



UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

Facultad de Derecho

Área de Investigación

Tesis para optar al grado de Licenciatura en Derecho

Implicaciones para el Derecho Humano a la Alimentación de la relación contractual entre grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas

Rosaura Fonseca Rodríguez

B02450

Jillian Miranda Monge

B34291

Ciudad Universitaria Rodrigo Facio Brenes

San Pedro de Montes de Oca

2020



28 setiembre 2020
FD-2113-2020

Dr. Alfredo Chirino Sánchez
Decano
Facultad de Derecho

Estimado señor:

Para los efectos reglamentarios correspondientes, le informo que el Trabajo Final de Graduación (categoría Tesis), de las estudiantes: Rosaura Fonseca Rodríguez, carné B02450 y Jillian Miranda Monge, carné B34291 denominado: "Implicaciones para el derecho humano a la alimentación de la relación contractual entre los grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas". fue aprobado por el Comité Asesor, para que sea sometido a su defensa final. Asimismo, el suscrito ha revisado los requisitos de forma y orientación exigidos por esta Área y lo apruebo en el mismo sentido.

Igualmente, le presento a los (as) miembros (as) del Tribunal Examinador de la presente Tesis, quienes firmaron acuso de la tesis (firma y fecha) de conformidad con el Art. 36 de RTFG que indica: "**EL O LA ESTUDIANTE DEBERÁ ENTREGAR A CADA UNO DE LOS (AS) MIEMBROS (AS) DEL TRIBUNAL UN BORRADOR FINAL DE SU TESIS, CON NO MENOS DE 8 DÍAS HÁBILES DE ANTICIPACIÓN A LA FECHA DE PRESENTACIÓN PÚBLICA**".

Tribunal Examinador

Informante	Dr. Hugo Muñoz Ureña
Presidente	Dr. Enrique Ulate Chacón
Secretario	Dr. Gonzalo Monge Núñez
Miembro	Lic. Esp. Ana Lucía Espinoza Blanco
Miembro	Lic. Federico Torrealba Navas

Por último, le informo que la defensa de la tesis es el **15 de octubre del 2020**, a las 6:30 p.m. de manera virtual.

Atentamente,

Ricardo Salas Porras
Director

LCV
Cc: arch.



San José, 21 de septiembre de 2020

Dr. Ricardo Salas
Director
Área de Investigación
Facultad de Derecho
Universidad de Costa Rica
S.D.

Estimado señor Director:

Reciba un atento saludo. Una vez revisado el trabajo final de graduación que se titula "*Implicaciones para el Derecho Humano a la Alimentación de la relación contractual entre grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas*", deseo comunicarle mi **aprobación** para que sea presentado por sus autoras, las estudiantes Rosaura Fonseca Rodríguez, carné N° B02450 y Jillian Miranda Monge, carné N° B34291. Lo anterior, dentro del plazo otorgado para dichos efectos y con miras a su defensa en el mes de octubre próximo.


La tesis que ha sido sometida a mi estudio en calidad de **Director**, cumple con los requisitos que el Área de Investigación de nuestra Facultad ha fijado para el trámite de apertura del expediente de Licenciado(a) en Derecho.

Es oportuno indicar que la investigación trata un tema en el que convergen diferentes ramas del Derecho, las cuales muy pocas veces son estudiadas conjuntamente y de forma tan estructurada. El trabajo se enfoca en la realidad costarricense, sin perder de vista los avances que en el Derecho Comparado ha tenido la regulación de los contratos estudiados. Se analizan elementos de la literatura jurídica y se contrastan con la aplicación real en el contexto nacional, lo que brinda un panorama bastante completo sobre una temática casi nada explorada en nuestro país.

Las candidatas al grado de Licenciada en Derecho demuestran gran seriedad y rigor académico en su investigación. Explican la problemática jurídica de una forma clara y bastante novedosa. En su trabajo realizan propuestas de solución a una serie de deficiencias encontradas. Se considera que es una valiosa investigación, la cual hace un aporte al conocimiento de la disciplina y se espera que, con ocasión de la defensa de la tesis, surjan interesantes discusiones.

Sin otro particular, se despide cordialmente,

HUGO ALFONSO MUÑOZ
UREÑA (FIRMA)

 Firmado digitalmente por HUGO ALFONSO
MUÑOZ UREÑA (FIRMA)
Fecha: 2020.09.21 14:49:12 -06'00'

Dr. Hugo Alfonso Muñoz Ureña
Director del Trabajo Final de Graduación
Catedrático, Universidad de Costa Rica

cc. Estudiantes Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge

Ciudad Universitaria Rodrigo Facio Brenes,
07 de septiembre del 2020

Señor
Dr. Ricardo Salas Porras
Director del Área de Investigación
Facultad de Derecho
Universidad de Costa Rica

Estimado señor:

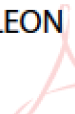
Por medio de la presente informo, en mi condición de Lector de Tesis, que he leído y revisado el Trabajo Final de Graduación de las estudiantes Rosaura Fonseca Rodríguez, con carné universitario No. B02450 y Jillian Miranda Monge con carné universitario No. B34291, titulado: *“Implicaciones para el Derecho Humano a la Alimentación de la relación contractual entre grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas.”*

La investigación constituye un análisis serio de la problemática que enfrentan los productores agrarios, como proveedores agrícolas, en sus relaciones contractuales con otros sujetos de las cadenas de distribución, donde se destacan las dificultades y desventajas de su relación contractual, lo que genera serios desequilibrios, y que puede afectar el consumo y, por ende el derecho humano a la alimentación. Por ello las postulantes realizan una serie de propuestas a fin de regular ese tipo de relación jurídica.

El trabajo cumple de manera satisfactoria con todos los requisitos de forma y fondo exigidos por las autoridades respectivas, para su defensa oral y pública en nuestra Unidad Académica.

Sin otro particular, me suscribo con toda consideración y estima,

ENRIQUE NAPOLEON
ULATE CHACON
(FIRMA)



Firmado digitalmente por ENRIQUE
NAPOLEON ULATE CHACON
(FIRMA)
Fecha: 2020.09.07 06:54:44 -06'00'

Dr. Enrique Ulate Chacón
Catedrático, Universidad de Costa Rica

Ciudad Universitaria Rodrigo Facio Brenes,
22 de septiembre del 2020

Señor

Dr. Ricardo Salas Porras

Director del Área de Investigación

Facultad de Derecho

Universidad de Costa Rica

Estimado señor:

Por medio de la presente informo, en mi condición de Lector de Tesis, que he leído y revisado el Trabajo Final de Graduación de las estudiantes Rosaura Fonseca Rodríguez, con carné universitario N° B02450 y Jillian Miranda Monge con carné universitario N° B34291, titulado: *“Implicaciones para el Derecho Humano a la Alimentación de la relación contractual entre grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas.”*

Este Trabajo Final de Graduación cumple de manera satisfactoria con todos los requisitos de forma y fondo exigidos por las autoridades respectivas, para su defensa oral y pública en nuestra Unidad Académica. Por lo que, le agradezco se realicen los trámites administrativos correspondientes a fin de que las estudiantes Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge concreten la presentación de su trabajo ante el Tribunal Examinador correspondiente.

Sin otra consideración, se despide cordialmente,

**FEDERICO
TORREAL
BA NAVAS
(FIRMA)** Firmado
digitalmente por
FEDERICO
TORREALBA
NAVAS (FIRMA)
Fecha: 2020.09.23
11:49:51 -06'00'

Lic. Federico Torrealba Navas

Lector de Tesis

Carta de aprobación filológica.

San José, 23 de setiembre del 2020

Señores
UNIVERSIDAD DE COSTA RICA
Facultad de Derecho
Área de Investigación

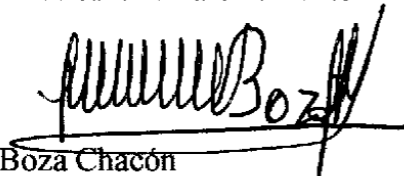
Estimados señores:

Yo, Mario Boza Chacón, mayor, casado, Filólogo, incorporado al Colegio de **Licenciados y Profesores**, con el número de carné **5034**, vecino de **Coronado**, portador de la cédula de identidad **103580444**, hago constar:

Que he revisado el trabajo final de graduación para optar al grado académico de Licenciatura en Derecho, denominado Implicaciones para el Derecho Humano a la Alimentación de la relación contractual entre grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas.

1. Que el trabajo final de graduación es sustentado por las estudiantes Rosaura Fonseca Rodríguez B02450 y Jillian Miranda Monge B34291.
2. Que se le han hecho las correcciones pertinentes en acentuación, ortografía, puntuación, concordancia gramatical y otras del campo filológico.

En espera que mi participación satisfaga los requerimientos de la UNIVERSIDAD DE COSTA RICA se suscribe atentamente.



Prof. Mario Boza Chacón
Filólogo Afiliado al Colegio de
Licenciados y Profesores

DEDICATORIA

A Dios y a la Virgen por darme la oportunidad de concluir esta etapa.

A mi madre por siempre ser mi guía y cuyo amor no tiene límites.

Rosaura Fonseca Rodríguez

A mi familia, por la guía, el amor y el apoyo siempre, especialmente en cada
paso de esta etapa.

Jillian Miranda Monge

AGRADECIMIENTOS

A mi madre, a quien admiro profundamente y debo todo lo que soy. Gracias por tu esfuerzo, formación y apoyo incondicional.

A mi amiga y compañera de tesis, Jillian Miranda, porque este trabajo es el resultado del esfuerzo de ambas. Gracias por todo el cariño, trabajo, comprensión y apoyo.

Rosaura Fonseca Rodríguez

A mis más cercanos, quienes me han aportado, apoyado y acompañado en este proceso de construcción y deconstrucción.

A mi compañera y cómplice, Rosaura Fonseca, de quien he aprendido perspectivas invaluable más allá de este trabajo, y a quien agradezco con mucho cariño, por todo el esfuerzo conjunto y recorrer el camino conmigo.

Jillian Miranda Monge

Ambas le agradecemos de manera especial a nuestro director de tesis, el profesor Hugo Alfonso Muñoz Ureña, por inspirar este trabajo, por su invaluable guía, sus valiosos comentarios, su apoyo constante, orientación, y disposición durante todo este proceso.

A don Federico Torrealba y a don Enrique Ulate, no sólo por el tiempo invertido en la revisión de este trabajo, sino también por sus colaboraciones y disposición de asesorarnos en esta investigación.

Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS.....	viii
ÍNDICE GENERAL.....	ix
TABLA DE ABREVIATURAS	xiii
RESUMEN	xv
FICHA BIBLIOGRÁFICA	xviii
INTRODUCCIÓN	1
A. ANTECEDENTES	1
B. JUSTIFICACIÓN	5
C. OBJETIVOS.....	10
D. HIPÓTESIS	10
E. METODOLOGÍA.....	11
F. ESTRUCTURA	12
CAPÍTULO I: LA REGULACIÓN CONTRACTUAL DE LA DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE ALIMENTOS DE ORIGEN AGRÍCOLA	13
SECCIÓN 1. EL MODELO GENERAL DEL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN	13
A. Definición y contenido del contrato de distribución	14
B. Rasgos característicos del contrato de distribución	25
C. Formalización del contrato de distribución	41
D. Marco normativo aplicable a los contratos de distribución	55
SECCIÓN 2. APLICACIÓN A LA RELACIÓN ENTRE LOS DISTRIBUIDORES MINORISTAS Y SUS PROVEEDORES AGRÍCOLAS	68
A. Particularidades del objeto del contrato de distribución de productos agrícolas.....	69
1. Carácter perecedero del producto agrícola	70
2. Función alimenticia del producto agrícola	73
3. Consumo frecuente del producto agrícola.....	74
B. Prácticas frecuentes observadas en el contrato de distribución de productos agrícolas.....	80
1. Ausencia de contratos por escrito y negociación adhesiva.....	82
2. Modificaciones intempestivas a los contratos	87
3. Transferencia desleal de riesgo comercial	94
4. Represalias y terminación desleal de la relación comercial	98
C. Adaptación del marco jurídico general de los contratos de distribución a los contratos bajo estudio.....	103
1. Adaptación por vía de la interpretación del contrato.....	105

2.	Adaptación mediante la caracterización como contrato agroindustrial.....	108
i.	La no presencia del carácter “asociativo” stricto sensu	111
ii.	La desvinculación entre el distribuidor y la producción	113
iii.	La no existencia de un compromiso previo de compra	114
iv.	La existencia actual del producto en venta	115
3.	Adaptación mediante la promulgación de una legislación especial	122
CAPÍTULO II: LOS DESEQUILIBRIOS DE LA RELACIÓN CONTRACTUAL DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE ALIMENTOS Y SUS INCIDENCIAS EN EL DERECHO HUMANO A LA ALIMENTACIÓN.....		135
SECCIÓN 1. POSIBLES SOLUCIONES AL DESEQUILIBRIO CONTRACTUAL ENTRE LOS GRANDES DISTRIBUIDORES MINORISTAS Y SUS PROVEEDORES		138
A.	Opciones que pueden servir de base para dar respuesta a los desequilibrios contractuales entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores de alimentos	139
1.	Contextualización de la normativa extranjera aplicable a los desequilibrios contractuales en la relación de distribución de alimentos	139
i.	La Directiva europea 2019/633	140
ii.	La Ley española 12/2013 y el derecho que la desarrolla	149
iii.	El objetivo de regular el desequilibrio de poder	152
2.	Contextualización de los conceptos de iniciativa privada aplicables a los desequilibrios contractuales en la relación de distribución de alimentos	158
i.	El Comercio Justo (Fair Trade)	158
ii.	Los circuitos cortos de distribución	161
iii.	La Responsabilidad Social Empresarial	164
B.	Propuestas de soluciones para reducir los desequilibrios en la relación contractual entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores de alimentos	171
1.	Existencia de un contrato plasmado por escrito y poder de libre negociación entre ambas partes.....	172
2.	Restricción a las modificaciones unilaterales sobre cancelación de pedidos, estándares, precios y pago	186
3.	Apropiación y compromiso del riesgo comercial correspondiente a cada parte, respetando el principio de la buena fe y la lealtad comercial	197
4.	Libre ejercicio de los derechos contractuales y establecimiento claro de las causas de extinción del contrato.....	212
C.	Vinculación entre los desequilibrios de la relación contractual de distribución minorista de alimentos con el consumidor, de cara al cumplimiento del Derecho Humano a la Alimentación.....	218

SECCIÓN 2. POTENCIALES CONSECUENCIAS DEL DESEQUILIBRIO CONTRACTUAL PARA EL DERECHO HUMANO A LA ALIMENTACIÓN	238
A. Problemáticas que afectan al sector agrícola y que impactan la producción nacional de alimentos.....	238
1. Desequilibrio en la relación contractual con los grandes distribuidores minoristas de sus productos.....	239
2. Contexto de una política de apertura comercial que incluye al sector agrícola	245
B. Situaciones que generan “vulnerabilidad alimentaria” y que limitan la realización del Derecho Humano a la Alimentación.....	258
1. Cuestiones extrajurídicas que conforman el contenido del Derecho Humano a la Alimentación y su situación actual.....	258
i. Materialización de las condiciones de la vulnerabilidad alimentaria con la situación actual global.	259
a. La noción de vulnerabilidad alimentaria.....	260
b. La apreciación cualitativa de la vulnerabilidad alimentaria.....	262
c. El esfuerzo de cuantificación del nivel de vulnerabilidad alimentaria.....	283
ii. Apreciación de la vulnerabilidad alimentaria a través de los pilares de la seguridad alimentaria y nutricional	285
a. La noción de seguridad alimentaria y nutricional, y sus pilares	286
b. La recepción de la noción por parte del Derecho Costarricense	289
c. La valoración de la seguridad alimentaria de cara a la pandemia del COVID-19.....	292
2. Cuestiones jurídicas que conforman el contenido del Derecho Humano a la Alimentación y obligaciones para el Estado Costarricense	303
i. Parámetros objetivos que aportan los instrumentos internacionales en relación con el cumplimiento del derecho humano a la alimentación.....	308
ii. Acciones por parte del Estado Costarricense, en relación con sus obligaciones derivadas de los parámetros objetivos referentes al derecho humano a la alimentación	320
CONCLUSIONES	333
BIBLIOGRAFÍA.....	356
ANEXOS.....	396
Primera Entrevista realizada a Proveedores	396
Segunda Entrevista realizada a Proveedores	405
Tercera Entrevista realizada a Proveedores.....	425
Cuarta Entrevista realizada a Proveedores	430
Primera Entrevista realizada a Distribuidores.....	438

Segunda Entrevista realizada a Distribuidores	448
Tercera Entrevista realizada a Distribuidores	469
Primera Entrevista realizada a Agrupaciones de Productores	477
Segunda Entrevista realizada a Agrupaciones de Productores	489
Tercera Entrevista realizada a Agrupaciones de Productores.....	510

TABLA DE ABREVIATURAS

AICA	Agencia de Información y Control Alimentarios
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CACIA	Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria
CSU	Corporación de Supermercados Unidos
Directiva 2019/633	Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
FLO	Fairtrade Labelling Organizations International
Ley 12/2013	Ley 12/2013, del 2 de agosto de 2013, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°185 del 3 de agosto de 2013, Sección I, página 56551
LPCDEC	Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MAGRAMA	Ministerio de Agricultura, Alimentación y

	Medio Ambiente español
MEIC	Ministerio de Economía, Industria y Comercio
MINSA	Ministerio de Salud
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OCA	Observatorio de la Cadena Alimentaria
OMS	Organización Mundial de la Salud
Real Decreto-Ley 5/2020	Real Decreto-Ley 5/2020, del 25 de febrero de 2020
RSE	Responsabilidad social empresarial
UE	Unión Europea
WFTO	World's Fair Trade Organization y Organización Mundial de Comercio Justo

RESUMEN

Problema de Investigación. ¿Existe la necesidad de adoptar una normativa que regule el contrato entre los grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas, para prohibir las prácticas desleales y abusivas que afectan el funcionamiento del mercado de alimentos y que repercuten en la adecuada realización del derecho humano a la alimentación?

Justificación. Al ser los alimentos el medio por el cual se nutre el ser humano, y al existir una relación tan intrínseca entre estos y la agricultura, el presente trabajo aspira a estudiar cuáles son las implicaciones y posibles afectaciones de un fenómeno estrictamente comercial y económico, como es el contrato de distribución, sobre un derecho fundamental y de suma importancia para la sobrevivencia del ser humano, el cual es el derecho humano a la alimentación. Lo anterior, en razón que existe la posibilidad de presentarse una relación desequilibrada entre los grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas, lo cual puede impactar al productor agrícola, y en consecuencia la disponibilidad de alimentos.

Hipótesis. La adopción de una normativa que prohíba y evite las prácticas comerciales desleales y abusivas en los contratos entre distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas es una necesidad y reviste un interés público, por cuanto contribuye al buen funcionamiento del mercado de alimentos y, en consecuencia, a la adecuada realización del derecho humano a la alimentación.

Objetivo General. Realizar un análisis jurídico de la relación entre los grandes distribuidores minoristas (cadenas de supermercados) y sus proveedores agrícolas, y sus implicaciones en la realización del derecho humano a la alimentación.

Metodología. Se utilizó el método sistemático en relación con los datos recolectados mediante entrevistas, ya que, al no existir jurisprudencia o estudios previos fue necesario un estudio exploratorio de la realidad en Costa Rica, con el fin de conocer con mayor detalle la relación entre los grandes distribuidores minoristas (cadenas de supermercados) y sus proveedores agrícolas. Para analizar la información recolectada, se empleó el método inductivo, ya que se parte de fenómenos particulares y específicos para constatar la realidad, y así llegar a obtener conclusiones generales. Además, se utilizó la investigación cualitativa ya que se pone énfasis en la profundidad y comprensión de la relación contractual en estudio, ligada al derecho humano a la alimentación. Asimismo, se empleó una metodología comparativa por medio de la cual se valoraron planteamientos existentes de fuentes nacionales e internacionales, sobre todo en cuanto a la normativa creada y propuestas de solución a la problemática. Por último, se empleó el método analítico, con el fin de disgregar todos los componentes de la problemática desarrollada y obtener una mejor comprensión del tema.

Conclusiones. Se concluye que existe una problemática fáctica que el Derecho desatiende, ya que existe una inadaptación del modelo de distribución general al ámbito alimentario -dado que se parte que jurídicamente existe igualdad en la libertad y capacidad entre contratantes, que no existe en la realidad-, y que podría desencadenar en el desarrollo de prácticas contractuales desleales en la ejecución de la relación contractual entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas. Se constatan cuatro grupos de prácticas desleales que reflejan los desequilibrios de la relación comercial, y que evidencian esta inadaptación del modelo general al ámbito alimentario, a saber: 1) ausencia de contratos por escrito y negociación adhesiva, 2) modificaciones intempestivas a los contratos, 3) transferencia desleal del riesgo comercial, y 4) represalias y terminación desleal de la relación comercial.

Se infiere que existe una relación de provecho común entre distribuidores y proveedores; interacción que impacta el acceso, calidad y precio de los alimentos, al afectar las

condiciones económicas y sociales que alteran la efectividad práctica de la seguridad alimentaria nutricional y el derecho humano a la alimentación. Es por ello que las características que se observan en el comportamiento de este mercado económico, y en la ejecución de estas relaciones contractuales de distribución, en cuanto al desencadenamiento de prácticas desleales o abusivas, afecta la producción y el abastecimiento de alimentos, componentes del derecho humano a la alimentación.

FICHA BIBLIOGRÁFICA

Fonseca Rodríguez, Rosaura y Miranda Monge, Jillian. *Implicaciones para el Derecho Humano a la Alimentación de la relación contractual entre grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas.* Tesis de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. San José, Costa Rica. 2020. xviii – 518.

Director: Dr. Hugo Alfonso Muñoz Ureña.

Palabras claves: Derecho Humano a la Alimentación, seguridad alimentaria nutricional, vulnerabilidad alimentaria, contrato de distribución, grandes distribuidores minoristas de alimentos, productor agrícola.

INTRODUCCIÓN

A. ANTECEDENTES

El contrato general de distribución es una herramienta jurídica de gran valor económico, resultante del desarrollo empresarial y de la necesidad de los comerciantes de contar con un mayor alcance de los bienes en los mercados. Producto de este deseo de crecimiento negocial, es que las partes buscan unirse para fortalecer su desempeño en el comercio, lo que ha significado el distanciamiento de los productores del consumidor final, en proporción al desenvolvimiento de las cadenas de abastecimiento.

Desde esta perspectiva, se ha entendido que la distribución de bienes es una forma de organizar los intercambios comerciales, y de ahí su importancia, ya que cuenta con el propósito principal de abastecer al consumidor final, lo que se refleja en actividades comerciales que producen riquezas en el país que se desarrollan.

Es necesario indicar que, el contrato general de distribución es un negocio jurídico de complejidad técnica, y en Costa Rica su tratamiento normativo es nulo al tratarse de un contrato atípico. En este sentido, al no contar con el tratamiento amplio que merece esta modalidad contractual, no se tienen establecidas de forma clara las características propias del contrato de distribución en el ordenamiento jurídico costarricense, por lo que se le ha llegado a confundir con otras figuras contractuales. De ahí surge la importancia de la revisión desde la vía doctrinaria y jurisprudencial, para poder concretar su conceptualización y comprender su importancia en el entorno económico y jurídico actual de este contrato de distribución de bienes de consumo.

Por otra parte, se observa que la actividad del sector agrícola ha sido de las más importantes en el nivel económico, político, cultural y social de la historia de Costa Rica, ya que se caracteriza por ser una de las actividades principales a la que se dedican los costarricenses, especialmente la población de las zonas rurales, lo que la constituye en una invaluable fuente de empleo. En este sentido: *“(...) el desarrollo*

económico y social de nuestro país ha estado ligado a la producción agrícola como actividad generadora de divisas, fuentes de trabajo y riqueza.”¹

Esta actividad agrícola cuenta con la característica principal que su bien productivo esencial son los alimentos. Desde esta perspectiva, la comercialización de estos bienes ha experimentado grandes cambios en cuanto a la estructura de los mercados, por lo que la tradicional producción ha requerido una adaptación especial referente al desarrollo de las tecnologías, como al comercio. Aunado a lo anterior, se debe resaltar que la producción de alimentos no sólo tiene relación con la producción primaria, sino que este sector se ha ampliado, al incorporar actividades como la agroindustria, la agroexportación y la distribución de alimentos.

Así las cosas, puede verse que, en atención a estos factores, la comercialización de los bienes agrícolas se volcó a una distribución masiva, con ventas al por menor, que altera de forma directa la producción agrícola. De este modo, se cambian los métodos usuales y tradicionales, tanto de producción como de comercialización, como consecuencia de la apertura comercial e ingreso a los mercados, de los avances tecnológicos, y la interdependencia del comercio mundial.

Es debido a esto que surge la inquietud por estudiar el tema, en tanto se genera una relación de importancia entre los distribuidores minoristas y los productores agrícolas, en donde cada uno de ellos cuenta con una particularidad en esta red de distribución. Lo anterior se refleja, en la forma por la cual el distribuidor logra enlazar al sector productivo con el sector de consumo, lo que desencadena en un gran impacto en la forma en que el consumidor final adquiere estos bienes agrícolas.

Por consiguiente, partiendo del contrato de distribución en su modelo general, se observa que éste representa un instrumento de comercio de bienes de todo tipo, siendo utilizable para amplias categorías de productos y una gran variedad de mercancías. Sin embargo, surge la duda de si esta figura contractual se adecua a la distribución de productos agrícolas perecederos, en especial a la distribución que se lleva a cabo entre los distribuidores minoristas de alimentos y

¹Oscar Arias. “Retos para la agricultura en Costa Rica.” *Agronomía costarricense: Revista de ciencias agrícolas*, Vol. 29, Nº2 (2005) p. 158. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6314487> (Recuperado el 10 de noviembre, 2019)

sus proveedores agrícolas. Dado lo anterior, resulta de gran relevancia explorar el contenido del contrato de distribución que se da a partir de los bienes objeto de este tipo de producción.

Dentro de este orden de ideas, se debe mencionar que la expansión en Costa Rica de la industria de los supermercados se presentó hasta la década de los años sesenta, en donde las grandes cadenas de distribución como “Más x Menos”, “Automercado” y “Palí” se abrieron paso para constituirse como los tradicionales sistemas de comercialización al menudeo, al contar con diversidad de mercancías en un mismo lugar, de seguido; otras cadenas comerciales como Walmart, Pricesmart, Corporación Megasuper, Super Compro, Saretto, entre otros supermercados se fueron posicionando en el país y abriendo gran cantidad de locales en todo el territorio.

Lo anterior beneficia al consumidor final, ya que los supermercados se constituyen como una fuente indispensable por medio de la cual el consumidor final va a adquirir sus productos alimenticios. Aparte de que este consumidor, puede optar por un espacio con mayor disponibilidad y un acceso más fácil a diferentes categorías de bienes en un mismo local, disminuyendo los costos en los que incurre.

Dentro de las generalizaciones anteriores, se vislumbra claramente que el gran distribuidor minorista de alimentos, no puede actuar de forma autónoma y requiere de proveedores que lo suplan de bienes para llevar a cabo su actividad comercial. Uno de estos proveedores, fundamentales para el abastecimiento del supermercado, es el productor agrícola, quien realiza el cultivo de los alimentos que en su gran mayoría llegan por este medio al consumidor final.

No obstante, al ser estos distribuidores minoristas de alimentos una pieza clave en la cadena de distribución agroalimentaria, día con día van tomando poder, no sólo en el sentido económico, sino también en la decisión de compra de los consumidores. Esto en razón que el supermercado realiza una selección previa de los productos que el consumidor va a tener disponibles para adquirir, lo cual en el final también afecta las decisiones sobre los productos que se buscan de los proveedores. Al contar con este dominio, muchas veces los distribuidores minoristas de alimentos influyen de manera directa sobre la cantidad, el precio, entre otros

elementos de importancia, tanto en la determinación de las cláusulas contractuales con sus proveedores como en la ejecución de los acuerdos comerciales.

En razón de lo anterior, se observa de manera preliminar que los agricultores tienden a verse perjudicados, por la posición privilegiada con la que cuentan los supermercados, ya que la relación comercial se construye sobre la base de una asimetría en el poder de ambas partes. Por lo tanto, se observa que en la relación directa entre los distribuidores minoristas de alimentos con los productores agrícolas se han generado prácticas que se podrían considerar como desleales, por lo que la pertinencia social de esta investigación gira en torno al equilibrio contractual que debe existir en las relaciones contractuales, y en específico en la distribución de productos de alimentos agrícolas, con el fin de garantizar y proteger el derecho humano a la alimentación.

Adicionalmente, se valora que los agricultores están observando obstáculos para acceder a las cadenas formales de comercialización de alimentos, en tanto observan dificultades para satisfacer los requisitos de los distribuidores minoristas. Lo anterior, aunado a los riesgos que el productor debe enfrentar en su actividad ordinaria, en relación con la salubridad de los alimentos, la naturaleza perecedera de estos, las condiciones climáticas, las necesidades de aumentar la capacidad tecnológica para la refrigeración y transporte de alimentos, entre otros elementos que alteran el modelo productivo usual del agricultor.

De este modo se vislumbra que el sector agrícola es uno muy presente en la economía costarricense, pero mantiene una lucha constante por permanecer en un lugar protagonista, para evitar ser víctimas de abusos o de la asimetría de poder que tiene con otros actores del mercado. En este sentido, sobre el tema en el nivel nacional interesa valorar dichas condiciones, en tanto:

“¿Mundo agrario? Sí, pero no se encontraba habitado exclusivamente por labradores. La artesanía especializada se ubicaba en las poblaciones de Cartago, Heredia, San José y Alajuela, morada por antonomasia de los mercaderes, el grupo más rico y poderoso de la época. El comerciante, gracias a su control sobre la circulación mercantil y a su monopolio del metálico, explotaba al agricultor mediante el intercambio desigual: comprándole barato y vendiéndole caro. El mercader adquiría, por debajo de su valor, los productos agrícolas y pecuarios que la

*chácara, cubierto el consumo de la familia campesina, enviaba al mercado, (...) que luego colocaba, por encima de su valor, en la Meseta Central.*²

B. JUSTIFICACIÓN

Dados los antecedentes anteriores se determina entonces que, de la conjunción de la actividad comercial entre el productor agrícola y el distribuidor minorista de alimentos, se procura el abastecimiento de bienes de primera necesidad para la población en general. De esta dinámica comercial se observa que resulta de relevancia estudiar la figura contractual de distribución, desde la óptica propiamente del Derecho, en tanto parece ser de interés para la seguridad alimentaria, que incide a su vez en el derecho humano a la alimentación.

Este planteamiento parte del supuesto que las relaciones comerciales entre dichos actores manifiestan algunas falencias, desde la perspectiva de la teoría general de los contratos, dado que no observan una regulación legal específica, y su ejecución debe guiarse en cada caso en concreto por las reglas típicas y generales que puedan extraerse de las ramas del Derecho Costarricense. En este sentido, la naturaleza de la relación contractual que se observa, sugiere desde el inicio del trabajo, una posible inadaptación de los posibles derechos aplicables, cuando se está ante productores agrícolas.

Este análisis valora que, además, los productores históricamente no sólo han tenido que asumir obstáculos propios de su actividad, sino que también se han visto en la posición de enfrentar situaciones que se salen por completo de su profesión, esta situación acentúa su vulnerabilidad en el marco de las relaciones comerciales. De este modo, podría establecerse que existe una posible distorsión del mercado, en razón del desequilibrio de la fuerza negociadora, el conocimiento y el poder que ostentan las cadenas de supermercados, como distribuidores minoristas de alimentos, en contraposición con la capacidad que ostenta el proveedor agrícola.

Aunado a lo anterior, la importancia de esta investigación se recalca debido a que, después de haber realizado un estudio preliminar, pero exhaustivo, de las

²Ana Botey. *Costa Rica. Estado, economía, sociedad y cultura. Desde las sociedades autóctonas hasta 1914.* (Costa Rica: Editorial de la Universidad de Costa Rica: Cátedra de Historia de las Instituciones de Costa Rica, 2000) p. 475.

investigaciones desarrolladas sobre la relación contractual entre distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores, así como lo relativo al derecho humano a la alimentación, se determina que no existe un análisis con profundidad del tema en Costa Rica, a pesar de la problemática social que esto puede representar para el consumidor final y para las partes contractuales.

Además, el valor del presente trabajo, se respalda en que, tanto en la academia como desde la doctrina, hay una falta de profundización sobre el contrato de distribución de alimentos y los efectos que puede tener una relación desequilibrada entre sus partes contractuales. Como consecuencia, al estudiarse el tema en esta investigación, se pueden establecer las bases para reforzar la figura contractual en el país, así como encontrar soluciones a la problemática de fondo.

Por otro lado, si bien es cierto que tanto distribuidores como productores pueden acudir a los Tribunales de Justicia empleando las normas generales del derecho contractual, el temor para hacer uso de estos recursos es grande, debido a las consecuencias prácticas (comerciales) que ello puede implicar para cada una de las partes. Por parte de los distribuidores se puede crear un gran conflicto al verse involucrados en cuestionamientos de sus estrategias de negocio, ocasionándoles una mala publicidad que puede hasta llegar a afectar su reputación. Desde la perspectiva de los productores, el miedo gira entorno a perder a su cliente y sus ingresos, en especial debido a la concentración de la distribución.

Lo anterior ligado también a que en Costa Rica no se cuenta con una regulación legal específica en este sentido, a pesar de la problemática en crecimiento, con perjuicios para los sujetos contractuales y para los consumidores finales. Por lo tanto, el presente estudio es de real importancia, en tanto existe una problemática de hecho que no está siendo valorada desde un filtro jurídico.

Además, se debe tomar en consideración que estas cadenas de distribución juegan un papel de suma relevancia en el desarrollo de la economía del país, no sólo por parte de los grandes distribuidores minoristas, sino también para todas las familias costarricenses dedicadas a la agricultura. Por este motivo, el tema objeto de esta investigación tiene pertinencia tanto en el nivel social como académico, y es en razón de esto que la presente investigación parte con la realización de entrevistas

exploratorias, para contar con mayores elementos vislumbrados en la práctica y ejecución de este tipo de contratos.

En este sentido, se vuelve relevante estudiar si de este comportamiento del mercado y de los alcances tanto económicos como contractuales de la relación entre estos actores, se ve aumentada la vulnerabilidad alimentaria del país - entendiéndose como la situación susceptible a padecer hambre o desnutrición por no tener un acceso físico y económico a una alimentación nutritiva y salubre-, y por lo tanto, si se afecta el nivel de seguridad alimentaria del mismo.

Lo anterior toma magnitud en tanto se observa una tendencia desde las políticas públicas relacionadas con la producción agrícola. Partiendo de la soberanía alimentaria o decisión de qué se consume y qué se cultiva, los Estados siendo soberanos para decidir qué priorizan producir - usualmente lo más rentable - y qué bienes deciden importar, se pueden volver muy vulnerables a los vaivenes de los precios del mercado internacional de alimentos, y no ser capaces de sustentarse a sí mismos ante situaciones inesperadas, ya sean producto del ser humano o de la naturaleza. En este sentido, se debe considerar que:

“Hoy en Costa Rica la producción nacional es insuficiente. Las estrategias impuestas por los países desarrollados, a través del Banco Mundial y otros organismos internacionales, han priorizado un modelo de producción agroindustrial dependiente: producir lo que tenga buenos precios de exportación, y comprar lo que resulte más barato afuera, incluso si eso significa la quiebra para las familias pequeñas productoras nacionales. Entonces el país ha ido perdiendo capacidad productiva propia y se ha ido volviendo dependiente de la importación de excedentes de fuera, y la crisis alimentaria de 2008 hizo evidente lo grave de esta situación.”³

A este respecto, se considera que, todo el sistema debe estar orientado a reforzar la producción local, teniendo el Estado la necesidad de asumir políticas alimentarias propias, al generar sistemas más justos de distribución y comercialización de alimentos. Esto aunado a que el Estado Costarricense debe velar por los consumidores, en tanto *“tienen derecho a la protección de su salud,*

³Jorge Luis Hernández, et. al. *Módulo de formación: seguridad y soberanía alimentaria*. (Centro de Investigación en Cultura y Desarrollo, Vicerrectoría de Investigación: Universidad Estatal a Distancia, 2013) p. 18. https://investiga.uned.ac.cr/cicde/images/seguridad_soberania_alimentaria.pdf (Recuperado el 8 de junio, 2019)

ambiente, seguridad e intereses económicos; a recibir información adecuada y veraz; a la libertad de elección, y a un trato equitativo.”¹⁰⁰ En este sentido, es importante tomar en cuenta que: “De acuerdo con la FAO, las reservas estratégicas de alimentos demuestran que el Estado tiene un rol principal en la generación de los incentivos necesarios para una producción y comercialización inclusiva, eficiente y solidaria, en una dinámica donde todos los⁴ sectores forman parte.”

Cabe considerar por otra parte que, los países europeos, contando con una experiencia similar a la costarricense, han procurado establecer recientemente reglas del juego más adecuadas a la tipología jurídica de las relaciones entre proveedores y grandes distribuidores, en el ámbito agroalimentario, por lo cual la normativa que se ha empleado en este entorno se vuelven referente del presente estudio. Asimismo, al vislumbrar los aportes que pueden obtenerse al valorar otras alternativas, esta investigación dedica un espacio a esquemas de iniciativa privada que pueden coadyuvar a establecer soluciones factibles que sean de aplicación a la relación comercial de distribución de alimentos y que ayuden a disminuir las dificultades que se observan.

De esta manera, al ser los alimentos el medio por el cual se nutre el ser humano, y al existir una relación tan intrínseca entre estos y la agricultura, el presente trabajo aspira a estudiar cuáles son las implicaciones y posibles afectaciones de un fenómeno estrictamente comercial y económico, como es el contrato de distribución, sobre un derecho fundamental y de suma importancia para la sobrevivencia del ser humano, el cual es el derecho humano a la alimentación. Lo anterior en razón de la constatación preliminar, referente a que existe la posibilidad de presentarse una relación desequilibrada entre los actores, la cual puede impactar al productor agrícola, y en consecuencia la disponibilidad de alimentos.

Las prácticas en las relaciones por estudiar, pueden tener un impacto en el derecho humano a la alimentación, que es un derecho humano consagrado en diversos instrumentos, especialmente de derecho internacional, los cuales forman

⁴Consejo Nacional de Producción de Costa Rica. *“Países de la región continúan intercambiando experiencias exitosas para garantizar una oferta estable y asequible de alimentos.”* Costa Rica: Red Regional de Sistemas Públicos de Abastecimiento y Comercialización de alimentos (2017) p . 2. <https://www.cnp.go.cr/prensa/comunicados/2017/Paisesregioncontinuanintercambiandoexperiencias%20.pdf> (Recuperado el 10 de junio, 2019)

parte del bloque de constitucionalidad en el caso costarricense. De esta forma, el Estado se compromete a adoptar medidas para proteger a las personas contra el hambre, en todas las etapas del proceso de abastecimiento de los alimentos, incluida la distribución equitativa de los recursos y riqueza, atendiendo incluso a problemáticas relacionadas con un mercado mayoritariamente de importación.

En síntesis, el presente trabajo encuentra su justificación en que existe una problemática de hecho que el Derecho desatiende, ya que se impacta directamente el acceso que tienen las personas a los alimentos, tanto en calidad como en cantidad. Esta constatación preliminar se traduce en una afectación en la realización del derecho humano a la alimentación, dado el incremento de prácticas que podrían ser calificadas como desleales en el contexto de la relación contractual entre el distribuidor minorista de alimentos y sus proveedores agrícolas. En otras palabras, el funcionamiento del mercado en el que se desenvuelven el productor y el distribuidor minorista, tiene un marcado impacto en las condiciones prácticas del derecho humano a la alimentación y en la seguridad alimentaria y nutricional.

Al valorar esta vinculación que se observa entre la relación comercial en cuestión y el derecho humano a la alimentación, la presente investigación consiste en un estudio exploratorio y comparativo del comportamiento comercial y de mercado, que se desarrolla entre estas dos partes: las cadenas de supermercados y sus proveedores agrícolas de productos perecederos. Este trabajo toma como punto de partida un enfoque contractual, que permite de seguido la reflexión del problema de investigación de fondo de si: *¿existe la necesidad de adoptar una normativa que regule el contrato entre los grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas, para prohibir las prácticas desleales y abusivas que afectan el funcionamiento del mercado de alimentos y que repercuten en la adecuada realización del derecho humano a la alimentación?*

Es con el fin de considerar esa necesidad de protección, y el Derecho aplicable a estas relaciones en Costa Rica, que se torna pertinente la investigación, procurando conocer a fondo la problemática y así generar una propuesta que permita evitar la mayor cantidad posible de prácticas desleales, con ello previniendo que tanto el sector agrícola como los distribuidores y los consumidores finales se vean afectados. Por lo tanto, el presente proyecto de investigación pretende generar una propuesta de solución a la problemática descrita, desde la perspectiva

jurídica, en tanto se considera que son necesarias las acciones tendientes a conservar y garantizar la continuidad de abastecimiento de alimentos de calidad, en unas condiciones de mercado más equilibradas, buscando con ello dar un cumplimiento más efectivo al derecho humano a la alimentación.

C. OBJETIVOS

Objetivo General. Realizar un análisis jurídico de la relación entre los grandes distribuidores minoristas (cadenas de supermercados) y sus proveedores agrícolas, y sus implicaciones en la realización del derecho humano a la alimentación.

Objetivos Específicos

1º.- Determinar cuál es el Derecho aplicable a estas relaciones, para identificar si es necesaria una mayor intervención o regulación tendiente a evitar abusos o prácticas comerciales desleales entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores.

2º.- Identificar las potenciales consecuencias que tendría una relación desequilibrada entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores, en la realización del derecho humano a la alimentación.

3º.- Analizar las consecuencias que tienen sobre el derecho humano a la alimentación, las alternativas de solución a la problemática que han sido desarrolladas en otros ordenamientos jurídicos.

D. HIPÓTESIS

La adopción de una normativa que prohíba y evite las prácticas comerciales desleales y abusivas en los contratos entre distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas es una necesidad y reviste un interés público, por cuanto contribuye al buen funcionamiento del mercado de alimentos y, en consecuencia, a la adecuada realización del derecho humano a la alimentación.

E. METODOLOGÍA

En el presente trabajo se utilizará un conjunto de procedimientos estratégicos para llevar a cabo la investigación. En primer lugar, se utilizará el método sistemático, especialmente en relación con los datos recolectados mediante entrevistas. Lo anterior en razón que, como se explicó anteriormente, al no existir jurisprudencia o estudios previos sobre la problemática planteada, se torna necesario un estudio exploratorio de la realidad en Costa Rica, con el fin de conocer con mayor detalle la relación entre los grandes distribuidores minoristas (cadenas de supermercados) y sus proveedores agrícolas. La recolección de información se plantea desde los diversos actores del mercado, a saber: los supermercados o distribuidores minoristas, los proveedores de productos agrícolas, y las cámaras de comercio o corporativas de productores.

Para analizar la información recolectada, también será empleado el método inductivo, ya que se parte de fenómenos particulares y específicos para constatar la realidad, y así llegar a obtener conclusiones generales. Para realizar este análisis, se utilizará la investigación cualitativa ya que se pondrá énfasis en la profundidad y comprensión de la relación contractual en estudio, ligada al derecho humano a la alimentación.

Asimismo, será utilizada una metodología comparativa por medio de la cual se valorarán planteamientos existentes de fuentes nacionales e internacionales, sobre todo en cuanto a la normativa creada y propuestas de solución a la problemática.

Por último, será empleado el método analítico, con el fin de disgregar todos los componentes de la problemática desarrollada y obtener una mejor comprensión del tema, con el fin de generar un planteamiento propio más integral para el caso de Costa Rica.

F. ESTRUCTURA

De tal manera, el presente trabajo, se organiza en dos capítulos que se refieren a: I. Análisis jurídico de la relación de distribución y su contexto en la práctica agrícola costarricense, y II. Posibles soluciones y consecuencias de los desequilibrios de la relación contractual de distribución minorista de alimentos en el derecho humano a la alimentación. El primer capítulo se encarga de estudiar el modelo general del contrato de distribución y la aplicación de este modelo general del contrato de distribución a la relación entre distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas. El segundo capítulo se refiere al estudio de las posibles soluciones para reducir los desequilibrios de la relación contractual entre estos actores, y las potenciales consecuencias para el derecho humano a la alimentación, a raíz de desatender estos desequilibrios.

CAPÍTULO I: LA REGULACIÓN CONTRACTUAL DE LA DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE ALIMENTOS DE ORIGEN AGRÍCOLA

La figura de distribución comercial ha tenido auge con el desarrollo económico, debido a las diferentes exigencias que implica el tráfico mercantil. De ahí que se caracteriza porque comerciantes independientes unen esfuerzos en conjunto, con el fin de repartirse responsabilidades, así como facilitar temas de logística al posicionar el producto, aparte de ahorrarse tiempo y recursos.

De modo tal, que en el final, las partes se favorecen, debido a que la marcha de su negocio se desenvuelve de una mejor manera, en tanto las cadenas de abastecimiento expanden sus mercados, dada la distancia usual que existe entre los productores y los consumidores finales.

Por lo anterior, el contrato de distribución se vuelve una figura jurídica contractual de relevancia, ya que ayuda a enmarcar la relación comercial que se va a desarrollar entre las partes, lo cual trae consigo beneficios en tanto permite tener claras las reglas por las cuales se va a regir la distribución.

En este sentido, es de importancia realizar un análisis jurídico de la figura contractual, con el propósito de comprender bien los aspectos básicos del mismo y así lograr determinar si la aplicación de este contrato se ajusta a todos los modelos de distribución mercantil desde su forma general, incluido el de la relación de distribución comercial minorista de alimentos, o si por el contrario éste no se acopla y por ende requiere una regulación distinta. Lo anterior, enfocado principalmente en la contextualización de los elementos de la práctica agrícola costarricense.

SECCIÓN 1. EL MODELO GENERAL DEL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

Las cadenas de distribución, por lo general, son las encargadas de la comercialización de los diferentes productos que se encuentran en el mercado. Sin embargo, el desenvolvimiento de las práctica en la realidad ha tomado diferentes variables o contextos debido a que no existe una regulación legal específica al

respecto, por lo que las partes, de forma particular, le han tenido que ir dando contenido a la negociación.

Es por ello que se debe estudiar el marco aplicable a esta figura contractual desde la doctrina, legislación y la jurisprudencia para lograr comprender e identificar los aspectos básicos que lo distinguen de otras figuras contractuales. Además, se debe realizar el análisis previo con el propósito de alcanzar el primer objetivo específico de la presente investigación, a saber: *“Determinar cuál es el derecho aplicable a estas relaciones, para identificar si es necesaria una mayor intervención o regulación tendiente a evitar abusos o prácticas comerciales desleales entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores.”*

A. Definición y contenido del contrato de distribución

Previo a iniciar el abordaje de la especie contractual de distribución estudiada en esta investigación, de acuerdo con los objetivos planteados, es necesario hacer un breve recuento de algunos aspectos de teoría general de los contratos. Se resalta que dicho repaso no pretende ser exhaustivo, en tanto el análisis profundo de la teoría general del contrato no es el foco de la investigación. El objetivo de la presente revisión es contar con un panorama general que sienta las bases para estudiar la relación comercial de distribución de alimentos y sus implicaciones.

Con el fin de comenzar a esclarecer las bases de esta etapa inicial, se debe tener claro el concepto de negocio jurídico, y por ende el de contrato, para lo cual, a modo de resumen, resulta relevante la siguiente referencia:

“El negocio jurídico es la manifestación de voluntad dirigida a la producción de efectos jurídicos lícitos de naturaleza privada. (...) Por su parte, el contrato tiene carácter de negocio jurídico, es decir que un contrato es un tipo de negocio jurídico. Dado que el negocio jurídico es un concepto amplio donde se trata de la exteriorización de la voluntad de una parte para la producción de efectos jurídicos, mientras en el contrato se requiere el acuerdo de voluntades para que se produzcan los efectos jurídicos.”⁵

⁵Harry Sing y Liana Ramos. *“Los nuevos contratos electrónicos y sus efectos en la teoría general de los contratos.”*

Por lo tanto, un contrato *“es una manifestación bilateral o plurilateral de voluntad dirigida a la producción de efectos jurídicos lícitos de naturaleza patrimonial.”*⁶ En este sentido, a criterio de Federico Torrealba, el contrato de distribución se define de la siguiente forma:

*“En sentido estricto, el contrato de distribución comercial es un acuerdo marco por el cual el proveedor o principal –que suele ser un fabricante o un vendedor mayorista– y el distribuidor –que suele ser un comerciante dotado de conocimientos, infraestructura y contactos que lo capacitan para penetrar un mercado– regulan su relación de largo plazo, consistente en la venta reiterada de productos y servicios del vendedor al distribuidor, con el fin de que éste los comercialice en un determinado territorio.”*⁷

Como aspecto indispensable para comprender la figura contractual de la distribución, debe hacerse referencia a las partes o sujetos que someten su libertad de comercio a esta relación y se obligan para obtener un beneficio en común.

El proveedor, también llamado productor, fabricante o distribuido⁸ en la relación contractual de distribución, va a ser quien en su giro empresarial se encarga de desarrollar una categoría de bienes que pretende comercializar; el cual, sin embargo, no asume la tarea de la colocación masiva de esos bienes producidos, a saber:

“El fabricante o distribuidor recurre a la figura contractual de la distribución en sentido estricto porque no quiere asumir el riesgo de la actividad empresarial

(Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, 2013) p. 14. <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/1962/1/35424.pdf> (Recuperado el 25 de setiembre, 2019)

⁶Federico Torrealba. *Lecciones de contratos*. (San José, Isolma, 2009) p. 17.

⁷Federico Torrealba. *Contratos Especiales Civiles y Mercantiles*. (Costa Rica, 2016) p. 1114.

⁸Al ser el contrato de distribución, en sentido estricto, una figura que puede llenarse en cada caso en concreto con sujetos muy distintos, debe quedar claro que: “Si bien es usual que los distintos conceptos del contrato de distribución utilicen la denominación productor o fabricante, dicho término puede incluir a los importadores, mayoristas, empresas proveedoras de servicios, entre otras.” - Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 150. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

relativa a la distribución. Las razones pueden ser múltiples: especialidad, limitaciones de personal, estrategia de negocio, etc.”⁹

A mayor abundamiento, puede hacerse referencia a que:

“La relación contractual se establece entre el productor de dichos bienes y servicios, por un lado, que tiene necesidad de comercializar los mismos, y otra empresa que tendrá por objeto satisfacer profesionalmente dicha necesidad. Para hacerlo contratará a su vez directamente con los consumidores o destinatarios, o bien promoverá la realización de negocios en interés del comitente o distribuido, cuidando su imagen institucional al igual que la del producto.”¹⁰

En tal sentido, el proveedor es quien surte con sus bienes o servicios de manera estable a la otra parte del contrato, a quien se le denomina distribuidor. Este último, es quien *“se obliga a adquirir de otra persona (distribuido) mercancías generalmente de consumo masivo para su posterior comercialización en el mercado, por cuenta y riesgo propio, estableciéndose una ganancia o un precio de reventa.”¹¹* De este modo: *“El distribuidor puede ser una persona natural o jurídica que tiene la calidad de comerciante independiente y entidad distinta al empresario. Corresponde al distribuidor adquirir los productos del fabricante, comercializarlos y revenderlos a su propio nombre y cuenta.”¹²*

Son el proveedor y el distribuidor quienes participan en la relación contractual de distribución, en donde el proveedor tiene la necesidad de comercializar sus bienes o servicios, y por otra parte el distribuidor hace llegar estos

⁹Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 152. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

¹⁰Roberto Cabana. *Contratos Especiales en el Siglo XXI*. (Argentina: Abeledo-Perrot, 1999) p. 25.

¹¹Jorge Romero. *“Regulación Jurídica Contractual de la Distribución Comercial.”* Costa Rica: Revista de Ciencias Jurídicas, N°129 (2012) p. 100. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/juridicas/article/view/10423/9788> (Recuperado 3 de junio, 2019)

¹²Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 150. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019) - Sobre la cualidad de autonomía e independencia del distribuidor también puede referenciarse: Jaime Vintimilla. *“El Contrato de distribución: de la atipicidad a la formalización.”* Revista de Derecho Iuris Dictio, Vol. 15, N°17 (2016). <http://revistas.usfq.edu.ec/index.php/iurisdictio/article/view/743/1034> (Recuperado el 22 de marzo, 2019), quien indica que: *“El distribuidor resulta ser un empresario autónomo e independiente del distribuido, que realiza la actividad distributiva al beneficio económico derivado del margen de reventa.”*

bienes o servicios al consumidor final, siempre teniendo claro que ambos ostentan autonomía e independencia a lo largo de la ejecución del contrato.

Referente a la cualidad de independencia de las partes, puede establecerse que: *“siempre deben existir dos empresas independientes jurídicamente entre sí, porque si la misma productora comercializa lo que produce, no habría distribución.”*¹³ Ya que cada una de las partes cuenta con su propia autonomía, al ser jurídicamente independientes, es innegable que disponen de una función económica diferente entre ellas. Así, puede apreciarse, que la relación contractual se desenvuelve como una relación de confianza, ostentando un recíproco deber de fidelidad.¹⁴

En defensa de lo anterior, es necesario resaltar el hecho de que en esta relación cada una de las partes mantiene su autonomía, es decir: *“(…) no presentan vínculos laborales ni societarios (…)”*¹⁵

*“El rasgo que caracteriza a este intermediario es su autonomía e independencia con respecto al productor o fabricante, puesto que no lo une a éste relación de dependencia alguna, y ejerce sus funciones en la forma que considera más adecuada (sin perjuicio del derecho del distribuido de fiscalizar la organización y actividad del distribuidor tendiente a lograr los fines previstos en la relación contractual que los vincula). La planificación comercial, que atañe a la esencia de esta modalidad (al imponer precios de venta, régimen de mercado, programas de publicidad, etc.), no desnaturaliza la independencia del distribuidor.”*¹⁶

Cabe reiterar que el contrato de distribución: *“Es un contrato de colaboración entre concedentes y distribuidores; pero no existe representación*

¹³Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 152. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

¹⁴Roberto Cabana. *Contratos Especiales en el Siglo XXI*. (Argentina: Abeledo-Perrot, 1999) p. 27 - 29.

¹⁵Jaime Vintimilla. *“El Contrato de distribución: de la atipicidad a la formalización.”* Revista de Derecho Iuris Dictio, Vol. 15, Nº17 (2016). <http://revistas.usfq.edu.ec/index.php/iurisdictio/article/view/743/1034> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

¹⁶Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 102 y 103.

*alguna*¹⁷, y dentro de dicha colaboración, cada parte observa derechos y obligaciones distintas y determinadas desde el inicio de la relación.

No obstante, antes de proceder a analizar separadamente los diferentes derechos y obligaciones tanto del proveedor como del distribuidor, tiene particular importancia puntualizar que al prevalecer la libertad de formas en el contrato de distribución, los derechos y obligaciones pueden ser combinados de distintas maneras en cada caso en concreto, por lo que se procede a desarrollar las mínimas que pueden ser esperadas de cada parte, desde lo que se ha estudiado doctrinalmente.

El autor Jorge Enrique Romero enmarca al productor dentro del contrato de distribución, como la parte que cuenta con la obligación de cumplir con la entrega de los bienes en los tiempos pactados, así como de abstenerse de obstaculizar al distribuidor. Lo que en palabras de Farina se expone de la siguiente manera:

“1) Entregar los bienes que el distribuidor habrá de revender en la cantidad, tiempo y forma previstos, o la solicitada por el distribuidor si le es factible, configurándose “la provisión de mercadería”, además de facultar la realización de provisionamientos o de stock por parte del distribuidor, si ello es de uso.

2) No realizar por sí o por terceros operaciones en la “zona de distribución”. Conferida en exclusividad al distribuidor, salvo pacto en contrario, y evitar que terceros realicen tales ventas.

3) Entregar un producto idóneo, apto para la finalidad pactada, con su marca publicitada.

4) Informar al distribuidor el valor de venta del producto o servicio y, con antelación suficiente, sus variaciones.

5) Cumplir con las prestaciones de publicidad estipuladas a su cargo.”¹⁸

Cabe en definitiva admitir, con lo expuesto, que el proveedor (productor) cuenta con la responsabilidad de aprovisionar al distribuidor con los bienes y en las condiciones pactadas según la exigencia del mercado, en el lugar y momento acordado, así como respetar las cláusulas de exclusividad y zonas de distribución, con el propósito de no

¹⁷Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p.492.

¹⁸Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 496.

impactar de forma negativa la marcha del negocio del distribuidor. En este sentido, se menciona lo siguiente:

“(...) dentro del contrato de distribución se inserta - necesariamente- un contrato de suministro, pues la obligación asumida por el fabricante de comercializar sus productos en esa zona por intermedio del distribuidor (y no directamente o por terceros) implica su obligación de suministrarle, fluida y puntualmente, la mercadería, en la medida y momentos en que éste lo requiera, y dentro de las condiciones pactadas.”¹⁹

Así como el proveedor cuenta con ciertas obligaciones, también posee derechos como el de determinar precios de venta de los bienes con los que abastece al distribuidor, cantidades en las ventas e incluso fiscalizar el actuar del distribuidor.²⁰ Sus derechos *“se resumen en fijar precio de venta del producto o servicio, y percibir el precio de la mercadería remitida al distribuidor.”²¹*

Como contraparte a las mencionadas obligaciones del proveedor, surgen las obligaciones del distribuidor, las cuales implican, en criterio de Jorge Enrique Romero Pérez, que el distribuidor tiene con respecto al proveedor, la obligación de poseer la infraestructura y la capacidad económica para hacer frente al objeto del contrato, la venta del producto y la captación del dinero, entre otros. En conexión con lo anterior, Farina menciona como obligaciones del distribuidor las siguientes:

- “1) Crear una organización empresarial apta, o bien afectar una parte adecuada de la ya existente, para establecer un sistema de distribución acorde con lo convenido.*
- 2) Distribuir el producto o servicio con exclusividad a favor del concedente, o sea, no comercializar otro de la competencia, salvo pacto en contrario. Entendemos que sólo si existe pacto expreso le estará vedado al distribuidor comercializar otros productos de distinto ramo (productos no competitivos).*
- 3) Cumplir con el mínimo de compras convenidas en la forma y tiempo establecidos, o que la requieran los consumidores. Acumular el stock necesario y respetar el precio fijado por el distribuido.*
- 4) No exceder la zona de distribución delimitada.*

¹⁹Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 494.

²⁰Jorge Romero. *“Regulación Jurídica Contractual de la Distribución Comercial.”* Costa Rica: Revista de Ciencias Jurídicas, Nº129 (2012) p. 102. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/juridicas/article/view/10423/9788> (Recuperado 3 de junio, 2019)

²¹Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 496.

- 5) Permitir una fiscalización razonable del distribuido (o concedente).
- 6) Pagar al concedente las facturas de los productos adquiridos.
- 7) Mantener el condicionamiento de las mercaderías.
- 8) Cumplir con las obligaciones a su cargo relativas a la publicidad.”²²

No cabe duda que las obligaciones del distribuidor deben responder a las obligaciones del proveedor, es decir están interrelacionadas unas con otras. Por lo que, interesa señalar que salvo pacto en contrario, en el momento en el que el proveedor entrega sus bienes al distribuidor, este adquiere la propiedad de los mismos, *“en consecuencia, cuando el distribuidor revende los bienes o productos que ha recibido del distribuido, lo realizará en su calidad de adquirente y propietario de los mismos.”*²³

Interesa evidenciar que es el distribuidor quién se encarga de los canales de comunicación, y debe cumplir con las ventas acordadas, dado que:

*“El distribuidor se obliga a efectuar las ventas del producto; pero, fundamentalmente, se obliga a pagar el precio de la mercadería que recibe en la condiciones y plazos pactados. Se obliga, más que a vender, a adquirir una cantidad mínima de mercadería dentro de los periodos previstos (...) Claro está que el fabricante o proveedor pueden no conformarse con esa venta mínima y requerir al distribuidor una mejor política de ventas, para aumentar así la colocación del producto en el mercado. Llegado el caso, y según lo pactado, habrá de analizarse si el distribuidor no aumenta el volumen de ventas por negligencia y de esto puede derivar una resolución anticipada del contrato.”*²⁴ (Lo resaltado no pertenece al texto original).

Se vislumbra del texto anterior que el compromiso primordial con el que cuenta el distribuidor, frente al distribuido, es pagar el precio por el bien o servicio recibido, así como mantener cierta cantidad de pedidos de forma constante. A partir de este punto, es el distribuidor quien debe actuar diligentemente y contar con el

²²Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 496 y 497.

²³Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 151. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

²⁴Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 495.

personal, equipo y organización pertinente para alcanzar sus ventas mediante la distribución, ya que en caso contrario será esta parte contractual quien deberá responsabilizarse de las pérdidas de los productos que no consiguió posicionar en el mercado.

Se acepta que, debido a los beneficios económicos que obtiene el distribuidor a la hora de realizar la venta del bien o servicio final al consumidor, éste debe de asumir: *“(…) todos los riesgos de la empresa, desde el relativo al resultado útil de su actividad hasta el inherente a que su actividad no le aporte ningún beneficio» e, incluso, el correspondiente a soportar pérdidas por los productos comprados que no ha sido capaz de revender.”*²⁵ De aquí la importancia de recalcar la independencia jurídica con la que cuentan las partes, debido a la responsabilidad que tiene el distribuidor frente a terceros:

*“Efecto de lo antedicho resulta la actuación del distribuidor frente al consumidor, en su propio nombre y cuenta, por lo que éste deviene responsable por la calidad de los productos vendidos sin perjuicio de hallarse a su vez facultado para su posterior reclamación al productor o fabricante. Típicamente no es un representante del vendedor, aun cuando tal término sea de empleo frecuente en los acuerdos interempresariales.”*²⁶

Por lo analizado, puede decirse que el cumplimiento de las anteriores obligaciones por parte del distribuidor, le dan el derecho a éste de:

- “1) Percibir para sí el margen de reventas correspondiente a los productos distribuidos.*
- 2) Exigir el envío de la mercadería en la cantidades necesarias para abastecer a los consumidores, y las cantidades adecuadas a la finalidad económica tenida en mira al contratar.”*²⁷

Conforme queda consignado, el distribuidor tiene el derecho de exigir la cantidad de producto de acuerdo con las condiciones pactadas, adquirir la

²⁵Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 153. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019) Haciendo referencia a Arce Gargollo (2005) p. 367

²⁶Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 1994) p. 85-86.

²⁷Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 497.

mercancía a un precio menor al de venta frente al consumidor final y exigir al productor garantía por vicios ocultos, debido a que es el distribuidor el que responde frente a terceros.²⁸ En este sentido, se puede observar que el distribuidor genera una distancia entre el consumidor final y el productor, en tanto estos no se relacionan directamente.

Adicionalmente, el eje central del contrato gira entorno al precio, que se caracteriza por ser un elemento esencial, en tanto se vuelve innegable la importancia de la atribución de un valor patrimonial a la relación contractual, y por ende el establecimiento de un precio. Esta suma de dinero es esencial en tanto el distribuidor busca adquirir a un bajo precio el bien o servicio, para luego revenderlo²⁹ a un precio superior y sacar una ventaja económica al concretar la venta, *“de modo que su ganancia depende exclusivamente de su éxito en el mercado y de la diferencia que obtenga entre lo que debe pagar al proveedor y lo que cobre a sus clientes.”*³⁰ Se interpreta de lo anterior que es el proveedor quien determina el precio al que va a vender su producto al distribuidor:

*“Es más, la práctica comercial y la doctrina reconocen que el precio de venta al público, así como el precio al que adquiere el distribuidor, pueden ser modificados unilateralmente por el distribuido. En ese sentido, se afirma que «el precio fijado por el empresario (distribuido) puede modificarse durante la vigencia del contrato. El principal acostumbra informar periódicamente de los nuevos precios a sus distribuidores y a entregarles listas de precios. Durante la vigencia del contrato, el precio es generalmente variable, así como el descuento otorgado al distribuidor.”*³¹

²⁸Jorge Romero. *“Regulación Jurídica Contractual de la Distribución Comercial.”* Costa Rica: Revista de Ciencias Jurídicas, N°129 (2012) p. 101. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/juridicas/article/view/10423/9788> (Recuperado 3 de junio, 2019)

²⁹Es un contrato consensual que le otorga al distribuidor el derecho de vender en un sector determinado, cuya ganancia consiste generalmente, en la diferencia entre el precio de compra y el de venta denominada impropriamente *“comisión”* y, más acertadamente *“de reventa”* (...) debe de hablarse de *“margen de reventa”* y *“no de remuneración”* - Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial.* (Argentina: Astrea, 2005) p. 491.

³⁰Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial.* (Argentina: Astrea, 2005) p. 491.

³¹Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales.* (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 154. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

Es oportuno reiterar que quien asume el riesgo en caso que la venta al consumidor final no se concrete, o bien que éste consumidor no pague el monto final, es el distribuidor, como consecuencia de su facultad para sacar una ventaja económica de la relación contractual: *"(...) debe tenerse presente que, en caso de no pago por parte del cliente, esto afecta sólo al distribuidor, quien debe soportar todos los riesgos una vez que la mercadería queda a su disposición: deterioro, pérdida, falta de pago de los clientes, etcétera."*³²

Dentro del contenido del contrato, aparte de lo ya mencionado sobre el precio, la relación de distribución también debería estar delimitada geográficamente para su ejecución, y esto es trascendental en dos sentidos: para que exista claridad del lugar en el cual el distribuido va a realizar la entrega del producto, como para proteger cierto margen de comercio paralelo.

En este sentido, se hace énfasis en el territorio, alusivo a la zona geográfica de entrega de producto, y por ende de ejecución del contrato, que puede estar constatado en el contrato y si existe una delimitación a nivel nacional, provincial, regional, o cualquier otra demarcación que las partes consideren pertinente. A falta de esta estipulación, el producto debe de ser entregado en el lugar donde se acostumbre, según las prácticas comerciales.

Es, por lo tanto, que la delimitación de la zona de distribución ha sido entendida en el siguiente sentido: *"El contrato de distribución tiene delimitada una zona territorial; ésta ha sido caracterizada como el espacio geográfico determinado y distinto de aquellos donde venden los restantes distribuidores."*³³

Por lo anterior, es posible vincular una delimitación territorial de las partes con la posible exclusividad que puede incluirse en este modelo negocial. Así las cosas, se ha vinculado la delimitación de la zona geográfica en la relación de distribución con la exclusividad, en el sentido que: *"el contrato atribuye al distribuidor una zona territorial determinada de actuación con derecho o no de exclusividad sobre ella. En general las personas distribuidoras ejecutan su prestación*

³²Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 491.

³³Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 493 - 494.

con la condición de no exclusividad, pues el fabricante se reserva mayor margen de maniobra.”³⁴

Por ello, existe la posibilidad de incluir cláusulas en el contrato de distribución que impliquen una limitación, ya sea por el territorio objeto del contrato, o por el tipo de productos distribuidos, y que pueden ser aplicables tanto para el distribuidor como para el proveedor. Sobre este tema, y desde el marco jurídico costarricense, la Sección I del Tribunal Segundo Civil ha establecido que la cláusula de exclusividad:

“(…) puede ser estipulada o no, por lo que no es un elemento esencial del contrato. Solo ciertos tipos de productos requieren cláusulas de exclusividad. Ello según Guyénot se da en productos de alta técnica o de lujo. (...) Tal y como lo analizamos supra vemos que la exclusividad no es un elemento esencial del contrato de distribución, como parece entenderlo el a-quo, pues como señalamos arriba, puede ser que las partes pacten o no una cláusula de exclusividad y ello no implica que no estemos en presencia de un contrato de distribución. La exclusividad no es un elemento esencial del contrato, por lo que la circunstancia de no probar esa exclusividad, no provoca de por sí que ese tipo de convenio no exista en la realidad (...)”³⁵

Entonces, la exclusividad puede observarse desde dos perspectivas, en el sentido de que el distribuido o productor sólo puede vender sus productos a un distribuidor en una zona determinada, o desde la óptica de que el distribuidor solamente puede comprar los productos que va a distribuir a un productor o fabricante específico, o a quién éste le permita. Desde esta segunda perspectiva, puede indicarse que: *“en cuanto al distribuidor, este se debe limitar a vender los productos en una zona determinada, por tanto, no puede por sí o por medio de tercera persona colocar los productos o servicios fuera del límite pactado.”³⁶* La exclusividad contractual se ha entendido, desde la óptica del contrato de

³⁴Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0312-09, de las 14 horas del 12 de junio de 2009 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-444171> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

³⁵Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0312-09, de las 14 horas del 12 de junio de 2009 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-444171> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

³⁶Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 156. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

distribución en sentido estricto, como un elemento no esencial del contrato, que por lo tanto, no es indispensable y puede o no ser pactado entre las partes.

En resumen, se hace referencia a la jurisprudencia nacional, en relación con el contrato de distribución que establece que:

“(...) otorga al empresario distribuidor el derecho de vender en un sector determinado los artículos producidos por el empresario concedente. Ellos mantienen un mismo precio en el mercado. Lo fija el productor y lo respeta el distribuidor. A falta de pago del cliente el distribuidor paga porque él asume todos los riesgos una vez recibida la mercadería. Generalmente el distribuidor es un mayorista cuyos clientes son comerciantes detallistas quienes revenden en forma directa al público. El empresario concedente amplía sus negocios mediante empresas independientes. Con ésto evita costosas estructuras administrativas y elude responsabilidades de diverso orden. En ambos las partes fijan un plazo, y a falta de éste se entiende indefinido. Por principio general, en ambos casos, quien incumple debe indemnizar. La diferencia principal entre ambos, señalada en el sistema del common law está en el know how o saber como en español. (...)”³⁷

De forma adicional a la materia referenciada, con arreglo a los preceptos de la teoría general de los contratos, es de relevancia para la presente investigación tener claras las características mínimas de cualquier contrato de distribución en su modelo general. Con este propósito, se hará referencia a los rasgos característicos, al comenzar por los aspectos básicos y de seguido se le dará especial énfasis a aquellos que son de mayor relevancia para el presente trabajo.

B. Rasgos característicos del contrato de distribución

Se deben establecer los rasgos característicos generales de esta figura, a efectos de contar con mayores elementos identificables que lo distinguen de otras relaciones contractuales. Inicialmente, desde la teoría general de los contratos, se puede repasar la existencia de algunas clasificaciones desarrolladas para analizar estas relaciones; a saber:

³⁷Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia. Voto N°00073-96, de las 15:40 horas del 17 de julio de 1996 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-175527> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

“Distintos autores, entre ellos BAUDRIT, TORREALBA, ROMERO PÉREZ, han seguido una clasificación de los contratos, que dependen de las distintas necesidades que tengan los contratantes y el fin que estos buscan con determinada figura. En esa clasificación encontramos distintas clases de Contratos: onerosos y gratuitos, bilaterales y unilaterales, de intercambio y asociativos, conmutativos y aleatorios, instantáneos y sucesivos, solemnes y reales, típicos y atípicos, obligacionales y traslativos, de disposición y administración, de adhesión y de libre discusión, causales y abstractos, registrables y no registrables, civiles y mercantiles, Públicos y Privados, verbales o escritos.”³⁸

De acuerdo con las características descritas anteriormente, y en palabras del autor Jorge Enrique Romero Pérez, puede afirmarse que el contrato de distribución:

“Se trata de un contrato atípico de naturaleza mercantil, por el cual, en nombre propio, se promueve la introducción al mercado de una demarcación territorial, de un específico servicio, bien o producto manufacturado por otra persona, mediante un sistema de reventa o cesiones en uso, previamente planificadas en cuanto a la unidad de precio, tiempo determinado y con exclusión de la competencia a cargo de uno solo de los contratantes o de ambos.”³⁹

La Sección I del Tribunal Segundo Civil ha determinado que este contrato en estudio se caracteriza por ser conmutativo, ya que *“al celebrar el contrato las partes saben a qué se obligan, dejando determinado el alcance de sus obligaciones,”⁴⁰* y bilateral, debido a que *“desde el momento de perfeccionarse el contrato, ambas partes de él resultan obligadas.”⁴¹*

³⁸Oscar Segura. *“Análisis jurídico de distintos contratos de adhesión en el ámbito comercial moderno y sus implicaciones en los derechos del consumidor, dentro de la perspectiva de las cláusulas abusivas y las prácticas comerciales desleales.”* (Tesis para optar por el título de Licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, 2014) p. 28.

<http://ijj.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/06/AN%C3%81LISIS-JUR%C3%8DDICO-DE-DISTINTOS-CONTRATOS-DE-ADHESI%C3%93N-EN-EL-%C3%81MBITO-COMERCIAL-MODERNO-Y-SUS-IMPLICACIONES-EN-LOS-DERECHOS-DEL-CONSUMIDOR.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

³⁹Jorge Romero. *“Regulación Jurídica Contractual de la Distribución Comercial.”* Costa Rica: Revista de Ciencias Jurídicas, N°129 (2012) p. 97. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/juridicas/article/view/10423/9788> (Recuperado 3 de junio, 2019)

⁴⁰Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0312-09, de las 14 horas del 12 de junio de 2009 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-444171> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

⁴¹Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0312-09, de las 14 horas del 12 de junio de 2009 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-444171> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

Así las cosas, se entiende que las prestaciones entre las partes se presumen equivalentes, y que tanto proveedor como distribuidor conocen las ventajas y desventajas que se obtendrán del negocio.⁴² Igualmente, se infiere que cada parte sabe a qué se obliga, ya que adquiere obligaciones específicas para sí, previsibles a la hora de contratar, obligándose recíprocamente entre ellos: *“el fabricante asume como principal prestación la de suministrar los bienes para la distribución. Quedando el distribuidor obligado a venderlos a terceros en las condiciones prefijadas.”*⁴³

Partiendo del hecho de que las prestaciones son determinadas desde el principio, se constata la existencia de una contraprestación entre las partes; contraprestación que, en estos contratos de distribución en estudio, se caracteriza por ser onerosa. La onerosidad en el contrato de distribución implica que se obtienen ventajas económicas por la contraprestación a cargo, en otras palabras: *“la obligación de entregar las mercaderías a cargo del distribuido, tiene su razón de ser en la contraprestación del distribuidor de pagar su precio.”*⁴⁴ Al respaldar lo anterior:

*“(…) el fabricante obtiene una ventaja, en tanto puede incrementar sus ventas, expandiendo el mercado para sus productos sin incurrir en inversiones ni recargar sus propias estructuras internas. El distribuidor, por su parte, además de recibir una compensación económica, cuenta con la ventaja de comercializar productos que, en general, tiene cierto prestigio en el mercado, lo que limita los riesgos y, en alguna medida, asegura volúmenes de venta.”*⁴⁵

En este sentido, la Sección I del Tribunal Segundo Civil estableció que: *“El distribuidor obtiene una ventaja económica consistente en lo que las terceras personas abonarán por sus servicios o por los productos prestigiosos del proveedor. El proveedor recibe la compensación del distribuidor o la distribuidora, limita su riesgo comercial y aumenta su penetración en el mercado.”*⁴⁶ Entonces, puede apreciarse la existencia de una atribución patrimonial, en razón del beneficio que se percibe en el momento de establecerse la relación contractual para ambas partes.

⁴²Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 107.

⁴³Santiago Doynel. *Contratos de distribución*. (Argentina: AD-HOC S.R.L, 2010) p. 29.

⁴⁴Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 107.

⁴⁵Santiago Doynel. *Contratos de distribución*. (Argentina: AD-HOC S.R.L, 2010) p. 29.

⁴⁶Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0312-09, de las 14 horas del 12 de junio de 2009 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-444171> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

Por otro lado, existen discusiones doctrinarias sobre si el carácter personalísimo o *intuitu personae* es un rasgo distintivo del contrato de distribución. La posición que se toma en el presente trabajo atiende a que: *“El contrato tiene esta característica en la medida en que las partes lo celebran en consideración de la persona.”*⁴⁷ Así, deberá analizarse cada caso en concreto, y sobre todo, revisar si en las tratativas y en las manifestaciones de la parte contractual se vislumbra una intención - elemento esencial del contrato llamado causa - que específicamente tome en cuenta las cualidades de la otra parte para contratar.⁴⁸ Indica la doctrina que:

*“Se celebra intuitu personae, pues el concedente toma en cuenta la organización económica, técnica y comercial del distribuidor y su poder de penetración, sus antecedentes en la zona determinada (o en otras) y demás condiciones para cumplir el objeto del contrato.”*⁴⁹

Cuando existe una relación *intuitu personae* de base en un contrato, se está reflejando a la vez una confianza entre las partes, entendida como *“la disposición a fiarse de la buena voluntad y las intenciones favorables de la otra parte (...)”*⁵⁰ En el marco de este intercambio, basado en la confianza, se puede destacar que:

*“El productor o fabricante celebra este tipo de contratos en la medida en que confía en el distribuidor, para lo cual debe tomar en consideración diversos aspectos: ‘La organización económica, técnica y comercial del distribuidor y su poder de penetración, sus antecedentes en la zona determinada, o en otras zonas, y demás condiciones para cumplir el objeto del contrato. Cuando el distribuidor es una persona física, su muerte o incapacidad total causa su extinción. Asimismo, el deterioro de la confianza es causal de resolución.’”*⁵¹

⁴⁷Clara Cardozo. *Contratos atípicos*. (Colombia: Universidad Católica de Colombia, 2019) p. 184. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/show/9788491905400#ulNotainformativaTitle> (Recuperado el 30 de octubre, 2019)

⁴⁸Considerando VI. Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0312-09, de las 14 horas del 12 de junio de 2009 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-444171> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

⁴⁹Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 493.

⁵⁰Santiago Doynel. *Contratos de distribución*. (Argentina: AD-HOC S.R.L, 2010) p. 108.

⁵¹Citado en: Clara Cardozo. *Contratos atípicos*. (Colombia: Universidad Católica de Colombia, 2019) p. 178. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/show/9788491905400#ulNotainformativaTitle> (Recuperado el 30 de octubre, 2019)

Para los efectos de esa investigación, se parte que las relaciones de la realidad costarricense por estudiar, sí implican una valoración de las partes contractuales sobre las características específicas de su contraparte. Lo anterior, claro está, salvo pacto en contrario, o noción que así se derive de los términos del contrato en particular.

Superados los atributos generales del contrato de distribución, se procede a analizar aquellas características de mayor relevancia para el presente trabajo. En este sentido, se debe tener claro que el rasgo que permite identificar cualquier contrato y separarlo de otras figuras, es la posesión de un nombre que lo distingue. Esto hace del contrato de distribución, un contrato nominado, que significa que: *“Goza de un nomen iuris. Sin embargo, su denominación no es título suficiente para encuadrarlo en alguna de las categorías típicas previstas por las normas mercantiles o civiles.”*⁵²

Sobre el nombre de “distribución comercial” debe aclararse que, en sentido amplio, se vincula a acuerdos de ingreso a mercados en general, y en sentido estricto, se refiere específicamente al contrato de distribución. En razón de lo anterior, la figura del contrato de distribución se ha llegado a confundir con contratos de agencia, de concesión y de franquicia;⁵³ lo anterior debido a que todos estos contratos se caracterizan por ser de colaboración empresarial.⁵⁴ En este orden de ideas:

*“En nuestra literatura jurídica actual, se alude a la distribución en un sentido amplio para referirse a los distintos modos de comercialización a los que recurre una empresa productora de bienes o servicios, encomendando a otra persona o empresa para que los coloque en el mercado, ya sea por medio de terceros, o bien vendiendo directamente a los consumidores el producto o servicio de la empresa productora (...).”*⁵⁵

⁵²Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 107 y 108.

⁵³Ana Lucía Espinoza. *Contratos Mercantiles: el Contrato de Distribución*. (Costa Rica: Iusmercatoruml, 2010) p. 1. http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Esquema_de_clase_sobre_el_Contrato_de_Distribucion_-_2010-09-27.269132440.pdf (Recuperado el 3 de junio, 2019)

⁵⁴Federico Torrealba. *Contratos Especiales Civiles y Mercantiles*. (Costa Rica, 2016) p.1114.

⁵⁵Raúl Etcheverry. *Derecho Comercial y Económico Parte General*. (Argentina: Astrea, 1998)

Sin embargo, el contrato de distribución en sentido estricto se trata de una nueva modalidad contractual, la cual, si bien es cierto cuenta con aspectos similares a otras figuras comerciales ya establecidas, no se le puede subsumir en una categoría genérica, ya que cuenta con características propias y una finalidad particular, que tornan inadecuado cualquier intento de asimilación.⁵⁶ Dado que su nombre, por sí mismo, no permite su encuadre en categorías ya previstas, y al contar con aspectos específicos que lo caracterizan, se procede a analizar su tipicidad.

La tipología de contratos posibles en el universo jurídico costarricense no es numerus clausus o taxativa. En este sentido, la clasificación sobre la tipicidad o atipicidad de un contrato se debe a que los mismos pueden ser catalogados mediante *“su reconocimiento y regulación legal (los contratos legalmente típicos), o bien por su notoriedad práctica (los contratos socialmente típicos).”*⁵⁷

*“Las fuentes formales por excelencia del Derecho Comercial son la ley y la costumbre. La primera es expresión deliberada y reflexiva de los órganos competentes del Estado, en cumplimiento y ejercicio de sus potestades de imperio; y la segunda, por el contrario, es manifestación espontánea de los comerciantes, específicamente, de sus necesidades; lo anterior se indica sin obviar ni minimizar la posible injerencia que los consumidores pueden llegar a tener en la formación de tales costumbres.”*⁵⁸

Los contratos legalmente tipificados se caracterizan por contar con un estatuto básico en fuentes escritas, y se les ha definido como *“aquella figura contractual que ha sido acogida o prevista por la ley. Es precisamente la ley la que individualiza a un determinado fenómeno a través de una serie de elementos y de datos particulares, y al conjunto, así descrito, lo valora y le atribuye una concreta regulación jurídica unitaria.”*⁵⁹ Estos contratos son nominados, ya que el legislador

⁵⁶Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 106.

⁵⁷Federico Torrealba. *Contratos Especiales Civiles y Mercantiles*. (Costa Rica, 2016) p.1113.

⁵⁸Ana Lucía Espinoza. *Las fuentes formales del Derecho Comercial*. (Costa Rica: Iusmercatorum, 2018) p. 4. http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Tema_II_-_Las_fuentes_formales_del_Derecho_Comercial_-_2018-03-10.70142831.pdf (Recuperado el 23 de agosto, 2019)

⁵⁹Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 18. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

les ha atribuido un específico *nomen iuris*, pero además ha estipulado los elementos y componentes esenciales que configuran la forma básica del tipo contractual.

No obstante, a través del ejercicio de la libertad contractual y de la autonomía de la voluntad, las partes pueden definir nuevas especies contractuales válidas, ajenas a las creadas por el legislador; siempre y cuando cumplan con los requisitos de validez de los contratos en general y se respete el ordenamiento jurídico.⁶⁰ En otras palabras:

“(...) se trata de aquella figura contractual que no ha sido acogida por el legislador y que, por lo tanto, carece de una regulación concreta (total o parcial) dada por la ley.

Los contratos atípicos pueden clasificarse, a su vez, en contratos atípicos sin tipicidad social (contratos atípicos sin reglas sociales que no cuentan con regulación legal específica y carecen de reglas dadas por usos y costumbres) y contratos atípicos con tipicidad social (contratos atípicos con reglas sociales que no cuentan con reglas especiales y cuya regulación está dada por los usos y costumbres).”⁶¹

En general, esta tipicidad social de los contratos responde a la particularidad del Derecho de no avanzar tan rápido como la sociedad, que se transforma constantemente ante nuevas necesidades, y como consecuencia, las partes buscan satisfacer sus intereses en combinaciones contractuales que muchas veces no encuentran respaldo expreso en los esquemas legales existentes.

Ahora bien, por la relevancia para el presente trabajo, en tanto los contratos atípicos legalmente, pero típicos socialmente, observan una regulación dada desde la costumbre y los usos, conviene hacer referencia a las normas que autorizan dichos institutos como fuentes del Derecho.

El Código de Comercio Costarricense prescribe en su numeral segundo que los usos y la costumbre se aplicarán cuando no exista una disposición concreta en el mismo Código de Comercio, en otras leyes mercantiles que regulen el caso en

⁶⁰Artículos 835 y 836 del Código Civil de la República de Costa Rica, Ley N°63 del 28 de setiembre de 1887 y sus reformas.

⁶¹Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 29. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

específico o en el Código Civil. En este mismo sentido, aclara que privarán los usos y costumbres locales sobre los nacionales, los nacionales sobre los internacionales, y los especiales sobre los generales.

El artículo 3º del Código de Comercio especifica que la costumbre tiene que ser admitida de modo general por un largo periodo para que ésta se pueda aplicar cuando exista un vacío legal, y que ésta debe ser demostrada por medio de cualquier tipo de prueba, quedando su validación a juicio de los tribunales.⁶² Por su parte, el artículo 4º del Código de Comercio determina que *“las costumbres mercantiles servirán no sólo para suplir el silencio de la ley, sino también como regla para apreciar el sentido de las palabras o términos técnicos del comercio usados en los actos o contratos mercantiles.”* En este sentido, es importante tomar en cuenta que:

“Dada la vocación estática del derecho escrito, la costumbre con el dinamismo que le es propio, como derecho no escrito, continúa siendo una importante fuente formal del Derecho Comercial, pero no cabe duda que ello es así solamente porque el propio Código de Comercio, o sea, la propia ley, les da ese rango y con ello, obligatoriedad de cumplimiento; ahora bien, la razón de tal reconocimiento probablemente sea, por cierto, la misma importancia de la costumbre.”⁶³

Al ser una normativa aplicada supletoriamente, debe indicarse que desde el Derecho Civil, los usos y la costumbre son valorados como herramientas de interpretación, delimitación e integración de las fuentes escritas del ordenamiento jurídico, de acuerdo con el artículo 1º del Código Civil.⁶⁴ Aunado a lo anterior, en el

⁶²Ana Lucía Espinoza. *Las fuentes formales del Derecho Comercial*. (Costa Rica: Iusmercatorum, 2018) p. 4. http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Tema_II_-_Las_fuentes_formales_del_Derecho_Comercial_-_2018-03-10.70142831.pdf (Recuperado el 23 de agosto, 2019), al establecer que: *“Desde luego que a la par de las ventajas que pueda tener la costumbre en nuestro campo, específicamente en la materia contractual mercantil, lo cierto es que también tiene una gran desventaja: Por su propia naturaleza es difícil conocerla con certeza y claridad y por ello debe ser probada, lo cual es, en realidad, una excepción al principio iura novit curia. Finalmente, cabe acotar que la costumbre no debería ser probada, dada su condición de Derecho positivo, pero lo cierto es que “por razones de certeza” debe serlo (así lo exige el art. 3 del Código de Comercio (C.com.), agregando que “toda clase de prueba es admisible” para tal fin), “...lo que no obsta a que el juez los aplique si los conoce, aunque ... no exista prueba en autos.”*

⁶³Ana Lucía Espinoza. *Las fuentes formales del Derecho Comercial*. (Costa Rica: Iusmercatorum, 2018) p. 6. http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Tema_II_-_Las_fuentes_formales_del_Derecho_Comercial_-_2018-03-10.70142831.pdf (Recuperado el 23 de agosto, 2019)

⁶⁴De acuerdo con artículo 3 del Código Civil de la República de Costa Rica, Ley N°63 del 28 de setiembre de 1887 y sus reformas: los usos y la costumbre rigen ante la inexistencia de una ley aplicable en el ordenamiento jurídico

artículo 9º de este cuerpo normativo se vislumbra la posibilidad de aplicar la costumbre desde la jurisprudencia, al establecerse que esta última contribuirá a informar el ordenamiento jurídico con la aplicación tanto de la ley, como de la costumbre y los principios generales del Derecho.⁶⁵

Así las cosas, la costumbre es entendida como *“el resultado de una larga secuencia de actos repetidos en forma constante que gracias a la práctica y a la convicción, hacen de ella una regla de derecho.”*⁶⁶ Para que la misma sea considerada como válidamente conformada deben tenerse en cuenta dos elementos; a saber:

“(...) El elemento objetivo y el elemento subjetivo.

El elemento objetivo no es otra cosa que la repetición general y constante del acto o conducta en qué consiste la costumbre. Este elemento es conocido como inveterada consuetudo o costumbre inveterada, o incluso empleo o uso inmemorial ¿Cuál debe ser la duración de la práctica? Es algo que sin duda es variable y relativo, y que corresponderá valorar al Juez. (...)”

*El elemento subjetivo consiste en lo dicho, o sea, en el convencimiento de que la reiteración referida es general, notoria y “absolutamente obligatoria”, que no depende del propio arbitrio sino que incluso puede ser exigida por los demás y que es necesaria para el mantenimiento de la convivencia social. A este “convencimiento” es a lo que los romanos llamaron “opinio juris o necessitatis”. De ello deriva que su incumplimiento debe ser sancionado.”*⁶⁷

Adicionalmente, la tipicidad social también se desarrolla mediante los usos, que se caracterizan por ser:

y en tanto no sean contrarios a la moral, al orden público o a normas prohibitivas. En este sentido, Gèrard Cornu. *Introducción al Derecho*. (Costa Rica: Juricentro, 2007) p. 301, establece que: *“(...) la costumbre se desarrolla en el vacío de la ley, en la ausencia de disposición legal expresa. En este caso toma un valor supletorio. Se aplica praeter legem. Llega a ser entonces complemento de la ley (...)”*

⁶⁵Esto también encuentra asidero jurídico en tanto, de acuerdo al artículo 1023 del Código Civil de la República de Costa Rica, Ley Nº63 del 28 de setiembre de 1887 y sus reformas.: *“Los contratos obligan tanto a lo que se expresa en ellos, como a las consecuencias que la equidad, el uso o la ley hacen nacer de la obligación, según la naturaleza de ésta.”*

⁶⁶Gèrard Cornu. *Introducción al Derecho*. (Costa Rica: Juricentro, 2007) p. 293.

⁶⁷Ana Lucía Espinoza. *Las fuentes formales del Derecho Comercial*. (Costa Rica: Iusmercatorum, 2018) p. 9. http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Tema_II_-_Las_fuentes_formales_del_Derecho_Comercial_-_2018-03-10.70142831.pdf (Recuperado el 23 de agosto, 2019)

“(…) normas de Derecho objetivo nacidas en el ámbito de la contratación mercantil y creadas por la observancia repetida, uniforme y constante de los empresarios en los negocios, bien para suplir la ausencia de regulación legal adecuada, bien para colmar las lagunas que existan en el contenido de los contratos o bien, sencillamente, para resolver dudas en la interpretación de lo convenido. El uso es, pues, la costumbre mercantil.”⁶⁸

Dichos usos pueden ser tanto locales -desarrollados en un determinado territorio o región-, profesionales -caracterizados por ser prácticas de oficio- o convencionales⁶⁹, entendidos como los:

“(…) destinados a regular algunas relaciones contractuales, sirve para determinar en diferentes contratos algunas obligaciones secundarias que se encuentran implícitas (cuando se suscribe un contrato no se dice todo). Las partes, a la hora de suscribir el contrato, omiten pronunciarse formalmente sobre diversas obligaciones accesorias, que se añaden a las obligaciones principales expresamente dichas. Los usos convencionales concurren en la determinación del contenido de las obligaciones que resultan de un contrato y varían de un tipo de convención a otro.

Además, esos usos convencionales adolecen de cierta ambigüedad. Participan de la naturaleza de la regla de derecho, pero tienen su fundamento en la voluntad tácita de los contratantes y su fuerza obligatoria parece deducirse de la voluntad implícita de las partes contratantes (como si éstas con su silencio se refieran en forma tácita a usos que ya conocen supuestamente). Esta ambigüedad explica, entre otras razones, la distinta fuerza que tienen los usos y las costumbres en materia civil.”⁷⁰

Los usos y la costumbre tienen gran relevancia en la interpretación, aplicación y solución de controversias, en tanto: *“(…) son las «reglas particulares» del contrato atípico con tipicidad social, serán las reglas inmediatamente aplicables, en caso de defecto o vacío en el pacto de las partes.”⁷¹*

⁶⁸Ana Lucía Espinoza. *Las fuentes formales del Derecho Comercial*. (Costa Rica: lusmercatorum, 2018) p. 7. http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Tema_II_-_Las_fuentes_formales_del_Derecho_Comercial_-_2018-03-10.70142831.pdf (Recuperado el 23 de agosto, 2019)

⁶⁹Gèrard Cornu. *Introducción al Derecho*. (Costa Rica: Juricentro, 2007) p. 296 - 297.

⁷⁰Gèrard Cornu. *Introducción al Derecho*. (Costa Rica: Juricentro, 2007) p. 297 - 298.

⁷¹Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 33. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

Ahora bien, en particular sobre el contrato de distribución, debe indicarse que es un contrato atípico legalmente, ya que en la legislación costarricense no se encuentra previsto o regulado el contrato de distribución en el ámbito local; es decir, no existe un acto emitido formalmente⁷² por el Poder Legislativo para definir sus elementos y su estatuto básico. No obstante, para el ámbito internacional sí se contempla una regulación aplicable, mediante la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras⁷³ y el Código de Comercio⁷⁴, que debe distinguirse de la figura entre partes exclusivamente nacionales. En este sentido:

“El contrato de distribución conforme a nuestro ordenamiento jurídico es un contrato sin tipicidad legal, en el sentido de que es una figura contractual que no está regulada en la ley, que lo precise y discipline su contenido, efectos y formalidades, como es el caso por ejemplo de la compraventa o del contrato de transacción, sin embargo, si es posible clasificarlo con un contrato con tipicidad social, los cuales se rigen por las normas y criterios sentados por los usos, la costumbre, la jurisprudencia y la doctrina jurídica, según la función o finalidad económica social que cada clase de negocio cumpla, ya que su causa es el resultado de una conducta social reiterada o repetida, lo cual es independiente al interés o voluntad particular de cada uno de los contratantes.”⁷⁵

A pesar de lo anterior, si bien el contrato de distribución no posee una disposición legal expresa que lo regule, este contrato siempre debe cumplir con todos los elementos esenciales del negocio jurídico, es decir las partes deben de contar con capacidad jurídica y de actuar, debe existir el consentimiento de las mismas, el contrato debe tener un objeto lícito y posible, así como una causa justa. Lo anterior, además de poder contar con *“(…) elementos que, en principio, no son necesarios para su perfeccionamiento ni se encuentran presentes en el contrato, pero que son incluidos por voluntad expresa de las partes (…)”⁷⁶* Tal es el caso en

⁷²Artículos 123 y 124 de la Constitución Política de la República de Costa Rica, Ley N° 0 del 8 de noviembre de 1949, emitida por la Asamblea Constituyente. Recuperada de http://www.pgrweb.go.cr/scij/busqueda/normativa/normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=871&strTipM=TC (Recuperado el 13 de agosto, 2019)

⁷³Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, Ley N°6209 del 30 de noviembre del 2007, publicada en el Alcance N°64 del 3 de abril de 1978.

⁷⁴Artículos 360 - 366 del Código de Comercio de la República de Costa Rica, Ley N°3284 del 27 de mayo de 1964, publicada en el Alcance 27 de la Gaceta N°119.

⁷⁵Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0355-12, de las 15:10 horas del 20 de setiembre de 2012 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-577572> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

⁷⁶Federico Fischer y Juan Mailho,. *“Una aproximación a los pactos de exclusividad como elemento de los contratos de distribución.”* Uruguay: Revista de Derecho, Universidad de Montevideo (s.f) p. 232.

razón que sigue siendo un negocio jurídico, sólo que se caracteriza por ser un modelo negocial socialmente típico, que ha utilizado los usos y costumbres para suplir los vacíos de la ley.

Entonces, no obstante su atipicidad legal, esta especie contractual *sui generis* nace de una necesidad social y empieza a tener un papel cada vez más importante con el desarrollo de las economías y el comercio; es decir, se origina en las necesidades del tráfico moderno de mercancías.

Este desarrollo empresarial atiende a avances tecnológicos, económicos y sociales, teniendo el contrato de distribución una gran importancia dentro del comercio, en lo que respecta a las transacciones referentes al movimiento de los productos, los pagos, entre otros. En distintas palabras, el contrato de distribución puede tener grandes repercusiones en el negocio comercial, a saber:

“Desde un punto de vista económico, la distribución es el eje organizador de los intercambios, y desde un punto de vista social, la distribución supone una fuente de generación de empleo: el conjunto de intermediarios que constituye el sistema comercial contribuye de manera importante al valor de la producción en el conjunto de la economía, configurándose además como un sector que acoge a un buen número de empleos (...)”⁷⁷

Respecto del contrato de distribución, tanto la doctrina como la jurisprudencia, desde el reconocimiento de usos y costumbre desarrollados en la práctica social, poseen un rol muy relevante en la determinación de las características del contrato de distribución propiamente dicho; en tanto:

“(...) encuentra su base en la costumbre, de contratos perfectamente identificables, que crean (regulan, modifican o extinguen) obligaciones especiales adecuadas a la finalidad de cada tipo de contrato, el cual determina que se apliquen reglas

<http://revistaderecho.um.edu.uy/wp-content/uploads/2014/02/Fischer-Mailhos-Una-aproximacion-a-los-pactos-de-exclusividad-como-elemento-de-los-contratos-de-distribucion.pdf> (Recuperado el 16 de setiembre, 2019)

⁷⁷María Luisa García, Antonio Alcaraz, y Ícaro Fernández. “La distribución comercial en la comunicación con el pequeño comercio independiente en el marco de la web 2.0.” España: Revista Historia y Comunicación Social, Vol. 18 (2014) p. 689. https://doi.org/10.5209/rev_HICS.2013.v18.44359 (Recuperado el 25 de agosto, 2019)

comunes a todos los contratos de un mismo tipo, aun cuando cada uno de estos contratos no contenga una regulación completa.”⁷⁸

Dado lo anterior, mediante los usos y costumbres de acuerdo con los cuales nace y se desarrolla el contrato de distribución en la práctica, se ha podido apreciar que en esta relación contractual se lleva a cabo por medio de una colaboración entre las partes, debido a que el negocio implica una cooperación que es esencial para alcanzar el fin del contrato. Lo anterior, en tanto: *“una parte desarrolla una actividad en concurrencia con la actividad ajena, aunque de manera independiente. Media una función de cooperación para alcanzar el fin que ha determinado el advenimiento del contrato.”⁷⁹*

Esto también se ha manifestado en la doctrina, en el entendido de que: *“Las partes desarrollan una actividad en concurrencia, las impulsa una finalidad común (la venta a terceros de la mercadería en cuestión), pero conservando siempre su independencia.”⁸⁰* La actividad de concurrencia es particular en el contrato de distribución, en tanto tiene un fin comercial específico; dicho fin es *“que los bienes producidos por una de las empresas lleguen a manos de los consumidores, porque en la medida en que este objetivo se logre, ambas partes se verán beneficiadas.”⁸¹*

A mayor abundamiento, es relevante hacer referencia al valor y principio de la buena fe que debe existir en la relación contractual, para que el trabajo en conjunto esté orientado a sacar el mayor provecho para ambas partes.⁸² Esto en el entendido que:

“(…) el contrato de distribución califica como un contrato de colaboración, lo cual incide en los deberes de lealtad y buena fe que han de guardarse recíprocamente las

⁷⁸Citado en: Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 35. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

⁷⁹Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0312-09, de las 14 horas del 12 de junio de 2009 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-444171> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

⁸⁰Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 108.

⁸¹Clara Cardozo. *Contratos atípicos*. (Colombia: Universidad Católica de Colombia, 2019) p. 174. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/show/9788491905400#ulNotainformativaTitle> (Recuperado el 30 de octubre, 2019)

⁸²Federico Torrealba. *Contratos Especiales Civiles y Mercantiles*. (Costa Rica, 2016) p.1116.

*partes. El contrato de distribución es más que una serie de ventas sucesivas. Si bien se trata de un contrato bilateral o sinalagmático, esta cualidad se atenúa en la medida en que ambas partes comparten la misma perspectiva de cara al mercado, lo cual las ubica en posición de tener que cooperar, de trabajar en equipo con miras a alcanzar volúmenes satisfactorios de ventas en el área geográfica respectiva.*⁸³
(El subrayado no pertenece al texto original).

Con relación en este deber de buena fe y de lealtad entre las partes, es importante tener en cuenta que:

*“Al analizar los flujos que se presentan en el proceso de distribución, se comprende aún mejor el carácter de contrato de colaboración. Como se anotó, entre el productor y los distintos distribuidores se presentan movimientos de información, bienes, intangibles y dinero; por ello, entre las partes que intervienen en el contrato no pueden comportarse de manera adversarial, sino, por el contrario, se exige que las partes tengan un objetivo común: la comercialización de los productos del distribuido. Si el producto se vende en el mercado y su marca se posiciona, ambas partes se beneficiarán, y ocurrirá lo contrario si no se logran estos propósitos. Lo anterior hace que a las partes se les exija actuar no solo con la buena fe común a todos los contratos, sino que cumplan de manera estricta con los deberes secundarios.”*⁸⁴

Se debe destacar de lo anterior la relevancia de estos dos deberes de la teoría general de los contratos, tanto el de lealtad como el de buena fe, dado que se configuran en una responsabilidad que tiene cada parte, y que lleva a un mejor desarrollo del contrato, siendo estos principios el eje central que debe observarse en la ejecución de la relación comercial, con el propósito primordial de evitar enriquecimientos ilícitos de una de ellas, prácticas abusivas o desleales en contra de una de las partes, y en general evitar el ejercicio anormal o antisocial de los derechos de un contratante.⁸⁵ Desde la perspectiva del presente trabajo, estos principios son trascendentales para tener en consideración, a la hora de analizar el contrato de distribución.

⁸³Federico Torrealba. *Contratos Especiales Civiles y Mercantiles*. (Costa Rica, 2016) p.1115 - 1116.

⁸⁴Clara Cardozo. *Contratos atípicos*. (Colombia: Universidad Católica de Colombia, 2019) p. 175. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/show/9788491905400#ulNotainformativaTitle> (Recuperado el 30 de octubre, 2019)

⁸⁵Artículos 21 y 22 del Código Civil de la República de Costa Rica, Ley N°63 del 28 de setiembre de 1887 y sus reformas citado en: Federico Torrealba. *Lecciones de contratos*. (San José, Isolma, 2009) p. 29 - 30.

Tanto el distribuidor como el distribuido, en el momento de iniciar una relación contractual de distribución, y conforme con su ejecución, cuentan con propósitos claros que edifican el negocio, a este respecto se debe entender que:

“La finalidad del contrato de distribución es «la instrumentalización de un sistema jurídicamente organizado que permita vincular al productor de bienes o servicios con el consumidor o usuario, escindiendo la gestión técnica de las etapas del circuito económica (producción-comercialización)» . En palabras de Hocsmán, «la causa fin del contrato es comercializar bienes y servicios que uno produce y el otro distribuye, llegando así al consumidor (...)»⁸⁶

Este componente conceptual del contrato de distribución atiende al por qué de la operación jurídica, es decir, el impulso que persiguen las partes para contratar, lo que pretenden alcanzar según una finalidad comercial en común; que en este caso se trata del abastecimiento de productos y su inserción al mercado.

Para hacer efectivo ese abastecimiento, el contrato de distribución cuenta con una permanencia en el tiempo, y por ello se distingue por ser de tracto sucesivo, es decir: son de *“ejecución continuada o periódica en el que hay un cumplimiento repetido.”⁸⁷* La ejecución de las prestaciones en un lugar y tiempo prolongado se vuelve importante, en el sentido que:

“En esta modalidad contractual, las partes tienen la convicción de que el desenvolvimiento del negocio requiere un apreciable lapso. Ello va ínsito en el convenio y surge de la naturaleza de las prestaciones previstas, aunque no se establezca un tiempo concreto. Son notas propias del contrato de duración de existencia de actividad estable y duradera para cumplir la finalidad económica perseguida por ambas partes.”⁸⁸

Como se advierte, puede que el plazo sea determinado o indeterminado, lo relevante es su perduración en el tiempo para que ambas partes logren obtener el beneficio del contrato, y con ello alcanzar la finalidad del mismo, es decir la

⁸⁶Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 155. <http://www.digitaiapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)Haciendo referencia a Marzorati 2010: 14 y a Hocsmán 2007b: p. 91.

⁸⁷Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0312-09, de las 14 horas del 12 de junio de 2009 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-444171> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

⁸⁸Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 493.

comercialización de los bienes o productos. Desde el punto de vista del proveedor, éste busca contratar con el fin de: *“ampliar sus negocios mediante empresas independientes, para evitar costosas estructuras, eludiendo, como principio, responsabilidad de diverso orden, para lo cual dispone de la colaboración especializada de terceros, a fin de hacer llegar sus productos o servicios a los consumidores.”*⁸⁹ En ese marco, los conocimientos e infraestructura del distribuidor, que benefician al proveedor, contemplan desde la apertura de un establecimiento al público, locales de almacenamiento o bodegas, capacidad económica y financiera, recurso humano con entrenamiento especial, entre otros.⁹⁰

Por otra parte, como se mencionó anteriormente, el distribuidor adquiere el producto a un precio inferior para colocarlo de forma masiva, según su propia organización en el mercado, y percibir el margen de reventa del mismo. Por lo que en última instancia, la finalidad del contrato de distribución es un fin económico para satisfacer las necesidades particulares.

En síntesis, por su relevancia para la definición general del contrato de distribución, se cita el siguiente extracto de la Sección I del Tribunal Segundo Civil:

“(...) el contrato de distribución en estricto sentido como los otros contratos mencionados, constituyen canales de comercialización por terceros, en el que una empresa productora o mayorista y otra empresa (persona física o jurídica), mediante una relación estable, a menudo exclusiva, se comprometen a colaborar para que determinados bienes o servicios se comercialicen en el mercado de un determinado territorio. Suelen mencionarse por la doctrina mayoritaria como elementos comunes a estos tipos de contratos, los siguientes: a) Un aprovisionamiento continuo: En efecto, dentro del vínculo de colaboración que incluye otros aspectos, en la base económica del vínculo hay venta y reventa de bienes. b) Son contratos socialmente típicos. c) Son contratos de duración porque su desarrollo requiere generalmente de un lapso de tiempo prolongado. d) Son contratos en los que media una relación de colaboración interempresarial, operada por sujetos jurídicamente autónomos, vinculados por una actividad mercantil integrada en la que el productor derivó la comercialización de sus productos hacia

⁸⁹Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 491 - 492.

⁹⁰Ana Lucía Espinoza. *Contratos Mercantiles: el Contrato de Distribución*. (Costa Rica: Iusmercatorum, 2010) p. 1. http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Esquema_de_clase_sobre_el_Contrato_de_Distribucion_-_2010-09-27.269132440.pdf (Recuperado el 3 de junio, 2019)

diferentes rutas de ventas, regulando su penetración en el mercado para potenciar el mutuo beneficio, descentralizando así la colocación de sus productos o servicios en uno o más mercados, función que es asumida por la empresa colaboradora. (...) e) Son contratos de confianza: El concedente o proveedor del producto toma en cuenta la organización económica, técnica y comercial del distribuidor y su poder de penetración, sus antecedentes en la zona determinada.”⁹¹

Lo anterior, resumen de forma práctica lo que se debe entender por el contrato de distribución, haciendo ver sus rasgos característicos y diferenciadores de otros tipos de contratos. Por lo que una vez, que se tiene claro los rasgos distintivos y propios del contrato de distribución, se debe explicar la forma y el medio por el cual éste nace a la vida jurídica, y por ende se concreta la relación contractual entre las partes.

C. Formalización del contrato de distribución

A efectos de constatar si es necesario el cumplimiento de ciertas solemnidades en el momento de celebrar el contrato de distribución, es relevante el análisis tanto de la manifestación del consentimiento de las partes contratantes, así como de un examen de las formalidades, en caso de ser requeridas.

En este orden de ideas, se debe mencionar que la consensualidad del contrato de distribución alude a su nacimiento en la vida jurídica; en tanto: *“El contrato se perfecciona con el mero consentimiento y otorga el derecho a vender en un sector determinado, por lo que se recibe una remuneración consistente en la diferencia entre el precio de compra y el de venta.”⁹²* Se desprende de lo anterior, que con el simple consentimiento de las partes de contratar, se perfecciona el contrato de distribución y por ende el mismo nace a la vida jurídica con todos los efectos legales que ello implica, restándole importancia a la ejecución de formalidades, y tornándose en ley entre las partes.⁹³ Referente a la consensualidad y

⁹¹Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0355-12, de las 15:10 horas del 20 de setiembre de 2012 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-577572> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

⁹²Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0312-09, de las 14 horas del 12 de junio de 2009 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-444171> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

⁹³Artículo 1022 del Código Civil de la República de Costa Rica, Ley N°63 del 28 de setiembre de 1887 y sus reformas.

al no requerimiento de formalidades en el contrato de distribución, la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, ha manifestado que:

“(...) el contrato de distribución, tal y como lo indicó el Ad quem, es consensual, por lo cual, se perfecciona con el mero consentimiento, sin requerir el ordenamiento formalidad alguna. Al respecto, el mandato 411 del C de C indica: “Los contratos de comercio no están sujetos, para su validez, a formalidades especiales, cualesquiera que sean la forma, el lenguaje o idioma en que se celebren, las partes quedarán obligadas de manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse.”⁹⁴

La anterior característica se encuentra ligada a que, para el perfeccionamiento del contrato, no se requieren formalidades especiales, dado que: *“no hay ley que imponga el cumplimiento de solemnidades específicas.”⁹⁵*

Como en cualquier otro tipo de acuerdo comercial, en el contrato de distribución generalmente existe, de forma inicial, un acercamiento entre las partes, con el fin de determinar la viabilidad de un futuro contrato. Por lo tanto, esta etapa se caracteriza por ser un período en el cual las partes discuten los términos y las condiciones bajo las cuales se llevará a cabo el acuerdo, con el objetivo de tener claridad en cómo se dará la negociación.

En esta fase precontractual, las partes frecuentemente intercambian información detallada, importante para el buen desarrollo del acuerdo. El autor Federico Torrealba Navas explica que es la etapa en la cual *“el potencial distribuidor, en cumplimiento de sus deberes precontractuales de información y buena fe, usualmente presenta un dossier o manual informativo, que cubre los aspectos financieros, operativos y jurídicos del proyecto.”⁹⁶*

Si bien existen vacíos en la regulación concreta respecto de este tema, las partes deberían tener claridad en este primer contacto; claridad sobre el objeto del contrato, el sistema que emplearán para que se lleve a cabo la distribución, los efectos jurídicos que surgirán del contrato, aspectos de confidencialidad, entre otros. Sobre dichos aspectos es que las partes tienen la libertad de decidir, y son los

⁹⁴Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°1518-10, de las 9 horas del 16 de diciembre de 2010 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-506494> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

⁹⁵Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 107 - 108.

⁹⁶Federico Torrealba. *Contratos Especiales Civiles y Mercantiles*. (Costa Rica, 2016) p.1118 - 1119

elementos que les definirán si es conveniente avanzar con el contrato o no. En los contratos comerciales se da un contexto particular, en tanto:

“(...) se producen dos fenómenos cuanto menos contradictorios. De un lado, una contratación automática, despersonalizada y objetiva cuando del tráfico de mercancías y determinados servicios se trata. De otro, hay contratos basados en la máxima confianza y en el que el conocimiento de las condiciones singulares de cada contratante es fundamental. Y parece difícil deslindar cuál de ambos supuestos se da con mayor frecuencia.”⁹⁷

Por ello, para el presente trabajo, resulta de gran relevancia estudiar la fase precontractual de la distribución comercial, con el fin de referirse a algunas consideraciones mínimas que conviene tomar en cuenta para la formalización de este tipo de acuerdos. Así, la fase de tratativas y definición de los términos del contrato se enfocará desde dos aspectos: la cualidad verbal o escrita de los contratos y su documentación; y la distinción entre la contratación mediante una negociación libre entre las partes, y los contratos de adhesión.

En primer lugar, debe distinguirse la manera en que se manifiesta la voluntad de las partes, el contrato como tal, del documento o vehículo mediante el cual se plasman los términos del acuerdo. Lo anterior, en tanto:

“En muchas ocasiones el documento lo único que hace es plasmar en un soporte más duradero un contrato que se ha expresado ya en otra forma (la verbal, o la de los meros hechos), a veces durante un periodo de tiempo muy prolongado. En este caso, el documento no sirve de vehículo para la manifestación de la voluntad, sino que se limita a constatar o plasmar el contrato que ya existe con carácter previo en la vida jurídica. Tampoco debemos cometer el error de considerar como equivalentes contrato y documento. El documento es sólo el vehículo que las partes han considerado idóneo para plasmar su voluntad, contiene el contrato, pero no es el contrato.”⁹⁸

⁹⁷Eduardo Aznar. *Las negociaciones o tratos preliminares al contrato*. (España: Tirant Lo Blanch, 2010) p. 50. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/backInfo/9788499857589> (Recuperado el 14 de noviembre, 2019)

⁹⁸Alfonso González. *Tratado de Contratos: La formación del contrato*. Tomo I, 2ª Edición. (España: Tirant Lo Blanch, 2013) p. 875. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/show/9788490331347#ulNotainformativaTitle> (Recuperado el 20 de agosto, 2019)

De modo tal que, hay dos momentos que se pueden llevar a cabo, tanto de forma verbal como escrita, a saber: el instante en que nace a la vida jurídica el contrato como tal, que es cuando hay un acuerdo de voluntad entre las partes, y la segunda etapa en la cual se plasma en un documento los términos en que se va a llevar a cabo dicho contrato.

Para el primer momento, sobre la manifestación de voluntades en el contrato consensual, como norma supletoria se toma lo que establece el Código Civil en su artículo 1008, en tanto indica que el consentimiento puede ser externado “*de palabra, por escrito, o por hechos de que necesariamente se deduzca.*” Además de lo anterior, siguiendo el esquema negocial tradicional⁹⁹, debe darse una oferta y una aceptación para que se dé esa coincidencia de intenciones. Dicha oferta debe manifestarse y estar dirigida al receptor de la propuesta, siendo comunicada ya sea de forma oral o de forma escrita.

Asimismo, existe un tratamiento diferenciado en la doctrina sobre si ese intercambio de oferta y aceptación se realiza entre presentes o ausentes, ya que se entiende que en el caso de estar ausentes las partes existe una manifestación de la voluntad diferida en el tiempo o en el espacio, a diferencia de la declaración del consentimiento estando presentes las partes, donde se entiende que se perfecciona instantáneamente el contrato. Lo anterior tiene gran relevancia para la determinación de responsabilidades extracontractuales en estas fases, fundamentadas en la buena fe que debe existir en la negociación, así como para estudiar una aceptación revocada, entre otros elementos.¹⁰⁰

Dichos aspectos tradicionales en el estudio del Derecho se ven complejizados por la tecnología, ya que puede alterar qué se entiende por un contrato entre

⁹⁹Modernamente puede también entenderse que en la realidad del comercio se dan otros esquemas de transacciones que toman en cuenta complejos procesos de negociación o una pluralidad de voluntades. Al respecto ver: Harry Sing y Liana Ramos. “*Los nuevos contratos electrónicos y sus efectos en la teoría general de los contratos.*”

(Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, 2013) p. 20 - 21. <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/1962/1/35424.pdf> (Recuperado el 25 de setiembre, 2019)

¹⁰⁰Alfonso González. *Tratado de Contratos: La formación del contrato*. Tomo I, 2ª Edición. (España: Tirant Lo Blanch, 2013) p. 787 - 802. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/show/9788490331347#ulNotainformativaTitle> (Recuperado el 20 de agosto, 2019)

presentes y cómo pueden manifestarse las voluntades de las partes en aras de formalizar un contrato. En este sentido, los conceptos clásicos deben ser analizados bajo el tamiz de los avances tecnológicos al alcance de las partes. Sobre esto, se ha establecido que:

“(…) la regla general referente a los contratos electrónicos es que son considerados contratos celebrados entre ausentes, sin perjuicio de existir situaciones en que estos se consideran celebrados entre presentes. (...) Si homologamos la comunicación a través de Internet a una comunicación telefónica, donde la aceptación ocurre en forma inmediata por el oferente, es posible usar la teoría de contratos celebrados entre presentes para determinar la normativa que rige para el caso.”¹⁰¹

Por lo tanto, dada la inmediatez de algunos sistemas electrónicos de comunicación en la actualidad, puede interpretarse que se trata de un contrato entre presentes, y se reconoce la validez del uso de aplicaciones móviles o redes sociales para que las partes manifiesten su consentimiento y se perfeccione el contrato. En este sentido se ha indicado que:

“(…) en la temática de la formación del consentimiento en los contratos, utilizaremos el esquema de contratos entre presentes y ausentes en la contratación a través de medios electrónicos según estemos frente a contratos online u offline, esto no porque los contratantes cuenten o no con una conexión a internet al momento de la formación del contrato, sino con respecto a si están utilizando esa conexión a internet (o a una red compartida) para la formación del negocio (contrato), lo que permitiría una interacción y respuesta inmediata, y por lo tanto la formación de un contrato entre presentes. Por lo tanto, serían contratos entre presentes aquellos realizados a través de llamadas (sean a través de un teléfono convencional o internet), y más aún los realizados a través de videoconferencia, e incluso los realizados a través de mensajes de texto o programas de mensajería instantánea como WhatsApp o de redes sociales, todos estos últimos siempre que medie esta inmediatez o respuestas ‘en directo’.”¹⁰² (El subrayado se suple).

¹⁰¹Harry Sing y Liana Ramos. “Los nuevos contratos electrónicos y sus efectos en la teoría general de los contratos.”

(Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, 2013) p. 64. <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/1962/1/35424.pdf> (Recuperado el 25 de setiembre, 2019)

¹⁰²Andrés Beltramo, et. al. “Análisis funcional de los elementos esenciales de los contratos” Argentina: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Derecho, Revista Pensar en Derecho, N°7 (2015) <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/pensar-en-derecho/revistas/7/analisis-funcional-de-los-elementos-esenciales-de-los-contratos.pdf> (Recuperado el 24 de noviembre, 2019)

En cuanto al segundo momento sobre la manifestación de voluntades en el contrato consensual, existen dos alternativas: o no hay documentación del contrato, y se pasa directamente de la manifestación de la voluntad a la ejecución del contrato; o posterior al perfeccionamiento del contrato, se da por las partes un ejercicio de documentación por escrito de lo que va a implicar dicho acuerdo.

Puede darse que entre las partes no exista una documentación del contrato, en tanto se haya perfeccionado por hechos concluyentes o de forma verbal. Sin embargo, al tratarse de un contrato consensual, *“en la mayoría de los casos, la utilización de la forma verbal, sin instrumentación por escrito, genera dificultades para interpretar las obligaciones de las partes.”*¹⁰³

En este sentido, se resalta la importancia de comprender bien esas condiciones pactadas entre las partes, dado que puede surgir un problema cuando estas no son claras, por ejemplo sino existe un lugar determinado o no se ha acordado la frecuencia de la entrega de los bienes. Por lo que *“a falta de pacto, el distribuido deberá proveer los bienes atendiendo a las prácticas comerciales que correspondan a los bienes o productos que serán distribuidos.”*¹⁰⁴ Así, es recomendable fijar los acuerdos por escrito, para efectos probatorios ante una eventual controversia, para contar con una mayor seguridad jurídica entre las partes y como instrumento de oponibilidad frente a terceros.

La documentación de los contratos puede tener un carácter físico, en soporte papel, o puede encontrarse en una versión electrónica, óptica o magnética. Dicho avance tecnológico lleva nuevos retos para el Derecho y para la regulación de los contratos. Se entiende que: *“(…) el contrato documentado supone un nuevo consentimiento del contrato que se formó verbalmente, de manera que si dicho*

¹⁰³Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 493 - 494.

¹⁰⁴Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 150 - 151. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

contrato documentado coincide con el que se hizo verbalmente o por facta concludentia hay un mero negocio de fijación, y si no coincide hay novación.”¹⁰⁵

En síntesis, en el caso del contrato de distribución, habiéndose analizado su característica de atipicidad legal, así como de consensual y no formal, se entiende que: 1) basta con el acuerdo de voluntades para que se forme el contrato, ya sea que ese acuerdo de voluntades haya sido manifestado de forma verbal o escrita (incluyendo las nuevas formas que la tecnología habilita como mecanismos escritos; verbigracia, aplicaciones móviles y redes sociales), y 2) dependerá de las partes si el contrato es plasmado en un documento físico o electrónico, dado que por la libertad contractual y la autonomía que poseen, pueden elegir dichos aspectos.

Además que las tratativas y la definición de los términos del contrato pueden llevarse a cabo verbalmente o por escrito, es necesario hacer referencia a las diferentes maneras en que se da la negociación en esta etapa. La negociación entre las partes puede darse de varias maneras; ya sea mediante una libre negociación entre ambas o mediante un contrato de adhesión.

En ambos casos pueden darse prácticas comerciales desleales o cláusulas abusivas; sin embargo, éstas son más comunes en los contratos de adhesión, dadas sus características. En este sentido, se expondrán los dos tipos de contratos por separado, y se relacionarán con el contrato de distribución en específico.

Así las cosas, cuando los contratos se presentan como verdaderas negociaciones, ambas partes cuentan con la potestad de redactar y convenir las bases conforme a las cuales se va a desenvolver la relación contractual. Cuando existe una libre negociación o discusión entre ambas partes contractuales, dicho acuerdo se reconoce dado que:

“(…) se celebra entre dos empresas que se encuentran en un relativo plano de igualdad jurídica no puede hablarse de “predisponente” y “adherente”, como partes desiguales en cuanto a su posición en las tratativas tendientes a la celebración del

¹⁰⁵Alfonso González. *Tratado de Contratos: La formación del contrato*. Tomo I, 2ª Edición. (España: Tirant Lo Blanch, 2013) p. 879. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/show/9788490331347#ulNotainformativaTitle> (Recuperado el 20 de agosto, 2019)

*contrato, sino de partes que, guiadas por un objetivo común, cooperan recíprocamente para alcanzarlo, recobrando vigencia el principio de autonomía de la voluntad.*¹⁰⁶ (El énfasis de supe).

En este sentido, se asume que la ley contractual aspira a alcanzar una igualdad entre los contratantes, con el propósito que ambos logren discutir y pactar libremente el contrato, basados en una igualdad de oportunidades de conformidad con el ejercicio de la autonomía de la voluntad, al superar las diferencias de conocimiento y capacidades que llevan a las partes a contratar para obtener un beneficio común.

*"(...) no obstante el dogma de la libertad contractual, debe buscarse la justicia en el contrato, y tratar de establecer el equilibrio entre las prestaciones recíprocas de ambas partes en los bilaterales, y que de ese modo se puede hablar de justicia liberal y de justicia igualitaria, del modo siguiente; (...) La justicia igualitaria, que se preocupa en cambio por salvaguardar la igualdad de los contratantes, antes o por encima de la libertad de las partes, porque la frecuente desigualdad económica de los contratantes da como resultado que el más poderoso obtenga ventajas desproporcionadas y se aproveche del más pobre e ignorante y, por tanto, del más débil. Ante esas consecuencias ineludibles de la desigualdad económica de los contratantes, interviene la ley para reestablecer la igualdad de las partes y la equivalencia de las prestaciones que recíprocamente se otorgan."*¹⁰⁷

En este tipo de negociación se consagra la concepción liberal clásica, heredada por el Código Civil Napoleónico, fruto del contexto de la Revolución Francesa y la Revolución Industrial. En el marco de este esquema tradicional:

"El contrato es concebido como un trascendente instrumento de la libertad, por medio de la cual cada individuo puede alcanzar su autonomía en la vida privada y en la actividad productiva a través de la inserción de sus propios medios y actividad en el juego de la libre concurrencia. Cada uno es creador de las reglas que habrán de disciplinar sus relaciones con otros (...). Todo ello encuentra explicación y justificación en el interés económico general, pensado como la sumatoria de los

¹⁰⁶ Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 109.

¹⁰⁷ Víctor Castrillón. *"La libertad contractual."* México: Universidad Nacional Autónoma de México (s.f) <http://revistas.unam.mx/index.php/rfdm/article/download/60936/53740> (Recuperado el 15 de julio, 2020)

intereses individuales satisfechos mediante la utilización plena y eficiente de los recursos productivos, en el marco de la libre competencia.”¹⁰⁸

Sin embargo, los términos y condiciones del contrato pueden estar establecidos unilateralmente por una de las partes, y cuando esta situación se da, el otro contratante no tiene posibilidad de negociar libremente, simplemente se adhiere al contenido total del contrato ya estipulado. En razón de lo anterior, un contrato de adhesión se da en el momento en que *“(…) una de las partes contratantes previamente redacta a su manera o impone sus condiciones en el contrato, mientras que la otra parte solamente tiene como opción aceptar los términos del contrato tal y como están redactados, sin posibilidad de modificarlos o bien tomar la decisión de no contratar.”¹⁰⁹* Por lo tanto, existe en estos contratos una parte fuerte, que es conocida como predisponente, quien determina los términos del contrato, y una parte débil que se conoce como adherente y se apega a lo ya estipulado.¹¹⁰

El contrato de adhesión nace de la intención de hacer circular los bienes objeto del comercio con mucha mayor rapidez, así como de flexibilizar las formas para generar la mayor cantidad de negocios en la menor cantidad de tiempo.

Volviendo a la figura contractual en análisis, se debe puntualizar que los contratos de distribución pueden manifestarse tanto en una libre negociación como en contratos de adhesión, dependiendo del poder que presenten las partes contratantes. Asimismo, en ambos casos se pueden presentar cláusulas leoninas o prácticas comerciales desleales.

¹⁰⁸Verónica Echeverri. *“Del contrato de libre discusión al contrato de adhesión.”* Colombia: Revista Científica Universidad de Medellín, Opinión Jurídica, Vol. 9, Nº17, (2010) p. 133. <https://revistas.udem.edu.co/index.php/opinion/article/view/162/146> (Recuperado el 1 de diciembre, 2019)

¹⁰⁹Oscar Segura. *“Análisis jurídico de distintos contratos de adhesión en el ámbito comercial moderno y sus implicaciones en los derechos del consumidor, dentro de la perspectiva de las cláusulas abusivas y las prácticas comerciales desleales.”* (Tesis para optar por el título de Licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, 2014) p. 28.

<http://ijj.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/06/AN%C3%81LISIS-JUR%C3%8DDICO-DE-DISTINTOS-CONTRATOS-DE-ADHESI%C3%93N-EN-EL-%C3%81MBITO-COMERCIAL-MODERNO-Y-SUS-IMPLICACIONES-EN-LOS-DERECOS-DEL-CONSUMIDOR.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

¹¹⁰Ambas partes se definen en el artículo 2 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley Nº7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta Nº14 del 19 de enero de 1995. así como el contrato de adhesión.

En el caso del contrato de distribución, la adhesión se puede dar *“en razón de encontrarnos, en determinados casos, frente a un fabricante o productor que predispone las condiciones de la contratación y a un distribuidor que ve limitado su poder de negociación, y sólo puede aceptar o rechazar las cláusulas incluidas en formularios tipo previamente impresos.”*¹¹¹

En la generalidad de los casos, para este tipo de contrato, podría partirse del supuesto de que es el productor quien predispone las cláusulas contractuales, en el entendido que:

*“Como hemos visto, en los contratos de distribución existen vínculos de menor a mayor dependencia del distribuidor hacia el productor, en una escala gradual que se dirigen poco a poco hacia integraciones cada vez más estrictas, en las que el distribuidor tiene menos poder de negociación y casi la totalidad de las cuestiones son decididas por el productor. Es que, como también hemos visto, si bien no existe subordinación jurídica, puesto que se trata de dos empresas independientes, en nuestra realidad actual existe cierto predominio del productor, que aparece como la parte más fuerte del contrato y que, usualmente, impone la mayoría de las condiciones del acuerdo”*¹¹²

En el mismo sentido, es posible pensar que *“el distribuidor podría llegar a considerarse la parte débil del contrato, no es un dependiente,”*¹¹³ sin embargo, lo anterior se condiciona a cada contrato en específico y a las condiciones en que se desarrolla el mismo. Es decir, depende de la situación particular de las partes, debido a que si una de ellas cuenta con mayor poder económico y técnico -ya sea el productor o el distribuidor- se podría presentar una negociación definida en mayor medida por la parte más fuerte, o una negociación con cláusulas más típicas de los contratos de adhesión (establecidas en genérico). En cambio, si ambas partes cuentan con el mismo dominio, se podría generar una negociación más horizontal.¹¹⁴

¹¹¹Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 109.

¹¹²Santiago Doynel. *Contratos de distribución*. (Argentina: AD-HOC S.R.L, 2010) p. 26

¹¹³Santiago Doynel. *Contratos de distribución*. (Argentina: AD-HOC S.R.L, 2010), citado en: Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 152. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

¹¹⁴Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 108.

Por lo tanto, para analizar el tipo de negociación del contrato de distribución, y determinar si su ejercicio debe verse limitado o regulado, será necesario revisar con detalle cada caso en concreto.

Una vez concluida esta fase precontractual y de definición de los términos del acuerdo, el contrato de distribución comienza a regir y a desarrollarse de acuerdo con las condiciones estipuladas. Sin embargo, esta relación contractual puede extinguirse, teniendo esta terminación del contrato diferentes implicaciones.

El acuerdo de distribución, como todo otro contrato comercial, puede llegar a su fin debido a modos comunes de extinción, es decir, ya sea porque se da el cumplimiento de las obligaciones como consecuencia natural del negocio, o bien por causas ordinarias como la nulidad en caso de haberse presentado algún defecto a la hora de la celebración del contrato, sea ésta absoluta o relativa. Asimismo, puede terminar por causas sobrevinientes, sean éstas propias o ajenas a las partes. Por ejemplo: *“si incurre una de las partes en incumplimiento de alguna de sus obligaciones, la otra podrá considerarlo resuelto de pleno derecho, y accionar por los daños y perjuicios (si no opta por exigir su cumplimiento).”*¹¹⁵

Asimismo, la extinción de un contrato también puede deberse a otras condiciones, ya sea en razón del tiempo transcurrido (si se ha estipulado en el contrato un plazo determinado o indeterminado, o se ha vuelto de esta segunda condición debido a una prórroga de las partes), por mutuo consentimiento, por el cumplimiento de una condición resolutoria, por desaparición de alguna de las partes, por una justa causa, por la disolución o liquidación de la sociedad, por la transmisión de la empresa y la cesión del contrato, por el desistimiento *ad nutum*, por consecuencias patrimoniales derivadas de la extinción del contrato, entre otras circunstancias.¹¹⁶

Como queda constatado, son varias las situaciones y un sin fin de posibilidades que se pueden presentar para que el contrato llegue al punto de extinguirse. Sin embargo, no es la intención del presente trabajo adentrarse en el

¹¹⁵Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 497.

¹¹⁶Martín González. *Los contratos de distribución. Extinción: problemática y práctica*. (España: Tirant Lo Blanch, 2017).

estudio de cada una de ellas, a pesar de que si se hará referencia a las circunstancias consideradas más comunes para esta figura contractual.

Así las cosas, lo primero que debe establecerse es que al ser el contrato de distribución uno de tracto sucesivo, el factor tiempo se vuelve de suma importancia en esta figura contractual, por lo que se debe hacer distinción en el momento de examinar el contrato si se trata de un contrato con un plazo determinado o indeterminado, a saber:

“a) En caso de tratarse de un contrato de plazo determinado, no pueden las partes apartarse de la relación antes de su vencimiento, salvo la configuración de una causal de resolución expresamente prevista por las partes, o el incumplimiento de una prestación esencial por cualquier de las partes (...) Si no se estableció una cláusula de tácita reconducción, ambas partes conservan su derecho a dar por finalizado el vínculo, con la única limitación de que éste no sea ejercido abusivamente.

b) En caso de tratarse de un contrato de plazo indeterminado, las partes pueden denunciarlo en cualquier momento, siempre que el ejercicio de dicha facultad no sea antifuncional (...), estando además obligadas a otorgar el preaviso pertinente a la otra parte contratante. Es conveniente que se establezcan en el contrato las modalidades y plazos para el cumplimiento de este deber. Si no están estipulados surgirán de los usos y costumbres mercantiles (...).”¹¹⁷

A este respecto debe considerarse que, si existe un plazo determinado por las partes de forma libre y voluntaria, este acuerdo es considerado ley entre las partes, de conformidad con el principio de autonomía de la voluntad consagrado en el ordenamiento jurídico costarricense, y respaldado en el artículo 28 Constitucional, así como en los artículos 1022 y 1023 del Código Civil. Por lo anterior, se considera una causa automática de extinción del contrato, y por ello la:

“(...) ruptura por decisión unilateral antes del vencimiento, generará las consecuencias civiles y patrimoniales propias de todo contrato a término que se interrumpa sin causa antes de su vencimiento. La frustración de su fin propio derivada de la ruptura o interrupción intempestiva serán causal de incumplimiento y generarán el resarcimiento integral resultante de los principios generales. Así como el plazo obliga, concede a su vencimiento el derecho a liberarse del contrato sin

¹¹⁷ Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 119 - 120.

obligación de resarcir, si se actúa de buena fe dentro de los términos contractuales.”¹¹⁸

Entonces, si el contrato de distribución con plazo determinado se finaliza unilateralmente y sin causa justa antes de su término, existe un incumplimiento contractual, dado que la otra parte sí estaba dispuesta a cumplir con sus obligaciones. Por el contrario, ambas partes pueden acordar por mutuo consentimiento terminar el contrato antes del plazo estipulado, sin generar problemas con la contraparte.

Ahora bien, dichas condiciones de extinción se distinguen con el caso de un contrato de distribución a plazo indeterminado, o bien si fue un contrato con plazo determinado pero las partes continuaron ejecutándolo una vez transcurrido el plazo acordado. Debe establecerse en primer lugar que las partes no están en obligación de mantener la relación contractual *ad perpetuum*, en tanto que:

“En estos casos la situación permitirá, siguiendo la teoría general de los contratos, que cualquiera de las partes pueda desvincularse haciéndolo saber a la otra parte. Este principio general requiere adecuación a la característica de contratos de duración que tienen las relaciones subexamine y a impedir que en la práctica la falta de plazo y el derecho natural a desvincularse, pueda ejercerse en forma intempestiva lesionando a la otra parte. Se interpreta que la posibilidad de rescindir unilateralmente los contratos que se está analizando es más una facultad que un derecho (...) Resulta obligación implícita en la buena fe, la de mitigar el daño preavisando la ruptura en forma fehaciente e inequívoca del hecho que acaecerá en un futuro cierto con una descripción precisa del mismo (finiquito contractual).”¹¹⁹

Lo anterior se respalda también en el dicho del análisis judicial patrio, en el entendido de que:

“Los convenios privados, celebrados al abrigo de los principios de autonomía de la voluntad y libertad del comercio derivados de los artículos 28 y 50 de la Constitución Política, no generan, en modo alguno, el constreñimiento de mantenerlos ad perpetuum, ante la ausencia de plazo de vigencia, aún cuando se eche de menos incumplimiento de alguna de las partes. Las relaciones comerciales deben desplegarse bajo la inspiración del principio de buena fe (artículo 22 del Código Civil), empero, nada obsta para que uno de los contratantes decida poner término al

¹¹⁸Roberto Cabana. *Contratos Especiales en el Siglo XXI*. (Argentina: Abeledo-Perrot, 1999) p. 45.

¹¹⁹Roberto Cabana. *Contratos Especiales en el Siglo XXI*. (Argentina: Abeledo-Perrot, 1999) p. 46.

contrato de tiempo indeterminado, incluso ante la irreprochabilidad de la conducta negocial de la contraparte. Argumentar en sentido contrario, indudablemente entrañaría una grosera violación a las máximas relacionadas, y además significaría un insoportable corsé para la versatilidad y fluidez de las relaciones mercantiles. La ausencia de plazo de vencimiento del contrato hace suponer, que serán las vicisitudes de la negociación las que permitirán a ambas partes, o a alguna de ellas, decidir, en ejercicio de su libre arbitrio, el momento en que desean poner término a ese vínculo obligacional. Sin embargo, debe advertirse, en modo alguno la facultad de dar por terminado un contrato, ha de ser ejercida en forma abusiva, arbitraria, o intempestiva, pues justamente en virtud de la buena fe negocial mencionada, las relaciones jurídicas desarrolladas con carácter de permanencia y estabilidad indudablemente podrían producir daños o lesiones en el patrimonio de la contraparte, quien al no poder anticipar debidamente la finalización del contrato, y las consecuencias derivadas de su fenecimiento, es notificada de manera abrupta de la finalización del negocio.”¹²⁰

Se podría considerar que para que la terminación del contrato a plazo indeterminado no se considere de forma intempestiva, debe existir un preaviso por la parte que no quiere continuar con el contrato, con el fin que la otra tome las medidas necesarias para el bien de su negocio. Como consecuencia de la falta de regulación legal, surgen varias dudas referentes a la determinación de este preaviso, debido a que no se sabe a ciencia cierta de cuánto tiempo debe ser éste, y ante ese vacío deben ser considerados los principios generales del derecho para interpretar estas situaciones.

Además, sobre la ejecución del contrato, también debe decirse que en caso de que se presente una causal para la terminación del mismo, los efectos deben considerarse como no retroactivos en el momento en que se celebró, siendo a futuro su aplicación. Lo anterior en razón que:

“En los contratos de tracto sucesivo, en los que se presentan obligaciones que se reciben fraccionadamente y satisfacen así temporalmente los intereses en juego, la nulidad o la resolución, afectarán únicamente la vigencia futura de esos acuerdos, porque no puede volverse sobre las prestaciones cumplidas y aceptadas antes de la declaratoria de la nulidad o la resolución.”¹²¹

¹²⁰Tribunal Segundo Civil, Sección II. Voto N°01163-05, de las 9:30 horas del 14 de junio de 2005.

¹²¹Diego Baudrit. *Teoría general del contrato*. (Costa Rica: Juricentro, 1990) p. 48.

Una vez concluída la relación contractual de distribución se generan consecuencias patrimoniales, las cuales, según la doctrina internacional, giran en torno a tres aspectos medulares: *“la compensación por la clientela generada, el aseguramiento de la amortización de las inversiones realizadas para el correcto desarrollo de la actividad y el asunto relativo a la recompra del stock de mercancías acumulado en almacén.”*¹²²

El análisis precedente, permite comprender la concepción jurídica del contrato de distribución comercial, desde sus rasgos y características distintivas, así como sus etapas de desarrollo, desde su formación hasta su extinción. Sin embargo, una vez que se tiene claro lo anterior, surge la duda de cuál es el marco jurídico que sustenta este tipo de relación contractual. Frente a esta cuestión, se debe tener claro que los contratos de distribución solamente pueden celebrarse entre comerciantes quienes ostentan obligaciones comerciales recíprocas, a través de relaciones duraderas, y por lo tanto, están sujetos a todas las normas del derecho comercial.¹²³

D. Marco normativo aplicable a los contratos de distribución

De la mano con lo descrito anteriormente, se puede concluir que la modalidad contractual de distribución en general se rige por el derecho mercantil. A saber: *“se trata de un instituto originado en las necesidades del tráfico moderno de mercaderías. En un contrato sui generis, con individualidad propia sin perjuicio de la*

¹²²Sobre las indemnizaciones por inversiones y el stock sobrante no hay un gran a nivel nacional. A diferencia, la doctrina española explica que las indemnizaciones no amortizadas forman parte de un resarcir genérico añadido al daño indemnizable, siempre y cuando exista dolo o culpa ligado con un daño en la terminación del contrato de duración determinada. Para su solicitud es necesario que sea una denuncia unilateral del proveedor, que se presenten gastos instruidos (es decir que sólo son indemnizables las inversiones específicas realizadas por expresa instrucción del proveedor) y que el preaviso haya sido insuficiente para amortizar las inversiones realizadas. Relativo al stock sobrante, explican los autores españoles que se exige al proveedor de la obligación de recompra si el contrato se extingue por una causa justa y que los productos *“deben restituirse en el mismo estado en que fueron recibidos, lo cual es complicado si se trata de bienes perecederos, o cuando se hayan deteriorado por causas imputables al distribuidor. En este último caso, el proveedor queda exento de la readquisición.”* - Martín González. *Los contratos de distribución. Extinción: problemática y práctica.* (España: Tirant Lo Blanch, 2017). p. 344 - 361.

¹²³*“Les contrats de distribution ne peuvent intervenir qu'entre des commerçants. Ce sont des contrats de "situation" qui impliquent une organisation établie en vue de relations durables et comportant des obligations commerciales réciproques. Ils sont donc soumis à toutes les règles du droit commercial (compétence, solidarité, preuve par tous moyens...) et posent d'intéressantes questions juridiques.”* - François Collart y Phileppe Delebecque. *Contrats civils et commerciaux. 10 édition.* (Francia: Éditions Dalloz, 2015) p. 959 - 960.

*aplicación analógica, cuando sea pertinente, de las normas legales aplicables a los contratos con los cuales presenta marcadas semejanzas.*¹²⁴ Por lo tanto, aunque no existe una legislación especial que regule la temática, el contrato de distribución es en primera instancia una relación objeto de tutela del Derecho Mercantil ordinario. Como normas aplicables y referentes a la ejecución del contrato, se ha manifestado en la jurisprudencia argentina, según Marzorati, que:

*“(...) el encuadramiento de un contrato de distribución se rige por las disposiciones generales sobre contratos, habida cuenta del orden legal de prelación dispuesto para las leyes comerciales y las civiles y atento a la falta total de regulación específica para esta figura (...)”*¹²⁵

Como también se indicó supra, el contrato de distribución es un contrato que surge de la práctica mercantil, de la autonomía de la voluntad, los usos y las costumbres mercantiles.¹²⁶ Consecuentemente, se debe analizar la costumbre mercantil, las normas análogas o disposiciones de carácter general de los contratos y los principios generales del derecho, según cada caso en específico, para delimitar el derecho aplicable y regular el contrato de distribución.¹²⁷

Para analizar dicha regulación mercantil del contrato de distribución, a pesar de su atipicidad legal, debe indicarse que una relación jurídica puede definirse como mercantil desde dos perspectivas, a saber, desde un criterio objetivo (realización de actos de comercio), o desde un criterio subjetivo (el carácter de comerciante de las partes).

Partiendo del primer criterio, el objeto del contrato es relevante para definir el Derecho aplicable, en tanto: *“(...) cuando la materia es mercantil, es decir, si el objeto del tráfico o producción es comercial, esa organización empresarial estará regida por el derecho comercial.”*¹²⁸ Asimismo, puede indicarse que es *“(...) mercantil la compra realizada con el fin de revender y lucrarse. (...) Lo es también la reventa en sí misma, de aquello que se compró para revenderlo con lucro. (...)”*¹²⁹

¹²⁴ Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 1994) p. 89.

¹²⁵ Osvaldo Marzorati. *Sistemas de distribución comercial*. (Argentina: Astrea, 1990) p. 73-74.

¹²⁶ Referenciadas en líneas anteriores de este trabajo.

¹²⁷ Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 1994) p. 86.

¹²⁸ Raúl Etcheverry. *Derecho Comercial y Económico Parte General*. (Argentina: Astrea, 1998) p. 349.

¹²⁹ Emilio Langle. *El contrato de Compraventa Mercantil*. (España: BOSCH, 1958) p. 13.

En el contrato de distribución, las relaciones entre las partes se caracterizan porque su objeto fundamental es el intercambio, a título oneroso, de bienes; aspecto que calza con una naturaleza mercantil, en tanto: *“Comercio, desde siempre, significa negociar, con ánimo de lucro sobre bienes, en especial mercaderías de uso y consumo.”*¹³⁰ Adicionalmente, puede manifestarse que el *“(…) contrato mercantil es hoy un acto de empresa, caracterizado por la contratación en serie, por un lado, y así mismo, caracterizado por los negocios que tienden a relacionar a las empresas para el logro de sus objetivos.”*¹³¹

Desde la perspectiva subjetiva, el contrato de distribución se trata de un contrato de colaboración entre dos comerciantes.^{132 133} Lo anterior en tanto: *“Bajo la denominación de distribución comercial, se entiende la gestión de un empresario que con ánimo de continuidad comercializa bienes y servicios de un productor.”*¹³⁴

Para comprender lo anterior, debe hacerse referencia a qué se contempla como comerciantes. En ese sentido, el artículo 5 del Código de Comercio define como comerciantes a:

- “a) Las personas con capacidad jurídica que ejerzan en nombre propio actos de comercio, haciendo de ello su ocupación habitual;*
- b) Las empresas individuales de responsabilidad limitada;*
- c) Las sociedades que se constituyan de conformidad con disposiciones de este Código, cualquiera que sea el objeto o actividad que desarrollen;*
- d) Las sociedades extranjeras y las sucursales y agencias de éstas, que ejerzan actos de comercio en el país, sólo cuando actúen como distribuidores de los productos fabricados por su compañía en Costa Rica; y*

¹³⁰Raúl Etcheverry. *Derecho Comercial y Económico Parte General*. (Argentina: Astrea, 1998) p. 1.

¹³¹Jorge Mosset. *Contratos conexos*. (Argentina: Rubinzal - Culzoni Editores, 1999) p. 78.

¹³²Ana Lucía Espinoza Blanco. *Contratos Mercantiles: el Contrato de Distribución*. (Costa Rica: Derecho Comercial, 2010) p. 1. http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Esquema_de_clase_sobre_el_Contrato_de_Distribucion_-_2010-09-27.269132440.pdf (Recuperado el 3 de junio, 2019)

¹³³Al respecto, ver artículo 1 del Código de Comercio de la República de Costa Rica, Ley N°3284 del 27 de mayo de 1964, publicada en el Alcance 27 de la Gaceta N°119, en tanto indica: *“Las disposiciones contenidas en el presente Código rigen los actos y contratos en él determinados, aunque no sean comerciantes las personas que los ejecuten. Los contratos entre comerciantes se presumen actos de comercio, salvo prueba en contrario. Los actos que sólo fueren mercantiles para una de las partes, se regirán por las disposiciones de este Código.”*

¹³⁴Roberto Cabana. *Contratos Especiales en el Siglo XXI*. (Argentina: Abeledo-Perrot, 1999) p. 25.

e) *Las disposiciones de centroamericanos que ejerzan el comercio en nuestro país.*¹³⁵

Por lo que las anteriores disposiciones se acoplan a la realidad de las partes contratantes de la relación de distribución, a saber: proveedor y distribuidor, cumpliendo este contrato con su naturaleza mercantil desde de la perspectiva objetiva y subjetiva.

Sentadas las bases previas, es relevante continuar con el estudio de los aspectos distintivos del contrato de distribución establecidos por la doctrina y la jurisprudencia, respecto del contrato de compraventa mercantil.

Como se mencionó previamente, el contrato de distribución no se encuentra legislado en nuestro ordenamiento jurídico, por lo que puede generar confusión al momento de determinar la ley aplicable. Sin embargo, se debe tener presente respecto al contrato de distribución que:

*“Dadas sus características propias, es imposible ubicarlo dentro de algún tipo legal. Esta figura ha agrupado o combinado distintos elementos de contratos tradicionales, y a raíz de ello algunos autores, considerando individualmente esos elementos, lo identifican con contratos similares, como la compraventa mercantil, el suministro, la consignación de mercaderías, o inclusive explican su naturaleza a través de teorías mixtas (compraventa-mandato, contrato único de suministro que que incluye sucesivas compraventas independientes) que hacen hincapié en la conjunción de elementos definitorios de otras modalidades contractuales que se incluyen genéricamente en la práctica de este negocio.”*¹³⁶

De lo expuesto, podría llegar a considerarse que el marco legal referente al contrato de compraventa¹³⁷ sería el directamente aplicado a este tipo de relaciones. En Costa Rica, el contrato de compraventa es un contrato típico y nominado, cuya regulación de base se encuentra en el Código Civil.¹³⁸ Asimismo, para los negocios de

¹³⁵ Código de Comercio de la República de Costa Rica, Ley N°3284 del 27 de mayo de 1964, publicada en el Alcance 27 de la Gaceta N°119.

¹³⁶ Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 1994) p. 88.

¹³⁷ “Artículo 438.- Será compra-venta mercantil: a) La que realice una empresa mercantil, individual o colectiva en la explotación normal de su negocio ya sea de objetos comprados para revenderlos en el mismo estado o después de elaborados (...)” - Código de Comercio de la República de Costa Rica, Ley N°3284 del 27 de mayo de 1964, publicada en el Alcance 27 de la Gaceta N°119.

¹³⁸ Código Civil de la República de Costa Rica, Ley N°63 del 28 de setiembre de 1887 y sus reformas.

naturaleza comercial, el Código de Comercio contiene un conjunto de disposiciones relativas a la compraventa mercantil.¹³⁹

No obstante, cabe en definitiva admitir, que al ser el contrato de distribución uno con características particulares como su perduración en el tiempo y el aprovisionamiento continuo; esta permanencia a lo largo del tiempo es un requisito *sine qua non* del contrato de distribución. En otras palabras:

“(...) aunque lo que se observa en estos contratos es que económicamente se fundamentan en una venta para revender, el hecho de que sean de colaboración conduce a que realmente el productor tenga que proveer de manera continua bienes y otras prestaciones al distribuidor, lo que lo aleja del contrato típico previamente mencionado.”¹⁴⁰

Puede decirse, según los términos de lo anterior, que las partes del contrato, a saber proveedor y distribuidor, buscan por medio de un contrato de naturaleza mercantil, unirse de forma estable a nombre propio, para penetrar en el mercado con el fin de comercializar un bien o servicio, en un determinado lugar de manera consistente, en otras palabras es:

“aquel en el que una de las partes, llamada distribuidor, se obliga a adquirir de la otra, denominada empresa o empresario, los productos que esta fábrica o comercializa, revendiéndolos en el mercado por cuenta y riesgo propios, a cambio de un beneficio o margen de reventa”¹⁴¹

Es por ello, que en la relación contractual, las partes también determinan el plazo en que se va a desenvolver la distribución. De ordinario, en el comercio jurídico, los contratos de distribución cuentan con la peculiaridad de su perduración en el tiempo, que es lo que genera la estabilidad de la relación contractual, y lo que

¹³⁹Código de Comercio de la República de Costa Rica, Ley N°3284 del 27 de mayo de 1964, publicada en el Alcance 27 de la Gaceta N°119.

¹⁴⁰Clara Cardozo. *Contratos atípicos*. (Colombia: Universidad Católica de Colombia, 2019) p. 175. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/show/9788491905400#ulNotainformativaTitle> (Recuperado el 30 de octubre, 2019)

¹⁴¹Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 149. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019) Haciendo referencia a Hocsman 2007b:87.

contribuye a que ambas partes obtengan el beneficio que se procura de la relación comercial. Lo anterior, ya sea que se desarrolle el contrato por un plazo determinado o indeterminado, o bien un plazo determinado prorrogable, caso en el cual se habría demostrado tácita o expresamente la vocación de las partes de continuar con la relación comercial por un plazo mayor.

Así, el contrato de distribución tiene la tendencia que las partes desean mantener la relación comercial por un largo plazo, y en razón del principio de fuerza vinculante, ninguna de las partes puede terminar de forma anticipada e intempestiva el contrato. Es decir, sin previo aviso o de una forma no pactada, a no ser que se encuentre respaldado por una justa causa o que sea el mismo contrato que presente alguna oportunidad para finalizarlo, como se explicó de previo. En otras palabras, las partes no deben actuar de manera desleal, deben respetar el principio de buena fe y colaborar entre ellos para alcanzar el fin del contrato. Confirma lo anterior el autor Farina, al estipular lo siguiente:

“El contrato de distribución es un contrato de duración determinada o indeterminada. Cuando se trata de un contrato de distribución determinada, debe entenderse que el contrato concluye necesariamente en la fecha de vencimiento pactada, sin necesidad de preaviso alguno. (...) Supuesto distinto es aquel en el que ambas partes, tras la conclusión del contrato de distribución de duración determinada, continúan cumpliendo sus respectivas obligaciones. En este supuesto, ante la falta de cláusula de prórroga automática del contrato concluido o de disposición legal que supla la voluntad de las partes, debe entenderse la continuación del contrato de distribución, bajo sus mismos términos y estipulaciones, salvo en cuanto al plazo de vigencia del contrato, el cual se torna de duración indeterminada.”¹⁴²

El plazo prolongado en que se llevan a cabo los contratos de distribución, es una característica del contenido de estas relaciones comerciales que los distingue de una figura con la cual podría confundirse, a saber: la compraventa mercantil. Sin embargo, la realidad fáctica que da pie a la distribución no se concreta en un

¹⁴²Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 161 - 162. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

momento único, sino que más bien se caracterizan por ser obligaciones a plazo, es decir de tracto sucesivo.

En este sentido es que se fundamenta que, para definir este tipo de aprovisionamiento, la compraventa mercantil puede presentar limitaciones, en tanto, si bien la misma puede ser de tracto sucesivo, no alcanza un sólo contrato de compraventa para los múltiples bienes objeto de transacción de los que puede tratar un contrato de distribución; bienes cuyos precios distintos pueden ser calculados unos por unidad y otros por peso. Es, por ende, que el contrato de distribución se caracteriza porque el cumplimiento de sus prestaciones se proyecta en el tiempo.

En resumen, las dificultades de aplicar la compraventa a esta relación pueden observarse en la acumulación de obligaciones con diferentes plazos de pago, y otras prestaciones que, en el caso de la distribución, una parte puede brindar a otra con ocasión de colocar los productos en el mercado al realizar la reventa. De acuerdo con lo anterior, es que se distingue en este trabajo, que las relaciones estudiadas de reventa continua de productos, atienden a la figura contractual de la distribución.

Asimismo, es necesario indicar que puede generarse el cuestionamiento de cómo se compaginan el Derecho Mercantil con el Derecho de la Competencia, en la aplicación y valoración del contrato de distribución. A este respecto, debe establecerse que esta última rama del Derecho es un eje transversal de aplicación en todo tipo de contratos, ya que puede darse en estas figuras una interrelación de ciertas configuraciones contractuales que pueden atentar contra las garantías del Derecho de la Competencia, el cual va a regir o va a estar de trasfondo en todas estas relaciones, a pesar que el presente trabajo se enfoque más al derecho aplicable directamente a los contratos comerciales.

En este sentido, se debe aclarar que el Derecho de la Competencia no es un derecho estrictamente jurídico, y en su lugar, se puede interpretar como un derecho económico, en tanto valora aspectos relacionados a los mercados y a la función económica de los actores, entre otros elementos. Desde esta perspectiva, dentro del marco jurídico costarricense se crea la *“Ley de Promoción de la Competencia y*

*Defensa Efectiva del Consumidor*¹⁴³ (de ahora en adelante LPCDEC), la cual establece en su artículo primero lo siguiente:

*“El objetivo de la presente Ley es proteger, efectivamente, los derechos y los intereses legítimos del consumidor, la tutela y la promoción del proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención, la prohibición de monopolios, las prácticas monopolísticas y otras restricciones al funcionamiento eficiente del mercado y la eliminación de las regulaciones innecesarias para las actividades económicas.”*¹⁴⁴ (El énfasis se supe)

Por consiguiente, la LPCDEC en su articulado contempla lo que se ha entendido como prácticas comerciales desleales, algunas de las cuales se refieren a: manipular precios, establecer la obligación de comercializar cantidades restringidas o limitadas, rehusarse a comprar bienes, ventas o transacciones condicionadas a adquirir servicios adicionales, imponer condiciones de pago u otras bajo la amenaza de ruptura de las relaciones comerciales, y todos los actos o comportamientos que distorsionen la transparencia del mercado, entre otros.¹⁴⁵ Estos términos han sido históricamente utilizados cuando se trata de negocios entre comerciantes, y es precisamente desde esta perspectiva que existe un vínculo entre el Derecho Comercial y el Derecho de la Competencia.

Así las cosas, el derecho a la Competencia viene a otorgar otras herramientas de valoración del equilibrio de un contrato, dado que contiene y aporta conceptos como la concepción de lo que se debe interpretar como cláusulas abusivas, limitación del acceso al mercado, abuso de la posición dominante, cartel, entre otros.

Sobre las cláusulas abusivas, es relevante dar cita a la disposición de protección que tiene la LPCDEC en el ámbito de los contratos de adhesión, que fueron mencionados de previo y se profundizarán en la siguiente sección. Por ello, a

¹⁴³Artículo 1.- Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley N°7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta N°14 del 19 de enero de 1995.

¹⁴⁴Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley N°7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta N°14 del 19 de enero de 1995.

¹⁴⁵Al respecto ver, Capítulo III de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley N°7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta N°14 del 19 de enero de 1995.

pesar de su extensión, es importante introducir para el presente trabajo lo que la LPCDEC considera como cláusulas abusivas, a saber:

“Artículo 42.- Cláusulas abusivas en contratos de adhesión.

En los contratos de adhesión, sus modificaciones, anexos o adenda, la eficacia de las condiciones generales está sujeta al conocimiento efectivo de ellas por parte del adherente o a la posibilidad cierta de haberlas conocido mediante una diligencia ordinaria.

Son abusivas y absolutamente nulas las condiciones generales de los contratos de adhesión, civiles y mercantiles, que:

- a) Restriñan los derechos del adherente, sin que tal circunstancia se desprenda con claridad del texto.*
- b) Limiten o extingan la obligación a cargo del predisponente.*
- c) Favorezcan, en forma excesiva o desproporcionada, la posición contractual de la parte predisponente o importen renuncia o restricción de los derechos del adherente.*
- d) Exoneren o limiten la responsabilidad del predisponente por daños corporales, cumplimiento defectuoso o mora.*
- e) Faculten al predisponente para rescindir unilateralmente el contrato, modificar sus condiciones, suspender su ejecución, revocar o limitar cualquier derecho del adherente, nacido del contrato, excepto cuando tal rescisión, modificación, suspensión, revocación o limitación esté condicionada al incumplimiento imputable al último.*
- f) Obliguen al adherente a renunciar con anticipación a cualquier derecho fundado en el contrato.*
- g) Impliquen renuncia, por parte del adherente, a los derechos procesales consagrados en el Código Procesal Civil o en leyes especiales conexas.*
- h) Sean ilegibles.*
- i) Estén redactadas en un idioma distinto del español.*
- j) Los que no indiquen las condiciones de pago, la tasa de interés anual por cobrar, los cargos e intereses moratorios, las comisiones, los sobrepagos, los recargos y otras obligaciones que el usuario quede comprometido a pagar a la firma del contrato.*

Son abusivas y relativamente nulas, las cláusulas generales de los contratos de adhesión que:

- a) Confieran, al predisponente, plazos desproporcionados o poco precisos para aceptar o rechazar una propuesta o ejecutar una prestación.
- b) Otorquen, al predisponente, un plazo de mora desproporcionado o insuficientemente determinado, para ejecutar la prestación a su cargo.
- c) Obliguen a que la voluntad del adherente se manifieste mediante la presunción del conocimiento de otros cuerpos normativos, que no formen parte integral del contrato.
- d) Establezcan indemnizaciones, cláusulas penales o intereses desproporcionados, en relación con los daños para resarcir por el adherente.

En caso de incompatibilidad, las condiciones particulares de los contratos de adhesión deben prevalecer sobre las generales. Las condiciones generales ambiguas deben interpretarse en favor del adherente.”

De acuerdo con lo anterior, las cláusulas abusivas se vuelven relevantes dado que el contrato de distribución se puede generar en un marco de adhesión, por medio del cual las partes no cuentan con el mismo poder de negociación, lo que puede dar paso a desequilibrios en la relación contractual, apartándose de las exigencias de la buena fe.

Dentro de la línea de buenas prácticas comerciales, se regula cuando existe una limitación del acceso al mercado, en cuanto se prohíben *“prácticas monopolísticas que impidan o limiten la competencia, el acceso de competidores al mercado o promuevan su salida de él.”*¹⁴⁶ En efecto, la LPCDEC plantea algunos criterios para definir conductas que se configuren como prácticas monopolísticas absolutas o relativas, y con ello comprobar quién ostenta un poder sustancial en el mercado, y por ende se torna responsable de estas prácticas violatorias, que además deben ser ejecutadas respecto de los bienes y servicios que se vinculen con el mercado relevante del cual se trate.¹⁴⁷

Este poder sustancial se verifica según la participación y comportamiento de alguno de los actores económicos respecto de sus competidores en el mercado, como por ejemplo: su potestad de determinar los precios de forma unilateral, la existencia de dificultades de entrada al mercado al afectar la oferta, y restringir el

¹⁴⁶ Artículo 10. - Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley N°7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta N°14 del 19 de enero de 1995.

¹⁴⁷ Artículo 13. - Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley N°7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta N°14 del 19 de enero de 1995.

*“abastecimiento en el mercado relevante, sin que los demás agentes económicos puedan, en la actualidad o en el futuro, contrarrestar ese poder.”*¹⁴⁸ En caso que se compruebe que existe, en una de las partes de una relación contractual en particular, un poder sustancial en el mercado que pueda afectar la libre competencia, se considerará violatorio de la ley.

En atención a esta situación expuesta, es de relevancia sumar también el análisis del abuso de posición dominante que ha sido empleado también en el Derecho de la Competencia. Este concepto comienza a utilizarse dado que se observa un fenómeno de aparición de empresas de excesivo tamaño, que controlan grandes porciones de un mercado relevante en específico, y que dado su poder pueden imponer sus condiciones a los competidores, bajo la amenaza de eliminarlos de ese nicho de mercado.¹⁴⁹

Al enmarcar lo anterior en el Derecho de los Contratos, es importante contrastar el concepto de abuso de la posición dominante con el principio de autonomía de la voluntad y la igualdad de partes que se presume en las relaciones de esta naturaleza. Esto siendo que, al asumir la aplicación de estas figuras desde la teoría de los contratos, se ha interpretado que estos abusos son ajenos a la misma, sin contemplar la práctica o la ejecución de estas relaciones. En la anterior interpretación se ha vislumbrado una evolución. En resumen:

*“Si queremos sintetizar las principales líneas de pensamiento contemporáneo en boga sobre la materia, se puede afirmar que el abuso de posición dominante se recogió tímidamente y de maneras diferentes, a través de la noción de cláusula abusiva en el Derecho de los Consumidores. Es sistemática y dogmáticamente excluido de las relaciones contractuales entre los profesionales, en nombre del mítico principio de la igualdad y de la aptitud que ellos tienen (ver las relaciones entre los productores y distribuidores). Los desequilibrios contractuales, incluso los más graves, son justificados de esta forma, bajo reserva de un muy tímido avance en Europa del reconocimiento del abuso de dependencia económica o de la noción de desequilibrio significativo.”*¹⁵⁰

¹⁴⁸ Artículo 15. - Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley N°7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta N°14 del 19 de enero de 1995.

¹⁴⁹ François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 7.

¹⁵⁰ François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 7 - 8.

Esta interpretación referenciada, sobre la exclusión de las cláusulas abusivas en las relaciones contractuales entre comerciantes, se observa como un ideal que no ha sido altamente cuestionado. Sin embargo, para los efectos del presente trabajo es necesario replantearse esta afirmación e interpretación dogmática y mítica, sobre lo cual se ampliará en la sección siguiente de este capítulo, en conexión a la ejecución práctica que se observa en la relación de distribución particular que interesa a esta investigación.

Al retomar los instrumentos que permite aportar el Derecho de la Competencia a la discusión de los desequilibrios que pueden darse en una relación contractual, se resalta también la figura del cártel, concepto que implica *“acuerdos horizontales entre competidores (es decir, cárteles), están prohibidas per se y los acuerdos para llevarlas a cabo son legalmente inválidos”*, pudiéndose asumir éstas a las prácticas monopolísticas absolutas.¹⁵¹

Dicha figura contempla un aprovechamiento y una adopción de comportamientos colusivos, al conducir, por ejemplo, a aumentos injustificados de los precios y a la exclusión de competidores o divisiones de los mercados entre los actores con poder sustancial. En este sentido, se valora negativamente la adopción de este tipo de convenios en los sistemas que parten de la economía de mercado, en tanto tengan como objetivo una amenaza a la libre competencia o sea un ejercicio anticompetitivo.^{152 153}

Una vez establecido que el Derecho de la Competencia y el Derecho Comercial son aplicables a la relación de distribución y se encuentran en una lógica

¹⁵¹Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en alianza con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). *“Derecho y Política de la Competencia en Costa Rica. Examen inter-pares.”* Costa Rica: OCDE/BID (2014) p. 28. <https://www.oecd.org/daf/competition/CostaRica-PeerReview2014esp.pdf> (Recuperado el 6 de marzo, 2020)

¹⁵²François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 142.

¹⁵³*“El derecho de los cárteles ha planteado problemas especiales en el sector agrícola, donde la organización de la profesión y de las cadenas suele basarse en acuerdos que podrían ser calificados como cárteles prohibidos. Las legislaciones sucesivas prevén que algunos acuerdos interprofesionales agrícolas de largo plazo escapan a la prohibición y/o pueden recibir exenciones cuando organizan un sector económico (los vinos de Champagne, por ejemplo) o una parte de éste, y cuando implican medidas de adaptación respecto de situaciones de crisis.”* - François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 142.

de superposición, ambos deben tomarse en cuenta para analizar las relaciones en particular de este tipo de contratos. Sin embargo, el Derecho Comercial será el marco jurídico desde el cual se hará el enfoque en la presente investigación, sin dejar de lado los aspectos relevantes que pueden aplicarse desde el Derecho de la Competencia.

Por consiguiente, el marco de aplicación descrito constituye el modelo general que rige en los contratos de distribución para el abastecimiento de todo tipo de bienes, desde instrumentos de oficina, tecnología, vehículos automotores, alimentos, herramientas, productos médicos, industria textil, hasta bienes de construcción, por mencionar algunos ejemplos.

Y es así como, los contratos de distribución constituyen una parte importante de la economía en el nivel general, ya que por medio de éstos se consigue la cooperación de distintos entes de comercio con el propósito de unir fuerzas para abarcar mercados cada vez más demandantes, y con un modelo general utilizado a todo tipo de bienes, por lo cual se resalta su carácter mercantil.

Ahora bien, una vez analizadas las características propias del contrato de distribución de forma general, para el presente trabajo es relevante dirigir el enfoque de lo previo estudiado, hacia los contratos de distribución entre distribuidores minoristas (cadenas de supermercados) y sus proveedores agrícolas, con el propósito de identificar las prácticas usuales de este contrato en el ámbito costarricense.

En este sentido, es de importancia continuar con este análisis desde la identificación de que, en el modelo general de distribución, se asume una igualdad entre las partes y una libre determinación contractual en igualdad de condiciones, enfocadas en el principio de la buena fe y la lealtad comercial, que aparentemente se amolda a la distribución de todo tipo de bienes.

Este es el marco general que aplica al contrato de distribución de cualquier bien, desde la utilización del Derecho Comercial en la relación contractual, y adicionalmente, como se mencionó de previo, también se cuenta con el Derecho a la Competencia que se aplica a todos los negocios.

No obstante, en la práctica comercial agrícola costarricense se podría cuestionar la adaptabilidad de esos elementos asumidos al contrato de distribución minorista de alimentos, distinguiendo éstos de la generalidad de bienes, dado que se apartan del valor comercial de los otros objetos de distribución, en tanto son la fuente principal para resguardar el derecho humano a la alimentación.

En conclusión, podría cuestionarse la adecuación y protección que brinda el marco jurídico actual, desde la valoración de los instrumentos que aporta la teoría general de los contratos, el Derecho Comercial y el Derecho de la Competencia, a efectos de determinar si estos son suficientes, y cuál es el nivel de satisfacción que estos otorgan a las relaciones comerciales de distribución de alimentos en la práctica costarricense.

SECCIÓN 2. APLICACIÓN A LA RELACIÓN ENTRE LOS DISTRIBUIDORES MINORISTAS Y SUS PROVEEDORES AGRÍCOLAS

Las generalidades del contrato de distribución quedaron ampliamente desarrolladas en la sección anterior, por lo que ya se pueden comprender de una forma íntegra sus características específicas. Ahora bien, es necesario analizar el acoplamiento de las particularidades del contrato de distribución comercial de forma general, a la relación de distribución de alimentos; en concreto, a la relación que existe entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas. Lo anterior, con miras a sentar las bases para desarrollar la investigación desde el segundo objetivo específico del presente trabajo, el cual se refiere a: *“Identificar las potenciales consecuencias que tendría una relación desequilibrada entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores, en la realización del derecho humano a la alimentación.”*

Con ocasión de que el contrato en particular que se va a estudiar es uno de distribución de productos agrícolas, es relevante mencionar el rol de la agricultura en Costa Rica, ya que este sector productivo se ha caracterizado por tener un papel preponderante en la historia del sistema económico costarricense. El sector agrícola también resulta de relevancia desde una perspectiva más general, debido a que no

solamente provee trabajo a quienes se dedican al cultivo de alimentos, sino que abastece al ser humano del sustento que requiere para vivir.

Dada la importancia que se mencionó, resultan de interés los esfuerzos para que estos alimentos logren llegar a la mesa de la mayor cantidad de consumidores, y que con ello se vean beneficiados tanto quienes adquieren los productos como quienes los producen. La herramienta principal que se observa para lograr este cometido, es el contrato de distribución, al ampliar el alcance de los productos agrícolas y permitir que lleguen al consumidor de una manera fácil y accesible.

Visto de esta manera, este trabajo pretende profundizar en el estudio de dicha relación contractual, en primer lugar para interpretar el desarrollo de estos contratos de distribución en la práctica costarricense, y de seguido comprender el impacto de la forma en la cual se ejecuta este contrato sobre el derecho humano a la alimentación.

Desde esta perspectiva, se debe reiterar que la investigación es realizada sobre la relación de distribución llevada a cabo en el territorio nacional, y no referida a la relación de Representantes de Casas Extranjeras. Superado lo anterior, corresponde en esta sección analizar el contrato en los términos mencionados de previo; es decir, enfocado en cómo se desarrolla en la práctica costarricense esta distribución de alimentos.

A. Particularidades del objeto del contrato de distribución de productos agrícolas

Con el propósito de referirse a las particularidades del objeto del contrato de distribución de productos agrícolas, tomando en consideración los elementos que delimitan la presente investigación, es necesario exponer sobre el carácter perecedero, la función alimenticia y el consumo frecuente del producto agrícola.

Lo anterior con el fin de diferenciar las características específicas de interés para el presente trabajo, y la importancia del producto agrícola en el territorio costarricense.

1. Carácter perecedero del producto agrícola

En primer lugar, resulta necesario delimitar el estudio que se va a realizar, y en este sentido, es importante conceptualizar los productos que son objeto del comercio entre los sujetos analizados en la investigación. Estos productos son los calificados como perecederos, y serán entendidos en los siguientes términos:

“Debe considerarse un producto como perecedero cuando quepa esperar que no se considerará apto para la venta en el plazo de 30 días a partir del último acto de recolección, producción o transformación por el proveedor, con independencia de que el producto sea sometido a una nueva transformación o de que sea manipulado tras su venta de acuerdo con otras normas aplicables, en particular las relativas a seguridad alimentaria. Los productos perecederos suelen consumirse o venderse con rapidez.”¹⁵⁴

Adicional a esta delimitación, debe hacerse referencia a la distinción entre lo que se considera como sector agropecuario y lo que se entiende como sector agrícola. En primer lugar, el sector agropecuario *“es aquella parte de las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios.”*¹⁵⁵ El sector agrícola, es decir la agricultura, sobre la cual se enfoca el presente trabajo, es uno de los subsectores del sector agropecuario, relativo a las actividades de cultivo de hortalizas, frutas y granos, entre otros productos. Además del sector agrícola, el sector agropecuario está compuesto también por: 1) el sector ganadero o pecuario, que contempla las actividades relacionadas con la caza, la pesca, y la explotación de diversos grupos de animales (bovino, porcino, avícola, etcétera); y 2) el sector apicultor, que se encuentra relacionado con todas las actividades relativas a la recolección de miel y cultivo de colmenas de abejas.

¹⁵⁴ Antonio Tajani y George Ciamba. *“Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.”* (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 61. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

¹⁵⁵ Marcelo Di Ciano. *Análisis del sector agropecuario.* (Argentina: Asociación de Docentes de la Universidad de Buenos Aires, s.f) p. 1. <https://aduba.org.ar/wp-content/uploads/2016/07/Sector-Agropecuario.pdf> (Recuperado el 10 de noviembre, 2019)

La relevancia que ha tenido el sector agrícola en Costa Rica, de manera histórica¹⁵⁶, es el elemento a tomar en cuenta para delimitar la presente investigación, que estudiará estas relaciones de distribución específicamente en el campo de la agricultura. En este sentido, se ha establecido que, en Costa Rica: *“La agricultura, como componente del sector primario, ha crecido en forma sostenida desde 1960 hasta el presente y su participación en colones reales aumentó en un 285% en los últimos 40 años (...)”*¹⁵⁷ Así, resulta de relevancia establecer que:

*“(...) la economía costarricense, hasta la década de 1980, había estado basada casi exclusivamente en el sector agrario. Reposaba, en realidad, sobre lo que se denominó ‘productos tradicionales’ (café, banano y, en menor medida, cacao y caña de azúcar), puesto que su cultivo y comercialización empezaron muy tempranamente en la historia costarricense, y su producción determinó la estructura económica y social de este país.”*¹⁵⁸

La importancia de la agricultura en Costa Rica puede vislumbrarse inclusive en la Constitución Política, que, además de su precepto general de que *“El Estado procurará el mayor bienestar a todos los habitantes del país, organizando y estimulando la producción y el más adecuado reparto de la riqueza,”*¹⁵⁹ también dispone un mandato de prohibición de *“los monopolios de carácter particular, y cualquier acto, aunque fuere originado en una ley, que amenace o restrinja la libertad de comercio, agricultura e industria.”*¹⁶⁰

En este mismo orden de ideas, la Ley de Fomento a la Producción Agropecuaria FODEA y Orgánica del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG),

¹⁵⁶“El desarrollo económico y social de nuestro país ha estado ligado a la producción agrícola como actividad generadora de divisas, fuentes de trabajo y riqueza.” - Oscar Arias. *“Retos para la agricultura en Costa Rica.”* Agronomía costarricense: Revista de ciencias agrícolas, Vol. 29, N°2 (2005) p. 158. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6314487> (Recuperado el 10 de noviembre, 2019)

¹⁵⁷Alfredo Alvarado y Juan Navarro. *“Desarrollo, investigación y agricultura en Costa Rica.”* Agronomía costarricense: Revista de ciencias agrícolas, Vol. 29, N°3 (2005) p. 19. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5018170> (Recuperado el 10 de noviembre de 2019)

¹⁵⁸Grupo Oceano. *Enciclopedia de Costa Rica.* (Costa Rica: Océano, 2001) p. 69.

¹⁵⁹Artículo 50.- Constitución Política de la República de Costa Rica, Ley N° 0 del 8 de noviembre de 1949, emitida por la Asamblea Constituyente. Recuperada de http://www.pgrweb.go.cr/scij/busqueda/normativa/normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=871&strTipM=TC (Recuperado el 13 de agosto, 2019)

¹⁶⁰Artículo 46.- Constitución Política de la República de Costa Rica, Ley N° 0 del 8 de noviembre de 1949, emitida por la Asamblea Constituyente. Recuperada de http://www.pgrweb.go.cr/scij/busqueda/normativa/normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=871&strTipM=TC (Recuperado el 13 de agosto, 2019)

Ley Nº 7064 del 29 de abril de 1987 y sus reformas¹⁶¹, establece en su artículo primero que: *“Por la importancia que tiene la actividad agropecuaria para el país y sus habitantes, la presente ley tiene por objeto fomentar la producción de bienes agropecuarios, mediante el estímulo a los productores de estos bienes, a fin de que incrementen dicha producción,”* definiéndose en el artículo 2 que la actividad agrícola se encuentra comprendida en dicho cuerpo legal.

En otras palabras: *“El desarrollo económico y social de nuestro país ha estado ligado a la producción agrícola como actividad generadora de divisas, fuentes de trabajo y riqueza.”*¹⁶² Posterior a este papel que se ha expuesto, desde los cimientos de la historia costarricense, no puede ignorarse que con el desarrollo del país y con los procesos de globalización, la agricultura ha requerido etapas de evolución y adaptación, para conciliarse con la apertura de los mercados, el desarrollo sostenible y las complejas relaciones del sector productivo con las respuestas jurídicas, económicas y políticas que va otorgando la sociedad.

*“El desarrollo del capitalismo le impregna a la agricultura tradicional un rol más dinámico, mediante la introducción de nuevas tecnologías, tales como la maquinaria agrícola, abonos químicos, y el mejoramiento de especies (de un valor insospechado en sus orígenes). El factor sobre el cual se asientan las actividades agrarias, la tierra (fundo), asume una importancia fundamental como instrumento de producción (instrumenta fundi), pues ya no va a ser entendido como un bien de goce y disfrute simplemente, sino como un bien productivo apto para producir otros bienes de consumo.”*¹⁶³

Con la necesaria evolución que genera el transcurso del tiempo, también se empiezan a dar cambios en el sector, los cuales han implicado que:

“La estructura de la producción costarricense se ha transformado sensiblemente en las últimas décadas del siglo XX, de tal manera que la economía ha dejado de ser predominantemente agrícola (...) hoy en día la agricultura, sin dejar de ser

¹⁶¹Oscar Arias. *“Retos para la agricultura en Costa Rica.”* Agronomía costarricense: Revista de ciencias agrícolas, Vol. 29, Nº2 (2005) p. 158. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6314487> (Recuperado el 10 de noviembre, 2019)

¹⁶²Oscar Arias. *“Retos para la agricultura en Costa Rica.”* Agronomía costarricense: Revista de ciencias agrícolas, Vol. 29, Nº2 (2005) p. 158. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6314487> (Recuperado el 10 de noviembre, 2019)

¹⁶³Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria.* (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 16. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

*importante, ha cedido parte de su liderazgo a la industria, que es el sector que guía actualmente el rumbo de la economía del país.*¹⁶⁴

De este modo, tomando en cuenta la calidad perecedera de los productos agrícolas y la importancia que estos bienes tienen en la economía, puede verse que históricamente la agricultura ha tenido un gran auge en Costa Rica. Esto dado que ha sido una actividad preponderante en el desarrollo social y económico de este país; a pesar de sus vaivenes con respecto a otros sectores.

Ahora bien, conviene valorar el papel de la agricultura con miras al futuro, con el fin de establecer la importancia de la producción agrícola, desde la óptica de que estos productos perecederos se constituyen en alimento para la población.

2. Función alimenticia del producto agrícola

A pesar de los retrocesos que a través de la historia haya podido tener la agricultura en Costa Rica, dado los vaivenes de las políticas agrarias y variada priorización de los sectores productivos a lo interno del país, la importancia del sector agrícola también se proyecta hacia futuro, en razón de que:

“Se estima que en el 2050 la demanda mundial de productos agroalimentarios aumentará significativamente (sic), debido al crecimiento de la población (9700 millones de personas), a la urbanización (77% de la población vivirá en las zonas urbanas), al incremento de la población de clase media (más de la mitad) y a la diversificación y enriquecimiento proteico de las dietas. Se estima que una población mundial más numerosa, más urbana y con dietas más intensivas en proteínas requerirá un incremento de la producción agrícola y pecuaria de entre el 60 % y el 111 % al 2050 (UN 2017).”¹⁶⁵

Sobre la base de esta idea se puede considerar que, a pesar de las dificultades que se puedan observar en el sector agrícola, y que serán explicadas más ampliamente con posterioridad, la agricultura ha tenido un papel preponderante y mantendrá su vigencia como medio de obtención de alimentos de

¹⁶⁴Grupo Oceano. *Enciclopedia de Costa Rica*. (Costa Rica: Océano, 2001) p. 69.

¹⁶⁵Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). “Programa de Desarrollo Territorial y Agricultura Familiar.” IICA, Octubre (2019) p. 3.
<https://repositorio.iica.int/bitstream/11324/7973/1/BVE19040250e.pdf> (Recuperado el 23 de julio, 2020)

calidad nutricional en el futuro, incluso de mayor manera que en la actualidad, puesto que a nivel país se ha buscado:

“mejorar la productividad, la comercialización y la generación de valor agregado de los principales productos agroalimentarios de consumo básico de la población y de otras actividades del agro, mediante el suministro articulado de bienes y servicios oportunos y eficaces, para mejorar las condiciones de vida de los pequeños y medianos productores y productoras (...) El principal reto que tiene la agricultura nacional es lograr aumentos significativos en la productividad de la mayoría de las cadenas agroalimentarias, utilizando la misma cantidad de tierra, haciendo uso más eficiente de los recursos, especialmente del suelo y el agua y ejecutando procesos productivos con responsabilidad social y ambiental.”¹⁶⁶

En razón de lo anterior, es de relevancia explorar el objeto del contrato de distribución que se da a partir de los bienes de este tipo de producción. En primer lugar debe establecerse que, para que se lleve a cabo el contrato de distribución, es requisito primordial que existan dos o más partes en la relación comercial, quienes se obligan mutuamente según lo estipulado en el contrato. Estas partes son denominadas, de forma amplia, distribuidor y proveedor, según lo explicado para el modelo general de esta relación comercial.

3. Consumo frecuente del producto agrícola

Dada la necesidad constante de los seres humanos de obtener alimento para su subsistencia, los productos agrícolas se configuran en un producto de consumo frecuente, que motiva el empleo de redes o sistemas de distribución, al favorecer especialmente a aquellos distribuidores minoristas con gran presencia en las zonas pobladas, pero que implican un incremento del alcance de los productos agrícolas a nivel nacional. En el contrato de distribución de alimentos, y en el contexto de la presente investigación, estas dos partes, distribuidor y proveedor, tienen que enfocar su función económica en torno a estos productos de naturaleza agrícola.

El distribuidor de alimentos puede desarrollar sus ventas de forma minorista o mayorista, pueden ser distribuidores grandes o pequeños, entre una gran variedad

¹⁶⁶Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (Sepesa). *“Informe de Gestión del Sector Agropecuario y Rural (Mayo 2014- Abril 2018).”* Costa Rica: Sepesa (2018) p. 31. <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/D10-10967.pdf> (Recuperado 24 de Julio, 2020)

de subcategorías que se han generado al respecto. Por su parte, el proveedor de alimentos puede desenvolver su negocio respecto de una gran variedad de productos, sean estos de origen animal o vegetal, productos empacados, productos procesados, entre otros.

Para la presente investigación resulta relevante analizar particularmente la dinámica entre los grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus productores agrícolas; por tal motivo, se definirán dichas partes contractuales a continuación.

En efecto, la presente investigación se enfoca en el estudio de la relación comercial de los grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores. Para estos efectos, se entiende que los grandes distribuidores minoristas de alimentos son las cadenas de tiendas de conveniencia y las cadenas de supermercados. Así las cosas, una forma de definir este tipo de establecimientos comerciales es la siguiente:

“(...) supermercado es un establecimiento que disponga de tres o más cajas registradoras. ‘Su característica es la venta al menudeo con varias líneas de productos de consumo, preferentemente las líneas de productos como alimentos, bebidas y tabaco, a través de un sistema de autoservicio.’”¹⁶⁷

Asimismo, es relevante referirse brevemente a la caracterización de la empresa distribuidora de alimentos en razón de su tamaño. Son diversos los criterios que permiten definir a una empresa como pequeña, mediana o grande; entre estos parámetros están el volumen de facturación de la empresa, la cantidad de trabajadores, capacidad tecnológica, entre otros. Dada la variedad, es pertinente aclarar que el presente trabajo se enfoca esencialmente en los grandes distribuidores minoristas de alimentos, lo cuales se caracterizan porque:

“(...) tienen importantes economías de escala en los costes de las entradas, el elemento más importante del coste de la venta al por menor de alimentos, y tienen la capacidad para explotar otros tipos de economías de escala en las siguientes esferas: a) Administración, aumentando la especialización de los administradores; b) Finanzas, obteniendo tipos de interés más bajos al solicitar crédito a los bancos y

¹⁶⁷Gonzalo Durán y Marco Kremerman. *Caracterización del sector retail - comercio al por menor: una mirada general*. (Chile: Fundación Sol, 2008) p. 14. <http://www.fundacionsol.cl/wp-content/uploads/2010/09/Cuaderno-7-Retail.pdf> (Recuperado el 15 de marzo, 2019)

teniendo acceso a una gama más amplia de instrumentos financieros; c) Marketing, distribuyendo los gastos de publicidad por un número más amplio de medios en los mercados de los medios de comunicación; d) Tecnología, aprovechando los rendimientos de escala en la función de producción.”¹⁶⁸

Es necesario hacer referencia al concepto de minorista, el cual se puede entender también como menudeo, ventas retail, al por menor, y al detalle. Para conceptualizar este tipo de ventas puede decirse que:

“La palabra “Retail” se define como “Comercialización al por menor” o “Venta al detalle”. Aunque usualmente se utiliza para referirse al rubro de supermercados y tiendas por departamentos, en estricto rigor, los negocios tipo retail abarcan desde el almacén de nuestro barrio o el quiosco de la esquina hasta las grandes multitiendas e hipermercados.”¹⁶⁹

En Costa Rica es hasta la década de los sesentas del siglo XX que las grandes cadenas de distribución se consolidan en el país, como canales de comercialización que permiten a los productores llegar de una manera más ágil al consumidor final, ya que se reducen riesgos y costos, además de contar con la posibilidad de alcanzar más clientes concentrados en un mismo lugar. Entonces, es así como surgen los supermercados “Más x Menos”, “Automercado” y “Palí”, entre otros, los cuales se caracterizan por aglomerar una gran cantidad de productos en un mismo lugar, con el fin de que sean de más fácil acceso para el consumidor final. Adicionalmente, dicho fenómeno de los supermercados se ha venido desarrollando rápidamente. En el año 2010:

“(…) se dio una expansión muy significativa, especialmente en el caso de las cadenas que sirven la población de menores ingresos. Este es el caso de Palí, Súper Compro y Maxi Bodega. Con inversiones superiores a los \$20 millones, las cadenas de supermercados Automercado, Wal-Mart y Gessa abrieron en total 18 nuevos puntos de venta en el 2010. Diez son nuevos puntos de venta de Wal-Mart (Palí y Maxi Bodega), dos Automercados y seis nuevos supermercados de Gessa,

¹⁶⁸Naciones Unidas, Junta de Comercio y Desarrollo. “Aplicación de la política de la competencia en el sector del comercio al por menor: cuestiones de competencia en la cadena de venta de alimentos al por menor.” (Suiza: Naciones Unidas, 2016) p. 2. https://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ciclpd38_es.pdf (Recuperado el 6 de junio, 2019)

¹⁶⁹Gonzalo Durán y Marco Kremerman. *Caracterización del sector retail - comercio al por menor: una mirada general.* (Chile: Fundación Sol, 2008) p. 4. <http://www.fundacionsol.cl/wp-content/uploads/2010/09/Cuaderno-7-Retail.pdf> (Recuperado el 15 de marzo, 2019)

*(Perimercados y Súper Compro). De acuerdo a La Nación (1 de enero 2011) una vez estén en operación estos nuevos puntos de venta, en total, el país contará con 323 supermercados, de los cuales 170 son de Wal-Mart, 82 de Megasuper, 58 de Gessa y 13 de Automercados. Arce Sergio, 2010. Las cadenas de supermercados Wal-Mart, Automercado y Gessa abrirán entre todas 18 nuevos puntos de venta en el 2010.*¹⁷⁰
(El resaltado no pertenece al texto original).

Ante la presencia de gran variedad de supermercados a nivel nacional, es necesario resaltar la importante función económica que tienen estos distribuidores minoristas, debido a que ofrecen *“los bienes que son objeto de las actividades de compra por los consumidores y varios niveles de servicios que reducen los costes de distribución en los que incurren los consumidores.”*¹⁷¹

En este sentido es que, al ser los alimentos un producto de primera necesidad de las personas, esta figura del distribuidor minorista cobra tanta importancia, en tanto:

*“(…) la venta de alimentos al por menor ha experimentado los cambios más importantes en la estructura del mercado en los 20 o 30 últimos años. Los supermercados se han convertido en el canal de venta de alimentos al por menor preferido de los consumidores, puesto que la demanda de alimentos ha evolucionado hacia un modelo de ventanilla única.”*¹⁷²

A pesar de su importancia, el gran distribuidor minorista no desenvuelve de manera solitaria la actividad económica de distribución de productos agrícolas; es decir, no es independiente, y requiere de la participación de un proveedor para abastecerse y poder llevar a cabo su actividad comercial referente a este tipo de productos. El proveedor, que es un productor agrícola, tiene como fin común

¹⁷⁰Johnny Camareno y Sandra Lezcano. *“Estudio de prefactibilidad para la remodelación de las instalaciones del mercado ecológico El Guayaboy. Definición de una estrategia de operación.”* (Tesis para optar por el grado de Magister Scientiae en Gerencia de Proyectos de Desarrollo, Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP), 2016) p. 65.
<http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2016/43.%20Camareno%20P%C3%A9rez,%20Johnny.pdf> (Recuperado el 10 de junio, 2019)

¹⁷¹María Jesús Yagüe. *La formación del precio en la empresa minorista.* (España: Universidad de La Rioja, 1995) p. 221. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1426638> (Recuperado el 6 de junio, 2019)

¹⁷²Naciones Unidas, Junta de Comercio y Desarrollo. *“Aplicación de la política de la competencia en el sector del comercio al por menor: cuestiones de competencia en la cadena de venta de alimentos al por menor.”* (Suiza: Naciones Unidas, 2016) p. 7. https://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ciclpd38_es.pdf (Recuperado el 6 de junio, 2019)

proporcionar estos bienes al mercado para incrementar sus ventas, al igual que el distribuidor.

Antes de comenzar a exponer las características principales de esta parte contractual, es conveniente realizar una breve referencia sobre el papel del sector agropecuario nacional. Como ya se mencionó, Costa Rica se ha identificado históricamente por ser un país con un desarrollo económico muy dependiente de dicho sector, especialmente de su producción agrícola.

Como contexto histórico de lo anterior, el autor Jorge Torres Hernández explica de dónde viene el sector agro en Costa Rica, y como antecedente establece que:

“Venimos de un proceso extractivo rudimentario, que poco a poco ha adoptado la mecanización y la tecnificación. Que dejó el empleo de la frontera agrícola como opción para el incremento de la producción y en su lugar ha recurrido a la intensificación para llenar las necesidades de una demanda creciente tanto interna como externa. De una actividad productora de materias primas, ha empezado a industrializar al menos parte de sus productos, dando valor agregado a los mismos. (...) Venimos de un modelo de desarrollo, que en sus etapas iniciales empleó ‘el precio’ y los ‘subsidios’ como incentivo para incrementar la producción. De una economía en la cual el Estado Costarricense fue protector y empresario.”¹⁷³

En esta línea, el Estado de la Agricultura, realizado para el Vigésimo Primer Informe del Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible en el 2014, establece que: *“La importancia socio-económica del sector agropecuario va más allá del valor monetario de la producción; éste constituye no solo el sustento de muchas familias sino que también es su principal medio de vida, haciendo un aporte al bienestar humano que resulta difícil ser cuantificado.”¹⁷⁴*

¹⁷³Jorge Torres. *El agro costarricense: de la explotación a la sostenibilidad*. (Costa Rica: Congreso Nacional Agropecuario y de Recursos Naturales, 1993) p. 3 - 4. http://www.mag.go.cr/congreso_agronomico_ix/A01-1277-02.pdf (Recuperado el 10 de noviembre, 2019)

¹⁷⁴Adriana Chacón. *“Estado de la Agricultura.”* Costa Rica: Informe del Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, N°21 (2014) https://estadonacion.or.cr/files/biblioteca_virtual/021/ambiente/Chacon_Cascante_Agricultura.pdf (Recuperado el 9 de junio, 2019)

Habiendo hecho referencia a lo anterior, el análisis de la presente investigación se circunscribe a pequeños y medianos productores nacionales del sector agropecuario, específicamente agrícola y relacionado con la horticultura.¹⁷⁵ La figura del productor agropecuario ha sido conceptualizada por el Parlamento Europeo de la siguiente forma:

“Todo productor agropecuario o cualquier persona física o jurídica, independientemente de su lugar de establecimiento, que vende productos agrícolas y alimentarios; el término «proveedor» puede abarcar a un grupo de tales productores agrícolas o de tales personas físicas y jurídicas, incluidas las organizaciones de productores, las organizaciones de proveedores y las asociaciones de tales organizaciones.”¹⁷⁶

En síntesis, pueden observarse como principales características de las partes del contrato en estudio, que el distribuidor minorista significa una ampliación conveniente del alcance de los productos respecto del consumidor final. Por su parte, el proveedor agrícola al ser un ente de relevancia para el sector productivo nacional, abastece de alimentos ricos en nutrientes al mercado costarricense.

Dadas las condiciones en que se desenvuelve esta negocio contractual, puede interpretarse que existe una relación de provecho común entre distribuidores y proveedores, en una interacción que impacta el acceso, la calidad y el precio de los alimentos. De esta dinámica, es que se comprende que los productores costarricenses se han visto en la necesidad de llevar sus productos a las plataformas de mercado facilitadas por el distribuidor.

¹⁷⁵En este sentido, es importante valorar la circunscripción de la palabra “campesino” que aporta la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales en su artículo 1 punto 1 establece que: “se entiende por ‘campesino’ toda persona que se dedique o pretenda dedicarse, ya sea de manera individual o en asociación con otras o como comunidad, a la producción agrícola en pequeña escala para subsistir o comerciar y que para ello recurra en gran medida, aunque no necesariamente en exclusiva, a la mano de obra de los miembros de su familia o su hogar y a otras formas no monetarias de organización del trabajo, y que tenga un vínculo especial de dependencia y apego a la tierra.” - Naciones Unidas. “Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales. Resolución aprobada por el Consejo de Derechos Humanos el 28 de setiembre de 2018.” Asamblea General, Naciones Unidas, 2018. https://digitallibrary.un.org/record/1650694/files/A_HRC_RES_39_12-ES.pdf (Recuperado el 4 de setiembre, 2020)

¹⁷⁶Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 66. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

Ahora bien, para los efectos de la presente investigación, resulta necesario analizar cómo se desarrollan estas relaciones comerciales entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores, mediante la referencia a las prácticas frecuentes que se llevan a cabo en la realidad agrícola costarricense, para determinar su acoplamiento al contrato de distribución comercial en su modelo general.

B. Prácticas frecuentes observadas en el contrato de distribución de productos agrícolas

En Costa Rica son pocas las situaciones que se han dado a conocer en el nivel nacional en los medios de comunicación, referentes a las prácticas del contrato de distribución de alimentos propiamente dichos. Estas dinámicas tampoco han sido abarcadas en estrados judiciales, ya que no se encuentran en la jurisprudencia muchos casos relativos a la distribución en el nivel nacional, y mucho menos a la relación entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores. Debido a tal circunstancia, no existen estudios con profundidad, de los cuales se pueda desprender la generalidad de estas prácticas, ni se presenta la posibilidad de entender cómo es que se desenvuelven los mismos en la realidad actual nacional.

Es por esta razón, para el desarrollo de este trabajo, y con la intención de contar con un panorama preliminar de estudio, que se llevaron a cabo una serie de entrevistas exploratorias, con el fin de conocer la realidad nacional, tanto desde la perspectiva de los supermercados, como de las cámaras comerciales o corporativas, y al prestar también atención a la perspectiva de los proveedores de alimentos. Es necesario indicar que la identidad de las personas entrevistadas y los nombres de los distribuidores minoristas a los que hicieron referencia en sus relatos, serán manejados de forma anónima en este trabajo de investigación, en razón que las personas entrevistadas temen verse perjudicadas en sus relaciones comerciales o laborales.

De dichas entrevistas se destacan temas fundamentales para el presente estudio y se advierte la presencia de una gran variedad de problemas que surgen de la relación contractual de distribución de alimentos entre distribuidores minoristas y

sus productores agrícolas, al caracterizarse por ser inconvenientes que afectan mayormente a una de las partes. Esto es un indicio claro de la existencia de un desequilibrio en la relación contractual.

Es conveniente señalar, que se ha establecido doctrinariamente que en la mayoría de los contratos de distribución es el productor quien predispone las cláusulas contractuales, y por ende, el distribuidor sería la parte débil del contrato, en tanto se podría llegar a considerar como “*un auxiliar del productor, contratando con los terceros por cuenta y a nombre propio.*”¹⁷⁷ Se considera en este trabajo que dicha postura podría atender a un enfoque en el cual, si bien se comprende que ambas partes necesitan de la otra para lograr sus objetivos, el proveedor es la figura central por la cual surge la relación comercial, en tanto es quien genera el producto a distribuir, y por eso su contraparte se consideraría una figura auxiliar de esa función comercial del proveedor.

Sin embargo, de acuerdo con lo estudiado en la práctica de Costa Rica, en este tipo de contrato de distribución de productos agrícolas, no hay un balance entre las partes y la figura predominante en estos casos no es el proveedor, como sí lo es en los contratos generales de distribución.

En este sentido, se comienzan a evidenciar diferencias, si se comparan las características generales del contrato de distribución con el contrato de distribución de alimentos en forma específica. Por esta razón, y con el propósito de tener claras las prácticas que alertan de la existencia de una alteración al equilibrio contractual entre las partes en el contrato de distribución de alimentos, se realizará una organización de la información recopilada mediante las entrevistas, en una síntesis de cuatro aristas, cada una de ellas con diferentes manifestaciones, a saber: 1) ausencia de contratos por escrito y negociación adhesiva, 2) modificaciones intempestivas a los contratos, 3) transferencia desleal del riesgo comercial, y 4) represalias y terminación desleal de la relación comercial.

¹⁷⁷Santiago Doynel. *Contratos de distribución*. (Argentina: AD-HOC S.R.L, 2010), citado en: Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 152. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

1. Ausencia de contratos por escrito y negociación adhesiva

Respecto de la etapa de formación y definición de los términos del contrato de distribución de alimentos, se puede analizar esta relación entre los distribuidores de alimentos y sus proveedores en el ámbito costarricense desde dos perspectivas, a saber: 1) la fijación de los requisitos y términos contractuales en documentos formales, y 2) el tipo de negociación que se da para la determinación de dichos términos.

Sobre el primer enfoque, de acuerdo con lo expuesto por los entrevistados, se determina que existe un primer acercamiento entre las partes, en tanto el proveedor de alimentos se pone en contacto con la empresa distribuidora y trata de venderle su producto. De seguido, en caso de existir un interés por parte de esta empresa distribuidora de alimentos, la primera acción que realizan es inspeccionar los espacios de producción del proveedor, con la finalidad de cerciorarse del cumplimiento de los requisitos preestablecidos por la parte distribuidora para desarrollar la relación contractual, entre ellos: el manejo del producto dentro de la planta, capacidad para almacenar los productos, trampeo para roedores, condiciones de limpieza, el registro de los agroquímicos utilizados, entre otros. Según los resultados de esa inspección, se le da a conocer al productor si cumple o no con los requerimientos, y si es apto o no para proveerles los productos.¹⁷⁸

Seguidamente, se presentan una serie de parámetros, que consisten en estipulaciones previas al inicio de la relación comercial, sobre cuestiones físicas de orden estético, referentes a las características y calidad con la que debe entregarse el producto; por ejemplo: en cuanto a la presentación, tamaño, color, textura, cantidad de manchas permitidas en la fruta, que no se presenten gusanos, insectos, babosas, o algún tipo de animal o bacteria que sea perjudicial para el ser humano.¹⁷⁹

¹⁷⁸Segunda Entrevista realizada a Proveedores. "Proveedor B (Productor/a de hortalizas)" Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (2 de abril, 2019)

¹⁷⁹Al respecto ver en la Segunda Entrevista realizada a Proveedores. "Proveedor B (Productor/a de hortalizas)" Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (2 de abril, 2019), cuando se menciona que: "Ellos manejan una tabla de exigencias y cosas que te permiten, porcentajes digamos de daño mecánico que sería un golpe, una papa, de papas oscuras en las cáscaras o un porcentaje mínimo de daño por insecto, un porcentaje mínimo también, igual a conveniencia de ellos, ellos nunca se sientan con vos y te dicen hagamos una cosa, ¿cómo te sirve a vos? No no no, ellos te traen un papel y te dicen vea a mi me sirve esto."

Sin embargo, todas estas condiciones del distribuidor son solicitadas vía mensaje de texto o conversaciones informales,¹⁸⁰ ya que no se encuentran establecidas en documentos formales o en contratos escritos. De acuerdo con lo establecido en la sección anterior, referente al contrato de distribución de forma general, si bien es cierto se destaca la posibilidad que el contrato no necesariamente debe contextualizarse por escrito, sí se recomienda que los acuerdos se manifiesten por este medio. Lo anterior, con el propósito de contar con elementos de prueba en caso de surgir alguna situación de disconformidad entre las partes, y con ello que ambas cuenten con un mayor grado de seguridad jurídica, incluso frente a terceros.

Sobre el asunto, se reporta por los entrevistados una práctica en el sentido de que: *“En el caso de productos agrícolas en realidad no existe un contrato firmado, es un compromiso yo diría que de palabra. Sin embargo, para poder ser proveedores tenés que cumplir con todos los requisitos que te piden ellos, en ese caso ellos tienen la potestad.”*¹⁸¹ Aunado a lo anterior, en la entrevista con el Proveedor D se menciona que: *“No hay un contrato firmado como tal por ambas partes, en el que se diga que nos van a recibir tanta cantidad, el precio va a ser fijado de tal forma.”*¹⁸²

Se desprende entonces de las entrevistas que usualmente no existe un contrato escrito y que es común que no se dé una negociación formal entre ambas partes. Por el contrario, mencionan los entrevistados que se establecen de forma verbal las condiciones unilateralmente, por la parte más poderosa que es el

¹⁸⁰Tercera entrevista realizada a Distribuidores. *“Distribuidor minorista de alimentos C”* Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (20 de agosto, 2020): *“Bueno el contacto es muy informal. Nosotros hemos tratado de formalizar mucho a los agricultores, que les trae muchas ventajas porque pueden venderle a otras empresas, pero nosotros lo que hacemos es un contacto súper informal al puro inicio, que eso no lo hace el área legal, sino que lo hace el negocio en sí.”*

¹⁸¹Segunda Entrevista realizada a Proveedores. *“Proveedor B (Productor/a de hortalizas)”* Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (2 de abril, 2019)

¹⁸²Cuarta Entrevista realizada a Proveedores. *“Proveedor D (Productor/a de hortalizas)”* Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (11 de abril, 2019). Sin embargo en: Tercera entrevista realizada a Distribuidores. *“Distribuidor minorista de alimentos C”* Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (20 de agosto, 2020), los entrevistados al respecto mencionan lo siguiente: *“Hasta hace poco no existían contratos, existía nada más un tema de palabra yo te compro, vos invertí y se manejaba la relación de forma verbal.”* No obstante, expresan que: *“(…)Por un contrato estándar que ya tenemos que es el contrato que manejamos con todos, que es muy básico que habla solo de obligaciones entre las partes, y el surtido, etcétera, nada más se los damos ellos lo firman y listo. Es una relación muy básica y es un contrato básico.”* Se vislumbra que los entrevistados hacen una alusión a que recientemente documentan la relación. Aunado a lo anterior, se resalta el hecho que mencionan que se trata de un *“contrato muy básico”*, lo que se considera que no llega a ser suficiente para que las partes tengan claridad de sus obligaciones contractuales.

distribuidor minorista, por lo que no existe un contrato escrito en donde se estipulen y aclaren todas las cuestiones pertinentes al contrato.¹⁸³

Es relevante reiterar la importancia que se ha establecido internacionalmente de que este tipo de contratos sean plasmados en documentos de forma escrita, en el sentido de que:

“Es necesario tener en cuenta las circunstancias en las que las prácticas comerciales desleales pueden verificarse. Estas se imponen con mayor facilidad si el contrato no se formaliza por escrito, ya que las partes no cuentan con una prueba tangible de las condiciones acordadas. Una posible característica de una práctica leal sería que las partes contratantes velarán por que los acuerdos se consignen por escrito, a menos que ello resulte imposible para una o ambas partes. El contenido de los contratos verbales, una vez celebrados, debe ser confirmado por escrito, al menos por una de las partes contratantes.”¹⁸⁴

Al reforzar lo anterior, los entrevistados hacen mención a que *“la relación que tenemos con los supermercados es unilateral. Ellos te ponen las reglas del juego y diay a uno le toca aceptarlas porque el mercado es muy pequeño, como decía ellos son el 50% de las compras de perecederos, de hortalizas principalmente que es lo que yo trabajo. Imaginate que tampoco tenemos muchas opciones (...)”¹⁸⁵*

Por lo tanto, según los entrevistados, en la etapa de formación del contrato hay una disposición unilateral de las condiciones por parte del distribuidor de alimentos, que es quien determina cómo se va a desarrollar la relación contractual¹⁸⁶, sin darle la posibilidad a los productores de realizar propuestas, o ser parte de una negociación de forma libre. En otras palabras, se presenta entre las

¹⁸³En este sentido, no se acopla el contrato de distribución de productos agrícolas a lo estipulado por la Sección I del Tribunal Segundo Civil, en el tanto considera que: *“al celebrar el contrato las partes saben a qué se obligan, dejando determinado el alcance de sus obligaciones.”* - Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0312-09, de las 14 horas del 12 de junio de 2009 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-444171> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

¹⁸⁴Comisión Europea. *“Libro Verde sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa.”* (Bruselas: Comisión Europea, 2013) p. 20. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=ES> (Recuperado el 20 de febrero, 2019)

¹⁸⁵Cuarta Entrevista realizada a Proveedores. *“Proveedor D (Productor/a de hortalizas)”* Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (11 de abril, 2019)

¹⁸⁶Al respecto puede verse la Cuarta Entrevista realizada a Proveedores. *“Proveedor D (Productor/a de hortalizas)”* Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (11 de abril, 2019)

partes una relación vertical, donde la figura central y de mayor protagonismo en la relación comercial es el distribuidor. Esta situación, cuestiona la presunción idealista del sistema contractual que nos rige de que existe una igualdad jurídica en la relación contractual de distribución general, y por el contrario, se vislumbra en la práctica de distribución agrícola una desigualdad entre las partes, que a pesar de contar con un objetivo en común, no pueden manifestar ambas su voluntad en condiciones equivalentes.

Al recapitular el contexto en el cual se desenvuelven estas prácticas de distribución de alimentos agrícolas, una vez que la parte distribuidora acepta al productor de alimentos precederos como su proveedor, surge la relación contractual y comienza la ejecución de los acuerdos. De conformidad con dicha dinámica, el consentimiento de las partes se estaría brindando para formar el contrato mediante la confluencia de voluntades -ya sea de forma verbal o mediante comunicaciones a través de medios tecnológicos-, sin que se dé el paso a la documentación de dicho acuerdo. Concluido lo anterior, se continúa directamente con la ejecución del mismo.

Una vez que el contrato crea un vínculo obligacional entre los contratantes, éste se caracteriza por ser una fuente obligatoria entre las partes. Sin embargo, como se explicó de previo, al darse las estipulaciones de una manera sumamente imprecisa, comienzan a surgir inconvenientes durante el desarrollo.

Desde la segunda perspectiva en la que se puede analizar la relación contractual en estudio, es decir: sobre los tipos de negociación de los contratos, se deben recordar los aspectos ya mencionados en la anterior sección del presente capítulo, en cuanto a las líneas generales de los diferentes tipos de negociación que se pueden presentar en una relación contractual. Se ha hecho referencia previamente a que los términos y condiciones del contrato de distribución, bien pueden darse mediante una libre negociación entre las partes -en donde ambos son partícipes activos en el establecimiento de las cláusulas contractuales-, o por el contrario, que las disposiciones contractuales sean determinadas por una sola de las partes -situación en la cual la otra parte simplemente acepta y se adhiere a las condiciones, sin posibilidad de ser un participante activo en el momento de contratar-, siendo este tipo de contrato el denominado contrato de adhesión.

Por las prácticas que relatan los entrevistados, se considera que el comportamiento de negociación y ejecución del contrato entre el distribuidor de alimentos y sus proveedores se manifiesta como un contrato de adhesión, a pesar de que no existe un contrato escrito como tal (forma usual en que se vislumbra este tipo de contratos).

Al recordar lo estipulado en la sección anterior, sobre el modelo general del contrato de distribución, se hizo referencia a la interpretación doctrinaria que establece que: *“en razón de encontrarnos, en determinados casos, frente a un fabricante o productor que predispone las condiciones de la contratación y a un distribuidor que ve limitado su poder de negociación, y sólo puede aceptar o rechazar las cláusulas incluidas en formularios tipo previamente impresos (...)”*¹⁸⁷, por consiguiente, se podría concluir que es el productor quien tiene un mayor peso en la decisión de la contratación. No obstante, y como ejemplo para constatar el poder diferenciado de las partes, de nuevo resalta en el contexto agrícola que el contrato de distribución de alimentos no se ajusta en su totalidad al modelo general, debido a que es la parte distribuidora la que ostenta mayor poder de determinación de las cláusulas y condiciones.

En conclusión, y siempre tomando en cuenta la desigualdad de las partes, no se presenta un contrato escrito que condense las obligaciones y condiciones del mismo; si bien existen una serie de intercambios informales por las partes, ya sea de forma verbal, por mensajes de texto, mediante la solicitud de ciertos documentos de información aislados, se considera en este trabajo que estas manifestaciones no sobrepasan los hechos concluyentes de la intención de contratar de las partes.

Asimismo, los términos que se esbozan en estos intercambios son bastante ambiguos, carecen de claridad y no reflejan un equilibrio entre ambas partes, además de ser acordados por una negociación de calidad adhesiva, en donde el productor se ve obligado a adherirse a lo que el distribuidor condicione unilateralmente.

¹⁸⁷ Carlos Alberto Ghersi. *Contratos Civiles y Comerciales*. (Argentina: Astrea, 2002) p. 109.

Si bien es cierto, la ausencia de contratos por escrito y negociaciones adhesivas no se consideran *per se* prácticas abusivas o desleales, sí son altamente inconvenientes, ya que facilita la aplicación de otras prácticas que sí se determinan como prácticas desleales o abusivas, como por ejemplo prácticas de abusos de poder, referentes a modificaciones intempestivas en la relación comercial.

2. Modificaciones intempestivas a los contratos

Como se mencionó anteriormente, es recomendable cumplir con una etapa de fijación de los términos del contrato en un documento, ya sea físico o digital, tanto para proveer de seguridad jurídica al acuerdo, como para un posterior análisis ante una controversia. En particular, en el caso del contrato entre el distribuidor de alimentos y sus proveedores, lo que se reporta por los productores entrevistados es que, al quedarse únicamente con la primera fase de las tratativas (sin que se dé esa documentación contractual), la ejecución del acuerdo presenta constantes modificaciones o variaciones en sus términos, conforme va transcurriendo la relación.¹⁸⁸ Lo anterior en tanto no están claramente establecidas de previo, o en un instrumento que obligue a la parte más fuerte. Como consecuencia, no se tiene claridad de las obligaciones de cada una de las partes.

De modo que, los entrevistados comentan las “irregularidades” (o arbitrariedades) en que incurren los distribuidores en cuanto a la evaluación de los productos, de previo a ingresarlos al supermercado. Lo anterior, en razón que se relata que algunas veces los proveedores llevan los bienes al distribuidor y estos son rechazados debido a supuestos incumplimientos de los requerimientos técnicos o cuestiones de calidad. A pesar de esto, los productores señalan que se presentan al día siguiente para revisión, con el mismo producto sin realizarle ningún cambio, y esta vez sí son aceptados por el distribuidor.

En el mismo sentido, se indica que si hay mucha oferta de producto, o los

¹⁸⁸Por ejemplo, sobre las especificaciones del producto, en la Segunda Entrevista realizada a Proveedores. “Proveedor B (Productor/a de hortalizas)” Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (2 de abril, 2019), se reporta: “Si se las especifican, sin embargo ellos a veces cambian, ellos tienen como épocas críticas y época normal, entonces en época crítica te aplican una norma, sin tal otra, ellos también lo manejan a conveniencia. Por eso te dicen de enero a febrero van tales, de febrero en adelante tales y así.”

distribuidores cuentan con producto de sobra, los estándares de calidad son más altos y rígidos. Es decir, los distribuidores son más minuciosos a la hora de revisar el producto. No obstante, cuando la oferta es baja o existe escasez de determinado producto, los estándares son más bajos y se admiten calidades inferiores. Lo que demuestra inconsistencia en la práctica si se observa el comportamiento de la parte contractual con mayor poder, que perjudica a la parte débil del contrato; de este modo, se debe tomar en consideración que:

“(...) puede ocurrir que en contratos de realización continua o tracto sucesivo, que un evento imprevisible para las partes modifique de manera sustancial las condiciones originalmente pactadas por las partes, produciendo una onerosidad excesiva para una de ellas y un injustificado beneficio para la otra, y no habiéndose obligado las partes en los términos que el acontecimiento imprevisible ha modificado, no puede deducirse entonces que la voluntad se hubiese otorgado de acuerdo a una situación alterada por lo que su voluntad estaría siendo radicalmente afectada, de modo que las condiciones deben ser restablecidas a términos equivalentes a las originalmente pactadas, para, de ese modo, procurar su cumplimiento.”¹⁸⁹

En esta línea, también se resalta el alegato de los productores entrevistados relativo a la diferencia en cuanto a las exigencias de calidad, al comparar la situación de los productos nacionales con los importados. En atención a ello, manifiestan que para los productos importados no se da una revisión tan rigurosa de los requerimientos técnicos, al considerar que el distribuidor parece no tener problemas en recibir el producto internacional de una muy mala calidad o de una calidad inferior, mientras que la calidad exigida a los productores nacionales es muy estricta.

Además de lo manifestado, en las entrevistas se hace notar el alegato que existe una pugna entre el proveedor y el distribuidor sobre la determinación de los precios de los productos. Desde la óptica del proveedor, porque conoce cuál es el costo de la producción de los bienes, y desde la óptica del supermercado, porque pretende influenciar a la baja el precio pagado al proveedor para así obtener mayor

¹⁸⁹Víctor Castrillón. *“La libertad contractual.”* México: Universidad Nacional Autónoma de México (s.f) p. 169 - 170. <http://revistas.unam.mx/index.php/rfdm/article/download/60936/53740> (Recuperado el 15 de julio, 2020)

ganancia.¹⁹⁰ Sin embargo, esta ganancia para que no sea considerada como una ventaja discriminatoria debe basarse en parámetros objetivos para que exista una justificación real.¹⁹¹

En este sentido, tal y como se ilustra en la sección previa, se ha interpretado para el modelo general del contrato de distribución que es el proveedor quien determina el precio al que va a vender su producto al distribuidor, y aunado a ello se resalta que inclusive se ha considerado que *“(...) la práctica comercial y la doctrina reconocen que el precio de venta al público, así como el precio al que adquiere el distribuidor, pueden ser modificados unilateralmente por el distribuido (...) El principal acostumbra informar periódicamente de los nuevos precios a sus distribuidores y a entregarles listas de precios.”*¹⁹² Sin embargo, de conformidad con los aportes que brindan las entrevistas al presente trabajo se puede constatar que la realidad de la distribución de alimentos agrícolas no se comporta de esa manera, en lo relativo a la fijación de precios, y en su lugar, es el distribuidor quien determina el precio al cual va a recibir el producto.

Para comprender lo anterior, desde el punto de vista del mercado agrícola, se debe tener claro el comportamiento del mercado en relación con la fijación del precio. A este respecto, se debe mencionar que es el distribuidor minorista quien fija el precio por el cual va a recibir el producto, tomando como punto de referencia el precio de moda determinado por el Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (en adelante CENADA) del Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (en adelante PIMA).

¹⁹⁰Sobre esto es importante resaltar que: *“(...) dada la especial importancia del sector agroalimentario, el elevado poder contractual de adquisición del sector de la distribución alimentaria, que a veces raya lo abusivo, empujan a la baja los precios, reduciendo los márgenes de beneficio del sector productor primario, lo que se traduce, sin lugar a dudas, en una incidencia negativa en la estructura social y económica del mundo rural con la consiguiente reducción de los niveles de vida de su población.”* Ángel Sánchez. *“Los contratos alimentarios en la Ley de la cadena alimentaria. (Referencia a la normativa y doctrina italiana «dei contratti di cessione dei prodotti agricola e agroalimentaria»).”* España: Actualidad Civil, N° 3 (2015) p. 3. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5037360> (Recuperado el 5 de setiembre, 2020)

¹⁹¹*“Remise sans contrepartie. Tout avantage conféré à un opérateur économique doit être justifié par une contrepartie réelle, sous peine d’être discriminatoire.”* - Marie Malaurie. *Droit de la distribution.* (Francia: Éditions Dalloz, 2006) p. 228.

¹⁹²Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales.* (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 154. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)

En lo concerniente a la fijación de precios, los entrevistados relatan que dado a que la política de precios es privada, la fijación de los mismos se da de forma unilateral por debajo del precio determinado por PIMA-CENADA, pagándole al productor hasta un 30% menos del precio mínimo definido para los bienes de consumo. Asimismo, explican que PIMA-CENADA no refleja bien los precios de los bienes, dado que el producto que reciben para hacer las estimaciones de precio no es de tan buena calidad como el que se requiere en los supermercados. En este sentido, se establece por los entrevistados que, a pesar de lo anterior, los supermercados utilizan ese precio de base para negociar a la baja, y se mencionan cambios de precios de hasta dos veces a la semana por parte de los distribuidores minoristas.

Vinculado estrechamente con lo anterior, uno de los proveedores entrevistados resalta haber observado que dadas las políticas de fijación de precios, el distribuidor (quien acepta el producto y que pertenece a una cadena de supermercados) al realizar la compra de productos inicial, se gana un porcentaje del valor del bien, porque lo está comprando a un precio más barato, para luego revenderlo a la cadena de supermercados a un precio mucho mayor. Lo anterior implica que dicho distribuidor se gana un valor mayor por producto, a costas del pago de un mal precio al proveedor.

Asimismo mencionan, que la participación del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (en adelante MEIC), del Ministerio de Salud (en adelante MINSAL) y del Ministerio de Agricultura y Ganadería (en adelante MAG), tiene un papel de suma importancia en la determinación de las normas técnicas de salud y de calidad mínima que se debe ofrecer para la venta, en relación con los precios, con el fin de fiscalizar y no afectar al consumidor en el mercado. Sin embargo, a pesar de ello, existe una noción por parte de los productores que el sector agrícola no está representado o amparado de forma idónea por parte de las instituciones gubernamentales.

Acerca de la prolongada extensión en los plazos de pago, no existe consistencia en cuanto a los plazos que tiene el distribuidor para realizar dicho pago. Algunos productores entrevistados manifiestan que es cada diez días, otros cada

quince días, y hasta se llega a hacer alusión a plazos de pago de un mes. De lo anterior, si bien no se determina exactamente el tiempo de pago de la obligación, sí se evidencia que éste no se efectúa contra la entrega periódica del producto; usualmente se concede un plazo en que quedan créditos pendientes al cobro. Esta situación afecta a los productores debido a que requieren el dinero para continuar con la actividad de producción de los alimentos.¹⁹³ A este respecto, en el estudio del contrato general de distribución, se determinó que una de las principales responsabilidades por parte del distribuidor hacia el productor, es pagar el precio por el bien recibido; sin embargo, se constata que en la práctica de alimentos agrícolas se vulnera la obligación de realizar el pago al momento de recibir el bien, afectando la situación económica de quien cosecha los alimentos.

En esta misma línea de ideas, no existe orden en cuanto a la forma y el medio para realizar los pedidos de productos perecederos. De las entrevistas se desprende que muchas veces los pedidos son solicitados vía mensaje de texto, por medio de la aplicación “WhatsApp”, en donde se solicita la cantidad de producto que necesita el distribuidor semanalmente. Se agrega en las entrevistas que debido a la informalidad anterior se realizan en muchas ocasiones pedidos de forma tardía, así como variaciones de la cantidad de pedido, algunas veces solicitando muchas unidades y otras veces muy pocas. Desde esta perspectiva, también se contraviene el compromiso que adquiere el distribuidor, en el tanto, como se mencionó de previo: *“El distribuidor se obliga a efectuar las ventas del producto; pero, fundamentalmente, se obliga a pagar el precio de la mercadería que recibe en las condiciones y plazos pactados. Se obliga, más que a vender, a adquirir una cantidad mínima de mercadería dentro de los periodos previstos.”*¹⁹⁴ En otras palabras, se podría considerar que los papeles de las partes se intercambian en el contrato de distribución de alimentos específicamente.

Relacionado con lo anterior, es relevante resaltar que otro elemento sustancial de estudio en el presente trabajo es la falta de control y orden en cuanto

¹⁹³En la Segunda Entrevista realizada a Proveedores. *“Proveedor B (Productor/a de hortalizas)”* Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (2 de abril, 2019), el proveedor se refiere de la siguiente manera: *“hay un dicho que es que dice que “el cultivo no espera”, la plata no está esperando a que vos vendas en 15 días para aplicarle lo que ella necesita, ella lo ocupa ya. Entonces si claro que hay una afectación y grande.”*

¹⁹⁴Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 495.

a la cancelación de los pedidos, ya que constantemente la misma se da con escasa antelación, al generar una desventaja para el productor al tratarse de productos agrícolas y perecederos. Se resalta el hecho que muchas veces les cancelan el pedido intempestivamente, sin ningún tipo de compensación a cambio, al implicar gastos operativos y pérdidas de producto para el proveedor, lo que tiene una repercusión económica importante. Esta situación es contraria a lo que se establece como el rol de cada parte en el modelo general del contrato, siendo que teóricamente se interpreta que el proveedor podría solicitar al distribuidor un mayor encargo de los productos aumentando la cantidad de bienes en el mercado, y siendo que si el distribuidor por negligencia no aumenta el volumen, dicho comportamiento podría ser una causal de resolución del contrato.¹⁹⁵ Se constata que en la práctica del contrato de distribución agrícola no se vislumbra esta costumbre.

Al retomar lo que mencionan los entrevistados, explican que una vez que los productos ya no son requeridos por el distribuidor minorista, es decir, su pedido ha sido cancelado, al ser un producto perecedero, el proveedor debe buscar una solución rápida para colocar el producto en otros sectores del mercado, lo cual también genera gastos operativos.

También relatan que debido a esta situación, usualmente los productores se dirigen a CENADA para lograr vender su producto, resultándoles gravoso dado que son pedidos relativamente importantes en cantidad. Para comprender este daño, se debe recordar que CENADA es quien determina el precio de moda, en el cual se basan los supermercados para definir su precio de compra. Por estas razones, los entrevistados enfatizan que al vender el producto en CENADA, si existía mucha oferta en ese momento, el precio de éste se reduce, al perjudicar a los productores en cuanto al precio.

En vista de ello, se menciona que este fenómeno acontece de forma cíclica, debido a que al comprarse el producto a un precio muy bajo en CENADA, posteriormente los supermercados utilizan ese precio de referencia para el pago de ese producto a los proveedores (tal y como se indicó antes). Al final, para el distribuidor resulta ventajoso porque compra a un precio menor, pero la calidad

¹⁹⁵ Juan Farina. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. (Argentina: Astrea, 2005) p. 495.

para el consumidor, el funcionamiento del mercado y la economía del productor se ven seriamente afectados.

Igualmente, de las entrevistas se desprende que la mayoría de las veces las promociones o descuentos son asumidas por el proveedor, y esto sin un acuerdo previo entre las partes, siendo que generalmente se definen las condiciones de forma unilateral por parte del distribuidor minorista. Éste determina el momento de inicio y finalización de la promoción, así como el porcentaje a reducir del valor del producto. Como resultado, a los productores les pagan el precio ya definido a la baja, menos el porcentaje aplicado para la promoción.

Sobre el asunto, los entrevistados mencionan que la práctica que utilizan los distribuidores para recompensar al proveedor en estos casos, es realizar un pedido de mayor volumen. Sin embargo, el punto donde se muestra mayormente la inconformidad, gira entorno a que la cantidad de producto solicitado en los pedidos posteriores es muy baja, y se mantiene el precio normal de venta que paga el distribuidor, con lo que el proveedor se ve perjudicado. En síntesis, se considera por parte de los entrevistados que con la promoción, el distribuidor aprovecha para suplir con producto el supermercado, utilizando lo que se vende en la época de promoción, pero quedándose con un producto sobrante, por lo que los pedidos posteriores a los proveedores son sumamente reducidos.

A pesar de la posibilidad de verse perjudicados por la imposición de promociones, los productores entrevistados resaltan que en ciertas oportunidades sí les conviene realizar descuentos o promociones con el propósito de deshacerse del producto perecedero que tienen de más. A pesar de ello, al no existir un espacio de negociación real entre el distribuidor y el proveedor, ni siquiera cuentan con la posibilidad de hacer propuestas en donde se podrían ver beneficiadas ambas partes.

Debido a lo que se viene exponiendo, se puede determinar que hay una serie de modificaciones que se dan de forma intempestiva en relación con los términos de los contratos, en lo que tiene que ver con la determinación de precios, pedidos y estándares de calidad. Al respecto, es importante no perder de vista que:

“Los cambios con efecto retroactivo, tales como deducciones del importe facturado con vistas a financiar gastos de promoción, descuentos unilaterales basados en las

cantidades vendidas, cánones de referenciación, etc., podrían a primera vista parecer legítimos, pero pueden ser desleales si no han sido previamente acordados con la suficiente precisión. Una posible característica de una práctica leal sería que las condiciones fueran justas para ambas partes. Todo contrato debe especificar las circunstancias concretas en las que las partes puedan conjuntamente, en el momento oportuno y con conocimiento de causa, modificar sus condiciones, así como las normas detalladas con arreglo a las cuales puedan hacerlo, determinando también el proceso para fijar la necesaria compensación por los posibles costes que se deriven de tal modificación contractual a instancia de una de las partes contratantes.”¹⁹⁶

Por otra parte, en relación con la organización de los productos en los anaqueles o cámaras de refrigeración, no se observan inconvenientes en cuanto a la ubicación de los productos perecederos dentro del supermercado, ya que usualmente tienen sus espacios muy definidos dentro del local, para todos los productores agrícolas. Lo anterior, también es relevante, en tanto los productores entrevistados reportan que una vez que el producto aprueba los requerimientos técnicos y se concreta la venta, los proveedores se desentienden de la administración interna de los productos, ya que es el distribuidor quien se encarga de toda la organización en sus propios locales.

3. Transferencia desleal de riesgo comercial

Con el fin de apoyar la conceptualización de lo que en este trabajo hace referencia a la transferencia desleal del riesgo comercial, se transcribe el siguiente extracto, a pesar de su longitud:

“Algunas prácticas deben examinarse con independencia de que se hayan acordado previamente o no. Una categoría significativa de tales prácticas es la transferencia del riesgo a la otra parte (...) Sin embargo, una vez transferido al proveedor (...), los incentivos del minorista para adoptar las oportunas medidas preventivas disminuyen de forma significativa. Otras prácticas dentro de esta categoría son la financiación de actividades de negocio propias de la otra parte (por ejemplo, la exigencia de una inversión en nuevos puntos de venta), la obligación de compensar pérdidas sufridas por el socio comercial, o los largos retrasos de pago. Otro tipo de

¹⁹⁶Comisión Europea. “Libro Verde sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa.” (Bruselas: Comisión Europea, 2013) p. 20 - 21. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=ES> (Recuperado el 20 de febrero, 2019)

prácticas comerciales desleales al que conviene prestar atención es el recurso abusivo a la denominada «práctica del margen inverso». Este modelo forma parte del modelo de negocio de muchos minoristas modernos y consiste en agrupar la compra de bienes con algunos servicios adicionales que los minoristas ofrecen a los proveedores a cambio de una retribución (por ejemplo, gastos de promoción y transporte, servicios relacionados con el uso del espacio en los lineales, etc.). Tales prácticas son lícitas en la mayoría de los casos. No obstante, en algunos casos, también pueden ser excesivas y desleales (...) Una posible característica de una práctica leal sería que las partes contratantes acordaran que cada operador asuma la responsabilidad de sus propios riesgos y no intente indebidamente transferirlos a otras partes. Las partes contratantes deben acordar las condiciones en las que contribuirán a las actividades de promoción o las actividades por cuenta propia de la otra parte. Los importes cobrados por servicios lícitos deben corresponder a su valor. Otra característica podría ser que los cánones de referenciación que, en su caso, acuerden ambas partes sean proporcionados al riesgo asumido. Las partes contratantes no deben, en ningún caso, exigir el pago de servicios no prestados o de bienes no entregados ni el pago de importes que manifiestamente no correspondan al valor o coste del servicio prestado.”¹⁹⁷

Según relatan los entrevistados, al inicio se les solicita a los proveedores algunos documentos de comprobación, así como completar un formulario para tener datos relativos a pagos, entre otra información.¹⁹⁸ Asimismo, se menciona por parte de los productores entrevistados que les han requerido firmar documentos en donde se libera de responsabilidad al distribuidor,¹⁹⁹ y se menciona también que los entrevistados, por parte de los distribuidores minoristas de alimentos, no tienen

¹⁹⁷ Comisión Europea. “Libro Verde sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa.” (Bruselas: Comisión Europea, 2013) p. 21. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=ES> (Recuperado el 20 de febrero, 2019)

¹⁹⁸ Segunda Entrevista realizada a Proveedores. “Proveedor B (Productor/a de hortalizas)” Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (2 de abril, 2019): “Desde el punto de vista del establecimiento de la relación comercial con el proveedor, en el caso de un proveedor que es nuevo verdad, lo que se solicitan son documentaciones, como copia de la personalidad jurídica, de la sociedad o de la empresa como tal, se les solicita llenar un formulario que básicamente es para cuestiones de pagos, que básicamente lo que lleva es cuenta cliente para un tema de transferencias y pago al proveedor, información de quién es el representante legal, su respectiva firma, y un acuerdo entre ambas partes de un crédito de 30 días. Esas son condiciones muy nuestras (...)”

¹⁹⁹ Tercera Entrevista realizada a Proveedores. “Proveedor C (Productor/a de hortalizas)” Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (3 de abril, 2019): “Contrato no tenemos. Más bien las empresas nos hacen firmar algo como un contrato donde ella queda exenta si aparecen problemas de los productos que uno lleva. Si aparece algo es responsabilidad de uno. Es como una carta (...) Uno firma un papel donde deja exenta a la empresa de cualquier problema. Nunca hemos tenido contrato, hemos negociado de palabra con el comprador que existe ahí.”

claridad de si solicitan toda la información necesaria, o si cumplen o no con la normativa.²⁰⁰

Así las cosas, se debe recordar lo mencionado en la sección anterior, referente al contrato general de distribución, que debido a la ganancia que obtiene el distribuidor con la reventa del producto, éste debe asumir “(...) *todos los riesgos de la empresa, desde el relativo al resultado útil de su actividad hasta el inherente a que su actividad no le aporte ningún beneficio*» e, incluso, el correspondiente a soportar pérdidas por los productos comprados que no ha sido capaz de revender.”²⁰¹ Esto resalta, una vez más, una inadaptación del contrato general de distribución al ámbito alimentario.

Directamente relacionado con lo que recién se mencionó, se determina por parte de los proveedores entrevistados que en ciertas ocasiones se les obliga a comprarle las etiquetas y bolsas al supermercado, incluso sobresale el hecho de que el productor a veces debe incurrir en el pago de gastos operativos que corresponderían normalmente a la actividad del supermercado. A modo de ejemplo, se dio a conocer por medio de las entrevistas que recientemente los productores se manifestaron disconformes debido a que una gran cadena de supermercados les impuso el pago de las cajas en donde se entrega el producto, es decir, el productor le debe comprar las cajas al mismo supermercado que les recibe los bienes, y en caso contrario no se los aceptan.

Sumado a lo anterior, los productores entrevistados indican que el distribuidor de esta cadena comercial les estaba cobrando por el lavado de cada una de las cajas mencionadas, por lo que los productores recurrieron a una corporación de interés público, la cual tiene como uno de sus objetivos establecer un régimen equitativo en las relaciones de producción, industrialización y mercadeo entre

²⁰⁰Segunda Entrevista realizada a Distribuidores. *Distribuidor minorista de alimentos B*. Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge (2 de abril, 2019): “(...) *yo no podría decirte si nosotros estamos infringiendo (...) alguna normativa legal, si estamos solicitando lo necesario o lo innecesario, ahora con todo este tema de factura electrónica, el asunto se ha vuelto más complicado. Y el tema de cruces de información se ha vuelto sumamente complicado, yo creo que como el tema es tan nuevo (de factura electrónica) pues obviamente habrá cosas que se van quedando.*”

²⁰¹Alfredo Soria y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. (Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014) p. 153. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019) Haciendo referencia a Arce Gargollo (2005) p. 367

productores y comercializadores, para que velara por sus intereses, con el fin de defenderse y evitar la consolidación de esta medida. A pesar de que se suspendió tal práctica, los entrevistados relatan que actualmente como represalia, la cadena de supermercados está tardando mucho al recibir los bienes, por lo que los productores tienen que invertir más en el precio del transporte desde las fincas a los centros de evaluación y recepción del producto, pues se incurre en gastos operativos adicionales como la gasolina, el pago al conductor y el personal que se encarga de la entrega, entre otros.

A este punto, se destacan elementos importantes que se relatan por los entrevistados: hay una variación unilateral de las condiciones del contrato, y existe una dinámica en la cual se favorece a una de las dos partes, en tanto se libera al distribuidor de responsabilidad y se deben seguir sus condiciones con el fin de entrar en ese mercado. Lo anterior incluyendo la presión por parte de los distribuidores para que los productores asuman riesgos y costos comerciales que no parecen corresponder a lo que debería entenderse como sus obligaciones contractuales²⁰², las cuales, como se dijo anteriormente, no están claramente determinadas desde el inicio.

Estas conductas y dificultades de naturaleza contractual generan un gran peso sobre la actividad económica del productor, que ya aparte de tener que asumir ciertas condiciones climatológicas y logísticas complejas para llevar a cabo su

²⁰² El 20 de julio, Walmart Canadá anunció una inversión de \$ 3.5 mil millones durante cinco años "para generar un fuerte crecimiento" y mejorar la experiencia del cliente en línea y en sucursales. En sí mismo, esto no es sorprendente dada la presión que Amazon está ejerciendo sobre el comercio minorista. Pero cuatro días después, la multinacional envió una carta a sus proveedores informándoles que se impondrían cobros de hasta el 6.25% del costo de los bienes entregados a la cadena para financiar esta inversión. Cinco días después, United Grocers inc. (UGI), que representa el 34% del mercado de alimentos en Canadá (Metro, Super C, etc.), envió una carta similar a sus propios proveedores, queriendo naturalmente beneficiarse de "las mismas ventajas". (...) Las acciones de Walmart y UGI parecen un acuerdo entre los dos gigantes de la alimentación para forzar una caída simultánea en los precios pagados a sus proveedores. La fuerza de estas redes de distribución es tal que pueden dictar sus términos. Los procesadores de alimentos canadienses y, por lo tanto, los productores agrícolas están perdiendo la capacidad de negociar precios justos para sus productos. Algunos proveedores no podrán soportar el golpe, por falta de rentabilidad, lo que conducirá a una mayor concentración del sector y una mayor dependencia de los consumidores. (...) "No hay escenario de que estas tarifas y sanciones arbitrarias beneficien a los consumidores. Por el contrario, se estima que esto tendrá impactos negativos en la seguridad alimentaria de Canadá, ya que los pequeños y medianos distribuidores y procesadores de alimentos ya están teniendo considerables dificultades para abastecer la red minorista". - Marcel Groleau. "Walmart et UGI: une question nationale de sécurité alimentaire." UPA (2020) <https://www.upa.qc.ca/fr/textes-dopinion/2020/09/walmart-et-ugi-une-question-nationale-de-securite-alimentaire/> (Recuperado el 18 de setiembre, 2020)

actividad, debe soportar las prácticas descritas por parte del distribuidor. Es así como estos comportamientos del distribuidor generan una gran incomodidad para el productor, el cual no encuentra un espacio seguro desde la confianza en su contraparte y la buena fe comercial para realizar reclamos o solicitar el cumplimiento de mejores condiciones de ejecución, siendo que además, como ya se mencionó, dichos términos no son claros a efectos de exigir un respeto de los mismos. Esto dado que se ha podido constatar, desde las entrevistas y los casos que han trascendido en los medios nacionales, que los distribuidores abusan de su poder tomando represalias que perjudican al productor en situaciones en las cuales ellos manifiestan su inconformidad, llegando inclusive a cesar el contrato, trayendo como consecuencia que los productores pierdan la posibilidad de posicionar su producto.

4. Represalias y terminación desleal de la relación comercial

Para comprender lo que implica esta arista se hace referencia a lo siguiente:

“La cesación repentina e injustificada de una relación comercial o su terminación sin un preaviso razonable pueden ser también un tipo importante de práctica comercial desleal. Si bien el fin de una relación es parte de la vida empresarial, no debe servir para hostigar a una parte contratante, a través de la negativa a justificar esa decisión o el incumplimiento de un plazo de preaviso razonable. Una posible característica de una práctica leal sería que las partes contratantes velarán por una resolución leal del contrato. La resolución de los contratos debe atenerse a la normativa aplicable a los mismos y ser, al mismo tiempo, notificada con la suficiente antelación a la parte a la que se imponga dicha resolución para que pueda recuperar su inversión.”²⁰³

Con el propósito de contextualizar un poco la situación que se ha presentado en el nivel nacional en temas referentes a los precios y sanciones contractuales, es pertinente mencionar que en Costa Rica se dio a conocer el caso de la empresa Café Volio S.A., que denunció a la Corporación de Supermercados Unidos (en adelante CSU), en tanto se manifestó en los medios de comunicación que:

²⁰³Comisión Europea. “Libro Verde sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa.” (Bruselas: Comisión Europea, 2013) p. 22. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=ES> (Recuperado el 20 de febrero, 2019)

“(...) por supuesta imposición de precios a sus productos (...) y debido a esta situación debió retirar su marca de los estantes de las cadenas de la CSU (Más X Menos, Palí e Hipermás) ante las aparentes presiones ejercidas por la corporación para que le brindara mayores descuentos o le incrementara los precios a otros supermercados o abastecedores. Esto con el fin de que esta corporación pudiera mejorar su rentabilidad.”²⁰⁴

Asimismo, se vislumbra el caso de la embotelladora de refrescos y siropes La Cruz Blanca S.A. quienes tenían 30 años de venderle a los supermercados Más X Menos. Según Víctor Piedra, entonces propietario de la sociedad, se le requirió que el precio otorgado a CSU debía ser inferior a todos los demás. Después exigieron descuentos, pagos imprevistos para participar en promociones y para espacios en góndolas.²⁰⁵ El representante manifestó:

“En setiembre del año anterior, la CSU comunicó a Cruz Blanca que no le entregara más productos. Querían que les diéramos un 30% de descuento, lo cual era entregarles nuestro margen de utilidad. La otra alternativa era un 15% de descuento y que les pagáramos la diferencia. No aceptamos. Según Piedra, hasta grandes compañías ceden con tal de que CSU les compre.”²⁰⁶

Un elemento adicional que se puede valorar es que, relacionado con la actuación de los supermercados en el país, se revela que la misma está supeditada a las instrucciones de representantes internacionales de la cadena. Se menciona por parte de los entrevistados que vislumbran que existe una preocupación en los distribuidores minoristas que las prácticas que acostumbran tener se vuelvan de conocimiento público, y por ende se dé una afectación a su reputación o a sus ventas.

En conclusión, puede verse que se dan muchas prácticas en las cuales los productores están sujetos a las represalias de la parte fuerte del contrato de distribución, que viene a ser el distribuidor minorista. En este sentido, se presentan una especie de sanciones contractuales, so pena de dar por terminado el contrato,

²⁰⁴Ana Camacho y Carlos Cordero. “Más X Menos a examen.” Costa Rica: El Financiero (2001) http://www.elfinancierocr.com/ef_archivo/2001/agosto/04/negocios1.html (Recuperado el 16 de marzo, 2019) También se puede ver al respecto: Randall Cordero. “El orgullo de decirle no a un gigante.” Costa Rica: El Financiero (2007) http://www.elfinancierocr.com/ef_archivo/2007/abril/15/entrevista.html (Recuperado el 16 de marzo, 2019)

²⁰⁵Ibidem.

²⁰⁶Ibidem.

ante una disconformidad por parte del proveedor de apegarse a las condiciones impuestas por el distribuidor.

Respecto a las sanciones contractuales, del análisis de las entrevistas se concluye que no existen sanciones en el nivel monetario, es decir no se cobra ningún tipo de “multa” a los productores que no se adhieren o cumplan con las cuestiones determinadas por parte de los distribuidores minoristas de alimentos.

No obstante, sí se presentan sanciones que se pueden catalogar como “estratégicas” y que no son tan evidentes, ya que se dan prácticas en donde se les castigan con menores pedidos de producto, se les hacen requerimientos más grandes a otros proveedores con los que no han tenido inconvenientes, entre otros. Por este motivo, por parte de los productores se hace constante referencia al miedo que tienen a actuar, especialmente para actuar en nombre propio, debido a que la consecuencia de enfrentarse a los distribuidores minoristas y a sus prácticas puede significar perder clientes y perder el acceso al mercado. Lo anterior en tanto se vislumbra que los grupos de distribuidores minoristas de alimentos se encuentran concentrados en pocos actores en el mercado costarricense. Por esta situación, el número de socios comerciales, de los cuales el productor puede elegir para vender sus productos en este tipo de distribución es muy limitado, y romper relaciones casi implica la salida del productor del mercado.

Otra condición que genera que los productores no tomen acciones legales en contra de los distribuidores tiene relación con las características intrínsecas de los bienes perecederos, que llevan la imposibilidad de almacenar el producto durante un tiempo prolongado para obtener mejores condiciones de compra. Así las cosas, muchas veces el productor no se encuentra en condiciones de rechazar u oponerse a exigencias comerciales impuestas por el distribuidor, por el miedo que no se concrete su negocio y las pérdidas que eso le significaría.

Es por las razones anteriores que se observa una predisposición por parte de los productores agrícolas a no recurrir a los Tribunales de Justicia o a establecer acciones administrativas concretas contra estas prácticas.

Por otro lado, respecto de la extinción de la relación de distribución de alimentos, se debe mencionar que a esta se les aplican las causas comunes de extinción de los contratos, sin embargo, en ciertas ocasiones cuenta con algunas particularidades. Como quedó evidenciado, el contrato de distribución de alimentos, al desarrollarse de forma verbal, se caracteriza porque impera la informalidad, y a pesar que las partes pueden definir un periodo determinado en el cual se vaya a desenvolver la relación contractual, éste no es el caso. Lo que sucede generalmente es que la relación se desarrolla por un periodo indefinido, es una relación a largo plazo, de naturaleza duradera. Aunado a lo anterior, tampoco se caracteriza porque las partes establezcan algún tipo de condición resolutoria al contrato.

Se supone que, desde la teoría de los contratos, aplicable al modelo general de distribución, *“el pretendido desistimiento de una de las partes se convierte en justa causa de resolución del contrato para la otra que estaba dispuesta a cumplir.”*²⁰⁷ Sin embargo, como se explicó de previo, en la práctica de distribución agrícola, el productor simplemente se encuentra a la espera que el distribuidor de alimentos le solicite el pedido. Por lo que, si el distribuidor simplemente decide de forma unilateral no hacerlo, el productor se queda de manos atadas hasta el siguiente periodo.

Bien puede afirmarse, que generalmente es el distribuidor de alimentos quien termina la relación contractual, porque el productor se apega a las disposiciones que determine su contraparte y la mayoría de las veces sólo está esperando los pedidos que le realice, bajo los términos que defina en esa oportunidad. Esto refuerza el por qué los proveedores no actúan ante las condiciones que consideran injustas en su relación con el distribuidor.

A pesar de lo anterior, algunas veces los proveedores se organizan y reflejan dichos desacuerdos. Como consecuencia de los reclamos de los productores, sobre las prácticas que consideran abusivas, se han hecho esfuerzos por parte del MEIC para firmar un “Código de Buenas Prácticas Comerciales” entre varios distribuidores (Automercado, Perimercados, Compre Bien, Pequeño Mundo, PriceSmart, Megasuper y Walmart) y la Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria (CACIA)

²⁰⁷ Martín González. *Los contratos de distribución. Extinción: problemática y práctica*. (España: Tirant Lo Blanch, 2017).

en noviembre del 2017. De *“acuerdo con el MEIC, las prácticas incluidas en el Código se basan en la dinámica de las relaciones comerciales referente a costos, descuentos, promociones, aceptación e inscripción de nuevos productos, promociones, y discriminación de precios, entre otros aspectos, donde prevalezca la libre competencia y sana negociación.”*²⁰⁸ Sin embargo, finalmente en mayo del 2018 WalMart estableció su propio Código de Fortalecimiento de las buenas prácticas comerciales para Centroamérica, y a pesar de ello, no se ha constatado esfuerzo alguno para disminuir estas prácticas evidenciadas.

Del análisis de las cuatro aristas observadas en la práctica costarricense entre los productores y los distribuidores, se concluye que ante la ausencia de la determinación de las cláusulas por escrito, y la determinación unilateral de los términos -constituyéndose en una negociación adhesiva- se dan modificaciones intempestivas de los contratos bajo estudio, dándose transferencias inadecuadas del riesgo comercial. Asimismo, se evidencia que ante los descontentos de la parte productora, se manifiestan represalias “estratégicas” y condiciones que pueden desembocar en la terminación imprevista de la relación comercial.

En este sentido, se percibe que se da una inadaptación del contrato general de distribución cuando es aplicado al ámbito alimentario, debido a que no se cuenta con un marco conveniente para ambas partes de la relación comercial. En la práctica, el contrato de distribución de alimentos se ejecuta partiendo que se cumplen las condiciones generales de los contratos de distribución, como sucedería con otro tipo de bienes, y al asumir la aplicación absoluta de principios como la libertad contractual, la igualdad entre las partes y un principio básico de buena fe y lealtad en la relación comercial.

En síntesis, se evidencia mediante las cuatro aristas de alteraciones al equilibrio contractual y sus manifestaciones, que al aplicar las reglas generales mercantiles del contrato de distribución al ámbito alimentario, se dan problemas entre las partes, teniendo una mayor desventaja la parte proveedora, en tanto está manejando productos perecederos que ya de facto observan complicaciones para el

²⁰⁸Natalia Villalobos. *“MEIC estimula Código de Buenas Prácticas Comerciales.”* Costa Rica: El País (2017) <https://www.elpais.cr/2017/11/27meic-estimula-codigo-de-buenas-practicas-comerciales> (Recuperado el 4 de junio, 2019)

comerciante. Esto, aunado a que no cuentan con la oportunidad para negociar realmente los términos en que se obligan con respecto de la parte distribuidora, pues no pueden esperar a mejoras en el precio o en las condiciones, ante el riesgo de perder el producto.

C. Adaptación del marco jurídico general de los contratos de distribución a los contratos bajo estudio

Como se viene constatando, al aplicar las reglas del contrato general de distribución comercial al ámbito alimentario, se comienzan a generar problemas porque existe una marcada diferencia en el peso económico y poder entre las partes, lo que evidentemente altera el equilibrio contractual y desatiende el principio de igualdad de la teoría general. Por ende, se entiende que de entrada, la teoría que podría aplicarse no satisface plenamente las exigencias de esta relación comercial en el sector de alimentos, y se evidencia que no existe un marco general de aplicación que sea conveniente para ambas partes en este ámbito del mercado.

Sobre el particular, un ejemplo interesante por utilizar como punto de comparación, es la situación que se desarrolla entre Toyota Motor Corporation, multinacional que se enfoca en la fabricación de automóviles, y Purdy Motor quien distribuye vehículos de marca Toyota en territorio costarricense.²⁰⁹ En este caso, Toyota -parte productora- establece las condiciones de distribución de sus bienes,²¹⁰ por ejemplo, que el distribuidor debe vender productos que son fabricados y aprobados previamente por el productor, le indica aspectos relativos a la red de distribución, los lugares en los cuales se puede distribuir el producto, cómo deben ser los tratos con el consumidor, formas en las cuales se debe usar el nombre Toyota, por ejemplo en cuestiones de publicidad, entre otras indicaciones que debe seguir Purdy Motor Corporation. Se desprende de lo anterior, que en este caso es la parte productora, Toyota Motor Corporation, quien establece las condiciones y

²⁰⁹Midas, Inc. "Midas Signs Agreement with a Subsidiary of Purdy Motor to Open Midas Shops in Costa Rica." Midas: Franchising. (2008) https://www.franchising.com/news/20080226_midas_signs_agreement_with_a_subsidiary_of_purdy_m.html (Recuperado el 24 de Febrero, 2019)

²¹⁰Un ejemplo de un acuerdo de distribución de la empresa Toyota Motor Co, se puede encontrar en: Toyota Motor Co. *Automotive Dealer. Sales and Service Agreement.* (Toyota Dealer Agreement, s.f) https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1019849/000095012402000556/k66280ex10-2_7.txt (Recuperado el 24 de febrero, 2019)

pautas a seguir por parte del distribuidor. Con el escenario anteriormente expuesto, se podría realizar un cotejo entre dicha relación de distribución de vehículos, y la relación que se da entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas, en la cual se evidencia una inadaptación del modelo general de distribución.

En la relación objeto de este estudio, los distribuidores minoristas de alimentos se caracterizan por ser empresas de gran poder económico en el mercado, en contraste con sus proveedores agrícolas. Habiendo constatado los elementos de la práctica costarricense en estos contratos, se puede establecer que existe un intercambio de roles, producto del cual la parte distribuidora es la figura con mayor control en la relación, y la que establece las condiciones de forma unilateral.

Esta comparación ejemplifica el desajuste del contrato general de distribución, en tanto, si la situación del ámbito alimentario fuera igual que la relación comercial de distribución de vehículos, los productores agrícolas -quienes se posicionarían como Toyota Motors Corporation, ambos en función comercial de proveedor- podrían estipular con mayor libertad y protagonismo las condiciones en las cuales la empresa distribuidora debería dispensar sus productos.

Desde esta perspectiva se debe recordar que desde la teoría general de los contratos de distribución predominan los principios de lealtad y buena fe comercial, al caracterizarse por ser un contrato de colaboración, con el propósito común de comercializar los productos, mediante el cual, se asume el respeto de un mínimo equilibrio contractual.

Sin embargo, se reitera que en realidad la situación no es así, en tanto hay una evidente diferencia de peso económico, de conocimiento técnico, y hasta de comercialización, sumado a cuestiones ligadas estrechamente a las implicaciones de la actividad agrícola y su papel histórico en Costa Rica. En conclusión, el marco general del contrato de distribución, observado en su carácter mercantil, no es un marco conveniente para las dos partes contractuales que se están analizando a raíz de la situación de hecho.

Mantener el equilibrio contractual es tan importante que desde el ordenamiento jurídico se promueve su protección, ya sea mediante la utilización de normas generales de equilibrio aplicadas por un operador jurídico (interpretación del contrato), o brindar un marco normativo especial (legislación especial). Adicionalmente, siendo que la situación fáctica implica un contexto complejo, al valorar las características particulares que inciden en los productores agrarios, se plantearán algunas consideraciones coincidentes entre este escenario de hecho, con el Derecho Agrario, con el fin de resaltar elementos que resultan de aplicación para estas relaciones, además del Derecho Comercial y el Derecho de Competencia y Consumo.

1. Adaptación por vía de la interpretación del contrato

Sobre la primera de estas formas de mantener el equilibrio en una relación contractual, se puede sostener de manera casi generalizada que, a partir de cierto nivel de desequilibrio, el juez cuenta con una potestad de intervenir, de forma excepcional y según sea el caso, mediante normas y principios generales que promueven la equidad y la buena fe contractual. Aunque esta intervención por parte del juez es una situación poco frecuente en respeto de la autonomía de la voluntad de las partes, se parte de que ante ciertos desequilibrios el juez puede actuar al revisar el contrato, con el objetivo primordial que la relación subsista en lo posible. Dicha postura ha sido cuestionada desde un reconocimiento absoluto de dicha autonomía, argumentándose en contra, de conformidad con la máxima jurídica que el contrato es ley entre las partes.

A tal efecto, si bien el artículo 1022º del Código Civil²¹¹ establece que los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes -en virtud del principio de la autonomía de la voluntad-, por medio del cual pueden crear, modificar o extinguir una relación jurídica, dicha posibilidad no es irrestricta, y por esta razón el artículo 1023º del Código Civil²¹² establece que se:

“(...) faculta a los órganos jurisdiccionales para controlar e incluso anular las cláusulas abusivas o leoninas que eventualmente puedan introducirse en este tipo de contratos, así como la posibilidad de analizar los aspectos de equidad de esos

²¹¹Código Civil de la República de Costa Rica, Ley N°63 del 28 de setiembre de 1887 y sus reformas.

²¹²Código Civil de la República de Costa Rica, Ley N°63 del 28 de setiembre de 1887 y sus reformas.

“acuerdos” a fin de buscar un justo equilibrio en el marco de las contraprestaciones, de manera que no exista un beneficio excesivo o injustificado a favor de uno o de otro.”²¹³

Así las cosas, puede decirse que los jueces están en capacidad de recurrir a las teorías generales de los contratos para definir si en un acuerdo entre comerciantes existe o no una cláusula abusiva o que desequilibre significativamente la equidad contractual. En este sentido, algunos referentes objetivos que pueden alertar de una cláusula abusiva en una relación contractual que atienden a condiciones: *“que limiten, prohíban y/o condicionen el ejercicio de los derechos y libertades de una de las partes contratantes (...) que limiten, disminuyan y/o condicionen la responsabilidad de la parte que ejerce la posición dominante.”²¹⁴* De igual forma, los jueces tienen como instrumentos generales el deber de buena fe, la equidad y el principio de igualdad. En otras palabras:

“(...) se deberá evaluar los criterios de igualdad y posibilidad de negociación entre las partes, es decir quien tiene el poder de imposición del texto contractual por su condición económica, a tal punto que de no aceptación por la parte que se encuentra en debilidad frente a la otra el negocio jurídico no se celebra. Es decir, el contrato celebrado entre comerciantes adquiere las características de un contrato de adhesión, impuesto por aquella parte que por sus condiciones económicas y de mercado tiene facilidades de interponer las características del negocio a su arbitrio, de tal forma que se presenta una situación de debilidad manifiesta frente aquella parte que no le queda de otra, más que aceptar el clausulado impuesto por aquella parte que ejerce posición dominante.”²¹⁵

En esta línea, los contratos al ser sinalagmáticos deben incluir obligaciones equivalentes para las partes, al generar un balance en la situación jurídica. Sin

²¹³Tribunal Contencioso Administrativo, Sección IX. Voto N°00048-10, de las 10 horas del 14 de mayo de 2010 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-476072> (Recuperado el 21 de Febrero, 2019)

²¹⁴María Fernanda Díaz y Catalina Sierra. *“Cláusulas abusivas y el ejercicio de la posición dominante en las relaciones jurídicas entre comerciantes, en observancia al régimen general establecido en la sentencia del 14 de diciembre de 2011 de la Corte Suprema de Justicia del Magistrado Jaime Arrubla Paucar.”* (Trabajo de grado para la Especialización en Derecho Comercial, Pontificia Universidad Javeriana, 2016) p. 32. <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/38887> (Recuperado el 8 de diciembre 2019)

²¹⁵María Fernanda Díaz y Catalina Sierra. *“Cláusulas abusivas y el ejercicio de la posición dominante en las relaciones jurídicas entre comerciantes, en observancia al régimen general establecido en la sentencia del 14 de diciembre de 2011 de la Corte Suprema de Justicia del Magistrado Jaime Arrubla Paucar.”* (Trabajo de grado para la Especialización en Derecho Comercial, Pontificia Universidad Javeriana, 2016) p. 31. <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/38887> (Recuperado el 8 de diciembre 2019)

embargo, pueden presentarse circunstancias en las cuales se genera una grave desproporción en las prestaciones, o un desequilibrio significativo de los derechos y obligaciones de las partes, lo cual podría implicar la afectación de los intereses de una de las partes, o un aprovechamiento de una parte sobre la otra. En consecuencia, resultaría innegable buscar un justo equilibrio de los intereses, ya que a pesar que la intervención judicial en el contrato tenga un carácter excepcional, no deja de ser un mecanismo a implementar para evitar injusticias en situaciones desequilibradas. Así las cosas:

“(…) acorde con el principio de salvación del contrato, resulta evidente la necesidad de sanar la anomalía y tener preferencia por su conservación antes que por su ineficacia, para permitirle así alcanzar el fin práctico al que aspira en cada caso concreto. Por ello, no debe generar perplejidades un aparente contraste entre el equilibrio contractual y la regla pacta sunt servanda, pues esta última no es intangible dado que está gobernada también por el principio de buena fe, valga decir, de buena fe y equidad, que no solo obliga a las partes a cumplir lo pactado, sino también a mantener una conducta leal y seria en todo momento, y particularmente en caso de circunstancias especiales de desequilibrio, la equidad de la cooperación las llama a revisar el contrato y a sanar amigablemente entre ellas cualquier anomalía, antes que abrir el camino a las sanciones que el derecho prevé para estos casos.”²¹⁶

Por lo tanto, pese a la autonomía de la voluntad, pueden presentarse situaciones contractuales de grave abuso, y por ello se busca una intervención judicial con la intención de conservar el equilibrio económico que mantiene la correlatividad de las prestaciones. Por lo tanto, en virtud del principio de buena fe, se busca resguardar el equilibrio contractual, con el propósito de mantener la justicia y equidad entre las partes.

En este sentido, conviene hacer referencia a los elementos que el Derecho Agrario puede aportar para aumentar las condiciones de resguardo de los productores agrícolas. En particular, en lo relativo a las normas que rigen los contratos agroindustriales de integración vertical.

²¹⁶José Chamie. “Equilibrio contractual y cooperación entre las partes: El deber de revisión del contrato.” Universidad Externado: Revista de Derecho Privado, Vol. 14, Nº 14 (2008) <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/552> (Recuperado el 21 de Febrero, 2019)

2. Adaptación mediante la caracterización como contrato agroindustrial

Como se ha expuesto, las relaciones de distribución minorista de alimentos, pueden atenderse desde un enfoque mercantil. Sin embargo, este tipo de relaciones contractuales son complejas y al no estar contempladas en una legislación en concreto²¹⁷, no se circunscriben necesariamente en una sola rama del Derecho. Por el contrario, resulta de gran interés apreciar las soluciones que podrían aportar, desde sus diversas perspectivas, las diferentes ramas del Derecho.²¹⁸

Partiendo de estas consideraciones, debe hacerse alusión al abordaje que sobre la materia contractual presenta el Derecho Agrario. El Derecho Agrario se caracteriza por ser una rama autónoma del Derecho Privado que comienza a consolidarse desde los finales del siglo XIX debido al desarrollo de las actividades de los mercados agrícolas, las cuales no encuentran un sustento jurídico en los esquemas iusprivatistas.²¹⁹ La consolidación de la normativa del Derecho Agrario toma fuerza cuando Costa Rica pasa de ser un Estado Liberal a ser un Estado Social y

²¹⁷ En otros ordenamientos se ha legislado en este sentido, dándose una especie de inter-profesionalidad de la temática. Este desarrollo se ha establecido de forma expresa en Francia, al establecer en el artículo 13 de la Ley identificada como *“LOI N° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous.”*, que: *“El acuerdo alimentario territorial interprofesional vincula a una cooperativa o una organización de productores, uno o más elaboradores y un distribuidor.”* Además: *“El proyecto de ley también prevé el fortalecimiento de las misiones de las organizaciones interprofesionales, facilitar la mediación agrícola y confirmar los principios de transparencia y equidad en las relaciones dentro de la cooperación agrícola. Además, para relanzar la creación de valor, es fundamental poner fin a la “guerra de precios” que ha provocado la pauperización de los productores y el debilitamiento de sectores enteros de la industria alimentaria francesa. (...)Tan pronto como entre en vigor la ley, quedarán prohibidos los descuentos, rebajas y descuentos en la venta de estos productos. (...) Por último, la política alimentaria debe ser un factor de reducción de las desigualdades sociales al permitir que todos tengan acceso a alimentos saludables, inocuos y sostenibles(...)”*République Française. *“LOI N° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous.”* Francia: Légifrance (2018) <https://www.legifrance.gouv.fr/dossierlegislatif/JORFDOLE000036562265/> (Recuperada el 15 de setiembre, 2020)

²¹⁸ En el mismo sentido de la interprofesionalidad, a nivel latinoamericano, por ejemplo se cuenta con la legislación panameña que emitió la *“Ley que establece la organización y funcionamiento de las Cadenas Agroalimentarias de la República de Panamá”*, Ley N° 49 del 2017, emitida por la Asamblea Nacional, publicada en la Gaceta Oficial N° 28304 el 20 de junio del 2017. En esta norma se plantea una cadena agroalimentaria, y se establece en su artículo 1 que esta incluye a *“los actores de los distintos rubros que desarrollan la actividad agropecuaria en el país, que intervienen y se relacionan técnica, social y económicamente, desde la producción primaria, conservación y acondicionamiento, transformación industrial y transformación final y consumo, incorporando los procesos de preproducción, producción, posproducción y comercialización.”*

²¹⁹ Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 15 - 18. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

Democrático de Derecho,²²⁰ en donde se le comienza a dar más importancia a los derechos humanos de segunda generación, entre ellos el Derecho Humano a la Alimentación.^{221 222}

En virtud de esta situación, se incorpora el artículo 50 de la Constitución Política, que establece que: *“El Estado procurará el mayor bienestar a todos los habitantes del país, organizando y estimulando la producción y el más adecuado reparto de la riqueza.”*²²³ Además, tomando en consideración los artículos 45, 46, 69 y 74 de la Carta Magna se van consolidando criterios de justicia social y solidaridad nacional, que reafirman las bases para que exista una protección de la producción nacional, en especial del sector agropecuario, sin dejar de lado al consumidor final, ya que se insta a conseguir productos que no afecten la salud e intereses económicos del ser humano.²²⁴

Con fundamento en lo anterior surge el Derecho Agrario, como un *“complejo ordenado como sistema, de los institutos típicos que regulan la materia “agricultura” sobre el fundamento del criterio biológico que la distingue.”*²²⁵ En este sentido, se promulga *“la Ley de Jurisdicción Agraria de 1982, con la cual se comienzan a crear Tribunales agrarios, a partir de 1987 en todo el país, consolidándose en el año 2000,*

²²⁰ Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 18. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

²²¹ Enrique De Loma-Ossorio. *“El Derecho a la Alimentación. Definición, avances y retos.”* España: Fuhem, Boletín ECOS N°4 (2008) p. 1. <http://www.oda-alc.org/documentos/1341427609.pdf#:~:text=El%20Derecho%20a%20la%20Alimentaci%C3%B3n%20fue%20con%20sagrado%20en%20el%20art%C3%A9culo,sociales%2C%20econ%C3%B3micos%20y%20culturales> (Recuperado el 7 de setiembre, 2020)

²²² Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 43. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019) - *“El Derecho agrario constitucional nace a partir del momento en que se incorporan en la Carta Fundamental los derechos económicos, sociales y culturales, los que vienen a significar el surgimiento de nuevos principios y valores orientados, en primer término, al fomento de la producción, la distribución equitativa de la tierra y de la producción agraria, y la explotación racional de la misma.”*

²²³ Artículo 50 de la Constitución Política de la República de Costa Rica, Ley N° 0 del 8 de noviembre de 1949, emitida por la Asamblea Constituyente. Recuperada de http://www.pgrweb.go.cr/scij/busqueda/normativa/normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=871&strTipM=TC (Recuperado el 13 de agosto, 2019)

²²⁴ Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 54, 56. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

²²⁵ Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 25. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019) Citando a Carrozza (A.) Lezioni di Diritto Agrario, op. cit., pág. 27.

con una competencia territorial y material muy amplia en todo el país.”²²⁶ Dicha Ley²²⁷ establece en su numeral segundo inciso h), que le corresponde a los tribunales agrarios conocer: “De todo lo relativo a los actos y contratos en que sea parte un empresario agrícola, originados en el ejercicio de las actividades de producción, transformación, industrialización y enajenación de productos agrícolas.”²²⁸

Debe valorarse que esta es la normativa vigente hasta el momento de la culminación de la redacción del presente trabajo investigativo. No obstante, se tiene en consideración que la nueva normativa referente a la jurisdicción agraria que introduce el Código Procesal Agrario, entra a regir a partir del 28 de febrero del año 2021, y podría reforzar la competencia para el conocimiento de este tipo de relaciones en dicha jurisdicción, de conformidad con los artículos 1 y 2 del Código Procesal Agrario, Ley N° 9609 del 27 de setiembre de 2018.

A partir de estas disposiciones podría interpretarse que los contratos de distribución minorista de alimentos se verían comprendidos dentro de esta jurisdicción, al encontrarse involucrado un productor agrario (empresario agrario). Este es quien organiza los elementos de la producción, realiza una actividad agraria principal consistente en el cultivo de frutas o vegetales, y por ende, debe de asumir un doble riesgo: tanto el biológico, como consecuencia de la actividad que realiza, como el de mercado, al momento en que busca posicionar su producto. Al respecto, Antonio Carroza indica que la actividad productiva agrícola consiste en: “El desarrollo de un ciclo biológico, vegetal o animal, ligado directa o indirectamente al disfrute de las fuerzas y de los recursos naturales y que se resuelve económicamente en la obtención de frutos, vegetales o animales, destinados al consumo directo bien tales cuales, o bien previa una o múltiples transformaciones.”²²⁹

En relación con las implicaciones anteriores, la figura referente a los contratos de distribución minorista de alimentos que se estudian en el presente trabajo, presentan similitudes, pero también diferencias sustanciales con la figura

²²⁶ Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 19. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

²²⁷ Ley de la Jurisdicción Agraria, Ley N° 6734 del 29 de marzo de 1982.

²²⁸ Ley de la Jurisdicción Agraria, Ley N° 6734 del 29 de marzo de 1982.

²²⁹ Ricardo Zeledón. *Derecho Agrario*. (Costa Rica: Investigaciones Jurídicas S.A, 2007) p. 112.

del contrato agroindustrial; de la misma manera en que puede confundirse esta relación contractual con el contrato de compraventa, como se explicó previamente. Por lo anterior, de seguido se realizará una confrontación sustancial entre el contrato de distribución minorista de alimentos y los contratos agroindustriales. Sobre estos últimos se debe comprender que:

“El empresario agrario se relaciona contractualmente con empresas industriales y comerciales, buscando formas alternativas en la producción de vegetales y animales, y de esa forma asegurarse el ingreso económico con la colocación de su producto (...) En el desarrollo actual de la economía, el agricultor, el productor o empresario agrario, se ha visto en la necesidad de integrarse con otros sujetos del mismo sector productivo y así obtener una producción competitiva en el mercado (integración horizontal), o bien, con sujetos de otras fases de la economía como son empresas industrializadoras o comercializadoras (integración vertical).”²³⁰

En virtud de ello, de entrada se podría considerar que las relaciones que surgen entre los proveedores agrícolas y los supermercados se caracterizan por ser relaciones de integración vertical, ya que las partes se sitúan en diferentes fases de la cadena de producción de alimentos. Por ello se procederá a explicar la no presencia del carácter “asociativo” stricto sensu, la desvinculación entre el distribuidor y la producción, la no existencia de un compromiso previo de compra, y la existencia actual del producto en venta en los contratos de distribución minorista de alimentos, con el propósito de aclarar que dichos contratos presentan similitudes pero a la vez diferencias.

i. La no presencia del carácter “asociativo” stricto sensu

El contrato bajo estudio podría eventualmente ser considerado como un contrato agroindustrial de integración vertical. No obstante, la relación de hecho bajo estudio lleva una diferencia sustancial que sugiere alejarse de esa consideración. Se trata del carácter asociativo que es propio de los contratos de integración, el cual no aparece claramente reflejado en las relaciones contractuales bajo análisis.

²³⁰ Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 362. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

A este respecto, la Sala Primera de Casación²³¹ mencionó lo siguiente:

*“(...) pueden identificarse como contrato agroindustrial todos aquellos acuerdos entre empresarios agrícolas -zootécnicos o fitotécnicos- y empresarios industrializadores o comercializadores, a través de una integración vertical de las actividades agrícola y comercial, de la cual nacen obligaciones recíprocas de la más diversa índole, tendientes -entre otras- a producir en forma asociada un determinado producto con características predeterminadas, bajo la gestión del empresario agrario en la agricultura, recibiendo en contraprestación servicios y asistencia del empresario comercial además del pago. El contrato puede nacer proveniente de la ley o de un acuerdo entre un grupo de empresarios agrícolas con uno comercial, o de la representación de los primeros con grupos de empresarios comerciales -siendo en este segundo caso identificados como acuerdos interprofesionales-, por lo que se les identifica como contratos de integración vertical, que se concretan luego en forma individual entre unos y otros, generándose entre ellos una amplia gama de obligaciones de hacer.”*²³² (El resaltado se suple)

Puede vislumbrarse que el contrato agroindustrial implica una asociación, dado que este tipo de contratos *“se caracterizan por la cooperación de dos o más personas para la realización de un interés común (...) dicho interés particular se satisface de manera mediata, en tanto el proyecto común tenga éxito (...) en los contratos asociativos, las pérdidas repercuten proporcionalmente sobre las partes que han aceptado correr riesgos en común.”*²³³ A partir de ese elemento, resalta la distinción que se observa entre el contrato de distribución minorista de alimentos y el contrato de integración agroindustrial. En el primero de ellos no existe una integración entre las partes, puesto que no se presenta una asociación tendiente a producir un producto con características específicas, a modo de proyecto en común. En lo esencial:

“(...) conviene tener claro que el contrato de distribución no es un contrato asociativo, en el sentido estricto del término -esto es, contratos donde cada parte realiza un aporte con miras a repartirse las utilidades proporcionales resultantes de una actividad económica común--. En el contrato de distribución, cada parte

²³¹Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°00123, de las 15 horas del 31 de julio de 1991 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-860> (Recuperado el 7 de setiembre, 2020)

²³²Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 363. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019) Citando a la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°00123, de las 15 horas del 31 de julio de 1991

²³³Federico Torrealba. *Contratos Especiales Civiles y Mercantiles*. (Costa Rica, 2016) p. 988.

conserva su independencia y riesgo empresariales. Cada parte, con propio capital y organización, asume el riesgo y ventura de sus propias operaciones comerciales y decisiones financieras. Los rendimientos que cada parte obtenga de la utilización eficiente de sus recursos productivos y de su propio capital, en su respectivo segmento, le pertenece a cada cual. El distribuidor es el legítimo dueño del sobreprecio o margen que obtenga en la reventa de los productos adquiridos del principal. Correlativamente, el principal no tiene que compartir sus utilidades con el distribuidor. Si bien es frecuente que se establezcan premios, presupuestos de promoción y otros beneficios para el distribuidor, ligados a la realización de ciertas metas preestablecidas, tales prestaciones tienen su causa en el esfuerzo compartido de colaboración, no en la repartición de utilidades en proporción a un aporte –que es la causa atributiva en los contratos asociativos.”²³⁴

De tal manera, los contratos de distribución minorista de alimentos se diferencian de los contratos agroindustriales, ya que los primeros no son contratos asociativos en sentido estricto. Más bien atienden a una naturaleza de colaboración empresarial, en donde las partes cuentan con una identificación autónoma e independiente entre ellas. Sumado a la consideración sobre el carácter asociativo, la desvinculación del distribuidor con el ciclo productivo apoya también la posición que distingue los contratos.

ii. La desvinculación entre el distribuidor y la producción

Dentro de los esfuerzos que se han dado para definir los contratos de integración en el derecho comparado, puede traerse a colación la experiencia española. En la Ley española 12/2013 del 2 de agosto del mismo año, sobre las medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, se define el contrato de integración de la siguiente manera:

“Contrato de integración: Es aquella modalidad de contrato alimentario en el que una de las partes, denominada integrador, se obliga frente a la otra parte denominado integrado, a proporcionar todos o parte de los productos, materias primas e insumos necesarios para la producción objeto del contrato, así como, en su caso, a ejercer la dirección técnica y a hacerse cargo de la producción al concluir el ciclo productivo. Por su parte, el integrado se obliga frente al integrador, a aportar los terrenos, los espacios y las instalaciones, así como los medios y servicios

²³⁴Federico Torrealba. *Contratos Especiales Civiles y Mercantiles*. (Costa Rica, 2016) p.1115 - 1116.

*complementarios que resulten necesarios para completar la producción y una vez obtenida ésta, a su entrega al integrador.*²³⁵

En esta definición legal se establece una obligación para una de las partes, el integrador, de proporcionar materia prima o insumos que se requieran para que se pueda llevar a cabo la actividad agrícola. Un ejemplo de ello es la provisión de semillas, situación que no se presenta en los contratos de distribución de alimentos estudiados. Adicionalmente, en los contratos de distribución en estudio tampoco existe una obligación de ejercer la dirección técnica de la producción, ni de hacerse cargo de ella al finalizar el ciclo productivo, lo que refuerza la diferencia entre ambos contratos, al no existir un vínculo directo con el ciclo productivo.

Aparte de la no existencia de un vínculo “asociativo” *stricto sensu*, el contrato de distribución minorista de alimentos y el contrato agroindustrial también se diferencian en cuanto a los compromisos que adquieren las partes, debido a la no existencia de un compromiso previo de compra en los primeros.

iii. La no existencia de un compromiso previo de compra

Uno de los elementos claves para que los productores participen de un contrato de integración vertical, es la seguridad o garantía que adquieren para efectos de la venta de los frutos de su empresa. En este sentido, en el marco de los contratos de integración, el integrador suele comprometerse a adquirir la producción, incluso fijando de antemano el precio:

(...) Al empresario agrícola le conviene la integración en cuanto se encuentra garantizado con la venta de su producto pactada incluso antes de iniciarse el ciclo biológico, disminuyendo el riesgo de acudir al mercado a colocarlo, además de que ha fijado con el industrial un precio determinado (o por lo general determinable) del cual recibe adelantos o partes aun antes de la entrega, a veces con liquidaciones superiores por participar del valor agregado, y contando la mayoría de las veces con semillas, insumos y asistencia técnica con lo que aumenta considerablemente la cantidad del bien a entregar al industrial. (...) todo lo anterior sin que implique desligarse de la producción agraria pues al suministrar semillas, insumos o

²³⁵Artículo 5. - Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

animales, así como asistencia técnica -que se descuentan en algunos casos del precio- tiene garantizada la calidad de los bienes por adquirir, pero fundamentalmente un cierto control sobre la producción pues la industria vigila todo el proceso.²³⁶

Las entrevistas realizadas durante la presente investigación, muestran un cuadro fáctico distante de la descripción propia del contrato de integración vertical. Estas reflejan un contrato de distribución alimentaria, que reúne las características típicas de la distribución comercial clásica. En este sentido:

“El proveedor despacha mercadería al distribuidor, contra órdenes de pedido. Los bienes ingresan al patrimonio del distribuidor. Cada entrega genera una factura, que documenta créditos individuales a favor del proveedor. A menudo las facturas se emiten con vencimiento diferido, lo cual implica la concesión de crédito comercial al distribuidor. El distribuidor revende la mercadería al precio de conveniencia. Las devoluciones de mercadería al proveedor son ad causam (ej, productos defectuosos).”²³⁷

Se vislumbra de lo anterior, que el contrato de distribución de alimentos se caracteriza por ser una relación compleja, ya que si bien es cierto toma elementos de la materia agraria, de la misma manera presenta particularidades que se vinculan con otras figuras jurídicas.

Adicionalmente, el contrato de distribución de alimentos en estudio, al no tener una garantía previa de compra, no versa sobre productos agrícolas que no han sido cultivados, sino por el contrario se refiere a la venta de productos que ya han concluído con su ciclo productivo.

iv. La existencia actual del producto en venta

También, sobre el contrato agroindustrial se ha establecido que en realidad es un negocio jurídico que *“(...) se refiere a un bien futuro, sea vegetal o animal, que - gravado con los riesgos de la naturaleza- es doblemente incierto. (...) tiene su*

²³⁶ Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 365. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019) Citando a la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°00123, de las 15 horas del 31 de julio de 1991

²³⁷ Federico Torrealba. *Contratos Especiales Civiles y Mercantiles*. (Costa Rica, 2016) p. 42.

duración durante el ciclo productivo, es decir, dentro del concepto de año agrícola(...).²³⁸ Así las cosas, las relaciones como las de los supermercados con los proveedores agrícolas, como se plantea en este trabajo, no se refieren a productos futuros, sino más bien a productos agrícolas ya cultivados y recolectados. Desde este punto de vista, a pesar de su extensión, se contempla la interpretación sobre la materia que realiza la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, al establecer lo siguiente:

“En la cadena económica de producción se distinguen 3 diferentes momentos, en algunas oportunidades vinculados entre sí de conformidad con las exigencias del mercado. El primer momento se encuentra a la base y está constituido por la producción. Sobre ésta, en un lugar más alto, se encuentra la transformación y la industrialización de productos derivados de la producción. Y en lo más alto de la pirámide se encuentra la comercialización. Cuando estos momentos son verificados por los mismos sujetos involucrados surge la conocida integración. Si la integración se verifica entre sujetos de un mismo momento se denomina integración horizontal, el caso más conocido los constituyen las uniones de productores que el derecho los llama consorcios. Cuando la integración abarca uno o dos momentos distintos se denomina integración vertical. Pero lo importante es que los productores, quienes se encuentran a la base, participen también de los beneficios y las decisiones de los otros sujetos de la cadena productiva. En esta integración vertical quien dirige o tiene los mayores poderes generalmente se identifica como integrante, y quien carece de poderes. Para que opere la integración vertical en agricultura los sujetos se interrelacionan a través de los contratos agroindustriales los cuales tienen su origen en la ley o bien dentro de la economía contractual. En Costa Rica los contratos agroindustriales más famosos son los del café y la caña de azúcar porque el productor no solo vende su producto sino que se ve beneficiado por la transformación o industrialización, o bien la misma comercialización tanto a nivel nacional como internacional. Porque este productor no está aislado sino que forma un todo con los otros anillos de la cadena productiva. En la economía contractual sobre todo se conocen con sello de origen, es decir, pertenecientes a una región determinada cuya calidad es identificada por su territorialidad y su historia. Evidentemente en todos estos casos la naturaleza del contrato es agrario, porque la causa del contrato es agraria, sin embargo cuando pesa mucho el tema de la transformación, industrialización o comercialización, alguna parte de la doctrina los califica como de causa mixta, pero siempre agrarios. II. Diferente es la situación de los contratos verificados por los productores agrícolas con los transformadores, industrializadores o comercializadores, o bien cualquier otro sujeto llamado a

²³⁸ Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 366 - 367. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

cumplir parte de una etapa, sin vincularse en el entero proceso, pues en tal circunstancia bien podría no tratarse de contratos agrarios. El ejemplo más claro es el de la compra-venta de productos agrícola, aún cuando ellos vayan dirigidos a la industrialización o comercialización, porque estas últimas en sí mismas son actividades comerciales o industriales, y no solo agrarias. Igual acontece respecto de servicios contratados por los empresarios agrarios, por ejemplo la chapia, la limpia de terrenos para la producción, incluso la compra de bienes para su presentación o transporte, pues en este caso los contratantes no son agrarios, y el contrato no puede convertirse en agrario por la sola presencia del empresario agrícola. III. En el presente proceso la actora refiere que entre ella y las demandadas existió un contrato de suministro, concesión, distribución y venta de banano, según el cual adquiriría la fruta de ellas bajo condición exclusiva y la colocaba en el mercado internacional. Que ese nexo fue roto por decisión unilateral de las accionadas, motivo por el cual reclama la resolución del contrato, el pago de los daños y perjuicios y asimismo la nulidad de determinadas cláusulas del convenio. Es manifiesto de los hechos como también de la petitoria que el convenio era meramente de orden comercial y no agrario pues la actora no se vincula con el proceso de producción sino solamente la venta en el mercado internacional de la fruta que adquiriría de empresas ciertamente agrícolas”²³⁹ (el resaltado se suple)

En este contexto, el análisis del contrato realidad es fundamental, para comprender lo que en la práctica se desprende de la realidad fáctica de cada una de las relaciones. En este sentido, y dadas las similitudes de algunos elementos entre los contratos en contraste, así como con respecto a otras figuras contractuales, es que se han llegado a presentar confusiones entre las diferentes relaciones jurídicas. Esto se ha reflejado en la vía judicial cuando se manifiesta lo siguiente:

“Muchas veces se da una interacción de tipo descendente, pues es la empresa industrial la que integra a los productores imponiendo, en la mayoría de los casos, las condiciones de la contratación desvirtuando la finalidad de la relación agroindustrial. Como consecuencia de ello, aún cuando se trata de un verdadero contrato de ejercicio de la empresa, por integración, han surgido las más diversas calificaciones, poniéndose en duda la naturaleza jurídica del contrato, pues normalmente es tratado como una simple compraventa o contrato de suministro. Algunos, lo califican como “contrato de adhesión”, sobre todo porque en la práctica se utilizan formularios “machotes”, definiéndose el qué, el cuánto, el cuándo, el cómo y el dónde, con poca posibilidad de fijación del contenido y particularidades del contrato entre las partes. (...) Cuando la industria es integrante, prácticamente

²³⁹Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°412, de las 10:15 horas del 13 de junio del 2001 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-159010> (Recuperado el 7 de setiembre, 2020)

le obliga al empresario agrario (integrado) a cumplir con dichas normas técnicas, a riesgo de no recibirle el producto. (...) El productor pretende garantizarse la venta, evitando los riesgos del mercado sobre todo en la oscilación de los precios, y el industrial pretende garantizarse también un precio frente a las mismas oscilaciones controlando la oferta y la demanda.” (...) Estos contratos agroindustriales, conforme se dijo más arriba, muchas veces se formalizan en fórmulas standard o contratos machotes. Sin embargo, en esos documentos no se concreta la totalidad del contenido contractual sino solo una referencia mínima, pues el contrato agroindustrial se refiere a un acuerdo de voluntades colectivo, el cual adquiere eficacia individual solo con la firma de quienes se suman a él.”²⁴⁰

De lo anterior, se puede relacionar lo que pasa con el contrato agroindustrial en la práctica y con el contrato de distribución alimentaria, al confundirse en ciertas circunstancias con otro tipo de contrato. A saber, desde el estudio de la cita precedente, se vislumbra que en los contratos agroindustriales, al no existir contratos escritos que determinen concretamente si se trata de un contrato agroindustrial o no, y al presentarse por medio de una especie de plantillas predefinidas, se convierten en contratos que pueden ser considerados como de adhesión, pero que en el final de cuentas tampoco se subsumen de forma integral dentro de esta categoría. Esta situación también sucede respecto de los contratos de distribución minorista de alimentos, como se explicó previamente, por lo que se perciben situaciones de hecho que el derecho desatiende, al no existir en ninguno de estos modelos contractuales una tipicidad o adecuación legal.

Por el contrario, este escenario no se presenta cuando se trata de productos que se pueden considerar tradicionales como café, caña de azúcar, arroz o banano; respecto de los cuales se configuran contratos agroindustriales que sí son regulados mediante leyes especiales. Lo anterior ya que existe una suerte de integración horizontal, en donde varios productores, al respetar los principios básicos de este tipo de contrato, se comprometen a entregar una determinada cantidad de producto a una empresa que le va imponiendo ciertas condiciones, le facilita materia prima, entre otros.²⁴¹ Dentro de esta confusión de las diferentes denominaciones contractuales, también se puede mencionar la Ley Orgánica de la

²⁴⁰Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 366 - 367. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

²⁴¹Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 361 - 362. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

Agricultura e Industria de la Caña de Azúcar, Ley. Nº 7818,²⁴² que se refiere dentro de su cuerpo a contratos de suministro de caña, los cuales varían de esta categoría contractual.

De este análisis se desprende que el contrato agroindustrial cuenta con similitudes y diferencias respecto del contrato de distribución de alimentos en estudio. Esto da fundamento a la idea de que, para este contrato alimentario de distribución, es posible tomar de base consideraciones relevantes desde la perspectiva del Derecho Agrario, ya que esta rama del derecho al estar ligada con los intereses de la producción genera aseveraciones sumamente ligadas a los propósitos de esta investigación. En este sentido, una reflexión importante desde la jurisdicción agraria debe realizarse en cuanto a los riesgos que asume el productor agrícola:

“En el desarrollo de la actividad agraria, el agricultor, campesino, o como se le denomina modernamente, empresario agrario, combina y organiza distintos factores productivos, tierra o base material de la empresa agraria, instrumentos de producción, capital y trabajo. Desarrolla y ejercita su empresa agraria para dirigir el ciclo de vida animal o vegetal, procurando controlar el riesgo biológico y dirigir orientar el ciclo productivo al punto en el cual deba aprovechar los frutos o productos vegetales o animales. En consecuencia, un primer riesgo asumido por el sujeto de derecho agrario es el riesgo biológico, el cual puede constituirse en un riesgo externo proveniente de los fenómenos propios de la naturaleza, tales como los vientos, la lluvia, las inundaciones, las plagas que dañan o afectan el desarrollo de las plantaciones o la salud de los animales. (...) Un segundo tipo de riesgo biológico son los riesgos internos, producto de los mismos seres animales (ganado, aves, peces) o vegetales (floricultura, fruticultura, horticultura. El tercer tipo de riesgos, son los de carácter estructural, pues si la estructura de la empresa agraria no está adecuado a una buena técnica agraria, que garantice la protección de la producción y el adecuado desarrollo del ciclo biológico, cualquier defecto en la misma puede significar la destrucción del cultivo o la pérdida de la crianza. (...) Como se observa, el productor agrario, para obtener los frutos de su actividad, debe tomar muchas previsiones, para alcanzar el resultado esperado y llevarlo al mercado o venderlo a empresas agroalimentarias o agroindustriales (...) se suma el riesgo económico condicionado por las leyes económicas del mercado de los productos agrícolas, derivado de la inelasticidad demanda de dichos productos con respecto al producto y al rédito del consumidor (leyes de King y Engel), que ligan la

²⁴²Ley Orgánica de la Agricultura e Industrial de la Caña de Azúcar, Ley. No. 7818 del 22 de setiembre de 1998.

*fragilidad del sector agrícola al desarrollo económico y tecnológico del proceso productivo.(...)*²⁴³

Lo anterior resalta la condición de susceptibilidad en la que se encuentra el productor agrícola, al no sólo tener que asumir los riesgos propios de su actividad, sino que también debe hacerle frente a contingencias que se salen de su experticia. Esto de forma adicional a que:

*“(...) el hecho que los productos agrícolas sean perecederos, implica que se deban consumir rápidamente, bajo el riesgo de perderse la producción, y el exceso del producto agrícola produce irremediablemente una rebaja significativa en los precios en perjuicio del productor agrario, que en muchas ocasiones ni siquiera obtiene el reembolso de los costos de producción. Todo ello explica la necesidad de garantizar mayores niveles de protección de la agricultura, de los precios de los productos agrícolas y de los incentivos de actividades agrarias sostenibles, así como el fortalecimiento del asociacionismo y la organización empresarial de los productores agrarios.”*²⁴⁴

A este respecto, *“las relaciones de equilibrio entre las diferentes facetas de la actividad económica (producción, industrialización y comercialización de productos agrarios), para garantizar la distribución equitativa de la riqueza es una norma genérica que orienta la actividad agraria y su regulación a través de toda una serie de leyes especiales”*.²⁴⁵ Es por esto que, teniendo en consideración las implicaciones que acarrear la actividad agrícola y las particularidades de la materia, es que se promueve que el productor agrícola no se vea desprotegido en sus relaciones contractuales, en caso de percibir un daño, o mejor aún, que se vea respaldado a priori para que ese perjuicio no se materialice.

Es por ello que se insta a que se dé un trato equitativo entre los productores agrícolas y los distribuidores de alimentos, a fin de dar cumplimiento a los principios de justicia social por medio de relaciones equilibradas y justas. A raíz de esto es que se fundamenta y defiende una tutela especial por parte del ordenamiento jurídico,

²⁴³ Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 33 - 35. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

²⁴⁴ Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 35. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

²⁴⁵ Enrique Ulate. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Costa Rica: CONAMAJ, 2006) p. 47. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

al considerar las peculiaridades del productor agrario. Lo anterior, debido a las situaciones que se presentan en las relaciones comerciales como las siguiente:

“Cuando la modificación de tales condiciones, por ejemplo el traslado del riesgo biológico, o cambios en los criterios de fijación de precios, dependen de una sola de las partes (generalmente de la empresa agroindustrial), pueden provocarse consecuencias perjudiciales en la contratación, pues se trata de prácticas abusivas o monopólicas, como lo ha establecido la jurisprudencia. De manera tal que si se debate en la vía judicial la existencia de tales prácticas, deben considerarse los elementos objetivos, y los antecedentes jurisprudenciales, a fin de resolver conforme a los principios contenidos en la Constitución Política y en la legislación especial agraria, a fin de garantizar que exista siempre un equilibrio justo en las relaciones contractuales agrarias. (...) Puede ocurrir, como en efecto pasó en este caso, que en la fase de ejecución varíen las condiciones pactadas originalmente. Ello es permisible, siempre y cuando la actuación de una de las partes, en forma unilateral, no afecte la esencia misma de la contratación o quiebre, de manera injustificada e irrazonable, el equilibrio entre las partes. Ahora bien, en la especie, lo que se ha provocado es una alteración de las condiciones originales por las cuales las partes pactaron la forma del precio de la fruta de la palma de aceite, mediante una actuación unilateral del empresario agroindustrial, el cual modifica una de las cláusulas esenciales del contrato, para establecer una cláusula en perjuicio del productor.”²⁴⁶

En síntesis, constantemente se presentan relaciones que se encuentran en un borde difuso entre una disciplina jurídica y otra, y sobre todo si se trata de relaciones contractuales complejas como las que se estudian en el presente trabajo. Es por ello que resulta de interés apreciar el aporte que cada rama del Derecho puede dar a la regulación de estas prácticas contractuales, para encontrar soluciones a las prácticas comerciales desleales constatadas. Sin embargo, no se logra evidenciar una respuesta que se pueda concebir como absoluta y efectiva a la problemática bajo estudio, en razón que la situación de hecho plasmada persiste en la realidad.

Lo anterior refuerza el argumento que se plantea en este trabajo, en cuanto a que se considera necesario contar con un régimen de regulación especial para los contratos de distribución minorista de alimentos, dado que no es justificable que se

²⁴⁶Tribunal Agrario, Voto N°00985, de las 14:51 horas del 30 de octubre de 2014 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-623410> (Recuperado el 7 de setiembre, 2020)

altere el equilibrio contractual pactado desde las condiciones iniciales, y tampoco lo es que no exista una equitativa y justa relación entre las partes. La dificultad adicional en el caso de la distribución minorista de alimentos se da al observar que, en la práctica, no hay una documentación del contrato que permita evidenciar esa alteración en las condiciones. Es por ello que no existe una comprobación desde un instrumento jurídico que detalle los términos iniciales del contrato.

Resulta claro, entonces, que no existe un derecho que se adecue en su totalidad a las prácticas contractuales bajo estudio, al no existir un marco regulatorio específico en el ordenamiento jurídico costarricense, que abarque completamente el contrato de distribución alimentaria y que garantice la equidad en las relaciones. Así pues, tanto el Derecho de la Competencia, cuanto el Mercantil, como el Agrario, podrían aportar una respuesta a ciertas prácticas comerciales injustas y desleales, pero no a todas ellas a la vez.

Por lo tanto, al tratarse de relaciones complejas, el contrato se debe ver desde la realidad, mediante un estudio preciso de los contratos y los casos concretos, para contextualizar los derechos y obligaciones a los cuales se han sometido las partes. Esto permite comprender las características peculiares del contrato, al aumentar las condiciones de protección de la parte más débil. Más aun cuando la distribución de alimentos incide en la realización del Derecho Humano a la Alimentación, tal y como se expone más adelante.

Desde la perspectiva del presente trabajo, como se mencionó en las secciones anteriores, se aspira a la adaptación del marco jurídico general de los contratos de distribución a los contratos bajo estudio, por vía de la interpretación del contrato –sea desde la óptica mercantil o agraria-, pero también se propone la adaptación por medio de una legislación especial.

3. Adaptación mediante la promulgación de una legislación especial

Habiendo considerado los elementos que aporta el Derecho Agrario a la relación contractual fáctica, constatada a través de las entrevistas, se observa como la opción más viable para mantener el equilibrio contractual, como ya se mencionó,

es la creación de un marco normativo especial. Lo anterior puede verse históricamente, en tanto la presencia de recurrentes desequilibrios contractuales en cierto tipo de relaciones ha desencadenado la creación de leyes, que tienen el propósito de regular actuaciones que van en detrimento de los derechos de las personas; un ejemplo de esta situación es el caso del origen del Derecho del Trabajo.

Antes de que se generarán reformas a las prácticas liberales de la Revolución Industrial entre los empleadores y sus trabajadores, producto de un mayor intervencionismo de los Estados, las relaciones laborales se caracterizaban por ser desequilibradas, al generar graves daños a los derechos de las personas, sobre la base de principios de la libre contratación y de la autonomía de la voluntad. En este caso, similar a la relación comercial que nos ocupa, por la naturaleza del vínculo y atendiendo a las características de las partes, en la práctica del mercado se daba un desbalance de poder. Lo anterior al generar que una de las dos partes fuera muy vulnerable y que la relación fuera realmente asimétrica, al observarla desde el Derecho Civil.

De esta forma, al atender a contextos sociales con políticas más protectoras de dicha parte débil, se entendió que había una necesidad de solventar ese desequilibrio generado naturalmente en el comportamiento del mercado, y que la vía para hacerlo era legislar, al establecer disposiciones de orden público, no sujetas a convenio privado en contrario, como el máximo de las jornadas laborales, las vacaciones, los auxilios de cesantía y entre otros derechos laborales. En este sentido:

“(...) el Estado está llamado a involucrarse en esta relación jurídica generada a partir de las relaciones privadas de empleo, con la finalidad de proteger a la parte más débil de esa relación, precisamente en atención a tal tutela, la ley ordinaria recoge y establece una serie de manifestaciones concretas, elevadas a la categoría de principios generales por la doctrina, que se encuentran entrelazados entre sí por una genérica función tutelar del trabajador.”²⁴⁷

²⁴⁷Mariela Céspedes y Harol Fallas. “La función del diálogo social en la evolución del derecho laboral costarricense.” (Tesis para optar por el grado de licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 2010) p. 25. <http://ijj.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/06/La-Funci%C3%B3n-del-Di%C3%A1logo-Social-en-al-Evoluci%C3%B3n-del-Derecho-Laboral-Costarricense.pdf> (Recuperado el 20 de febrero, 2020)

Del ejemplo histórico anterior puede vislumbrarse el desarrollo de una respuesta jurídica a un fenómeno social, surgido a raíz de una relación contractual. En línea con un fenómeno global de reforma,²⁴⁸ esta consolidación de la disciplina del Derecho Laboral surge en Costa Rica con la promulgación del Código de Trabajo²⁴⁹ en 1943, el cual emerge como una solución a diversos problemas de carácter económico, político y social que se presentaban en la práctica, por no observarse el Derecho Civil como un marco normativo suficiente para solventar dichas situaciones. Como refuerzo de lo anterior, se puede entender el surgimiento del Derecho Laboral como sigue:

“Esta rama de la legislación general, el derecho laboral y las garantías sociales, surgieron como consecuencia de la necesidad de regular aún más las relaciones desiguales de las principales clases sociales de nuestra sociedad, los trabajadores de un lado y de otro los patronos. Surgieron estas leyes como excepción, luego rama especializada del derecho común, para atender los conflictos que se presentaban en orden económico social entre estos sectores sociales. (...) Se planteó entonces el problema de esa legislación como un problema social que urgía solución.”²⁵⁰

Similar al proceso de construcción del Derecho Laboral, otro ejemplo de creación de un marco normativo específico para el resguardo de una parte más débil en una relación contractual, es el Derecho de la Competencia. En Costa Rica, esta rama del Derecho se deriva de una norma constitucional, a saber, su artículo 46, que establece una prohibición de las prácticas monopolísticas en manos de particulares, y cualquier restricción o amenaza a la libertad de comercio.

Dicha máxima constitucional permaneció por un tiempo siendo *“más una declaración de aspiración política que la base para la política gubernamental.”*²⁵¹ Sin

²⁴⁸Producto del contexto social de la Primera Guerra Mundial, se vislumbra una necesidad de los países de organizarse en razón de principios de seguridad, consideraciones humanitarias, políticas y económicas que reflejaran transversalmente el valor de la justicia social. En dicho panorama, surge la Organización Internacional del Trabajo, a partir de temas conversados en otros foros con anterioridad, fundada en 1919, con la máxima de mejorar las condiciones de los trabajadores mediante la reglamentación de un estado mínimo de bienestar. Al respecto puede estudiarse más: Organización Internacional de Trabajo. *“Historia de la OIT.”* (s.f) <https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/history/lang-es/index.htm> (Recuperado el 6 de marzo, 2019)

²⁴⁹Código de Trabajo de la República de Costa Rica, Ley Nº 2 del 27 de agosto de 1943.

²⁵⁰Vladimir De la Cruz. *Las luchas sociales en Costa Rica*. (Costa Rica: Editorial de la Universidad de Costa Rica, 2014) p. 141.

²⁵¹Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en alianza con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). *Derecho y Política de la Competencia en Costa Rica. Examen inter-pares*, Costa Rica: OCDE/BID

embargo, ante las consecuencias de fenómenos socioeconómicos observados en el comportamiento de los mercados económicos y en la forma de negociar, así como debido a la gran desigualdad que se ocasionó entre las partes, se vislumbra una necesidad de intervención del Estado para neutralizar de algún modo el desequilibrio de poder de algunos empresarios. De esta forma es que entra en crisis el sistema liberal, y el Estado comienza a regular las relaciones sociales y su impacto en el mercado, al actuar algunas veces incluso como un agente económico particular.²⁵²

Como supuesto general en Costa Rica, en la línea de la tradición jurídica de nuestro país, debe siempre observarse como límite a la libertad contractual la proscripción del abuso del derecho y el deber de buena fe contractual,²⁵³ ya sea en contratos de libre discusión o en contratos de adhesión. Por lo tanto, se promueve una base política y social para generar normas con el fin de matizar los principios del capitalismo, y se genera el interés de regular la aplicación de las leyes de la oferta y la demanda, y de la libre competencia, en razón que algunos grupos o sujetos llegan a tener mayores capacidades económicas y de negociación.

Por lo anterior es que surgen normas que pretenden compensar las eventuales diferencias entre las partes de un contrato, cuando de negociación se trata, debido a su capacidad económica y su poder. En este sentido, fruto de cambios en las políticas económicas costarricenses, que promulgaban una mayor apertura comercial, una liberación de precios y la desregulación del sector financiero, se aprueba en 1994 la Ley Nº7472, Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC). Sobre esto es importante resaltar que:

(2014) p. 23. <https://www.oecd.org/daf/competition/CostaRica-PeerReview2014esp.pdf> (Recuperado el 6 de marzo, 2020)

²⁵²Sobre este tema ver: Verónica Echeverri. *“Del contrato de libre discusión al contrato de adhesión.”* Colombia: Revista Científica Universidad de Medellín, Opinión Jurídica, Vol. 9, Nº17, (2010) p. 133. <https://revistas.udem.edu.co/index.php/opinion/article/view/162/146> (Recuperado el 1 de diciembre, 2019)

²⁵³Artículo 22. - Código Civil de la República de Costa Rica, Ley Nº63 del 28 de setiembre de 1887 y sus reformas: *“La ley no ampara el abuso del derecho o el ejercicio antisocial de éste. Todo acto u omisión en un contrato, que por la intención de su autor, por su objeto o por las circunstancias en que se realice, sobrepase manifiestamente los límites normales del ejercicio de un derecho, con daño para tercero o para la contraparte, dará lugar a la correspondiente indemnización y a la adopción de las medidas judiciales o administrativas que impidan la persistencia en el abuso.”* Como normas conexas pueden verse los artículos 21 y 1023 del Código Civil de la República de Costa Rica, Ley Nº63 del 28 de setiembre de 1887 y sus reformas, que disponen parámetros contractuales, en tanto refieren a los principios de buena fe y equidad en los contratos.

“Probablemente porque era parte de un esfuerzo de reforma más amplio, el alcance de la Ley 7472 va más allá de lo que comúnmente se considera política de competencia. En realidad, la Ley incluye disposiciones que rigen la desregulación económica y la protección del consumidor. Además, también incluye un conjunto de disposiciones que se refieren a la competencia desleal.”²⁵⁴

Como puede verse, en nuestro país la normativa de la promoción de la competencia se liga con la otra rama del Derecho del Consumidor. Por lo tanto, para el desarrollo de esta normativa costarricense, es de relevancia observar el ámbito internacional, en el cual se va gestando una necesidad de regular los desequilibrios, económicos o de conocimiento, presentados en las prácticas cotidianas entre los comerciantes y las afectaciones que las relaciones de poder tienen en los consumidores.

En este sentido, sobre las protecciones al consumidor, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprueba directrices en su resolución 39/248 el 16 de abril de 1985, las cuales luego en el año 1999 y 2015 fueron ampliadas, referentes a la protección del consumidor tanto en el ámbito público como privado. Dichas directrices hacen énfasis en que los consumidores generalmente enfrentan situaciones de desequilibrio debido a su capacidad económica, nivel de educación y poder de negociación, considerándose la parte débil²⁵⁵ de la relación. Es por este

²⁵⁴Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en alianza con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). *Derecho y Política de la Competencia en Costa Rica. Examen inter-pares*, Costa Rica: OCDE/BID (2014) p. 23. <https://www.oecd.org/daf/competition/CostaRica-PeerReview2014esp.pdf> (Recuperado el 6 de marzo, 2020)

²⁵⁵*“El fundamento más importante de la protección jurídica al consumidor es la consideración de que usualmente se encuentra en una situación de desigualdad frente a la contraparte que usualmente, también, es un comerciante con experiencia, conocimiento y sobre todo, con mayores recursos económicos; resultado de lo cual, el consumidor puede acabar siendo injustamente perjudicado en sus relaciones de consumo. (...) Esta consideración del consumidor como la parte más débil de la relación de consumo, que, en consecuencia, requiere de una acción efectiva del Estado para equilibrar la relación, es, a nuestro criterio, la fuente material más importante del así llamado “derecho del consumidor.”* - Ana Lucía Espinoza. *¿Todos somos consumidores? Un vistazo al concepto de Consumidor en Costa Rica*. (Costa Rica: lusmercatorum, 2012). [http://www.derechocomercial-](http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Ensayo_%C2%BFTodos_somos_consumidores_.201153715.pdf)

[cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Ensayo_%C2%BFTodos_somos_consumidores_.201153715.pdf](http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Ensayo_%C2%BFTodos_somos_consumidores_.201153715.pdf) (Recuperado el 21 de febrero, 2019) En este sentido, la misma autora se refiere al: *“Voto 1441 de las 15:35 horas del 2 de junio de 1992. En él, sobre la base de que Costa Rica tiene plasmada en su Constitución Política un Estado Social de Derecho que tiene normas inderogables en protección de ciertas minorías, la Sala Constitucional sentenció: “CONSIDERANDO II: ...es notorio que el consumidor se encuentra en el extremo de la cadena formada por la producción, distribución y comercialización de los bienes de consumo que requiere adquirir para su satisfacción personal y su participación en este proceso, no responde a razones técnicas ni profesionales, sino en la celebración constante de contratos a título personal. Por ello su relación, en esa secuencia comercial es de*

motivo que desde la ONU se insta a los Estados Miembros a formular, fortalecer o mantener una política enérgica de protección al consumidor al incentivar principios de trato justo y equitativo, de transparencia, de educación, entre otros.²⁵⁶ En este sentido: *“Las directrices, según su texto ampliado en el año 1999, parten de premisas generales como la del desequilibrio de poder económico, social y educacional de los consumidores, particularmente en los países en vías de desarrollo, buscando precisamente un desarrollo en dichos ámbitos que sea justo, equitativo y sostenido (...)”*²⁵⁷

En este contexto, y para lograr una protección de los intereses económicos de las partes, y del desarrollo de condiciones mínimas en que deben desenvolverse ciertas relaciones jurídicas, desde la vía judicial costarricense se ha analizado lo siguiente en relación a la Ley N°7472:

*“Ante esta situación de desequilibrio en las relaciones de consumo entre empresarios y consumidores o usuarios, los instrumentos jurídicos tradicionales resultan poco satisfactorios para proteger los intereses de los consumidores, por lo que el legislador, para evitar o al menos paliar en la medida de lo posible esa situación desventajosa del ciudadano-consumidor, ha creado diversos sistemas jurídicos de defensa tratando de encontrar un justo equilibrio entre los intereses recíprocos de consumidores y productores, supliendo así, en cierto modo, determinadas deficiencias funcionales del mercado en el orden de la economía.”*²⁵⁸

inferioridad y requiere de una especial protección frente a los proveedores de los bienes y servicios, a los efectos que de previo a externar su consentimiento contractual cuente con todos los elementos de juicio necesarios, que le permitan expresarlo con toda libertad y ello implica el conocimiento cabal de los bienes y servicios ofrecidos. Van incluidos por lo expresado, en una mezcla armónica, varios principios constitucionales, como la preocupación estatal a favor de los más amplios sectores de la población cuando actúan como consumidores, la reafirmación de la libertad individual al facilitar a los particulares la libre disposición del patrimonio con el concurso del mayor conocimiento posible del bien o servicio a adquirir, la protección de la salud cuando esté involucrada, el ordenamiento y la sistematización de las relaciones recíprocas entre los interesados, la homologación de las prácticas comerciales internacionales al sistema interno y en fin, la mayor protección del funcionamiento del habitante en los medios de subsistencia.”

²⁵⁶Naciones Unidas. *“Directrices para la Protección del Consumidor.”* (Estados Unidos y Suiza: Naciones Unidas, 2016) p. 5, 6, 8, 9. https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ditccplpmisc2016d1_es.pdf (Recuperado el 20 de febrero, 2020)

²⁵⁷Melisa Chacón y Daniel Mora. *“Los derechos del consumidor financiero en la Nueva Arquitectura Financiera Internacional: su aplicación en Costa Rica.”* (Tesis para optar por el grado de licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 2015) p. 34. <http://ijj.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/06/Los-Derechos-del-Consumidor-Financiero-en-la-Nueva-Arquitectura-Financiera-Internacional-Su-Aplicaci%C3%B3n-en-Costa-Rica.pdf> (Recuperado el 21 de febrero, 2020)

²⁵⁸Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°00295, de las 10:45 horas del 26 de abril de 2007 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0004-764484> (Recuperado el 19 de febrero, 2019). En este

Se desprende de lo anterior que, debido al desequilibrio patrimonial entre las partes, tanto comerciante-comerciante, como en la relación comerciante-consumidor, se genera un choque de fuerzas en la relación contractual, donde una de las partes se encuentra en grave desventaja. En este sentido, la creación del marco normativo especial del Derecho de la Competencia, de la mano del Derecho del Consumidor en nuestro país, se crea con el propósito de brindar una tutela tanto a los comerciantes con una desigualdad de poder, como al consumidor, considerado la parte débil de la relación, con el ánimo de proteger de forma efectiva sus derechos e intereses legítimos.

En este sentido, podría pensarse que con el estado normativo actual ya el contrato de distribución en el ámbito alimentario tendría líneas jurídicas de dónde apoyarse con el propósito de solventar las problemáticas costarricenses que observa en la práctica. Lo anterior, al haberse adoptado un marco normativo especial de protección ante las posibles prácticas monopolísticas absolutas o relativas, entre otras prácticas comerciales desleales, así como la protección ante cláusulas abusivas en contratos de adhesión. Asimismo, podría pensarse que los principios y parámetros del Derecho Agrario explicados anteriormente, serían los adecuados para solventar la situación de hecho planteada, en tanto esta rama del Derecho directamente toma las consideraciones de vulnerabilidad históricas y características de los productores agrícolas y de sus bienes de producción.

Sin embargo, a pesar del marco normativo con el que ya se cuenta desde 1994 en materia de Derecho de la Competencia y del Derecho al Consumo, se cuenta con la evidencia recopilada a través de las entrevistas realizadas, que se mantienen prácticas que alertan de una grosera diferencia en el poder que manifiesta cada parte contractual en la formación y ejecución de la relación.

mismo sentido ver: Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°00036, de las 9:15 horas del 26 de abril de 2007 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-597648> (Recuperado el 19 de febrero, 2019), texto que hace referencia a la Sentencia N° 1441, de las 15: 45 horas del 2 de junio de 1992. En vista del surgimiento de una situación desequilibrada en las relaciones de consumo entre empresarios y consumidores o usuarios, los instrumentos jurídicos tradicionales no resultaban suficientes para tutelarlos. Con el fin de evitar, o al menos atenuar esas diferencias, el legislador ha creado diversos sistemas jurídicos de defensa, en aras de encontrar un justo equilibrio entre los intereses recíprocos de consumidores y productores.

Se puede considerar entonces, que los grandes distribuidores minoristas de alimentos ostentan un poder adquisitivo, que se refleja en un fuerte poder de negociación frente a los proveedores. Si bien, la manifestación de las diferencias en el poder adquisitivo o de mercado puede ser incierta, éstas se reflejan en la capacidad con la que cuentan los distribuidores en la elección de los productos que considera aptos para comercializar, ya que éstos determinan con esa decisión la disponibilidad de bienes y por tanto las potenciales compras por parte del consumidor final. En este sentido, los productos que no son adquiridos por estas empresas con un fuerte poder en el mercado, tienen prácticamente anulada o al menos reducida su posibilidad de llegar al consumidor final.²⁵⁹

Dentro de esta perspectiva, vislumbrando la falta de adecuación de la normativa de la LPCDEC y de los instrumentos jurídicos que aporta el Derecho de la Competencia, en relación con los contratos de distribución de alimentos agrícolas, se debe mencionar el análisis realizado en el 2014 por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (en adelante OCDE), en alianza con el Banco Interamericano de Desarrollo (en adelante BID), sobre Derecho y Política de la Competencia en Costa Rica; el cual, establece como algunas de las debilidades de la Ley Nº 7472 las siguientes: la exclusión de numerosos mercados de la protección de la ley; el diseño institucional de la competencia no permite tanta independencia técnica o financiera, además de una reducida capacidad de recurso humano; no hay detalle específico de los procedimientos de investigación y resolución de asuntos de prácticas monopolísticas o concentraciones ilegales, de la mano de la característica que el procedimiento en esencia es el mismo utilizado para determinar cualquier otra falta administrativa; entre otras más específicas.²⁶⁰

²⁵⁹“2. *Abus de la puissance d'achat. Une puissance d'achat. La notion de puissance de puissance d'achat est incertaine. Dans un avis du Conseil de la concurrence, la puissance d'achat des distributeurs a été assimilée à un <<fort pouvoir de négociation vis-à-vis des fournisseurs>>. La jurisprudence pourrait aussi s'inspirer d'une décision de la Commission européenne: "la puissance d'achat confère... à une entreprise commerciale une influence considérable sur le choix des produits mis sur le marché, c'est-à-dire ceux que le consommateur peut acheter. Des produits qui ne sont pas achetés par une entreprise disposant d'une forte puissance d'achat n'ont pratiquement aucune chance d'atteindre le consommateur final, dans la mesure où pour le fournisseur les autres débouchés sont rares."* - Marie Malaurie. *Droit de la distribution*. (Francia: Éditions Dalloz, 2006) p. 230.

²⁶⁰Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en alianza con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). *Derecho y Política de la Competencia en Costa Rica. Examen inter-pares*, Costa Rica: OCDE/BID (2014) p. 63 - 66. <https://www.oecd.org/daf/competition/CostaRica-PeerReview2014esp.pdf> (Recuperado el 6 de marzo, 2020)

Una gran debilidad que se contempla desde la perspectiva de este trabajo, viene desde las definiciones que hace la Ley Nº 7472. En primer lugar, establece las definiciones de agente económico y comerciante o proveedor, sin hacer distinción de posibles diferencias en el peso económico y de conocimientos que puedan tener.

En segundo lugar, a pesar que no hace esa distinción, en el artículo 2 se amplía la protección en la concepción de consumidor, quien históricamente ha sido identificado como la parte débil del contrato, al reconocer además a algunos productores en específico. Lo anterior, en tanto define dentro de esa categoría de consumidor al *“(...) pequeño industrial o al artesano -en los términos definidos en el Reglamento de esta Ley- que adquiera productos terminados o insumos para integrarlos en los procesos para producir, transformar, comercializar o prestar servicios a terceros”²⁶¹*; por lo que se considera que restringe el concepto de sujeto de protección a esta categoría en especial, debiendo el productor cumplir las especificaciones de la norma para que la misma le sea aplicada. Lo anterior se considera que reconoce una diferencia en las capacidades o alcance de estos productores, pero de forma muy limitada, que no brinda un marco de protección general aplicable a todos los contratos.

En línea con lo anterior, existe una nueva tendencia teórica a reconocer que entre comerciantes también pueden encontrarse cláusulas abusivas en sus contratos, llamadas también leoninas o vejatorias, que se han relacionado tradicionalmente a los contratos que se componen entre un comerciante y un consumidor.²⁶² Dicha consideración no se contempla en la actual normativa de forma tan clara, al no incluir expresamente que podrían darse dichos comportamientos entre dos comerciantes con disímiles pesos económicos y de negociación.

²⁶¹Artículo 2. - Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley Nº7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta Nº14 del 19 de enero de 1995.

²⁶²La definición de consumidor, de acuerdo al Artículo 2. - Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley Nº7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta Nº14 del 19 de enero de 1995, es la siguiente: *“Toda persona física o entidad de hecho o de derecho, que, como destinatario final, adquiere, disfruta o utiliza los bienes o los servicios, o bien, recibe información o propuestas para ello. También se considera consumidor al pequeño industrial o al artesano -en los términos definidos en el Reglamento de esta Ley- que adquiera productos terminados o insumos para integrarlos en los procesos para producir, transformar, comercializar o prestar servicios a terceros.”*

A pesar de las definiciones que hace la ley, la disposición de cláusulas abusivas en los contratos de adhesión, contenida en el artículo 42 de la LPCDEC, se podría considerar aplicable para las relaciones desiguales entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores. Si bien esta norma se encuentra ubicada en una parte del cuerpo legal que versa sobre la protección de los consumidores, lo cual podría generar algunos roces de interpretación para su uso, debe resaltarse que la norma no habla en particular de estos, sino que hace referencia al concepto de adherente. No obstante, al no quedar tan clara dicha asimilación, esta ley no viene a solventar directamente los problemas que se generan en la práctica de distribución de alimentos agrícolas.

Desde la perspectiva de este trabajo, y de acuerdo con algunos reconocimientos que se han hecho en vía judicial y doctrinaria, se considera que la disposición sobre cláusulas abusivas debe poder utilizarse del mismo modo para contratos de adhesión civiles o mercantiles, y dicho aspecto no excluye la posibilidad de considerarlas en un contrato entre dos comerciantes.²⁶³ Como refuerzo de lo anterior, sobre este tema en particular, la Sala Primera ha replicado doctrina que reconoce las cláusulas abusivas entre comerciantes, al mencionar lo siguiente:

“La moderna doctrina se ha ocupado sistemáticamente del problema de las llamadas cláusulas abusivas. Al respecto se ha dicho: “Concretamente, se puede entender por cláusulas abusivas, las impuestas unilateralmente por el empresario, que perjudiquen de manera inequitativa a la otra parte, o determinen una posición de desequilibrio entre los derechos y las obligaciones de los contratantes, en perjuicio, por lo común, de los consumidores y usuarios (aunque también de cualquier otro contratante que no llegue a revestir el carácter de consumidor, como puede suceder, p. ej., en el contrato celebrado entre una empresa monopólica y una que deba someterse a las condiciones impuestas por aquella)”. (Así: Juan M. Farina, Contratos comerciales modernos. Buenos Aires, Editorial Astrea, 1994, p. 138). Por otra parte, la misma doctrina reconoce que las cláusulas abusivas, en última instancia, entrañan una lesión del principio de la buena fe contractual.”²⁶⁴ (El subrayado se suple).

²⁶³“(…) Los contratos entre comerciantes se presumen actos de comercio, salvo prueba en contrario. (...)” - Artículo 1. - Código de Comercio de la República de Costa Rica, Ley Nº3284 del 27 de mayo de 1964, publicada en el Alcance 27 de la Gaceta Nº119.

²⁶⁴Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto Nº0065-96, de las 14:45 horas del 28 de junio de 1996. <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-175486> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

En este sentido, se podrían ampliar las condiciones por analizar, más allá de la sola valoración de si coinciden o no con las prácticas monopolísticas que prevé la normativa, y sus requisitos para verificarlas, o de las conductas definidas como competencia desleal.²⁶⁵ Lo anterior a tono con la doctrina colombiana, al establecerse que:

“(...) en el evento de la antigüedad de una de las cláusulas dictada por quien tiene la posición dominante, bien sea por circunstancias económicas, de mercado etc., está (sic) se deberá interpretar en favor de quien no redactó (sic) la cláusula, por lo que como criterio objetivo (...) se podrá tener que el contrato deberá ser interpretado en favor de quien no tuvo posibilidad de negociación, buscando en todo momento proteger la debilidad económica, de mercado etc., que se pudiere presentar, con el fin de que quienes ostentan calidades de posición dominante, no abusen del ejercicio de su posición imponiendo cláusulas abusivas, que generan situación de desventaja contractual.”²⁶⁶

Además de lo anterior, otra debilidad que se observa de la normativa de competencia es que implica una protección a posteriori, cuando ya se han dado las prácticas desleales contrarias a la sana competencia o las cláusulas abusivas, y no de previo en la formación y ejecución del contrato de distribución alimentaria. En este sentido, si bien se ha realizado una reciente e importante reforma a la LPCDEC, emitida mediante la Ley de Fortalecimiento de las Autoridades de Competencia de Costa Rica, Ley N°9736 del 5 de setiembre de 2019,²⁶⁷ mediante la cual se detalla la estructura de las entidades competentes y se establecen sanciones y procedimientos especiales y sumarios de defensa de la competencia, esta condición no altera la indisposición de los productores agrícolas a tomar medidas administrativas por dichas vías, en tanto mantienen un gran temor de accionar en general por las represalias que les podría significar.

²⁶⁵Capítulo III sobre la Promoción de la competencia. - Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley N°7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta N°14 del 19 de enero de 1995.

²⁶⁶María Fernanda Díaz y Catalina Sierra. *“Cláusulas abusivas y el ejercicio de la posición dominante en las relaciones jurídicas entre comerciantes, en observancia al régimen general establecido en la sentencia del 14 de diciembre de 2011 de la Corte Suprema de Justicia del Magistrado Jaime Arrubla Paucar.”* (Trabajo de grado para la Especialización en Derecho Comercial, Pontificia Universidad Javeriana, 2016) p. 14. <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/38887> (Recuperado el 8 de diciembre 2019)

²⁶⁷Ley de Fortalecimiento de las Autoridades de Competencia de Costa Rica, Ley N°9736 del 5 de setiembre de 2019, publicada en el Alcance N°257 de la Gaceta N°219.

Por su parte, la legislación costarricense en materia de competencia se ocupa de los abusos de la posición dominante y de las prácticas contrarias a la competencia, que además de las desventajas apuntadas anteriormente, las prácticas desleales que se han evidenciado de las entrevistas no coinciden con el ámbito de aplicación del Derecho de la Competencia, ya que muchos de los operadores en cuestión ocupan una posición fuerte, pero que no coincide exactamente con todos los elementos de la ley o no se encuadra en sus especificaciones, además de las diferencias terminológicas que se pueden encontrar entre la normativa y la realidad.

Por lo tanto, se puede concluir que existe un claro desequilibrio entre las partes, para el cual las normas generales de Derecho Comercial de Costa Rica, y el marco general mercantil del contrato de distribución, no han sido suficientes para su regulación, en tanto que, a pesar de estos instrumentos, se continúan presentando prácticas indebidas entre las partes que debilitan al productor. Aunado a lo anterior, debido al análisis de las falencias que ostenta la normativa nacional de competencia y consumo, se concluye que para las prácticas desleales que se observan entre las partes del contrato de distribución alimentaria, tampoco es suficiente este marco normativo para volver a equilibrar las relaciones contractuales en este ámbito.

Del mismo modo, como se estableció de previo, a pesar de contar con los aportes y consideraciones particulares que podrían aplicarse desde el Derecho Agrario, en vista de la situación de hecho constatada, puede apreciarse que esa solución tampoco ha sido suficiente para atender la problemática. Lo anterior, además que existen figuras contractuales similares en materia agraria, pero que no se acoplan en su totalidad a la realidad de las relaciones de compraventa de los agricultores con las cadenas de supermercados.

Es por este motivo que, al determinar si la normativa existente es suficiente, la respuesta inmediata sería negativa. Primero que todo, porque al desarrollarse el contrato éste no se desenvuelve sobre las bases de un equilibrio entre las partes; y en segundo lugar, al no verse resguardado este principio en el contrato, se podría considerar que se puede acudir a los desarrollos legislativos y sistemas jurídicos existentes dentro del ordenamiento costarricense, para proteger el buen desarrollo de las prácticas contractuales. No obstante, al valorar lo existente también se revelan insuficiencias que no abarcan de forma integral estas relaciones, ya que no

existe legislación costarricense específica a esta temática, lo cual refuerza la necesidad de un marco especial. Adicional a lo anterior, se debe tener en consideración que las prácticas comerciales desleales van en aumento debido a este desequilibrio contractual existente, lo cual ocasiona una situación perjudicial para el productor agrícola, sin dejar de lado las consecuencias y repercusiones que pueden acaecer a los consumidores.

De acuerdo con todo este análisis, se considera que sí es necesaria la adopción de un marco normativo especial que regule el derecho de los contratos de distribución alimentaria. Se debe tener presente que no se trata sólo de adoptar disposiciones legislativas o iniciativas de autorregulación, sino que el esfuerzo debe ir más allá, considerando la posibilidad de contar con un régimen especial contractual con principios del Derecho de los Contratos que respondan a la relación desigual entre distribuidores minoristas de alimentos y productores agrícolas, resultado del comportamiento natural del mercado, con el fin que se restaure el equilibrio o al menos se disminuya la asimetría existente.

La intención del presente trabajo es determinar una situación de hecho que no está contemplando el Derecho, dado que el contexto fáctico atiende a una problemática que no encuentra solución en el estado actual del ordenamiento jurídico costarricense, desde ninguna de las ramas del Derecho. En otras palabras, se considera que no hay un derecho aplicable actualmente que solucione la problemática, en atención a la complejidad de la misma y a la naturaleza distinguible del caso analizado, en tanto es una relación contractual que puede ser abarcada desde distintos enfoques y desde las distintas ramas del Derecho desarrolladas en el trabajo, a saber: el Derecho Comercial, el Derecho de Competencia y Consumo, y el Derecho Agrario. Ninguno de estos sistemas jurídicos implica una atención real de la situación desequilibrada que se constata a través de las entrevistas, y en ese sentido, se considera desde la perspectiva de este trabajo que es requerido un régimen especial de contratación que atienda las circunstancias concretas implicadas.

Tradicionalmente el Derecho, desde sus orígenes, ha tomado como base horizontes políticos, económicos y jurídicos de los contextos de otros países, para realizar comparaciones e implementar soluciones de otros ordenamientos jurídicos

en la normativa interna. Cabe observar que las situaciones de hecho que se constatan en territorio costarricense, no son ajenas a circunstancias que se han presentado en otras latitudes del globo; por el contrario, se llegan a constatar conexiones directas que se presentan tanto en Costa Rica como fuera de ella.

Es por esta razón, y con el propósito de aumentar las opciones que otorga el derecho nacional existente, que se procederá a analizar las soluciones aportadas por diferentes sistemas jurídicos a la problemática de este trabajo, para conocer las herramientas de otros ordenamientos, además de valorar algunas figuras de iniciativa privada, para encontrar alguna salida favorable que ya haya sido aplicada y que pueda resultar satisfactoria para la realidad actual costarricense.

CAPÍTULO II: LOS DESEQUILIBRIOS DE LA RELACIÓN CONTRACTUAL DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE ALIMENTOS Y SUS INCIDENCIAS EN EL DERECHO HUMANO A LA ALIMENTACIÓN

En el capítulo anterior se constata que el Derecho Comercial que rige las relaciones de distribución de productos en general, aporta un marco que se considera es insuficiente, dado que no abarca todas las problemáticas y situaciones de hecho que se constatan en los contratos de distribución de productos agrícolas. Algo semejante ocurre con las demás ramas del derecho estudiadas -el Derecho a la Competencia, el Derecho al Consumo y el Derecho de los Contratos-, que si bien es cierto, se podría considerar apto en circunstancias específicas, tampoco solventa la problemática. En consecuencia, se vislumbra que en la práctica de distribución agrícola costarricense existe un desequilibrio de poder, el cual trae consigo usanzas que se pueden calificar como injustas o desleales para una de las partes de la relación contractual. Se debe recordar que estas prácticas fueron sintetizadas en 4 aristas, a saber: 1) ausencia de contratos por escrito y negociación adhesiva, 2) modificaciones intempestivas a los contratos, 3) transferencia desleal del riesgo comercial, y 4) represalias y terminación desleal de la relación comercial.

En este sentido, como se explicó de previo, al realizar estudios referentes a si existe la necesidad de adoptar una normativa que regule el contrato entre los grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas, para

prohibir las prácticas desleales y abusivas que afectan el funcionamiento del mercado de alimentos y que repercuten en la adecuada realización del derecho humano a la alimentación, se advierte que dicha problemática no sólo se presenta en territorio costarricense; todo lo contrario, se vislumbran también en otras localidades del globo, es decir son prácticas que se reproducen a nivel mundial. A modo de ejemplo, es pertinente exponer la situación europea:

“En el marco de la cadena de suministro agrícola y alimentario, se producen con frecuencia desequilibrios importantes en cuanto a poder de negociación entre proveedores y compradores de productos agrícolas y alimentarios. Estos desequilibrios en el poder de negociación es probable que conduzcan a prácticas comerciales desleales, si los socios comerciales de mayor tamaño y poder tratan de imponer determinadas prácticas o disposiciones contractuales que les benefician en relación con una transacción de venta. Estas prácticas pueden, por ejemplo, apartarse en gran medida de las buenas conductas comerciales, ser contrarias a la buena fe y a un trato justo e imponerse de manera unilateral por una de las partes a la otra; o imponer una transferencia desproporcionada e injustificada de riesgo económico de una de las partes a la otra; o imponer un desequilibrio importante de derechos y obligaciones a una de las partes. Determinadas prácticas podrían ser manifiestamente desleales, aun cuando ambas partes las aceptaran (...)”²⁶⁸

Desde este punto de vista, se percibe que estos desequilibrios de poder que desencadenaron en prácticas desleales, también se desenvuelven en territorio europeo. Aunado a lo anterior, las autoridades europeas advierten que toda actividad económica puede presentar riesgos comerciales de una u otra manera; sin embargo, los productores agrícolas exponen contingencias particulares propias de su actividad, al lidiar con factores climáticos y procesos biológicos, además de las características propias de sus productos al ser perecederos y estacionales. Asimismo, éstas autoridades enfatizan que *“la política agrícola está claramente más orientada al mercado que en el pasado, la protección contra las prácticas comerciales desleales resulta cada vez más importante para los agentes que intervienen en la cadena de suministro agrícola y alimentario.”²⁶⁹* Es precisamente

²⁶⁸Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 59. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

²⁶⁹Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de

por esta situación, que al verse afectada una comunidad de gran importancia como lo es el sector agrícola, lo cual puede también puede provocar impactos negativos a la cadena de distribución de forma general, que se ven en la necesidad de adoptar medidas para contrarrestar estas situaciones, debido a que la libertad contractual que se daba en la práctica, no resolvía los problemas de fondo al no ser eficaces en la lucha contra las prácticas comerciales desleales. Por lo anterior, en la primera sección de este capítulo se expondrán estas soluciones normativas que ha implementado Europa en su contexto jurídico, con el fin de analizar su viabilidad en el ámbito costarricense.

Además, debido a que, el implemento de una legislación por parte de los entes gubernamentales puede acarrear dificultades y extenderse por un plazo muy largo en el tiempo; también, se tratar de buscar salidas desde un nivel distinto de pertinencia y eficacia, que lleven respuestas más rápidas e inmediatas al problema. Por esta razón, con el propósito de ampliar el panorama de la investigación, y no solo restringir las respuestas a los problemas desde un ámbito jurídico, se indagan posibles soluciones desde la perspectiva privada de las cuales se pueden tomar su fundamento, o bien tomar como un punto de partida que puede establecer cierta ruta que lleve a aminorar los efectos perjudiciales para la parte de la relación más débil, es decir, al productor agrícola. Por ello, este apoyo puede resultar un principio ventajoso, y verse como una solución más vertiginosa debido a la urgencia que lleva esta problemática.

Desde esta perspectiva, con miras a *“Identificar las potenciales consecuencias que tendría una relación desequilibrada entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores, en la realización del derecho humano a la alimentación”* y *“analizar las consecuencias que tienen sobre el derecho humano a la alimentación, las alternativas de solución a la problemática que han sido desarrolladas en otros ordenamientos jurídicos,”* es que surge la necesidad de estudiar otros entornos del Derecho, así como soluciones de origen privado con el propósito de determinar posibles soluciones a las prácticas desleales. Esto, a fin, de considerarlas como respuestas a implementar en el marco costarricense, y así

suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 60. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

erradicar o por lo menos lograr reducir los inconvenientes producto de dichas prácticas adversas. Con la intención primordial, de poder estudiar cómo estas actividades pueden incidir en el derecho humano a la alimentación, el cual será desarrollado con profundidad en la última sección.

La importancia de establecer posibles soluciones para las problemáticas constatadas en el sector agrícola costarricense atiende a la relación que existe entre la agricultura y el derecho humano a la alimentación, en tanto se considera que de no trabajar en remediar las situaciones de desequilibrio que se observan en la relación contractual, entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas, se puede afectar el acceso y la disponibilidad de alimentos, teniendo consecuencias en los consumidores y en su vulnerabilidad alimentaria. En razón de esto, en la segunda sección del presente capítulo se expondrá la situación actual del sector, en función de describir el contexto de vulnerabilidad alimentaria, además de los riesgos internacionales y el contenido del derecho humano a la alimentación, desde la perspectiva de elementos jurídicos y extrajurídicos.

SECCIÓN 1. POSIBLES SOLUCIONES AL DESEQUILIBRIO CONTRACTUAL ENTRE LOS GRANDES DISTRIBUIDORES MINORISTAS Y SUS PROVEEDORES

Para comenzar el análisis, se debe especificar que se tomará como punto de partida el entorno europeo basado en el derecho comunitario, para lo cual resulta de utilidad estudiar el instrumento normativo denominado como Directiva, en específico la Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo del 17 de abril de 2019, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario. Adicional a lo anterior, y relacionado con la normativa de la Unión Europea (en adelante UE), se analizará el caso de la legislación nacional española, que se caracteriza por contar con legislación previa a la Directiva, denominada Ley 12/2013 del 2 de agosto del mismo año, sobre medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria; así como la legislación española posterior a la Directiva, denominada Real Decreto-Ley 5/2020

del 25 de febrero del mismo año, por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.

Sin embargo, la solución a dichos problemas no solamente se debe de abarcar desde un ámbito normativo, sino que puede extenderse también desde una óptica práctica. Desde este punto de vista, además de la regulación anteriormente introducida, se contemplarán soluciones adicionales que se caracterizan por ser distintos mecanismos de naturaleza privada que la comunidad internacional ha adoptado, con el propósito de incentivar las buenas costumbres comerciales. Se trata de alternativas voluntarias que nacen del dinamismo comercial, en respuesta a problemas observados en relación con la disparidad y los desequilibrios, como variaciones a los sistemas tradicionales de comercio, en donde predomine una correcta relación entre las partes. Estas alternativas de naturaleza no gubernamental que son de interés para el presente trabajo son el comercio justo, los circuitos cortos de distribución y la responsabilidad social de las empresas.

A. Opciones que pueden servir de base para dar respuesta a los desequilibrios contractuales entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores de alimentos

A efectos de dar inicio al estudio de las posibles soluciones para reducir los desequilibrios de la relación contractual entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores de alimentos, se debe introducir tanto el marco normativo europeo como los conceptos prácticos que se examinarán. Esto con el propósito de presentar cada uno de ellos de acuerdo con su contexto en específico, y de esta manera lograr comprender su importancia para dar respuesta a los problemas planteados.

1. Contextualización de la normativa extranjera aplicable a los desequilibrios contractuales en la relación de distribución de alimentos

Como aclaración preliminar, se debe esclarecer que en el presente estudio no se toman elementos de ordenamientos jurídicos latinoamericanos, en tanto no se ha encontrado una norma que se ajuste bien al análisis planteado; y tampoco se toman elementos de Derecho comparado provenientes de los ordenamientos

anglosajones, debido a sus divergencias sistémicas con el Derecho continental europeo heredado a Costa Rica. En razón de ello, partiendo que en Costa Rica se cuenta con un sistema romanista-continental europeo, las áreas geográficas que se seleccionaron para realizar el análisis son dos muy cercanas entre ellas: la UE y España, de los cuales se analizarán instrumentos normativos de diferente tipo, a saber: normativa comunitaria y legislación nacional.

En este sentido, se contextualizarán la Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo del 17 de abril de 2019, relativa a las prácticas comerciales desleales en la relaciones entre empresas de la cadena de suministro agrícola y alimentario, y la Ley española 12/2013 del 2 de agosto de 2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria y el derecho que la desarrolla. De la conjunción de ambos cuerpos normativos, se planteará el objetivo de regular el desequilibrio de poder en las relaciones de distribución bajo estudio.

i. La Directiva europea 2019/633

Siguiendo este orden de ideas referente a la Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario (en adelante Directiva 2019/633), se debe realizar una breve contextualización inicial para facilitar su comprensión, por ello se dedican algunas líneas referidas a la estructura institucional de la UE.

Las tres instituciones principales que participan en la elaboración de legislación de la comunidad europea son el Parlamento Europeo, elegido por los ciudadanos europeos y que los representa directamente; el Consejo de la UE, representando a los gobiernos de los Estados miembros, compartiendo la presidencia de forma rotatoria; y la Comisión Europea, que representa los intereses de la Unión en su conjunto, y siendo sus miembros nombrados por los gobiernos

nacionales para velar por el cumplimiento de la normativa y las políticas de interés.²⁷⁰

Adicionalmente, para la UE *“las directivas son actos legislativos en los cuales se establecen objetivos que todos los países de la UE deben cumplir. Sin embargo, corresponde a cada país elaborar sus propias leyes sobre cómo alcanzar esos objetivos.”*²⁷¹ Así, el propósito de la directiva se fundamenta en obligar a los Estados Miembros a legislar con derecho nacional, en función de lo que dictamina la directiva. En otras palabras, no es de aplicación directa, ya que se puede entender que busca la adopción por parte de los países de los planteamientos expuestos en la misma, y que empleen sus líneas de base, siempre enfocándose en la realidad nacional de cada uno de ellos. En este sentido:

*“(…) Las directivas imponen a los Estados miembros de la UE la consecución de un determinado resultado, dándoles libertad para elegir los medios. Para alcanzar los objetivos fijados por cada directiva, los países de la UE deben adoptar medidas que permitan incorporarla al Derecho nacional (transposición). Las autoridades nacionales están obligadas a comunicar tales medidas a la Comisión Europea. La transposición al Derecho nacional debe producirse en el plazo establecido en la propia directiva (suele ser, por lo general, de dos años). En caso de que un Estado miembro no incorpore una directiva a su Derecho interno, la Comisión puede incoar un procedimiento de infracción.”*²⁷²

Es por ello que la directiva es un instrumento jurídico comunitario, del cual se podría decir que contiene recomendaciones, las cuales son vinculantes para conseguir sus propósitos. Para lograr producir ese efecto, los Estados Miembros de la UE se comprometen a incorporarlos en diferentes formas en la normativa interna, y esto se denomina transposición. Por lo que, en síntesis, la directiva como tal es vinculante en cuanto a perseguir el resultado deseado, pero no se manifiesta en los ordenamientos nacionales de forma directa.

²⁷⁰Unión Europea. *“Instituciones y organismos de la UE.”* (Europa, Unión Europea, s.f) https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies_es (Recuperado el 8 de marzo, 2020)

²⁷¹Unión Europea. *“Reglamentos, directivas y otros actos legislativos.”* (Europa, Unión Europea, s.f) https://europa.eu/european-union/eu-law/legal-acts_es#directivas (Recuperado el 10 de febrero, 2020)

²⁷²Unión Europea. *“Tipos de Derecho de la UE.”* (Europa, Unión Europea, s.f) https://ec.europa.eu/info/law/law-making-process/types-eu-law_es (Recuperado el 10 de febrero, 2020)

En relación con la herramienta jurídica comunitaria, es pertinente mencionar que si bien es cierto hay una distinción de este instrumento con la directriz en el ámbito de Costa Rica, ambos conceptos cuentan con ciertas similitudes, así las cosas:

“Se refiere a una relación compleja de persona y/o entes individualmente definidos pero “interconectados”; al igual que el lineamiento es para desarrollar una labor de coordinación y, por ello debe iniciar de un acuerdo de partes y, del ejercer un rol de liderazgo por uno de los involucrados. Se da el reconocimiento a la potestad irrestricta, irrenunciable e innegable de dirección con que cuenta el Estado.”²⁷³

En virtud de lo anterior, si la directiva comunitaria quiere homologarse a un instrumento interno, se podría inferir que hay una similitud entre el concepto de directriz o directiva del sistema costarricense, y el término en el contexto de la UE, ya que se caracteriza por ser una norma que dirige el actuar de los Estados Miembros, como la directriz en Costa Rica dirige el actuar de la Administración Pública. Como contextualización adicional, debe realizarse la aclaración que evidentemente dicha norma propia del sistema de la UE no se utilizará como referente para su aplicación de manera directa al sistema de Costa Rica, salvo por las situaciones de hecho descritas y su tratamiento jurídico, a modo de comparación.

Ahora bien, realizadas las salvedades anteriores, específicamente en relación con la Directiva 2019/633, en cuanto a sus antecedentes y justificación, inicialmente debe decirse que una parte importante de la economía europea depende de la cadena de suministro, ya que ésta refleja un impacto directo en el crecimiento económico y en el empleo de la región. La cadena de suministro, tanto en el ámbito alimentario como en el no alimentario, ha ido cambiando en los últimos años por distintas razones económicas, sociales y demográficos. Algunos de estos cambios han traído consigo prácticas comerciales desleales, distanciándose de los principios de buena fe y lealtad contractual.

En el año 2009, las prácticas comerciales desleales en el sector alimentario se vuelven objeto de debate para la UE, ya que se argumentaba que la competitividad

²⁷³Luis Jiménez. *“Sobre la tutela y la directriz administrativa.”* (Tesis para optar por el título de Licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, 1992) p. 118 - 122.

en la cadena de suministro de alimento se podría ver afectada a causa de la falta de transparencia del mercado, los desequilibrios en el poder de negociación y las prácticas contrarias a la competencia. Lo anterior llevó a inferir que esas prácticas tenían un impacto directo en la vida de los ciudadanos de la UE, además de que los precios de los alimentos iban en ascenso, trayendo consigo una inflación global.²⁷⁴ Seguidamente, en el 2011:

“(...) el Foro de Alto Nivel sobre la Mejora del Funcionamiento de la Cadena Alimentaria, dirigido por la Comisión, aprobó una serie de principios de buenas prácticas en las relaciones verticales de la cadena de suministro alimentario que fueron acordados por organizaciones que representaban a la mayoría de los agentes de la cadena de suministro alimentario. Estos principios pasaron a ser la base de la Iniciativa de la Cadena de Suministro, que se puso en marcha en 2013.”²⁷⁵

Posteriormente, en Estrasburgo en el 2014 se da la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo, y al Comité de las Regiones, acerca de hacer frente a las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre empresas,²⁷⁶ en donde resalta el hecho que no se trata de una normativa a nivel de la UE, y que lo que busca es incentivar a las partes a que participen de forma voluntaria en regímenes que promuevan las buenas prácticas comerciales.

Dicha Comunicación del 2014 explica que, debido al aumento de participantes en la UE, se presentan distintos agentes económicos con diferencias en el poder de negociación, lo que puede dar paso a prácticas comerciales desleales. Ciertamente, se constató que las prácticas comerciales desleales están presentes en

²⁷⁴Comisión Europea. *“Libro Verde sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa.”* (Bruselas: Comisión Europea, 2013) p. 3. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=ES> (Recuperado el 20 de febrero, 2019)

²⁷⁵Antonio Tajani y George Ciamba. *“Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.”* (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 59. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

²⁷⁶Comisión Europea. *“Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité económico y social europeo y al comité económico y social europeo y al comité de las regiones. Hacer frente a las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre empresas. COM (2014) 472 final.”* (Francia: Comisión Europea, 2014) p. 1. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0472&from=EN> (Recuperado el 12 de febrero, 2020)

este tipo de relaciones, en vista de que se presentan modificaciones retroactivas de las cláusulas contractuales, y como resultado generan un temor a recibir represalias comerciales, en caso de disentir con lo propuesto. En este sentido, expone los efectos perjudiciales e impactos negativos que estas prácticas pueden traer consigo, y así hace énfasis en que para solucionar los problemas que generan las prácticas comerciales desleales se debería de hacer una combinación de marcos normativos y voluntarios, en donde se determinen las prácticas desleales y se constituyan los principios para combatirlas.²⁷⁷

Adicional a las inquietudes anteriores, en el 2015 se presenta una crisis agrícola debido a que los precios de ciertos productos se redujeron, y si bien es cierto esto no se debió a la presencia de prácticas comerciales desleales, si posicionó a los agricultores en un lugar más vulnerable ante sus socios comerciales. A raíz del contexto anterior, en el 2016 se da el Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre empresas,²⁷⁸ el cual determina que sus antecedentes inmediatos son ciertas prácticas comerciales desleales que se deberían regular de forma eficaz, considerando que:

“(...) una parte no debería trasladar indebida o injustamente sus propios costes o riesgos empresariales a la otra parte;
- una parte no debería solicitar a la otra parte ventajas o beneficios de cualquier tipo sin llevar a cabo un servicio relacionado con la ventaja o el beneficio solicitado;
- una parte no debería introducir cambios unilaterales ni retroactivos en un contrato, salvo que el contrato lo permita de manera específica en condiciones equitativas;
- no debería ser posible poner fin injustamente a una relación contractual ni amenazar injustificadamente con poner fin a una relación contractual.”²⁷⁹

²⁷⁷Comisión Europea. “Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité económico y social europeo y al comité económico y social europeo y al comité de las regiones. Hacer frente a las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre empresas. COM (2014) 472 final.” (Francia: Comisión Europea, 2014) <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0472&from=EN> (Recuperado el 12 de febrero, 2020)

²⁷⁸Comisión Europea. “Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre empresas. COM (2016) 32 final.” (Bélgica: Comisión Europea, 2016) p. 1. <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/ES/1-2016-32-ES-F1-1.PDF> (Recuperado el 12 de febrero, 2020)

²⁷⁹Comisión Europea. “Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre empresas. COM (2016) 32 final.” (Bélgica: Comisión

Dicho informe precisa que han existido avances significativos, tanto referente a iniciativas voluntarias como marcos reguladores. Respecto a las iniciativas voluntarias menciona la Iniciativa de la Cadena de Suministro (ICS), la cual ha promovido el debate sobre las mejores prácticas y las prácticas comerciales desleales entre los operadores, al iniciar un cambio cultural en la cadena de suministro alimentario. A su vez, el citado informe aprecia que estas iniciativas voluntarias en ciertos países se han desarrollado de forma eficaz, a pesar que en otros no se han desenvuelto con tanto éxito, por lo que existen cuestiones por mejorar. Atinente a los marcos reguladores, los considera como avances muy importantes en donde los sistemas de garantía de cumplimientos no solo regulan la reparación judicial sino que contemplan el factor miedo de las víctimas.^{280 281}

De esta forma, son tres publicaciones de la Comisión Europea las que se pueden considerar como la base y los antecedentes que han dado pie a la creación de la Directiva 2019/633 en estudio:

“(...) la Comisión desde 2009 (la Comunicación de la Comisión de 28 de octubre de 2009 sobre la mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria en Europa, la Comunicación de la Comisión de 15 de julio de 2014 sobre cómo hacer frente a las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre

Europea, 2016) p. 5. <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/ES/1-2016-32-ES-F1-1.PDF> (Recuperado el 12 de febrero, 2020)

²⁸⁰Comisión Europea. “Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre empresas. COM (2016) 32 final.” (Bélgica: Comisión Europea, 2016) p. 9 - 10. <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/ES/1-2016-32-ES-F1-1.PDF> (Recuperado el 12 de febrero, 2020)

²⁸¹“El Parlamento Europeo, en su resolución de 7 de junio de 2016 sobre prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario (4), invitó a la Comisión a que presentara una propuesta de marco jurídico de la Unión sobre prácticas comerciales desleales. El Consejo, en sus conclusiones de 12 de diciembre de 2016 sobre el refuerzo de la posición de los agricultores en la cadena de suministro alimentario y la lucha contra las prácticas comerciales desleales, invitó a la Comisión a que llevara a cabo, de manera oportuna, una evaluación de impacto con miras a proponer un marco legislativo o medidas no legislativas de la Unión para hacer frente a las prácticas comerciales desleales. La Comisión preparó una evaluación de impacto, precedida de una consulta pública abierta, así como de una serie de consultas específicas. Además, durante el proceso legislativo, la Comisión aportó una información que demuestra que los grandes agentes representan una parte muy considerable del valor total de la producción.”- Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 60. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

empresas, y el Informe de la Comisión de 29 de enero de 2016 sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre empresas), se han centrado en el funcionamiento de la cadena de suministro alimentario, en particular en la incidencia de prácticas comerciales desleales.”²⁸²

Se debe destacar, que al ser la UE una unión política y económica, que cuenta con 27 países miembros, se considera una de las comunidades más importantes del mundo, y al constatar que se vislumbran prácticas desleales manifestadas en el ámbito alimentario en dicha comunidad, se procede a realizar un estudio del material que esta entidad ha emitido al respecto. En este sentido, y antes de comenzar a realizar el análisis correspondiente se debe aclarar que:

“La mayoría de los Estados miembros, aunque no todos, disponen de normas nacionales específicas que protegen a los proveedores contra las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario. Aun cuando es posible recurrir al Derecho contractual o a iniciativas de autorregulación, el temor a represalias comerciales contra el denunciante, así como los riesgos financieros que supone el desafiar tales prácticas, limitan el valor práctico de esas vías de recurso. Algunos Estados miembros que disponen de normas específicas sobre prácticas comerciales desleales confían por ello a las autoridades administrativas la responsabilidad de controlar su cumplimiento. No obstante, las normas sobre prácticas comerciales desleales de los Estados miembros (cuando existen) se caracterizan por las grandes divergencias que hay entre ellas (...)”²⁸³

A raíz de esta situación de falta de unidad en el material jurídico, y a veces de regulación pertinente en los estados miembros de la UE, se insta al Parlamento y al Consejo Europeo a tomar acciones para comprender mejor el contexto, con la intención de disminuir las dificultades que emanan durante el desarrollo de dichas

²⁸² Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 59. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

²⁸³ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 59. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

relaciones contractuales e interceder regulando las prácticas comerciales desleales en la cadena alimentaria.²⁸⁴

Continuando con el análisis respecto de la pertinencia de la Directiva 2019/633, y como se ha venido señalando, el presente trabajo gira entorno específicamente al contrato de distribución alimentaria entre distribuidores minoristas y sus proveedores de productos perecederos. Por ello, resulta necesario aclarar que el estudio de la Directiva 2019/633, si bien se enfoca en la cadena de suministro, es de vital valor para contar con un acercamiento a las situaciones que se presentan en otro sistema jurídico, que pretende ser muy general y adaptarse a diversos ordenamientos.

En vista de lo anterior, se debe destacar que *“la presente Directiva no armoniza las normas relativas a (...) la definición de contratos de suministro. Por tanto, las normas relativas a la carga de la prueba y a la definición de contratos de suministro son las establecidas por la legislación nacional de los Estados miembros.”*²⁸⁵ No pretende, el presente trabajo, hacer un análisis exhaustivo de la definición que le ha otorgado cada Estado miembro al concepto de contrato de suministro, por lo que se tomará la definición empleada por la OCDE y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (en adelante FAO por sus siglas en inglés), referente a la cadena de suministro agrícola, a saber:

“(...) se refiere al sistema que comprende todas las actividades, organizaciones, actores, tecnología, información, recursos y servicios involucrados en la generación

²⁸⁴“Conviene introducir un nivel mínimo de protección en la Unión contra las prácticas comerciales desleales a fin de reducir la incidencia de tales prácticas que pueden tener repercusiones negativas en los niveles de vida de la comunidad agraria. El planteamiento de armonización mínima incluido en la presente Directiva permite a los Estados miembros adoptar o mantener una normativa nacional que vaya más allá de las prácticas comerciales desleales enumeradas en la presente Directiva.” - Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 59. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

²⁸⁵Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 63. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

de productos agroalimentarios para los mercados de consumo. Abarca actividades ‘aguas arriba’ y ‘aguas abajo’ del sector agrícola, desde el suministro de insumos agrícolas (tales como semillas, fertilizantes, piensos, medicinas o equipos), hasta la producción, manipulación post-cosecha, procesamiento, transporte, mercadotecnia, distribución y venta al por menor (...) De ese modo, consisten en una gran variedad de empresas que van desde los pequeños agricultores, organizaciones agrícolas, cooperativas y empresas start-ups hasta empresas multinacionales pasando por empresas matrices o filiales, pequeñas empresas y fondos propiedad del Estado, actores financieros privados y fundaciones privadas.”²⁸⁶ (El texto subrayado no pertenece al documento original).

Aunado a lo anterior, la Directiva 2019/633 en estudio establece lo siguiente: *“(...) habida cuenta que las prácticas comerciales desleales pueden producirse en cualquier fase de la comercialización de un producto agrícola o alimentario, antes, durante o después de una transacción de venta, los Estados miembros deben asegurarse de que la presente Directiva se aplique a tales prácticas, sea cual sea la fase en que se produzcan.”²⁸⁷* Por tal razón, se debe considerar que la Directiva 2019/633 se refiere a la cadena de suministro de forma general, al involucrar todas las fases y procesos requeridos para concretar la venta de los productos. Ahora bien, la Directiva 2019/633 no deja por fuera el tema de estudio del presente trabajo, sino que, por el contrario, al ser la distribución una etapa fundamental de la cadena de suministro, y por ende del proceso de comercialización, la Directiva 2019/633 le es aplicable de forma directa. Adicionalmente, es pertinente mencionar que se implementaron los esfuerzos necesarios para encontrar material referente al tema de investigación de forma específica, sin embargo no se encontraron documentos alusivos que fueran más concretos que los utilizados.

Para continuar con el análisis del marco normativo europeo es pertinente recordar que:

²⁸⁶ OCDE/FAO. “Guía OCDE-FAO para las cadenas de suministro responsable en el sector agrícola.” Francia: Éditions OCDE, (2017) p. 19. http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/Investment/OECD/FAO_guidance_-_Spanish.pdf (Recuperado el 11 de febrero, 2020)

²⁸⁷ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 61. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

“(…) la mayoría de los Estados miembros ya disponen de normas nacionales sobre prácticas comerciales desleales, aunque divergentes, una directiva constituye el instrumento adecuado para introducir un nivel mínimo de protección en el marco del Derecho de la Unión. Esto debería permitir a los Estados miembros integrar las normas pertinentes en su ordenamiento jurídico nacional de una manera tal que se permita instaurar regímenes cohesivos. No debe impedirse que los Estados miembros mantengan e introduzcan en su territorio una normativa nacional más estricta que establezca un nivel de protección más elevado contra las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario, dentro de los límites del Derecho de la Unión aplicable al funcionamiento del mercado interior y siempre que dicha normativa sea proporcionada.”²⁸⁸

En este sentido, toma importancia la Ley 12/2013, del 2 de agosto de 2013, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°185 del 3 de agosto de 2013, Sección I, página 56551 (en adelante Ley 12/2013). Referente a esta ley, se debe resaltar el hecho que ésta nace a la vida jurídica desde el 2013, es decir, más de cinco años de previo a la emisión de la Directiva 2019/633.

ii. La Ley española 12/2013 y el derecho que la desarrolla

Ahora bien, sobre el nacimiento de la Ley 12/2013 como tal, debe indicarse que esta iniciativa surge de un paquete de 66 medidas en relación con la cadena alimentaria presentadas por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente español (en adelante MAGRAMA) ante el Congreso de los Diputados. Dicha norma se propone, con el fin de mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, aumentar la eficacia y competitividad, así como reducir el desequilibrio, en beneficio no sólo del sector sino también de los consumidores.

El modelo de dicha ley española es mixto y atiende a una estructura tanto de regulación como de autorregulación. En atención al primer tipo de modelo, la Ley 12/2013 se refiere a los contratos alimentarios y a las prácticas comerciales abusivas, definiendo un régimen de contratación y prohibiendo conductas desleales.

²⁸⁸ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 64. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

Respecto de la autorregulación que permite dicha norma, la Ley 12/2013 sostiene que el MAGRAMA debe acordar con las organizaciones representativas un Código de Buenas Prácticas Mercantiles, que promueve la resolución de conflictos de forma alternativa conforme con sus disposiciones, como la mediación en caso de desacuerdo de precios. La Ley adicionalmente crea un Registro Estatal para aquellos operadores que se suscriban a dicho Código, y prevé la posibilidad que se acuerden otros códigos de buenas prácticas.

La Ley 12/2013 crea dos organismos de fiscalización, a saber: el Observatorio de la Cadena Alimentaria (en adelante OCA) y la Agencia de Información y Control Alimentarios (en adelante AICA). El OCA es un órgano colegiado adscrito al MAGRAMA, con el fin de detectar incumplimientos y trasladar a autoridades competentes, al fomentar buenas prácticas y sistemas ágiles de resolución de conflictos entre las partes, además de analizar las estructuras básicas de costes y de precios percibidos. Por su parte, la AICA es un organismo autónomo que tiene como función establecer y desarrollar un régimen de control de acuerdo con la ley, iniciar procedimientos sancionadores y formular denuncias, gestionar el Registro Estatal de Buenas Prácticas Comerciales y colaborar con el OCA en la realización de estudios de mercados. Todo esto al incorporar mecanismos de coordinación entre las Administraciones Públicas para garantizar la Unidad de Mercado.

Ahora bien, se debe resaltar que en este ordenamiento español, emplean un instituto denominado Real Decreto-Ley, el cual se utiliza como un instrumento para la introducción de modificaciones en el ordenamiento, como acciones normativas inmediatas, las cuales se encuentran establecidas en el artículo 86 de la Constitución Española²⁸⁹ y se fundamentan en una urgente necesidad, es decir en situaciones que

²⁸⁹ Artículo 86.- Constitución Española: "1. En caso de extraordinaria y urgente necesidad, el Gobierno podrá dictar disposiciones legislativas provisionales que tomarán la forma de Decretos-leyes y que no podrán afectar al ordenamiento de las instituciones básicas del Estado, a los derechos, deberes y libertades de los ciudadanos regulados en el Título I, al régimen de las Comunidades Autónomas ni al Derecho electoral general. 2. Los Decretos-leyes deberán ser inmediatamente sometidos a debate y votación de totalidad al Congreso de los Diputados, convocado al efecto si no estuviere reunido, en el plazo de los treinta días siguientes a su promulgación. El Congreso habrá de pronunciarse expresamente dentro de dicho plazo sobre su convalidación o derogación, para lo cual el Reglamento establecerá un procedimiento especial y sumario. 3. Durante el plazo establecido en el apartado anterior, las Cortes podrán tramitarlos como proyectos de ley por el procedimiento de urgencia." - Constitución Española. BOE-A-1978-31229 del 29 de diciembre de 1979. «BOE» Nº311, del 29 de diciembre de 1978. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1978-31229> (Recuperada el 29 de febrero, 2020)

se han categorizado como coyunturas económicas problemáticas. En este sentido, se caracterizan por ser *“situaciones concretas de los objetivos gubernamentales que por razones difíciles de prever requieran una acción normativa inmediata en un plazo más breve que el requerido por la vía normal o por el procedimiento de urgencia para la tramitación parlamentaria de las leyes.”*²⁹⁰

De acuerdo con lo anterior, es que surge el Real Decreto-Ley 5/2020 del 25 de febrero de 2020, por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación (en adelante Real Decreto-Ley 5/2020), el cual se caracteriza por ser posterior a la Directiva 2019/633. Si se ordenan los marcos normativos analizados en línea cronológica, de primero se constituye la Ley 12/2013, luego se crea la Directiva 2019/633 y por último se emite el Real Decreto-Ley 5/2020. Es de advertir que esta norma analizada no implica la transposición en sentido estricto de la Directiva 2019/633 dentro del Derecho español. Sin embargo, es relevante el estudio del Real Decreto-Ley 5/2020, en tanto es posterior a la Directiva 2019/633 y surge en atención a la necesidad de que *“los Estados adopten medidas, ampliando el marco normativo significativamente en tiempos recientes, con una apuesta esencial en favor del reequilibrio de la cadena (...)”*²⁹¹

El objetivo del Real Decreto-Ley 5/2020 es emplear modificaciones a la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria; modificación a la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio; así como la modificación a la Ley 23/2015, de 21 de julio, Ordenadora del Sistema de Inspección de Trabajo y Seguridad Social. Para lo que interesa al presente trabajo, se estudiarán los cambios referentes a la Ley 12/2013, siempre teniendo claro que a pesar de las ventajas que presenta dicha ley *“existen elementos que ahora requieren*

²⁹⁰Real Decreto-Ley. *“Por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.”* Ley N° 5/2020, de 25 de febrero de 2020, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°49 del 26 de febrero de 2020, p. 17145. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020) Citando: SSTC 31/2011, de 17 de marzo, FJ 4; 137/2011, de 14 de septiembre, FJ 6, y 100/2012, de 8 de mayo, FJ 8

²⁹¹Real Decreto-Ley. *“Por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.”* Ley N° 5/2020, de 25 de febrero de 2020, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°49 del 26 de febrero de 2020, p. 17140. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020)

*de medidas urgentes para asegurar su plena eficacia (...) Por ese motivo, el presente real decreto-ley incorpora un conjunto sistemático de medidas concretas y con efectos tangibles, que reduzcan los factores perjudiciales y garanticen el nivel de vida, destinadas a mejorar la posición negociadora, la equidad de las relaciones y el justo reparto de los costes generales del sector primario.*²⁹²

Por lo tanto, se realizan modificaciones puntuales a los aspectos más imperiosos de rectificar, al esperar en el futuro una reforma con profundidad de dicho cuerpo normativo; en este sentido, el 30 de junio del año 2020, el Consejo de Ministros Español sometió: *“(...) a informe el anteproyecto de ley que modifica la Ley de la cadena alimentaria para incluir la Directiva relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario, que comienza su tramitación.*”²⁹³

iii. El objetivo de regular el desequilibrio de poder

De acuerdo con todo el marco normativo introducido de previo, se puede vislumbrar su directa interrelación en la regulación de los desequilibrios de poder, con el fin de disminuir las prácticas desleales hacia el sector productivo agrícola. Es por este motivo que es conveniente realizar una comparación sincrónica de las semejanzas y contrastes que presentan los instrumentos jurídicos seleccionados, al iniciar con las disposiciones generales de los mismos; es decir, se hará referencia al objeto, los fines y principios de cada uno, así como el ámbito de aplicación, las definiciones y los mecanismos coercitivos ante el incumplimiento de la norma.

Respecto del objeto de la Directiva 2019/633 y la Ley 12/2013, se puede resaltar que la Directiva 2019/633, por su parte, tiene un objeto que se visualiza más desde la prohibición, al establecer una lista mínima de prácticas comerciales

²⁹²Real Decreto-Ley. *“Por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.”* Ley N° 5/2020, de 25 de febrero de 2020, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°49 del 26 de febrero de 2020, p. 17141. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020)

²⁹³Thomson Reuters. *“Presentada la modificación de la Ley de la cadena alimentaria, que prevé más medidas contra las prácticas desleales.”* España: Editorial Aranzadi S.A.U, Legal Today (2020) <https://www.legaltoday.com/actualidad-juridica/noticias-de-derecho/presentada-la-modificacion-de-la-ley-de-la-cadena-alimentaria-que-preve-mas-medidas-contra-las-practicas-desleales-2020-07-01/> (Recuperado 8 de julio, 2019)

desleales prohibidas en las relaciones entre compradores y proveedores en la cadena de suministro agrícola y alimentario, con normas mínimas para el control del cumplimiento de esas prohibiciones y las autoridades encargadas de fiscalizar estas. Lo anterior desde una perspectiva que pretende armonizar las normas divergentes de los Estados miembros de su comunidad.²⁹⁴

Por su parte, la Ley 12/2013 establece su objeto en positivo, en el sentido de regular las medidas de mejora para el funcionamiento de la cadena alimentaria,²⁹⁵ de acuerdo a los fines que la misma dispone, que sintetizados y en lo que interesa corresponden a: aumentar la eficiencia, eficacia y competitividad del sector alimentario; desarrollar nuevos canales de distribución de los productos alimentarios; conseguir un mayor equilibrio y transparencia en las relaciones comerciales entre los diferentes operadores,²⁹⁶ al regular las prácticas comerciales y promover códigos de buenas prácticas; respeto de las normas de competencia por parte de las empresas de distribución, garantizando los derechos del consumidor en

²⁹⁴Considerando 44 y Artículo 1. - Antonio Tajani y George Ciamba. "Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario." (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 61.
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

²⁹⁵Artículo 1.- Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56556. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

²⁹⁶En relación a esta temática en la Ley 12/2013 de España, el autor Ángel Sánchez establece: "En efecto, en el sector agroalimentario se integran una amplia diversidad de agentes de los sectores de producción, transformación y de la distribución. Más que en el sector transformador, industria agroalimentaria, y en el de la distribución alimentaria (con canales de venta organizados y con un comercio especializado de reducido tamaño), que también, lo que más le preocupa al legislador, es el sector productor con una elevada atomización de la oferta, estamos ante muchos productores pequeños, con una gran dispersión territorial, una rigidez de la demanda y una gran estacionalidad. Tal panorama, condiciona las relaciones de los agentes que operan a lo largo de la cadena alimentaria, evidenciándose deficiencias y asimetrías en el poder de negociación que se traducen en falta de transparencia en la formación de los precios, en prácticas comerciales desleales y contrarias a la competencia que distorsionan el mercado, con un efecto negativo sobre la competitividad del sector alimentario". Ángel Sánchez Hernández. "Los contratos alimentarios en la Ley de la cadena alimentaria. (Referencia a la normativa y doctrina italiana «dei contratti di cessione dei prodotti agrícola e agroalimentaria»)."
Ángel Sánchez. "Los contratos alimentarios en la Ley de la cadena alimentaria. (Referencia a la normativa y doctrina italiana «dei contratti di cessione dei prodotti agrícola e agroalimentaria»)."
España: Actualidad Civil, Nº 3 (2015) p. 2. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5037360> (Recuperado el 5 de setiembre, 2020)

cuanto a la información, así como la disponibilidad de alimentos suficientes y de calidad.²⁹⁷

En cuanto al ámbito de aplicación, ambas normas establecen que debe aplicarse la regulación en todas las fases de la comercialización del producto agrícola o alimentario.²⁹⁸ En particular, la Ley 12/2013 establece que se aplica a las relaciones comerciales que se produzcan entre los operadores que intervienen en la cadena alimentaria, desde la producción a la distribución de alimentos o productos alimenticios. Otro criterio coincidente para el ámbito de aplicación entre ambas normas es un parámetro de relación entre el volumen de negocios entre los proveedores y sus distribuidores, en referencia a productos agrícolas y alimentarios. Asimismo, la Directiva 2019/633 expresamente establece que se aplica a los servicios que el distribuidor le presta al proveedor, y que no aplica para los acuerdos realizados con los consumidores.

Los principios rectores de ambas normas son en general coincidentes, al establecer la Directiva 2019/633 que debe observarse la buena fe, la lealtad comercial, la proporcionalidad, los principios generales del Derecho de la Unión y la Carta de los Derechos Fundamentales de la UE.²⁹⁹ Por su parte, la Ley 12/2013 establece como medulares los principios de equilibrio y justa reciprocidad entre las partes, libertad de pactos, buena fe, interés mutuo, equitativa distribución de

²⁹⁷ Artículo 3.- Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56557. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

²⁹⁸ Se regula en la Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 61. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019) en sus Considerando 14 y 15, y Artículo 1.2; mientras que en la Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56556-56557. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019) se dispone sobre esta materia en su artículo 2. Respecto de lo anterior.

²⁹⁹ Artículo 1.- Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 61. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

riesgos y responsabilidades, cooperación, transparencia y respeto a la libre competencia en el mercado.³⁰⁰

Referente a las definiciones que se encuentran en ambos cuerpos, puede decirse que estas son similares. La Directiva 2019/633 se refiere con prioridad a definir: productos agrícolas y alimentarios, comprador -que en el presente trabajo se entiende como el distribuidor minorista-, autoridad pública, proveedor -se asocia específicamente en este trabajo al productor agrícola-, y productos agrícolas y alimentarios perecederos -de especial interés para este análisis-. En el caso de la Ley 12/2013 se observan las definiciones de cadena alimentaria, sector alimentario, operador, productor primario, alimento o producto alimenticio, contrato alimentario, contrato de integración, información comercial sensible y trazabilidad previsible.

Por otra parte, desde la perspectiva de las disposiciones generales, en cuanto a los mecanismos coercitivos ante el incumplimiento de las normas, debe recordarse que la naturaleza de la Directiva 2019/633 es de un acto en el cual se establecen objetivos que todos los países de la UE deben cumplir, mediante la adopción de normas internas. Tomando esto en cuenta, como mecanismo de coerción se dispone la necesidad de establecer una o más autoridades de ejecución en los países miembros para que fiscalicen el cumplimiento, reciban denuncias, y hagan cumplir las prohibiciones establecidas. Para dicho cumplimiento se pueden incluir la imposición de multas y otras sanciones que cumplan las características de ser efectivas, proporcionales y disuasorias, tomando en cuenta la naturaleza, duración, reiteración y gravedad de las infracciones. Estas pueden ser incluso provisionales, además de la posibilidad de publicar los resultados de las investigaciones y la información sobre distribuidores que hayan cometido infracciones. En cualquier caso, se promueve que los Estados miembros incentiven mecanismos alternos de resolución de conflictos entre las partes de la relación comercial.

Sobre dichos mecanismos coercitivos, la Ley 12/2013 establece tres tipos de aplicación de la potestad sancionadora: 1) la apertura de expedientes

³⁰⁰Artículo 3. - Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56556 - 56557. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

administrativos sancionatorios, 2) la instrucción de una causa penal ante los Tribunales de Justicia, o 3) la incoación de un expediente de infracción de normas de defensa de la competencia. En caso de que se presenten, por los mismos hechos, las gestiones relativas a los tipos de potestad 2) y 3), estas tienen prioridad y suspenden las investigaciones administrativas generales.³⁰¹ En la valoración para aplicar la potestad sancionatoria, la Ley 12/2013 establece la existencia de infracciones administrativas leves, graves y muy graves, al contemplar sanciones de multas pecuniarias de diferente graduación, dependiendo de su gravedad. En esto es coincidente con la Directiva 2019/633, en tanto ambos cuerpos normativos proponen como parámetro de graduación, la intencionalidad o naturaleza del perjuicio causado.³⁰²

Otra coincidencia de la Ley 12/2013 con la Directiva 2019/633 es en relación a la posibilidad de establecer una sanción accesoria de publicar las sanciones impuestas en firme en la vía judicial, así como la información del infractor.³⁰³ Sobre este aspecto, debe aclararse que el Real Decreto-Ley 5/2020 realizó algunas modificaciones a las disposiciones de la Ley; dejando sin contenido el artículo 24 punto 2, respecto de esta materia. En su lugar, agregó el artículo 24 bis, que habilita a la Administración Pública competente a la publicación periódica de las resoluciones sancionatorias en firme, que se deban a infracciones graves y muy graves en materia de contratación alimentaria. Asimismo, establece que en dichas publicaciones deben seguirse normas de protección de datos personales y garantías digitales.³⁰⁴ Para la aplicación de la potestad sancionadora administrativa, la Ley 12/2013 establece diferentes instancias competentes, dependiendo de los supuestos de la relación comercial en específico.

³⁰¹ Artículo 22 incisos 1, 2 y 3. - Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56564 - 56565. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

³⁰² Artículo 25. - Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56566. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

³⁰³ Artículo 24 inciso 2. - Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56566. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

³⁰⁴ Artículos 5 y 6.- Real Decreto-Ley. *“Por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.”* Ley Nº 5/2020, de 25 de febrero de 2020, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº49 del 26 de febrero de 2020, p. 17150 - 17151. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020)

A pesar de la normativa que se adopta en razón del desequilibrio estructural del mercado, la carencia de estabilidad en la fijación de precios en la cadena alimentaria, las disimilitudes en el poder de negociación que se reflejan en la dependencia económica del proveedor respecto del comprador que puede incurrir en la imposición de prácticas comerciales desleales a los agentes con menor poder, las características intrínsecas del sector agrario como lo son los fenómenos climáticos extremos y la naturaleza perecedera de la producción, el declive de precios captado por los agricultores, el creciente impulso de exigencias en la producción, los cambios que se presentan en las tendencias de consumo, entre otros aspectos, es necesario dar respuesta con premura a aspectos directamente relacionados con la cadena alimentaria;³⁰⁵ de esta forma:

“Se trata de actuaciones de carácter urgente y de todo punto inaplazable, que tienen como finalidad evitar el abandono de las explotaciones agrarias y asegurar en la medida de lo posible un reparto equitativo de los costes sociales, ambientales, de competitividad y de sostenibilidad, que se residencian de modo agravado en los operadores que dedican sus esfuerzos al sector primario y, muy especialmente, a los eslabones menos protegidos y más vulnerables, que permitan el mantenimiento y doten de estabilidad a las explotaciones agrarias.”³⁰⁶

Desde esta perspectiva, se denota que los problemas producto de la cadena de distribución de alimentos requieren de soluciones rápidas y efectivas, debido a las consecuencias dañinas que traen consigo para el sector agrícola. Es por ello, que aparte del análisis de un marco estrictamente jurídico, se tomarán en consideración opciones prácticas que se pueden adoptar de forma expedita las cuales pueden reflejar una disminución de los impactos negativos que afectan a este sector tan importante de la economía, con el propósito de sostener un correcto funcionamiento del mercado. De ahí que se introducirán y enmarcarán los conceptos de comercio justo, circuitos cortos de distribución, así como el de

³⁰⁵Real Decreto-Ley. “Por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.” Ley N° 5/2020, de 25 de febrero de 2020, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°49 del 26 de febrero de 2020, p. 17140. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020)

³⁰⁶Real Decreto-Ley. “Por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.” Ley N° 5/2020, de 25 de febrero de 2020, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°49 del 26 de febrero de 2020, p. 17141. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020)

responsabilidad social empresarial, para tener claros sus cimientos que dieron origen a la conceptualización de los mismos, con miras a implementarlos como solución a cada una de las aristas planteadas en el capítulo previo de esta investigación.

2. Contextualización de los conceptos de iniciativa privada aplicables a los desequilibrios contractuales en la relación de distribución de alimentos

Para dar inicio con este esbozo, se comenzará con el concepto de comercio justo, el cual nace con el propósito de romper el paradigma de los sistemas tradicionales de comercio que giran entorno a la maximización de las ganancias, en los cuales emerge un aprovechamiento lucrativo por la parte más fuerte de la relación. Así, el comercio justo, denominado *Fair Trade* en inglés, aparece como una herramienta que busca transformar la economía mundial, al incentivar el desarrollo por medio de un trato justo como base de un nuevo tipo de comercio. Por otro lado, resulta importante contextualizar el esquema que plantean los circuitos cortos de distribución, que plantean una reducción de los intermediarios que existen entre el productor agrícola y el consumidor final. Asimismo, se contextualizará el concepto de la Responsabilidad Social Empresarial, como parte de una gestión ética y responsable de las empresas, en sus relaciones con la comunidad y los actores que intersecan con su negocio.

i. El Comercio Justo (Fair Trade)

El crecimiento del comercio justo significó la creación de organizaciones internacionales. En 1987, 11 importadoras europeas constituyen la Asociación Europea de Comercio Justo, y dos años después se crea IFAT que se transformará en World's Fair Trade Organization (en adelante WFTO por su nombre en inglés³⁰⁷), conocida en el idioma español como la Organización Mundial de Comercio Justo, que actualmente agrupa a 400 organizaciones de todo el mundo.

Los estándares de comercio justo pueden ser variados de forma libre, según la organización que se trate. Es por ello que *“algunas se comprometen*

³⁰⁷Oficina regional para Latinoamérica de la Organización Mundial de Comercio Justo WFTO - LA. *“Qué es el Comercio Justo.”* Paraguay: Wtfo-la.org (2016) <http://www.wfto-la.org/comercio-justo/que-es/> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

*profundamente en el mantenimiento ‘personalizado’ de tal o cual grupo de productores, otras se limitan a comprar y transformar productos suministrados por intermediarios, desde luego, con una trazabilidad garantizada.”*³⁰⁸

A nivel latinoamericano, existe la Oficina Regional para Latinoamérica de la WFTO; actualmente formada por 60 miembros provenientes de 12 países de la región.³⁰⁹ Dicha intención de organizarse se ha ampliado también al sector productivo, al encontrarse la existencia de *“la Asociación Latinoamericana de Pequeños Caficultores (Frente Solidario) Pequeños Apicultores Unidos de América Latina (PAUAL), Coordinadora Latinoamericana Pequeños Productores de Café FLO, así como coordinaciones nacionales en: México, Guatemala, Honduras y Nicaragua.”*³¹⁰

En línea con estos estándares, para que pueda haber una confianza por parte del consumidor, con el desarrollo del esquema de comercio justo, se consideró requerir garantías de naturaleza privada, que certificaran el cumplimiento de las condiciones básicas del movimiento. Así las cosas, al necesitar un ente que no sólo estableciera los requisitos que deben cumplir los productos, sino también los participantes de esta cadena -que van desde el productor hasta el distribuidor de los mismos-, y que controle el cumplimiento de los parámetros establecidos.³¹¹

La primera asociación que surge con el anterior propósito se denomina Max Havelaar³¹², la cual tenía como objetivo *“garantizar con un sello impreso en el embalaje de un producto, que ese producto cumple los criterios de Comercio Justo. De esta forma los consumidores pueden decidir, si estos criterios y el desarrollo de los productores y trabajadores en el Sur son conceptos que merecen su confianza y*

³⁰⁸François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 178.

³⁰⁹Oficina regional para Latinoamérica de la Organización Mundial de Comercio Justo WFTO - LA. *“Quiénes somos.”* Paraguay: wtfo-la.org (2016) <http://www.wfto-la.org/wfto-la/quienes-somos/> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

³¹⁰Ovidio López. *“Comercio Justo, ¡no ayuda!”* México: Revista Vinculado (2003) http://vinculando.org/comerciojusto/cj_noayuda.html#vcite (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

³¹¹François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 177.

³¹²François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 177.

apoyo.”³¹³ Se trata entonces de una certificación que garantiza la existencia de un control previo, el cual verifica que los productos cumplan con los estándares estipulados; sin embargo, no es la única iniciativa que se crea con estos propósitos.³¹⁴ En este sentido, en 1997 se crea la certificación Fairtrade Labelling Organizations International (en adelante FLO).

El proceso de construcción de dichas certificaciones ha generado en algunas ocasiones la creación de sellos, como demarcaciones que se incluyen en los productos, con el fin de que el consumidor pueda tener seguridad que el bien que está comprando lleva un proceso productivo justo. Algunas certificaciones poseen sello distintivo, como la certificación FLO que ostenta el sello denominado Fairtrade (International Fairtrade Certification Mark),³¹⁵ y Ecocert en Francia, que respeta un pliego de condiciones sumamente parecido al de Fairtrade International, y que respalda al mismo tiempo el respeto de las normas de la agricultura orgánica.³¹⁶ Otras certificaciones no poseen un sello distintivo, como por ejemplo las certificaciones de EFTA, IFAT, Importadores alternativos y Tiendas del Mundo.³¹⁷

Ahora bien, por ser otro el foco central de este trabajo, se aclara que a modo de ejemplo se estudiará el caso de FLOCert, por su reconocimiento en el nivel internacional y tener presencia de oficinas regionales en Costa Rica. Con este objetivo es necesario vincular los estándares de comercio justo que establece Fairtrade International, como organización mediadora y la certificación FLO, también

³¹³Coordinadora Estatal de Comercio Justo. “Fairtrade: el sello pionero del Comercio Justo.” España: Comercio Justo (2017) <http://comerciojusto.org/fairtrade-el-sello-pionero-del-comercio-justo/> (Recuperado el 16 de marzo, 2019)

³¹⁴“En el 88, el CJ (comercio justo) toma un nuevo impulso, nace Max Havelaar - Holanda (MH-H), tendencia que se expandió con otros países con el nombre MH, TransFair, FairTrade y otras, se conocen como iniciativas nacionales y hoy forman FLO (FairTrade Labelling Organization International). Existen otras estructuras de CJ, siendo ellas: IFAT (International Federation for Alternative Trade), NEWS! (Network of European World Shops) y EFTA (European FairTrade Association). Las 4 estructuras mencionadas forman el espacio de diálogo FINE.” Ovidio López. “Comercio Justo, ¡no ayuda!” México: Revista Vinculado (2003) http://vinculando.org/comerciojusto/cj_noayuda.html#vcite (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

³¹⁵Oficina regional para Latinoamérica de la Organización Mundial de Comercio Justo WTFO - LA. “Los diez principios internacionales.” Paraguay: wtfo-la.org (2016) <http://comerciojusto.org/que-es-el-comercio-justo-2/los-10-principios-internacionales/> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

³¹⁶François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 179.

³¹⁷Ovidio López. “Comercio Justo, ¡no ayuda!” México: Revista Vinculado (2003) http://vinculando.org/comerciojusto/cj_noayuda.html#vcite (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

conocida como FLOCert, acreditada bajo la norma ISO 17065³¹⁸, la cual aplica los parámetros de medida para el cumplimiento de los requisitos de Fairtrade. En el proceso de certificación, FLOCert utiliza una fórmula para los aplicantes, coordina una auditoría para realizar una inspección de documentos y entrevista a los empleados; luego de haber evaluado la información obtenida, se realiza un reporte de adecuación y se notifica la decisión. En caso de otorgarla, se da un seguimiento por 3 años en el cual se revisan los procesos para asegurar que las prácticas cumplan con estándares, y de ser así, renovar el certificado.³¹⁹

Desde esta perspectiva, se vislumbra que en el comercio justo existe un ente encargado de llevar el control para asegurarse un acceso al mercado de los más desfavorecidos, mediante el apego a buenas prácticas comerciales. Sin embargo, también pueden presentarse patrones comerciales y productivos responsables y sostenibles mediante la aplicación de otro concepto de iniciativa privada conocido con los Circuitos Cortos de Distribución.

ii. Los circuitos cortos de distribución

De esta forma, se debe introducir este concepto de iniciativa privada que se caracteriza por ser importante para mejorar las condiciones del sector agrícola, el cual se denomina circuitos cortos de distribución. Este nace como un movimiento social en contra de la dinámica de la economía del capitalismo global, aplicada por las empresas de distribución grandes o el sector agroindustrial en general, y que pesa sobre la parte débil del sector agrario. Se manifiesta como un cambio en el modelo agroalimentario, especialmente de las zonas urbanas y periurbanas, que pretende integrar a los productores agrícolas en las estructuras de consumo.³²⁰ Esto desde una convicción por parte de los agricultores que el modelo tradicional no permite tener ingresos suficientes y estables, lo cual aumenta su interés por generar

³¹⁸Fairtrade Labelling Organizations International. "FLOCERT assuring fairness." Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) <https://text.flocert.net/about-flocert/vision-values/quality-and-appeals/> (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

³¹⁹Fairtrade Labelling Organizations International. "How it works." Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) <https://www.flocert.net/solutions/fairtrade-resources/how-it-works/> (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

³²⁰Daniel López. "Canales cortos de comercialización, un elemento dinamizador." España: Amasando la realidad, SABS, N°8 (2012) https://ddd.uab.cat/pub/sobali/sobali_a2012m1n8/sobali_a2012m1n8p20.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

redes alternativas de producción y comercialización de alimentos. Dicho cambio se visualiza en aspectos sociales, económicos y ambientales, mediante la organización de redes logísticas, para que haya una coordinación más directa entre productores y consumidores en la venta de productos. Lo anterior de la mano de un consumo alimentario ético, y generando más oportunidades para lograr una diversificación más amplia de los productos.^{321 322}

Históricamente se cuenta con el antecedente de varias localidades del mundo que aplicaron modelos de circuitos cortos de distribución, a saber:

“(…) nació formalmente en 1965, en Japón, cuando un grupo de madres de familia, preocupadas por la industrialización de la agricultura y el uso masivo de productos químicos, fundaron las primeras alianzas (teikei) con productores en las que el campesino se comprometía a producir alimentos sin productos químicos. A cambio de ello las mujeres aseguraban la compra de su cosecha, por medio de suscripciones a estas ‘teikei. En la misma época, se crearon en Suiza fincas comunitarias llamadas ‘food guilds’, y en los Estados Unidos y en Canadá se comenzó a dar impulso a la agricultura local mediante lo que se conoce en esos países como Community Supported Agriculture. En Italia existen grupos conocidos como Gruppi di Acquisto Solidale, en tanto que en Alemania se denominan Landwirtschaftsgemeinschaftshof. En Francia este concepto es impulsado formalmente, desde 2002, por las asociaciones para la mantención de la agricultura campesina, AMAP (Associations pour le Maintien de l’Agriculture Paysanne), que operan en diversos puntos del país en forma autónoma al Estado, por voluntad propia de los consumidores y productores. (...) En América Latina y el Caribe los circuitos cortos son una tendencia emergente que se ha concretado principalmente en la creación de bioferias y mercados ecológicos y orgánicos, tales como los de Loja y Cuenca en Ecuador o los de Jalisco y Xalapa en México.”³²³

³²¹Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas*. (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 34. <https://www.ehu.es/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020) Citando a (Renting et, al, 2003: 397-398)

³²²CEPAL, FAO -IICA. “Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar.” Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 2. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

³²³CEPAL, FAO -IICA. “Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar.” Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 2. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

Internacionalmente, organismos como la FAO y la Organización Mundial de la Salud (en adelante OMS), han realizado investigaciones sobre los cambios que se han dado a los sistemas de producción agroalimentaria y su consumo, por medio de las cuales han determinado el crecimiento de las tendencias a la alza de un consumo alimentario ético, y por ende, el estímulo de circuitos cortos de distribución. Lo anterior implica una mayor *“participación de pequeños y medianos productores en la disponibilidad y flujos de distribución de alimentos, así como una revaloración por los sistemas de producción amigables con el ambiente por parte de los consumidores, como es el caso de la producción orgánica y agroecológica.”*³²⁴

Por su parte, la perspectiva de la CEPAL se refiere más al beneficio que puede llevar la implementación de sistemas cortos de comercialización para las pequeñas empresas agrícolas, las cuales no han logrado posicionarse en los mercados de distribución, y que por medio de estos sistemas cuentan con la posibilidad de hacerlo, con prácticas que no sólo se basan en el comportamiento observado por la oferta y la demanda, sino que se apoyan en un diálogo entre productores y consumidores, para establecer las calidades de los productos y el precio, a través de *“lazos interpersonales, transparencia y confianza. (...) Se trata, en definitiva, de crear innovaciones sociales alternativas a la racionalización industrial y mercantil de los bienes alimentarios, que permitan una circulación diferente de los bienes y de las informaciones asociadas, haciendo posible sociedades más sustentables, más justas y más integradas.”*³²⁵

Dentro de esta consideración de beneficios que puede conllevar el aplicar sistemas diferentes a los tradicionales, referentes a la producción y comercialización de alimentos, también se puede considerar a la Responsabilidad Social Empresarial como una herramienta de gestión empresarial capaz de transformar el desarrollo

³²⁴Luis Barboza. *“Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica.”* Costa Rica: Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Vol. 3, Nº2 (2018) p. 3. www.revistas.una.ac.cr/index.php/politicaeconomica/article/download/10632/13192/+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=cr (Recuperado el 21 de abril, 2020)

³²⁵Naciones Unidas, et. al. *“Agricultura familiar y circuitos cortos Nuevos esquemas de producción, comercialización y nutrición.”* Chile: Publicación de las Naciones Unidas (2014) p. 13 - 14. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44253/S2014307_es.pdf?sequence=1 (Recuperado el 22 de abril, 2020)

social tanto de las empresas como de los productores agrícolas a través de mejores prácticas empresariales.

iii. La Responsabilidad Social Empresarial

Asimismo, otro concepto que se puede tomar en consideración en la valoración de soluciones de iniciativa privada, es la responsabilidad social empresarial (de ahora en adelante RSE), comienza a emanar con la Ley Antimonopolio Sherman de 1890, la cual vislumbra la obligación que exista un grado de regulación al sector empresarial, con el propósito de resguardar los intereses de la sociedad, tanto los individuales como los sociales. Sin embargo, transcurrida la crisis económica de los años 30, y con posterioridad la Segunda Guerra Mundial en 1945, que desencadenaron en crisis económicas, ambientales y sociales, comienzan a surgir limitaciones por parte de entes supranacionales para regular estos temas, en un carácter obligatorio.³²⁶

El estudio de la RSE tiene sus orígenes en el libro *Social Responsibilities of the Businessman* de 1953, escrito por Howard Bowen, quien sostuvo que el actuar de las empresas conllevaba impactos directos sobre la sociedad. En otras palabras, para este autor, la RSE “se refiere a las obligaciones de los empresarios para aplicar políticas, tomar decisiones o seguir las líneas de acción que son deseables en términos de los objetivos y valores de nuestra sociedad, por lo tanto, el empresario debe actuar para servir a la sociedad en lugar de tener como objetivo la maximización de los beneficios como único fin de la empresa.”³²⁷

Alrededor de los años 80, se llega a considerar a la RSE de carácter voluntario, ya que se deja a discreción de la empresa contribuir o realizar un aporte como mejor le convenga, de acuerdo con sus capacidades, según las necesidades y requerimientos que surjan en la sociedad. Por consiguiente, la empresa apoya el desarrollo y promueve una mejora en la calidad de vida de las personas de su

³²⁶Yenni Duque et. al. “Responsabilidad Social Empresarial: Teorías, índices y estándares y certificaciones.” Colombia: Cuadernos de Administración, Universidad del Valle, Vol. 29, Nº50 (2013) p. 197. <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v29n50/v29n50a09.pdf> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

³²⁷Yenni Duque et. al. “Responsabilidad Social Empresarial: Teorías, índices y estándares y certificaciones.” Colombia: Cuadernos de Administración, Universidad del Valle, Vol. 29, Nº50 (2013) p. 197. <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v29n50/v29n50a09.pdf> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

entorno social, trayendo como consecuencia resultados positivos a la comunidad.³²⁸ Con referencia a lo anterior, *“la responsabilidad social en el análisis final implica una postura pública hacia los recursos económicos y humanos de la sociedad y una buena voluntad de considerar que esos recursos están utilizados para fines sociales y no simplemente para los intereses de personas privadas y de empresas.”*³²⁹

Es hasta la década del 2000, que el concepto de RSE se empieza a relacionar con el de desarrollo sostenible, la ética en los negocios, los negocios inclusivos, entre otros conceptos cercanos.³³⁰ En particular, el concepto de desarrollo sostenible, que nace con el Informe Brundtland en 1987, y el de RSE están sumamente ligados entre sí.³³¹ Incluso a la RSE se le ha considerado como una modificación del concepto de desarrollo sostenible para las empresas, enfocándose en tres pilares.³³² El primero se refiere al beneficio (*profit*), que se enfoca en la parte económica, el cual busca la eficacia de los dirigentes de las empresas y que, por ende, el accionista obtenga rentabilidad. El segundo ámbito es la parte social (*people*), que busca tomar en consideración los intereses de las personas que se vean involucradas. Y por último, el enfoque ambiental (*planet*), que busca la protección y conservación de los ecosistemas y la biodiversidad.³³³

Desde esa noción de mutabilidad, han surgido varias aproximaciones para definir lo que la RSE conlleva. Siendo así, no existe una única definición de este concepto, ya que no hay consenso por parte de los diferentes autores, al tratarse de un sistema que se va adaptando a la sociedad, al tiempo y a las variaciones de las prácticas comerciales. Algunas definiciones tentativas sobre este concepto se abordan en los siguientes extractos:

³²⁸Yenni Duque et. al. *“Responsabilidad Social Empresarial: Teorías, índices y estándares y certificaciones.”* Colombia: Cuadernos de Administración, Universidad del Valle, Vol. 29, N°50 (2013) p. 197. <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v29n50/v29n50a09.pdf> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

³²⁹Yenni Duque et. al. *“Responsabilidad Social Empresarial: Teorías, índices y estándares y certificaciones.”* Colombia: Cuadernos de Administración, Universidad del Valle, Vol. 29, N°50 (2013) p. 199. <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v29n50/v29n50a09.pdf> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

³³⁰Yenni Duque et. al. *“Responsabilidad Social Empresarial: Teorías, índices y estándares y certificaciones.”* Colombia: Cuadernos de Administración, Universidad del Valle, Vol. 29, N°50 (2013) p. 199. <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v29n50/v29n50a09.pdf> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

³³¹François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 488.

³³²Triple bottom line. François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 488.

³³³François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 488.

“La RSE se define entonces como la integración voluntaria de las preocupaciones sociales y ambientales de las empresas en sus operaciones comerciales y en su interacción con los diversos interlocutores. (...) “Ser socialmente responsable no significa solamente cumplir plenamente las obligaciones jurídicas, sino también ir más allá de su cumplimiento invirtiendo «más» en el capital humano, el entorno y las relaciones con los interlocutores.”³³⁴

“La Responsabilidad Social se define como la gestión ética y responsable de empresas y organizaciones públicas, privadas y de la sociedad civil, teniendo en cuenta aspectos económicos, sociales, ambientales y de buen gobierno de forma transversal en su actividad y en los impactos que esta genera. Este comportamiento responsable no sólo redundará en una mejora de la sociedad y el medio ambiente, sino en el aumento de la competitividad y la eficiencia de empresas, organizaciones y sus trabajadores, contribuyendo al desarrollo sostenible del país y por ende a una sociedad más próspera, equitativa, solidaria y justa. La Responsabilidad Social atañe a la ciudadanía en su conjunto y a las organizaciones de la sociedad, empresas, organizaciones sociales y personas.”³³⁵

Desde la perspectiva de las organizaciones internacionales se han agregado varios elementos al concepto de la RSE. Por su parte, la OCDE desarrolló directrices que se aprobaron en el año 1976, y que fueron revisadas en el 2011, las cuales han sido dirigidas a empresas multinacionales, en las que se resalta el papel fundamental de la RSE aplicado en el nivel internacional, al resaltar que las empresas deben encaminar su actuar para buscar el progreso económico, social y medioambiental, que promueva el desarrollo sostenible.³³⁶ Se estableció que dichas directrices:

“(...) contienen principios y normas no vinculantes para una conducta empresarial responsable dentro del contexto global, conformes con las leyes aplicables y las normas reconocidas internacionalmente. Esto las convierte en el único código de conducta empresarial exhaustivo y acordado multilateralmente, que los gobiernos se han comprometido a promover. (...) Estas directrices están en línea con las recomendaciones emitidas por la OCDE a Costa Rica sobre el crecimiento inclusivo,

³³⁴Basándose en el Libro Verde del 2001 - François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo*. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña. (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 490.

³³⁵Gobierno de la República de Costa Rica. *Política Nacional de Responsabilidad Social 2017 - 2030*. Costa Rica (2017) p. 8. https://www.meic.go.cr/meic/documentos/8qt7vsn4p/PN_ResponsaSocialCR181217.pdf (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

³³⁶François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo*. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña. (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 489.

*la igualdad de género, la mejora de la empleabilidad, la educación o la innovación y que esta política también va a promover a través de los diferentes ejes y lineamientos. Las Directrices contemplan recomendaciones en materia de derechos humanos, derechos laborales, lucha contra la corrupción, consumidor, competencia, cuestiones tributarias, entre otros ámbitos de la ética empresarial. (...)*³³⁷

Por su parte, en el año 2003, la ONU hace hincapié en que existe una obligación de las empresas de actuar conforme con los propósitos del desarrollo sostenible, interpretado como un valor universal,³³⁸ de acuerdo con el Pacto Mundial de su organización, en donde se resalta la protección de los derechos humanos, el respeto a las normas laborales internacionales y el respeto al medio ambiente.³³⁹ También se ha manifestado por esta organización que:

*“Ante una economía construida en torno al mercado, los Principios para la Inversión Responsable instituidos por el Secretario General de las Naciones Unidas y ejecutados por el Programa de Naciones Unidas para el Ambiente / Iniciativa Financiera (UNEP/FI), así como el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, deben ser mencionados, por cuanto dan fe del compromiso mundial oficial de los actores financieros a favor de la incorporación de la RSE en las propias prácticas de inversión. Si bien estos principios no tienen un carácter obligatorio, proporcionan una gama de posibles acciones para incorporar las cuestiones sociales, ambientales y de gobernabilidad en el proceso de decisión de la inversión (...)*³⁴⁰ (El texto resaltado no pertenece al original)

En el caso de la Comisión de las Comunidades Europeas, en el año 2001 establece en su Libro Verde, la relevancia que se satisfagan las necesidades de la sociedad a través de la producción de bienes y servicios que les generen beneficios a ellos mismos. Se plantea que lo anterior se puede alcanzar por medio de normas,

³³⁷Gobierno de la República de Costa Rica. *Política Nacional de Responsabilidad Social 2017 - 2030*. Costa Rica (2017) p. 11 - 12. https://www.meic.go.cr/meic/documentos/8qt7vsn4p/PN_ResponsaSocialCR181217.pdf (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

³³⁸François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña*. (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 489.

³³⁹United Nations Global Compact. *“Pacto Mundial de Naciones Unidas. Una llamada a la acción para empresas sostenibles.”* Naciones Unidas: Global Compact (2017) https://www.pactomundial.org/wp-content/uploads/2018/02/Flyer-New-Strategy-GC-2018_20180126.pdf (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

³⁴⁰François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña*. (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 489.

certificaciones e indicadores.³⁴¹ En esta misma línea, en el 2011, y con la intención de que la economía mejorará, debido a la mala situación que se estaba desarrollando en los diferentes países, la Comisión propone un crecimiento sostenible de las empresas, en donde estas actúen de forma responsable y logren generar puestos de trabajo sostenibles en el mediano y largo plazo, siempre respetando la legislación y las convenciones colectivas.

En este contexto, la Comisión de las Comunidades Europeas plantea una definición moderna de RSE, que por su impacto en la sociedad,³⁴² interpreta como un concepto multidimensional al involucrar derechos humanos, de trabajo, ambientales, de las personas con discapacidad, del consumidor, aparte de comprender la lucha contra el fraude y la corrupción, la participación y el desarrollo en el ámbito local, la cadena de suministros y la divulgación de informaciones no financieras.³⁴³ Por último, la Comisión Europea propone un marco para orientar las prácticas en pro de la RSE, para volverla más efectiva en la consecución de sus objetivos, estableciendo los siguientes parámetros para mejorar su notoriedad y difundir buenas prácticas:

“(...) perfeccionar y medir el grado de confianza que inspiran las empresas; mejorar los procesos de autorregulación y de corrección; hacer más interesante la RSE; mejorar la transparencia de las empresas en los planos social y ambiental; otorgar mayor importancia a la RSE en el contexto de la educación, la formación y la investigación; hacer énfasis en la importancia de las políticas nacionales e infranacionales en materia de RSE; aproximar los enfoques europeo y mundiales de la RSE.”³⁴⁴

Tomando como base todo ese marco normativo que se ha mencionado, el Gobierno de la República de Costa Rica plantea también una política de Responsabilidad Social, que:

³⁴¹Yenni Duque et. al. “Responsabilidad Social Empresarial: Teorías, índices y estándares y certificaciones.” Colombia: Cuadernos de Administración, Universidad del Valle, Vol. 29, Nº50 (2013) p. 199. <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v29n50/v29n50a09.pdf> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

³⁴²François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 490.

³⁴³François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 490.

³⁴⁴François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 491.

“(...) se entiende como una manera voluntaria, inclusiva y sostenible de gestionar empresas y organizaciones que debe ir más allá de la legislación. La misión de esta política es sensibilizar, formar, comunicar y eventualmente establecer incentivos para que empresas y organizaciones públicas y privadas tengan en cuenta factores como el comportamiento ético, los derechos humanos y laborales, la igualdad de oportunidades, el empoderamiento de los empleados, la integridad de las cadenas globales de suministro, el respeto por el medio ambiente, el diálogo con los grupos de interés, la transparencia o el consumo responsable en su toma de decisiones. El objetivo de esta toma de conciencia es la creación de valor tanto para la empresa como para la sociedad.”³⁴⁵

De todo este conjunto de elementos que se rescatan para conformar una amplia definición de lo que es la RSE, debe destacarse que desde el ámbito económico este concepto no sólo consiste en que las empresas aporten su dinero por diferentes mecanismos, como las donaciones, sino que se busca resolver un problema mayor, un conflicto que va más allá del dinero. Se requiere de un involucramiento que podría denominarse filantrópico, en tanto generoso, voluntario, desinteresado y sin ánimo de lucro, que beneficie a las personas y a la comunidad. Es decir, que permita la obtención de ganancias de la empresa (que es su objetivo comercial) pero sin perder de vista el aporte solidario a la humanidad.³⁴⁶ Se debe precisar que tampoco se trata que las empresas se vean perjudicadas mediante la toma de acciones y decisiones alineadas con la RSE; incluso, al contrario, la aplicación de estas iniciativas le brinda un espacio a la empresa para ser innovadora, y para posicionar su marca en el mercado con una imagen positiva para la comunidad, y así al obtener más reconocimiento e incluso ventajas competitivas, que se crean a partir de las buenas acciones que toma la empresa.

En noviembre de 2017, pocos meses después de aprobada la Política Nacional de Responsabilidad Social del Poder Ejecutivo, se publicó el primer análisis de la responsabilidad social en Costa Rica, mediante un informe denominado *Estado de la Responsabilidad Social*, presentado por el Consejo Consultivo Nacional de Responsabilidad Social (CCNRS), y realizado por el Club de la Excelencia en

³⁴⁵ Gobierno de la República de Costa Rica. *Política Nacional de Responsabilidad Social 2017 - 2030*. Costa Rica (2017) p. 11 - 12. https://www.meic.go.cr/meic/documentos/8qt7vsn4p/PN_ResponsaSocialCR181217.pdf (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

³⁴⁶ Santiago Sarmiento del Valle. *“La Responsabilidad Social Empresarial: gestión estratégica para la supervivencia de las empresas.”* Colombia: Dimensión Empresarial, Vol. 9, Nº2 (2011) p. 10. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3965840> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

Sostenibilidad de España, con el apoyo de varias entidades de la sociedad civil y estatales. Dicha investigación permite vislumbrar cómo es percibida la práctica responsable de las empresas, qué están haciendo en este tema y permite ver qué debe reforzarse y hacia dónde debe dirigirse al país de cara a la agenda 2030. El diagnóstico fue realizado observando las prácticas de 481 organizaciones: 66 de ellas denominadas gran empresa, 395 pequeñas y medianas empresas y 20 organizaciones no gubernamentales. Dicha investigación partió de una encuesta que respondieron dichas organizaciones, con los ejes de: “*Gestión de la Responsabilidad Social (RS), Grupos de interés y comunicación, Ética, cumplimiento y gobierno corporativo, Dimensión ambiental, Dimensión social interna y Dimensión social externa.*”³⁴⁷

Respecto de las empresas privadas, en dicha investigación diagnóstica se distingue que el 95% cuentan con un plan de RSE, de las cuales el 68% lo presenta integrado en su plan estratégico. De la misma manera, dicho estudio expone una sección referente a los rasgos generales de las organizaciones de la sociedad civil que fueron analizadas, al obtener como resultado que la gran mayoría de las organizaciones tiene un plan de responsabilidad social, pero no un sistema de gestión de la misma, y mucho menos de forma certificada. Adicionalmente, más de la mitad se apegan a los Objetivos de Desarrollo Sostenible del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), siendo la bandera azul ecológica la más usual, pero se observa que podría mejorarse la inclusión de población con discapacidad o promoción de la diversidad. Se afirma que existe una práctica de diálogo con los grupos de interés pero hay un gran reto en que estos intercambios sean periódicos y sistemáticos, así como la necesidad de reforzar los mecanismos de gestión de la ética en las empresas. En este sentido, si bien la mayoría de las empresas utilizan las alianzas público-privadas en temas de medio ambiente, derechos humanos y educación, teniendo planes de acción social y voluntariado, así como se promueven las compras responsables, es necesario que dichos mecanismos

³⁴⁷Club de la Excelencia en Sostenibilidad. “*Estudio multisectorial 2017. Sobre el estado de la Responsabilidad Social en Costa Rica.*” Costa Rica: Club de la Excelencia en Sostenibilidad (2017) <http://www.club sostenibilidad.org/publicaciones/estudio-multisectorial-sobre-el-estado-de-la-responsabilidad-social-en-costa-rica-2017/> (Recuperado el 17 de mayo, 2020)

sean vinculantes en los procesos de decisión y se vaya más allá del cumplimiento únicamente de parámetros ambientales.³⁴⁸

Como se mencionó anteriormente, el estudio de las herramientas, legislativas y prácticas, que se han desarrollado en otros ordenamientos jurídicos y contextos privados, aportan elementos que podrían utilizarse a efectos de reducir los desequilibrios de la relación contractual entre los grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores, con el fin de buscar soluciones a las problemáticas que se constatan en la práctica agrícola y como ejercicio indispensable para el crecimiento de la cultura jurídica y económica costarricense en esta materia. Es por esta razón, que una vez introducidas las posibles bases en las que se pueden fundamentar las soluciones a las prácticas constatadas, se procederá a analizar en la siguiente sección cada una de ellas de forma concreta, de acuerdo con las prácticas desleales evidenciadas.

B. Propuestas de soluciones para reducir los desequilibrios en la relación contractual entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores de alimentos

Una vez hecha una introducción del contexto en el cual nacen los instrumentos jurídicos y las iniciativas privadas que se han referenciado de previo, se observa que dichas experiencias son coincidentes con la situación de Costa Rica, constatada a través de las entrevistas realizadas en la presente investigación. A efectos de plasmar la propuesta de posibles soluciones, para reducir los desequilibrios de la relación contractual entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores de alimentos, corresponde en este punto destacar los elementos más significativos que componen dichas opciones normativas y los conceptos de iniciativa privada, para dar respuesta a las aristas identificadas en el capítulo anterior, a saber: 1) ausencia de contratos por escrito y negociación adhesiva, 2) modificaciones intempestivas a los contratos, 3) transferencia desleal del riesgo comercial, y 4) represalias y terminación desleal de la relación comercial.

³⁴⁸Club de la Excelencia en Sostenibilidad. “*Estudio multisectorial 2017. Sobre el estado de la Responsabilidad Social en Costa Rica.*” Costa Rica: Club de la Excelencia en Sostenibilidad (2017) p. 93. <http://www.club sostenibilidad.org/publicaciones/estudio-multisectorial-sobre-el-estado-de-la-responsabilidad-social-en-costa-rica-2017/> (Recuperado el 17 de mayo, 2020)

Es por ello que, al tomar como base las aristas constatadas en la práctica costarricense, en conjunto con los elementos que aportan las opciones de otros ordenamientos jurídicos y conceptos de iniciativa privada, en esta sección se busca enlazar dichas problemáticas con soluciones potenciales y efectivas, desde el análisis de las experiencias de otros contextos, mencionados anteriormente, a saber: la Directiva 2019/633, Ley 12/2013, el Real Decreto-Ley 5/2020, comercio justo, circuitos cortos de distribución y responsabilidad social empresarial. Con el objetivo anterior, el esquema de estudio respecto de las normas determinará si estas ostentan un modelo de contenido regulatorio de las prácticas desleales, o si su contenido se refiere más a un régimen normativo contractual; o en su defecto, si se puede contemplar una mezcla de ambas.

De la conjunción anterior, se pretende arribar a enunciados vistos desde una óptica en positivo, y en este sentido, se aportan como propuesta de este trabajo, a efectos de disminuir los desequilibrios de la relación contractual en estudio, conceptos de solución que se componen de cuatro grupos: 1) Existencia de un contrato plasmado por escrito y poder de libre negociación entre ambas partes; 2) Restricción a las modificaciones unilaterales sobre cancelación de pedidos, estándares, precios y pago; 3) Apropiación y compromiso del riesgo comercial correspondiente a cada parte, al respetar el principio de la buena fe y la lealtad comercial; y 4) Libre ejercicio de los derechos contractuales y establecimiento claro de las causas de extinción del contrato.

1. Existencia de un contrato plasmado por escrito y poder de libre negociación entre ambas partes

Se recuerda que la primera de las aristas en las que se han evidenciado prácticas desleales en el ámbito costarricense, corresponde a la ausencia de contratos por escrito y negociación adhesiva, que comprende como enfoques las cláusulas contractuales establecidas unilateralmente y las cláusulas ambiguas o no escritas. En este sentido, al observar las experiencias de la normativa extranjera y de las iniciativas privadas que se referencian anteriormente, la primera propuesta de solución que se presenta en este trabajo se engloba en la existencia de un contrato plasmado por escrito y el restablecimiento del poder de negociación de la parte productora, desde una libre negociación y un acceso al mercado.

En primer lugar, con el propósito de reparar las falencias que se observan en la práctica agrícola costarricense, referentes a la no existencia de un contrato por escrito, se propone como esencial, el paso inicial de establecer por escrito las cláusulas del contrato entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores. Dicha propuesta podría considerarse evidente, sin embargo; es fundamental resaltar su importancia, porque a pesar de ello, las partes de la relación no ejecutan la documentación de los términos del acuerdo realizado lo que desencadena en prácticas perjudiciales para una de las partes. En este aspecto, es de relevancia que al plasmar las condiciones contractuales, éstas sean manifiestas en sentido claro para que las partes puedan desenvolver sus obligaciones de una forma adecuada, sin que existan confusiones y ambigüedades.

Como se explicó de previo, estas situaciones no sólo se manifiestan en el nivel de Costa Rica, sino que también se presentan en Europa, y es por ello que, los cuerpos normativos desarrollados en el nivel europeo, se ven en la necesidad de regular que el contrato se establezca por escrito. De esta manera, la Directiva 2019/633 dentro de su régimen regulatorio establece prácticas prohibitivas en el artículo 3, punto 1 inciso f, en relación a que el comprador se niegue, cuando el proveedor le solicite, a confirmar de forma escrita los términos que se acordaron en el contrato de suministro.³⁴⁹ Dicha norma aclara que no existe obligación para que los contratos se den por escrito, pero reconoce que esta condición podría contribuir a eliminar o minimizar prácticas comerciales desleales.³⁵⁰

Por su parte, la Ley 12/2013 en su artículo 8 determina que los contratos alimentarios deben formalizarse por escrito entre los operadores de la cadena alimentaria, antes del inicio de las prestaciones; sin ser esta disposición un requisito

³⁴⁹ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 67. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

³⁵⁰ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 62. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

de forma para su existencia y validez.³⁵¹ A su vez, el artículo 9 de la Ley 12/2013 establece una obligación de incorporar los elementos esenciales del contrato alimentario, libremente pactados por las partes, a saber: identificación de partes, objeto, precio, condiciones de pago y de entrega, puesta a disposición de los productos, derechos y obligaciones de las partes, información que debe suministrarse, duración, condiciones de renovación y modificación, formalización y causas de extinción.³⁵² Analizando lo anterior, se resalta que en dichas disposiciones, se vislumbra que la Ley 12/2013, cuenta con un modelo mixto, es decir; un modelo tanto regulatorio como contractual -o autorregulatorio- de las relaciones comerciales alimentarias.

Sobre las sanciones por estas prácticas, la Directiva 2019/633 no establece infracciones determinadas para el incumplimiento de estas disposiciones. Por su parte, se hace referencia a que la Ley 12/2013 establecía la práctica de no formalizar los contratos alimentarios por escrito como una infracción leve.³⁵³ Sin embargo, el Real Decreto-Ley 5/2020 viene a modificar dicha disposición, al establecer como una infracción grave el no formalizar por escrito los contratos alimentarios, dándole énfasis a la no incorporación del precio, de acuerdo con la reforma del artículo 9 inciso c). A su vez, el Real Decreto-Ley 5/2020 mantiene como una infracción leve el *“no incluir los extremos que como mínimo deben contener los contratos alimentarios.”*³⁵⁴

En relación con esta normativa, en cuanto al establecimiento del contrato por escrito, se observa que el concepto de iniciativa privada que compone el

³⁵¹Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56559. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

³⁵²Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56559. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

³⁵³Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56565. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

³⁵⁴El apartado 2, determina las infracciones que son consideradas graves, las cuales se explican *infra*. Real Decreto-Ley. *“Por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.”* Ley Nº 5/2020, de 25 de febrero de 2020, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº49 del 26 de febrero de 2020, p. 17150. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020) Artículo 1.- Modificación de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, punto tres.

comercio justo aporta elementos valiosos por considerar para las relaciones comerciales de interés del presente trabajo, en tanto este concepto contempla como posibles clientes a los pequeños productores y a los comerciantes. Con el propósito de explicar lo anterior, se debe mencionar que en relación con el comercio justo, el sello FLO puede tener como clientes y certificar a: las organizaciones de pequeños productores, el trabajo contratado, las organizaciones de Minería Artesanal y a Pequeña Escala (OMAPE), y la Certificación Comercial, y cada uno de ellos tienen sus propios criterios específicos de evaluación. Para los efectos del presente trabajo interesa profundizar en lo relacionado a las Organizaciones de Pequeños Productores y la Certificación Comercial, dadas las características de las partes del contrato de distribución alimentario en estudio.

Las organizaciones de pequeños productores se caracterizan por ser pequeños propietarios que emplean tanto a su propia mano de obra como la de sus familiares, sin depender de trabajadores contratados regularmente.³⁵⁵ La FLOCert para este tipo de clientes puede aplicar a desarrolladores de productos como la azúcar de caña, cereales, cacao, café, plantas para fibras, fruta fresca,³⁵⁶ hierbas aromáticas y especias e infusiones de hierbas, miel, nueces, semillas y frutos oleaginosos, frutas y verduras preparadas, té, vegetales.³⁵⁷ A este respecto, según sean frutas o vegetales se les aplican condiciones particulares. El otro tipo de clientes de relevancia son los comerciantes, los cuales ocupan desde el esquema del contrato alimentario el puesto de distribuidores -por ejemplo, los supermercados-, los cuales deben de cumplir requisitos específicos según el producto del cual se trate.

Este concepto se considera significativo, debido a que desde las prácticas de comercio justo se motiva a que exista una descripción detallada del funcionamiento de la relación contractual, siendo ésta muy relevante para que las partes tengan

³⁵⁵Fairtrade Labelling Organizations International. "Criterio de Comercio Justo Fairtrade para Organizaciones de pequeños productores." Alemania: Vereinsregister-Nr: Bonn VR 7795 (s.f) p. 8. https://files.fairtrade.net/standards/SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

³⁵⁶Fairtrade Labelling Organizations International. "Criterio de Comercio Justo Fairtrade para fruta fresca." Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) https://files.fairtrade.net/standards/Fresh_Fruit_SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

³⁵⁷Fairtrade Labelling Organizations International. "Criterio de Comercio Justo Fairtrade para Vegetales." Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) https://files.fairtrade.net/standards/Vegetables_SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

claridad en las obligaciones que cada una va a desempeñar, a parte de que se realiza un énfasis en que la elaboración del contrato debe ser mutua y debe estar firmada por ambas partes. Al constatarse mediante las entrevistas que esto no sucede en Costa Rica, pueden extraerse estos elementos y tomarse de base para buscar una ampliación del esquema de FLOCert al contrato de distribución alimentaria a nivel nacional.³⁵⁸

A este respecto, los requisitos que establece FLOCert para implementar son distintos según se trate de frutas o vegetales, y dichos elementos deben integrarse en los contratos Fairtrade. Haciendo una unión de ambos, y teniendo en consideración las aristas de desequilibrios contractuales analizadas en el nivel costarricense como parámetro de interés, se destaca que los contratos de certificación por FLO tienen que estar plasmados por escrito y deben contener, además de la identificación FLO ID del operador, el registro de los productos que provienen de miembros de las organizaciones certificadas, a quién son vendidos, con indicación de fecha de venta y cantidad, así como marcas claras para que el producto se pueda identificar como uno de Fairtrade.

Lo anterior, dado que, en todo el sistema de comercio justo tiene importancia la trazabilidad de los productos, con la cual se busca que cada producto de Comercio Justo se pueda diferenciar del que no pertenece a esta categoría, condición que deben respetar los comerciantes.³⁵⁹ Es por ello, que el uso de los sellos o marcas para garantizar la trazabilidad, debe ser aprobado de previo, adecuándose a la Directrices de Uso de la Marca Comercial ya sea para implementarlos en sus productos, prendas, rótulos, folletos, entre otros.

Adicionalmente, el contrato entre el productor y el comprador debe establecer claramente el volumen de producto mínimo a comprarse y entregarse durante la vigencia del contrato; modificaciones realizadas y acordadas por ambas

³⁵⁸Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 30. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

³⁵⁹Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 6, 18 - 19. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

partes;³⁶⁰ la descripción del sistema de pedidos, incluyendo plazo, forma de confirmación de órdenes, abastecimiento y verificación de calidad del producto, así como su descripción; responsabilidad de las partes; fecha y duración del contrato, condiciones de entrega, pago y precio, prima de comercio justo específico para cada producto;³⁶¹ los pasos por seguir en caso de un reclamo de calidad del bien, casos justificativos de fuerza mayor con la debida notificación de imposibilidad de cumplimiento y planteamiento de soluciones de forma rápida, así como la anuencia a adherirse a métodos de resolución alterna de conflictos.³⁶² Esta situación refleja, que cada peculiaridad es importante estipularla en el contrato, para que las partes cuenten con una mayor certeza de la forma por la cual se va a llevar a cabo la relación contractual, por esto se pueden tomar estas bases como apoyo para que sean incorporados estos puntos en el contrato de las relaciones comerciales de distribución de alimento en la práctica agrícola costarricense.

En línea con las consideraciones señaladas anteriormente y los objetivos que procura el comercio justo, se debe establecer que este concepto de iniciativa privada, sanciona las prácticas comerciales desleales en el suministro Fairtrade. Esta prácticas, se pueden presentar en cualquier fase de la cadena de esta actividad, debido al desequilibrio que existe entre los socios comerciales, en consecuencia de esto; generalmente son los productores quienes se ven más afectados. Por lo anterior, es que se motiva a que los contratos se den por escrito,³⁶³ y en esa línea argumentativa se determina desde Fairtrade que:

“Prácticas comerciales injustas hace referencia a situaciones de abuso de una posición relativamente dominante y/o abuso de dependencia económica, cuando una parte más fuerte impone condiciones injustas a otra parte económicamente dependiente (y, por tanto, más débil). Algunos ejemplos de estos tipos de prácticas

³⁶⁰Fairtrade Labelling Organizations International. “Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.” Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 31. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

³⁶¹Fairtrade Labelling Organizations International. “Criterio de Comercio Justo Fairtrade para fruta fresca.” Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 6, 10. https://files.fairtrade.net/standards/Fresh_Fruit_SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

³⁶²Fairtrade Labelling Organizations International. “Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.” Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 29 - 30. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

³⁶³Fairtrade Labelling Organizations International. “Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.” Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 40. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

son: Condiciones de contrato abusivas como contratos por servidumbre o de exclusividad (a menos que beneficien claramente a la otra parte) y cláusulas de no competencia. Contratos generalmente desventajosos impuestos por abuso de posición del acreedor. Costos de transferencia excesivos o riesgos para su contraparte tales como exigir precios inferiores a los costos o el cobro de tarifas por servicios que no se han solicitado o que están sobrevalorados. Mal uso de condiciones de contrato que no están especificadas, son ambiguas o están incompletas. Terminación injusta o repentina de una relación comercial, usando esto como forma de intimidar a una parte contratante. Mal uso de la información confidencial. Interferencia en las asociaciones de negocios atrayendo miembros de organizaciones de productores o cualquier otro intento de debilitar las organizaciones existentes.”³⁶⁴

En definitiva, se debe rescatar que las condiciones que se implementan en el contrato de comercio justo, y que se deben cumplir para garantizar el respeto de los pequeños productores, para evitar prácticas desleales en la relación comercial de alimentos, se estiman valiosas para ser implementadas como una posible solución alterna a lo que se observa en la realidad del comportamiento de este mercado en el ámbito costarricense. Sobre todo, en caso que estatalmente no sea desarrollada una normativa en este sentido, o puedan aplicarse de forma más sencilla estos mecanismos, en el tanto se genera esa regulación.

Siguiendo con los elementos de la propuesta de solución, se debe tomar en consideración que para el desarrollo de estas cláusulas contractuales por escrito, éstas deben formularse en un contexto en el cual predomine una libertad de negociación, en donde los términos contractuales no sean establecidos de forma unilateral. De esta manera, se manifestaría un restablecimiento del poder de negociación de la parte productora, lo cual signifique un acceso al mercado sin restricciones,³⁶⁵ dado que tendría la capacidad de establecer sus condiciones y

³⁶⁴Fairtrade Labelling Organizations International. “Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.” Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 40. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

³⁶⁵ De conformidad con el artículo 16 punto 3 de la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales, se establece que: “Los Estados adoptarán medidas apropiadas para reforzar y apoyar los mercados locales, nacionales y regionales en formas que faciliten y garanticen que los campesinos y otras personas que trabajan en las zonas rurales accedan a esos mercados y participen en ellos de manera plena y en igualdad de condiciones para vender sus productos a unos precios que les permitan, a ellos y a su familia, alcanzar un nivel de vida adecuado.” - Naciones Unidas. “Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales. Resolución aprobada por el Consejo de Derechos Humanos el 28 de setiembre de 2018.” Asamblea General,

obligaciones de forma autónoma. Se vislumbra que la Directiva 2019/633 toma como consideración para su creación que *“los proveedores y los compradores de productos agrícolas y alimentarios deben poder negociar libremente las transacciones comerciales, incluido el precio”*³⁶⁶, teniendo como objetivo luchar contra las prácticas que se imponen unilateralmente por una de las partes hacia la otra.

Por su parte, la Ley 12/2013 no hace mención explícita a una prohibición de imponer cláusulas unilaterales por una de las partes. No obstante, dentro del anteproyecto de la ley, que modifica la Ley de la cadena alimentaria, para incluir la Directiva relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro, del 30 de junio del año 2020, por el Consejo de Ministros, si se contempla la importancia que exista una negociación que se lleve a cabo en igualdad de condiciones, además de fortalecer la importancia que el contrato se constituya por escrito. Es por ello que este anteproyecto cuenta dentro de sus objetivos los siguientes:

*“Reforzar la posición negociadora de todos los eslabones de la cadena, de modo que se asegure la efectiva competencia de todos ellos y se dote de herramientas eficaces para que se pueda negociar en igualdad de condiciones. Conformar la cadena de valor agroalimentaria de abajo hacia arriba. Evitar prácticas desleales en la contratación agroalimentaria. Aumentar los supuestos en que es obligatorio consignar por escrito las relaciones contractuales del sector, para ganar seguridad jurídica. Ampliar el catálogo de prácticas desleales a evitar en la contratación agroalimentaria.”*³⁶⁷

De conformidad con lo establecido de previo, se respalda la envergadura de que las partes tengan un acceso libre y equilibrado a la negociación de los términos

Naciones Unidas, 2018. https://digitallibrary.un.org/record/1650694/files/A_HRC_RES_39_12-ES.pdf (Recuperado el 4 de setiembre, 2020)

³⁶⁶ Antonio Tajani y George Ciamba. *“Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.”* (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 62. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

³⁶⁷ Thomson Reuters. *“Presentada la modificación de la Ley de la cadena alimentaria, que prevé más medidas contra las prácticas desleales.”* España: Editorial Aranzadi S.A.U, Legal Today (2020) <https://www.legaltoday.com/actualidad-juridica/noticias-de-derecho/presentada-la-modificacion-de-la-ley-de-la-cadena-alimentaria-que-preve-mas-medidas-contras-las-practicas-desleales-2020-07-01/> (Recuperado 8 de julio, 2019)

contractuales, en tanto se observa el interés que la negociación y establecimiento de cláusulas contractuales se generen en un marco de equidad y buena fe, libremente pactadas, idealmente constando por escrito para una mayor seguridad jurídica. Lo anterior, al evitar una adhesión de una de las partes a cláusulas unilateralmente establecidas o que sean consideradas como ambiguas.

El alcance de contar con una negociación equilibrada del poder entre las partes contractuales también se refleja en los esquemas de comercio justo. En este contexto, la construcción de dichas relaciones se da con base en acuerdos contractuales, en donde existe un nivel de compromiso mayor adquirido por la parte más fuerte, en la medida que el comercio justo se caracteriza por ser *"una relación de intercambio comercial basada en el diálogo, la transparencia y el respeto que busca una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de los pequeños productores y trabajadores marginados."*^{368 369}

En virtud de lo anterior, es que el comercio justo, además de promover una negociación en donde se tomen en consideración el punto de vista de todas las partes involucradas, para que exista un grado de equilibrio entre los participantes, también cuenta dentro de sus iniciativas, promover condiciones comerciales que vayan de acuerdo con las buenas prácticas por medio de las cuales los derechos de las partes se vean respetados. En este esfuerzo, el comercio justo busca ampliar las oportunidades de acceso al mercado de la parte productora. Es por ello que Fairtrade también promueve el establecimiento de cooperativas de productores las cuales abren paso a que los pequeños agricultores se vean en la posibilidad de competir con empresas más grandes, y de esta manera alcanzar un poder de mercado que de otra forma no sería factible. Un ejemplo de esta situación es el caso de la cooperativa de consumo Co-op, una vendedora minorista de alimentos del Reino Unido que se distingue por ser el primer supermercado de este país en vender productos Fairtrade, y *"esto ha tenido un impacto positivo significativo en los*

³⁶⁸François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 178.

³⁶⁹Otro acercamiento al concepto de comercio justo es el que puede observarse como: *"Una aproximación alternativa al comercio convencional internacional. Es una asociación de comercio que busca un desarrollo sostenible para los productores excluidos y desfavorecidos. Busca proveer unas mejores condiciones comerciales, a través de campañas y sensibilización."* - Ovidio López. *"Comercio Justo, ¡no ayuda!"* México: Revista Vinculado (2003) http://vinculando.org/comerciojusto/cj_noayuda.html#vcite (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

*agricultores de todo el mundo. La idea de que es necesario fomentar alternativas a la preferencia por las ganancias está siendo ampliamente aceptada.*³⁷⁰

Se destaca que Costa Rica no es del todo ajena al modelo del comercio justo, ya que desde años atrás ciertas cooperativas han optado por la inclusión de sus productos en las redes de este tipo de comercio, con el objetivo de vender productos en supermercados europeos, *“con la seguridad de que los beneficios se quedaron en el campo y no en las manos de los industriales y distribuidores del “norte” o en la de los intermediarios caseros.*”³⁷¹ Uno de varios ejemplos de la implementación de prácticas comerciales enfocadas en el comercio justo es COOPECAÑERA R.L. quienes se dedican al cultivo de caña de azúcar en el sector de San Ramón de Alajuela. Para ellos:

*“(...) el comercio justo ha significado la oportunidad de vincularse al comercio exterior, además durante varios años ha sido la principal fuente de ingresos de la cooperativa, por lo cual podemos decir que fue su forma de sobrevivencia. La certificación en comercio justo ha requerido reorganizar la cooperativa en diferentes ámbitos: controles administrativos y contables, mayor acercamiento y capacitaciones constantes a los productores, mejoras en sistemas de seguridad laboral y salud ocupacional, cambios e inversiones en el sistema de producción para minimizar el impacto a nivel ambiental, capacitaciones a los trabajadores y asociados sobre la norma de comercio justo.”*³⁷²

Otro ejemplo costarricense es Coocafé, que lo integran 9 cooperativas de café y quienes han incursionado en las prácticas de comercio justo. A raíz de esto alrededor de 4000 pequeños productores de café y sus familias se han visto beneficiados,³⁷³ y además se resalta el caso de unos agricultores de café del sector

³⁷⁰Doherty, Bob, et. al. *“Creando la nueva economía. Modelos empresariales que ponen a las personas y al planeta en primer lugar.”* Inglaterra: Unión Europea, World Fair Trade Organization and Traidcraft (2020) p. 32. https://wfto.com/sites/default/files/Business_Models_Report%20-%20Spanish_0.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2020)

³⁷¹La Nación. *“El comercio justo. Las embajadas de Costa Rica pueden tener un papel en el desarrollo de estos mercados.”* Costa Rica: La Nación, Opinión (2006) <https://www.nacion.com/opinion/el-comercio-justo/YTK2L73BQ5ARPNGWSF3G5QUHTE/story/> (Recuperado el 3 de abril, 2019)

³⁷²Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo (CLAC). *“Beneficios del comercio justo en Costa Rica (Caña de azúcar).”* Costa Rica: CLAC (2018) http://clac-comerciojusto.org/sdm_downloads/beneficios-del-comercio-justo-en-costa-rica-cana-de-azucar/ (Recuperado el 5 de abril, 2019)

³⁷³Loraine Ronchi. *“The impact of fairtrade on producers and their organizations: a case of study with Coocafé in Costa Rica.”* Reino Unido: University of Sussex, Prus working Paper N°11 (2002) p. 7.

de Sarapiquí, quienes participaron en el mercado de comercio justo y tuvieron ingresos 39% más altos en comparación con agricultores que no se involucraron con prácticas de comercio justo.³⁷⁴ En este sentido, se reporta que los agricultores cuentan con más estabilidad y seguridad a nivel económico y social.³⁷⁵

Es conveniente mencionar que, a pesar de lo anterior, se han hecho críticas al comercio justo que atienden a los fundamentos teórico-económicos de base, en tanto se ha manifestado que el movimiento se basa en un ideal de competencia perfecta, en la cual, se busca una igualdad absoluta entre las partes, y si ésta igualdad no se refleja en la relación se interpreta como un fallo del mercado. Por consiguiente, esta crítica defiende que las desigualdades -al menos potenciales- de poder y de información no atienden a un error del mercado, y que por lo tanto deban ser corregidas con parámetros de justicia, sino que responden a la naturaleza de intercambio del sistema de oferta y demanda. Visto de esta forma, se considera que en las relaciones comerciales las partes, en atención a sus diferentes características, cuentan con diferentes niveles de poder. El problema se da cuando se presentan abusos en las relaciones comerciales y se generan prácticas monopolísticas. Dentro de este marco, es que se insiste que el comercio justo, para alcanzar sus objetivos, debe entender realmente cuáles son las verdaderas causas de las desigualdades y de la pobreza de los agricultores de países menos desarrollados, es por ello que *“(...) el comercio entre países ricos y pobres o entre grandes empresas y pequeños agricultores no es per se causa de ningún beneficio extraordinario o distinto del que se obtendría entre participantes pertenecientes al*

https://www.globalhand.org/system/assets/e74017ed2fbb5c02096f26f3c25faba3ab8e424f/original/The_impact_of_fair_trade_on_producers_and_their_organizations.pdf (Recuperado 3 de abril, 2020)

³⁷⁴“SARAPIQUI farmers, through their participation in the Fair Trade market, enjoyed coffee incomes that were, on average, 39% higher than farmers in the area who were not involved in Fair Trade.” Loraine Ronchi. *“The impact of fairtrade on producers and their organizations: a case of study with Coocafé in Costa Rica.”* Loraine Ronchi. *“The impact of fairtrade on producers and their organizations: a case of study with Coocafé in Costa Rica.”* Reino Unido: University of Sussex, Prus working Paper N°11 (2002) p. 10. https://www.globalhand.org/system/assets/e74017ed2fbb5c02096f26f3c25faba3ab8e424f/original/The_impact_of_fair_trade_on_producers_and_their_organizations.pdf (Recuperado 3 de abril, 2020)

³⁷⁵Loraine Ronchi. *“The impact of fairtrade on producers and their organizations: a case of study with Coocafé in Costa Rica.”* Reino Unido: University of Sussex, Prus working Paper N°11 (2002) p. 11. https://www.globalhand.org/system/assets/e74017ed2fbb5c02096f26f3c25faba3ab8e424f/original/The_impact_of_fair_trade_on_producers_and_their_organizations.pdf (Recuperado 3 de abril, 2020)

mismo país o sector industrial”,³⁷⁶ sino que en realidad, lo que se debe de atender son los abusos de poder que se traducen en obstáculos para la parte productora.

En vista de que constantemente hay un reconocimiento de la existencia de prácticas negativas en las relaciones contractuales alimentarias con los productores agrícolas, el comercio justo se convierte en una alternativa a la implementación de una legislación, como un método idóneo al establecimiento de límites o condiciones a las partes. En este caso, la aplicación de estos conceptos sería un proceso que podría ser más fácil de aplicar, en el tanto nace de iniciativas que atienden a la libertad del Derecho Privado. Se observa conveniente que, de importarse los principios o mecanismos del comercio justo y aplicarlos a la relación nacional de distribución de alimentos, exista un sujeto mediador, que logre atender a las necesidades de ambas partes, para que las diferencias de poder entre ellas no se manifiesten en actitudes que perjudiquen a la otra parte.

Sobre estas diferencias de poder, también se puede considerar lo que aporta el concepto de iniciativa privada de RSE, en tanto este esquema se vislumbra aplicable a los sujetos más poderosos de la relación comercial que se estudia en el presente trabajo. Los supermercados, como distribuidores minoristas de alimentos, podrían priorizar la ayuda que esté a su alcance para brindarla a los sectores menos beneficiados del mercado de la producción agrícola, al enfocarse más allá de la obtención de lucro, y así reforzando su posición en el mercado, como una empresa que promueve y facilita un consumo alimentario más ético y un sistema de ganancias más equilibrado.

En esta línea, otro concepto que resulta de aplicación para solventar las problemáticas observadas en la práctica del sector agrícola es la RSE.³⁷⁷ Lo anterior

³⁷⁶Miguel Bastos. *“La justicia del comercio. Un análisis crítico a los fundamentos del comercio justo.”* España: Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas, Universidad de Santiago de Compostela, Vol.6, Nº2 (2007) p. 154. <https://www.redalyc.org/pdf/380/38060209.pdf> (Recuperado el 15 de abril, 2020)

³⁷⁷Es claro que el concepto de RSE se aplica de forma diferente según el tipo de actividad comercial; referente al sector alimentario se ha observado parámetros para el cumplimiento de garantías higiénicas sanitarias, con el propósito de resguardar la salud de los consumidores, dentro de su compromiso social. Así las cosas, los agentes económicos involucrados en comercialización de alimentos deben incentivar y reforzar sus estrategias, no sólo en pro del bienestar socioeconómico, sino garantizando componentes del derecho humano a la alimentación, sobre el cual se profundizará en la siguiente sección. También puede verse en: Economistas sin fronteras. *“Responsabilidad Social Corporativa en la Industria Alimentaria.”* España: Dossieres Esf, Otoño, Nº35 (2019) p. 4.

en tanto los principios de RSE se aplican a todos los actores de la cadena alimentaria, desde el agricultor hasta el consumidor, y procuran que no se presente un desplazamiento de poder que sea desproporcionado y negativo, sino por el contrario, en caso de que exista un empresa con gran poder de mercado, que dista de las demás partes de la cadena alimentaria, logre generar un impacto positivo en los demás participantes de esta cadena. Se entiende que este tipo de empresas líderes en la cadena aportan estabilidad y confianza, y en ese sentido:

“Aparece así en la cadena de valor la empresa focal, que actúa de motor en la gestión de la CVA,³⁷⁸ buscando una confianza con sus socios proveedores y clientes, estableciendo unas reglas del juego, con gran transparencia en sus operaciones comerciales. La empresa focal puede ubicarse en cualquiera de los eslabones de la CVA, desde la producción al consumidor. (...) La mayor capacidad de adaptación a los cambios del mercado, en cuanto a cantidad y calidad de sus actuaciones, ha conferido al modelo de empresa focal unas ventajas comparativas, posicionándose en mayores cuotas de mercado y una mayor fidelización de la clientela.”³⁷⁹

Así, resulta relevante el concepto de RSE en la relación entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas, dada la conducta que se observa en Costa Rica y otros países, en tanto: *“La distribución alimentaria no ha tenido una gran imagen positiva en la sociedad. Es más, en algunos casos, ha recibido acusaciones de abuso de poder y distorsión en el reparto de beneficios de la cadena de valor. (...)”³⁸⁰*

Desde esta perspectiva, *“(...) en el siglo xxi debemos ser conscientes del papel de cada sector económico en la cadena de valor, y buscar su responsabilidad y sostenibilidad para mantener funcionando un elemento tan estratégico como es la*

<https://ecosfron.org/wp-content/uploads/Dossieres-EsF-35-RSC-en-la-industria-alimentaria.pdf> (Recuperado el 4 de mayo, 2020)

³⁷⁸Entiéndase “CVA” como “Cadenas de Valor Alimentaria”

³⁷⁹Economistas sin fronteras. “Responsabilidad Social Corporativa en la Industria Alimentaria.” España: Dossieres Esf, Otoño, N°35 (2019) p. 27 - 28. <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/Dossieres-EsF-35-RSC-en-la-industria-alimentaria.pdf> (Recuperado el 4 de mayo, 2020)

³⁸⁰Economistas sin fronteras. “Responsabilidad Social Corporativa en la Industria Alimentaria.” España: Dossieres Esf, Otoño, N°35 (2019) p. 28. <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/Dossieres-EsF-35-RSC-en-la-industria-alimentaria.pdf> (Recuperado el 4 de mayo, 2020)

alimentación.³⁸¹ De hecho, al ser la alimentación un elemento básico para la supervivencia del ser humano, es fundamental que su comercialización y distribución se realice desde un sistema sostenible y adaptable a las innovaciones tecnológicas, ya que *“los cambios experimentados en los proveedores y clientes serán los factores claves que definan el modelo más sostenible.”*³⁸² Por lo tanto, la RSE se puede considerar también como un ajuste que se puede implementar, previo a la existencia de una legislación, para mitigar el efecto negativo de las prácticas desleales en las relaciones de distribución alimentaria producidas en el sector agrícola, ya que de acuerdo con la ética en los negocios se implementarían conductas empresariales responsables que respeten de forma inmediata los derechos contractuales de los productores, y derivado de ello, los derechos humanos, entre ellos el derecho humano a la alimentación.

En general, sobre las bases de las ideas expuestas desde el punto de vista normativo y desde la práctica comercial, se advierte la trascendencia que el contrato sea plasmado por escrito de forma clara y precisa, al evitar al máximo el planteamiento de cláusulas ambiguas o abusivas por una de las partes. En virtud de ello, se busca que el contrato sea acordado mediante una libre negociación entre los participantes, es decir; que los términos contractuales se determinen a raíz de una relación de equidad y un idóneo acuerdo entre las partes, con el fin de reducir prácticas abusivas. Para ello, se requiere un restablecimiento del poder de negociación de la parte productora, con el propósito que no existan abusos de poder por la parte distribuidora.

Ahora bien, en atención a disminuir los desequilibrios entre las partes del contrato de distribución de alimentos, es de relevancia hacer referencia a que no sólo es necesario que el contrato se plasme por escrito y se restablezca el poder de negociación de la parte productora. Aunado a lo anterior, siempre se tiene que tener presente que los términos contractuales deben establecerse de forma explícita y comprensible referente a los estándares de calidad y cantidad de pedidos,

³⁸¹Economistas sin fronteras. *“Responsabilidad Social Corporativa en la Industria Alimentaria.”* España: Dossieres Esf, Otoño, Nº35 (2019) p. 28. <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/Dossieres-EsF-35-RSC-en-la-industria-alimentaria.pdf> (Recuperado el 4 de mayo, 2020)

³⁸²Economistas sin fronteras. *“Responsabilidad Social Corporativa en la Industria Alimentaria.”* España: Dossieres Esf, Otoño, Nº35 (2019) p. 29. <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/Dossieres-EsF-35-RSC-en-la-industria-alimentaria.pdf> (Recuperado el 4 de mayo, 2020)

la forma por la cual se va a determinar el precio y el tiempo en el cual se realizará el pago, así como el método que se considera idóneo para realizar cancelaciones de pedidos, con el propósito que no existan modificaciones intempestivas al contrato por una de las partes sin acuerdo de la otra.

2. Restricción a las modificaciones unilaterales sobre cancelación de pedidos, estándares, precios y pago

Continuando con la construcción de las propuestas de solución que aporta el presente trabajo, se prosigue con la constatación de la problemática actual que se evidenció a raíz de las entrevistas realizadas. Con esa finalidad, se procede a examinar la arista que se refiere a las modificaciones intempestivas a los contratos en sentido amplio, pero dándole énfasis a las variaciones en cuanto a los estándares, precios y pedidos de productos agrícolas.

Es por ello que, al comparar las implicaciones de la normativa extranjera y los conceptos de la práctica comercial en estudio, la segunda propuesta de solución se refiere a restringir las modificaciones intempestivas de los contratos, tomando en cuenta en este ámbito, que se contemplen estándares de calidad claros en la documentación del contrato, así como el establecimiento de los precios justos, cláusulas expresas sobre cancelación de pedidos y sanciones contractuales por morosidad en el pago, con la intención de disminuir los efectos negativos que nacen a raíz de los desequilibrios de poder que se observan en la práctica.

Respecto de las cláusulas contractuales y sus modificaciones, la Directiva 2019/633 reconoce que ante los desequilibrios de las relaciones comerciales de distribución de alimentos, pueden darse prácticas comerciales desleales, por ejemplo: modificaciones de manera unilateral por una de las partes. En consecuencia, se prohíben: *“los cambios unilaterales y con carácter retroactivo de esos términos claros e inequívocos del contrato de suministro.”*³⁸³ Lo anterior, con la salvedad de que en el contrato se estipule claramente la manera de variar un

³⁸³ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 61. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

elemento concreto de la transacción más adelante. Esto, dado que, por su prolongación en el tiempo, algún aspecto podría requerir su modificación, por ejemplo en relación a cantidades encargadas o pedidos futuros.³⁸⁴

De conformidad con lo anterior, en sus disposiciones contiene un instrumento jurídico regulatorio al establecer en su artículo 3, punto 1, inciso c), que los Estados Miembros se asegurarán de que se prohíban al menos las prácticas desleales como la siguiente:

“(…) que el comprador modifique unilateralmente los términos del contrato de suministro de productos agrícolas y alimentarios, en lo que se refiere a la frecuencia, método, lugar, calendario o volumen del suministro o la entrega de los productos agrícolas y alimentarios, las normas de calidad, las condiciones de pago o los precios, o en lo que se refiere a la prestación de servicios siempre que estos se mencionan explícitamente en el apartado 2.”³⁸⁵

Con relación con esta materia, la Ley 12/2013 establece en su artículo 12, sobre modificaciones unilaterales y pagos comerciales no previstos, una prohibición -por lo tanto, de contenido regulatorio- de: *“las modificaciones de las condiciones contractuales establecidas en el contrato, salvo que se realicen por mutuo acuerdo de las partes. Los contratos alimentarios deberán contener las correspondientes cláusulas en las que se prevea el procedimiento para su posible modificación y, en su caso, para la determinación de su eficacia retroactiva.”³⁸⁶* Por su parte, el Real Decreto-Ley 5/2020 en su artículo 1 punto 4 modificó el artículo 23 punto 1 inciso e) de la Ley 12/2013, al mantener que son infracciones leves las modificaciones de las condiciones contractuales que no estén expresamente pactadas por las partes, pero agregando la excepción de las conductas que se regulen en el apartado 2 del mismo

³⁸⁴ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 62. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

³⁸⁵ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 67. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

³⁸⁶ Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56565. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

artículo. Dicho apartado 2 se refiere a infracciones graves, específicamente en relación a “(...) realizar modificaciones del precio incluido en el contrato que no estén expresamente pactadas por las partes; la destrucción de valor en la cadena alimentaria conforme al artículo 12 ter y realizar actividades promocionales que induzcan a error sobre el precio e imagen de los productos conforme al artículo 12 bis.”^{387 388}

A su vez, al igual que en la línea de la Directiva 2019/633, la Ley establece dentro de su prohibición un margen de contenido contractual para establecer modificaciones a las cláusulas, en tanto se posea un procedimiento para tales efectos. Como mecanismos sancionatorios ante el incumplimiento de estas prohibiciones, por la naturaleza de la Directiva 2019/633, en dicha norma se hace una remisión al Derecho de cada Estado Miembro.

Sobre las modificaciones en específico, ligado a que la Directiva 2019/633 establece la excepción de que las partes hayan acordado previamente, de manera clara y sin ambigüedad, el mecanismo para hacer modificaciones en la ejecución del contrato, estas deben establecer claramente las cláusulas referentes a las modificaciones relativas a: la devolución de productos agrícolas y alimentarios no vendidos; cobros por servicios al proveedor para la inclusión de sus productos en el mercado; que el proveedor asuma costos por los descuentos de promociones; o que el proveedor asuma costos de publicidad, comercialización o personal de acondicionamiento para la venta de sus productos.³⁸⁹

³⁸⁷Real Decreto-Ley. “Por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.” Ley Nº 5/2020, de 25 de febrero de 2020, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº49 del 26 de febrero de 2020, p. 17150. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020)

³⁸⁸En el anteproyecto de la ley, que modifica la Ley de la cadena alimentaria, para incluir la Directiva relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro, presentado el 30 de junio del año 2020, por el Consejo de Ministros, se determina que: “(...)Se obliga también a incluir en los contratos que firman los agricultores con los fabricantes y supermercados el coste de producción original cuyo cálculo lo cerrarán de mutuo acuerdo las partes o bien se guiarán por índices de referencia públicos que, según el ministro, ya están disponibles y se irán ampliando. (...) Además, a partir de ahora se prohíben las ‘promociones de carácter engañoso’ que inducen a ‘error’ sobre el precio e imagen de los productos.” - Thomson Reuters. “Presentada la modificación de la Ley de la cadena alimentaria, que prevé más medidas contra las prácticas desleales.” España: Editorial Aranzadi S.A.U, Legal Today (2020) <https://www.legaltoday.com/actualidad-juridica/noticias-de-derecho/presentada-la-modificacion-de-la-ley-de-la-cadena-alimentaria-que-preve-mas-medidas-contra-las-practicas-desleales-2020-07-01/> (Recuperado 8 de julio, 2019)

³⁸⁹Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de

En este sentido, la Directiva 2019/633 también establece una disposición de tipo regulatorio, al prohibir que el comprador cancele un pedido de productos agrícolas y alimentarios perecederos en un plazo muy breve, inferior a los 30 días, el cual no permita buscar una colocación de dichos productos en el mercado; siempre dando posibilidad a los Estados miembros de establecer plazos inferiores en sus normas nacionales, para sectores específicos en los que exista una debida justificación.³⁹⁰ A este respecto, la Directiva 2019/633 enmarca en sus considerandos que cancelar pedidos con un plazo corto de antelación, afecta perjudicialmente la viabilidad económica del proveedor, sin que obtenga ningún tipo de compensación.^{391 392}

En relación a los pedidos, se debe aclarar que tanto el proveedor como el distribuidor se pueden ver afectados por el accionar de la otra parte, por ello también se buscan respuestas a estos impactos desde los elementos que aporta el comercio justo. Una afectación que se puede observar en la ejecución de este tipo de contratos es el incumplimiento de estándares de calidad, desde el esquema del comercio justo, se pueden considerar elementos que intentan solventar la aplicación

suministro agrícola y alimentario." (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 68. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

³⁹⁰ Antonio Tajani y George Ciamba. "Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario." (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 67. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

³⁹¹ Antonio Tajani y George Ciamba. "Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario." (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 61. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

³⁹² "(...) No obstante, ello no debe aplicarse a las situaciones en las que exista un contrato entre un proveedor y un comprador en el que se estipule expresamente que este último podrá especificar más adelante un elemento concreto de la transacción con respecto a pedidos futuros: por ejemplo, en relación con las cantidades encargadas. Los acuerdos no necesariamente se celebran en un momento dado para todos los aspectos de la transacción entre el proveedor y el comprador." - Antonio Tajani y George Ciamba. "Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario." (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 61. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

de criterios abusivos en las evaluaciones que realiza el distribuidor sobre la calidad de los productos que lleva el proveedor.

Esto mediante el establecimiento de cláusulas claras para atender los reclamos del comprador al productor, por la calidad de los bienes, dado que dentro del esquema de FLOCert los contratos deben prever que en caso que se den reclamos del comprador al proveedor, debe existir una descripción detallada de los problemas de calidad, incluyendo fotografías que comprueben los desperfectos y constatando el volumen de producto afectado. Se entiende que quien hace el reclamo, tiene la responsabilidad de probarlo.³⁹³ Es por ello, que este método de comprobación referente a la calidad de productos se puede implementar en ambos sentidos, es decir; el proveedor lo puede utilizar como medio de prueba para hacer referencia que su pedido cumple con los estándares solicitados por el comprador, y el distribuidor puede utilizar esta evidencia para comprobar que el producto no cumple con los estándares de calidad solicitados o cuenta con algún desperfecto.

A este respecto, si bien en el nivel costarricense no se determina que el distribuidor realice reclamos al productor una vez ingresado el producto a las instalaciones del distribuidor, como se refleja en la práctica comercial en general, sí se demuestra en la práctica costarricense que existen variaciones de criterios por parte del distribuidor en el momento en que recibe el producto. Esto debido a que los entrevistados mencionan que un día llegan con un producto y no se los aceptan, y al día siguiente llegan con el mismo producto y sí se los reciben. Es por esto, que las fotografías, se pueden utilizar como método probatorio tanto por la parte productora para comprobar que su producto si cumple con los estándares solicitados, como por el distribuidor para constatar qué producto viene en malas condiciones, y con ello ambas partes pueden contar con parámetros objetivos en cuanto al cumplimiento de los requisitos de calidad, además de la normativa que le sea aplicable en el nivel nacional.

Al retomar los elementos que componen esta propuesta de solución, es necesario referirse al establecimiento de un precio justo y cómo deben comportarse

³⁹³Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para fruta fresca.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 17. https://files.fairtrade.net/standards/Fresh_Fruit_SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

las partes en la determinación de este elemento.³⁹⁴ Sobre esta materia, desde la normativa europea que aporta consideraciones a los conceptos de solución de este trabajo, se debe volver a mencionar que la Directiva 2019/633 contempla como una razón de su emisión, que las dos partes del contrato puedan negociar libremente las cláusulas del mismo, en lo que se incluye el precio. También se recuerda que el artículo 9 de la Ley 12/2013 establece una obligación de incorporar los elementos esenciales del contrato alimentario, libremente pactados por las partes, inclusive en lo que se refiere al precio que se va a pagar por los productos alimentarios recibidos.

Sin embargo, el Real Decreto-Ley 5/2020 viene a modificar este artículo en su inciso c), referente al precio del contrato alimentario, al indicar que debe determinarse por las partes en atención a factores objetivos, *“que sean imparciales, fijados con independencia de las partes y que tengan como referencia datos de consulta pública”*, y atendiendo al *“coste efectivo de producción del producto objeto del contrato.”* En el caso de la explotación agraria, se establece que deben tomarse en cuenta factores relacionados a tal actividad económica, como costes de semillas, combustibles, pesticidas, riego, mano de obra, entre otras. En este sentido, la reforma agrega un inciso j), que dispone que se debe hacer una indicación expresa de que el precio establecido entre el productor primario agrario y el comprador inicial, incluye los costos de producción³⁹⁵, y se convierte en una infracción grave la no incorporación del precio en el contrato. También debe hacerse referencia al artículo 12 ter que agrega el Real Decreto-Ley 5/2020, en su artículo 1 punto 3, el

³⁹⁴ Sobre este tema resalta lo indicado en la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales en su artículo 9 punto 3 establece: *“Los Estados adoptarán medidas apropiadas para fomentar la fundación de organizaciones de campesinos y de otras personas que trabajan en las zonas rurales, como sindicatos, cooperativas u otras organizaciones, en particular con miras a eliminar los obstáculos a su fundación, a su crecimiento y al ejercicio de sus actividades lícitas, como toda discriminación legislativa o administrativa que afecte a dichas organizaciones y a sus miembros, y les proporcionarán apoyo para fortalecer su posición en la negociación de arreglos contractuales a fin de que las condiciones y los precios estipulados sean justos y estables y no vulneren sus derechos a la dignidad y a una vida decente.”* - Naciones Unidas. *“Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales. Resolución aprobada por el Consejo de Derechos Humanos el 28 de setiembre de 2018.”* Asamblea General, Naciones Unidas, 2018. https://digitallibrary.un.org/record/1650694/files/A_HRC_RES_39_12-ES.pdf (Recuperado el 4 de setiembre, 2020)

³⁹⁵ Real Decreto-Ley. *“Por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.”* Ley Nº 5/2020, de 25 de febrero de 2020, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº49 del 26 de febrero de 2020, p. 17149. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020). Artículo primero. Modificación de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, punto uno, inciso c) y j). https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020)

cual regula sobre la destrucción de valor en la cadena alimentaria, que implica que debe pagarse un precio igual o superior al costo que haya asumido o en el que haya incurrido el operador anterior.^{396 397}

Con relación a la importancia de determinar el precio, y referente a las prácticas de iniciativa privada, se recuerda que el comercio justo se desarrolla desde el respeto de tres pilares: el beneficio económico, el social y el ambiental. En el ámbito económico, en tanto se acuerdan negocios de larga duración, se pretende que quienes generan los productos cuenten con la seguridad que por sus bienes van a obtener un precio que abarque, no sólo los costos de producción, sino una ganancia adicional que contribuya a afrontar sus necesidades esenciales -conocido como costos de producción sostenible-, además de involucrar más al productor en el proceso comercial. En la esfera de lo social, su foco determinante son las agrupaciones de productores, a las cuales se incentivan para observar el respeto de los derechos de los trabajadores en su totalidad. Por su parte, en el área ambiental, lo que se impulsan son las prácticas agrícolas tendientes a implementar el desarrollo sostenible, minimizando y haciendo un uso seguro de agroquímicos, de los desechos y de organismos genéticamente modificados.^{398 399}

³⁹⁶Real Decreto-Ley. *“Por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.”* Ley N° 5/2020, de 25 de febrero de 2020, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°49 del 26 de febrero de 2020, p. 17150. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020). - Artículo 1.- Modificación de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, punto tres.

³⁹⁷*“La venta de un alimento por debajo de los costes de su producción (venta a pérdidas) será sancionada con un máximo de 100.000 euros y mínimo de 3.001 euros, según la modificación de la Ley de la Cadena Alimentaria que prohíbe esta práctica, reclamada ampliamente por el sector primario. (...) Lo ha detallado este martes 25 el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, tras la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros, momento en el que ha detallado que vender a pérdidas se tipifica como infracción grave y, si es una práctica reiterada, “puede pasar a muy grave”, es decir, entre 100.000 euros y un millón de euros. (...) La modificación incrementa las sanciones previstas si no se cierran los contratos por escrito: en la Ley de 2013 era una infracción leve y ahora pasa a ser grave.”* - Redacción Agroinformación. *“Cambios del Gobierno: La venta a pérdidas de un alimento tendrá una sanción máxima de hasta 100.000 euros.”* España: Agroinformación, Actualidad, Destacados, Movilizaciones (2020) <https://agroinformacion.com/cambios-del-gobierno-la-venta-a-perdidas-de-un-alimento-tendra-una-sancion-maxima-de-hasta-100-000-euros/> (Recuperado 25 de febrero, 2020)

³⁹⁸François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 178.

³⁹⁹Fairtrade Labelling Organizations International. *“Aims of the Fairtrade Standards.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) <https://www.fairtrade.net/standard/aims> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

En este sentido, se considera que el concepto de comercio justo se trata de una apreciación integral, en donde se cuenta con la visión del respeto pleno de los derechos, y por ello se busca que el productor en realidad se vea beneficiado monetariamente con su venta final, lo que implica que pueda asumir no sólo los gastos en que incurrió produciendo el alimento, sino que pueda emplear un porcentaje en sus necesidades productivas y personales. En ese marco, se debe recordar que, dentro del comercio justo, existen organizaciones que cuentan con un sello distintivo asociado a la certificación y otras que no lo emplean, pero sin importar si cuentan o no con ello, siempre tienen un elemento imprescindible que es el sobreprecio. Este se refiere a *“aquel que ha sido establecido de mutuo acuerdo que proporciona un pago justo a los productores y también puede ser sostenido por el mercado, significa la provisión de una remuneración socialmente aceptable (en el contexto local)”*; caso contrario, sería una relación comercial común. Dicho sobreprecio también debe estar orientado a los objetivos económicos, sociales y ambientales del comercio justo para que ostente sentido en este esquema, y usualmente oscila entre un 10% a un 15% por encima del precio de mercado.⁴⁰⁰

Asimismo, el papel del consumidor también tiene mucha relación con ese sobreprecio, ya que un consumidor fiel a un producto está dispuesto a pagar, ante la promesa de procesos productivos con ciertas características (por ejemplo: de productos orgánicos y no modificados genéticamente, procesos amigables con el ambiente, entre otros), un precio mayor al común o usual para el mismo tipo de bienes.

En virtud de ello, el comercio justo viene a sentar las bases referentes a un precio equilibrado, desde parámetros objetivos, que pueden conllevar aspectos muy positivos, transformando los diferentes sistemas negociales más populares. Esto implica que, los sectores menos favorecidos se vean beneficiados. Y es así como surge la campaña *“Behind the Barcodes”* de Oxfam, la cual insta a los supermercados a que compren productos de cooperativas o empresas sociales que emplean modelos más justos; por ejemplo, que se pague un precio más justo a los productores, que se vea reflejada la misión social de la empresa, que todos sean

⁴⁰⁰Espánica. *“El comercio justo: origen y evolución.”* España: Espánica (2007) <https://nodo50.org/espanica/cjust.html> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

partícipes en la toma de decisiones, que el poder sea distribuido de una forma equitativa, entre otros.⁴⁰¹

Además que el precio debe ser determinado en razón de parámetros objetivos que permitan que la riqueza sea distribuida de forma equitativa, es necesario referenciar que dicho precio debe ser pagado en atención a una determinación clara de los plazos. Desde esta perspectiva, las partes deben de acordar de forma clara la manera y el momento en el cual el distribuidor debe de realizar el pago -como elemento dentro de sus obligaciones-, al proveedor que entrega los bienes alimentarios.

Como fue mencionado con anterioridad, no existe consistencia en las entrevistas realizadas a los actores del sector agrícola costarricense, respecto de la duración de los plazos de pago de los distribuidores, en tanto algunos manifiestan que se dan los pagos cada diez días, cada quince días o incluso un mes. Lo que puede constatarse de las entrevistas es que no hay un pago efectuado contra la entrega periódica del producto, además que en la práctica quedan créditos pendientes al cobro y los productores requieren la compensación económica por el cumplimiento de su obligación contractual de entregar los productos a tiempo, para continuar con su actividad productiva.

En el ordenamiento jurídico español, la Ley 12/2013 enmarca como infracción grave el incumplimiento de los plazos de pago en las operaciones comerciales de los productos alimentarios, de conformidad con su artículo 23 inciso 2.⁴⁰² Ante la vulneración que esto significa por parte del distribuidor, a su obligación de realizar el pago al momento de recibir el bien, dado que afecta la situación económica del productor, la Ley 12/2013 establece que: *“(...) se considera infracción grave el incumplimiento de los plazos de pago en las operaciones comerciales de productos alimentarios o alimenticios.”*⁴⁰³

⁴⁰¹Alex Maitland. *“Fairer procurement: The equitable business tool.”* Reino Unido: Oxfam (2019) <https://views-voices.oxfam.org.uk/2019/01/how-to-buy-from-fairer-business/> (Recuperado el 3 de abril, 2019)

⁴⁰²Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley N° 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°185 del 3 de agosto de 2013, p. 56565. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

⁴⁰³*“(...) Conforme a lo establecido en la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.”* - Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley N° 12/2013, de 2 de agosto

No obstante, aparte de no realizar el pago contra la entrega del producto, se constata también por medio de las entrevistas, que el distribuidor realiza cancelaciones de producto sin contemplar un plazo prudente, para que el productor tenga capacidad de responder a estos cambios. De la experiencia normativa extranjera, para aportar al concepto de solución puede tomarse la Directiva 2019/633, en cuanto reconoce que *“la cancelación con escasa antelación de los pedidos de productos perecederos, repercuten negativamente en la viabilidad económica del proveedor, sin aportarle compensación a cambio.”*⁴⁰⁴ Así las cosas, se vislumbra la importancia de prohibir dichas prácticas, en tanto por la naturaleza de los productos perecederos estos deben consumirse o venderse con rapidez, y no es compatible con el comercio leal una modificación muy abrupta de los pedidos. En este sentido, el anteproyecto de reforma a la Ley 12/2013, presentado por el Consejo de Ministros español el 30 de junio de 2020, establece como infracciones sancionables leves:

*“La cancelación, por cualquiera de las partes, de un pedido de productos agrícolas y alimentarios perecederos dentro de los 30 días previos al momento señalado para su entrega por el vendedor. (...) La devolución, por el comprador, de productos agrícolas y alimentarios no vendidos al proveedor sin pagar por estos productos no vendidos, o su eliminación, o ambas cosas.”*⁴⁰⁵

A este respecto, se puede considerar como un plazo aceptable la cancelación de productos 30 días antes del momento señalado para la entrega, debido a que de esta manera el productor se ve respaldado y puede buscar opciones para colocar su producto. En caso contrario, continuaría pasando lo que hasta ahora ocurre, en tanto que la cancelación se da horas antes de la entrega, por lo que el productor

de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56565. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

⁴⁰⁴ Antonio Tajani y George Ciamba. *“Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.”* (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 61. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

⁴⁰⁵ Thomson Reuters. *“Presentada la modificación de la Ley de la cadena alimentaria, que prevé más medidas contra las prácticas desleales.”* España: Editorial Aranzadi S.A.U, Legal Today (2020) <https://www.legaltoday.com/actualidad-juridica/noticias-de-derecho/presentada-la-modificacion-de-la-ley-de-la-cadena-alimentaria-que-preve-mas-medidas-contra-las-practicas-desleales-2020-07-01/> (Recuperado 8 de julio, 2019)

tiene que solventar dónde y cómo posicionar su producto rápidamente para no observar pérdidas. Esto aunado a que, muchas veces, en el momento de la cancelación por parte del distribuidor, el productor ya ha incurrido en gastos de personal para la recolección del producto, y en varias ocasiones hasta de transporte.

Referente a esta materia, el concepto de comercio justo, también viene a aportar elementos que se pueden tomar en consideración para incorporar en el contrato, con el propósito de reducir las modificaciones intempestivas por una de las partes en la ejecución de la relación comercial. Además estimula el establecimiento de cláusulas claras para que las partes puedan llevar de una mejor manera la relación. Para tal efecto, la certificación FLO considera que deben estar presentes en el contrato entre proveedores de frutas y vegetales y sus distribuidores cuatro aspectos en particular, a saber: respecto de la puntualidad y las condiciones de pago, procedimientos de reclamo por inconformidades de calidad, determinación del precio, y prestación de servicios adicionales al productor por parte del comprador.

Concerniente a la puntualidad y las condiciones de pago, si bien para las frutas y los vegetales se identifican distintos parámetros,⁴⁰⁶ el aspecto que resulta de interés es el reconocimiento de un plazo máximo de 15 días después de la entrega del producto, haciendo la salvedad de que se debe ajustar a la legislación nacional si esta indica un período menor. En este sentido, el vendedor y el comprador también pueden acordar plazos inferiores.⁴⁰⁷ A pesar de lo anterior, los productores tienen la posibilidad de determinar con el comprador y decidir si se pueden beneficiar acordando pagos mensuales, en un plazo máximo de 15 días tras el final de mes, para ahorrar en costos de transacción.⁴⁰⁸

Si bien es cierto, en las entrevistas realizadas en Costa Rica no se determina que exista un plazo unánime para el pago de los productos, se puede tomar en

⁴⁰⁶Fairtrade Labelling Organizations International. "Criterio de Comercio Justo Fairtrade para fruta fresca." Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 8. https://files.fairtrade.net/standards/Fresh_Fruit_SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

⁴⁰⁷Fairtrade Labelling Organizations International. "Criterio de Comercio Justo Fairtrade para fruta fresca." Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 15. https://files.fairtrade.net/standards/Fresh_Fruit_SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

⁴⁰⁸Fairtrade Labelling Organizations International. "Criterio de Comercio Justo Fairtrade para fruta fresca." Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 16. https://files.fairtrade.net/standards/Fresh_Fruit_SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

consideración el lapso máximo de 15 días establecido por FLOCert, al considerar que no es conveniente que el pago se dé en un plazo mayor, como se explicó de previo. No se omite volver a comentar que, dentro del respeto de las prácticas comerciales, el pago se debería de realizar contra la entrega del producto con el fin que la situación económica del productor no se vea perjudicada, debido a que éste debe continuar con su actividad lucrativa y emplear dichos recursos para incentivar su buen desarrollo productivo.

Por lo tanto, se refleja la importancia que las modificaciones unilaterales sean restringidas. Para ello, se tiene que contemplar de forma integral todo el estudio que se viene realizando; primero tiene que existir un contrato con los términos claros de la forma en la cual se va a desenvolver la relación contractual, y entre ellos se debe establecer de forma clara y precisa los estándares de calidad y cantidad, para que exista precisión y que no pueda causar confusión a la otra parte.

Además, es necesario que se disponga de parámetros justos por medio de los cuales se pueda determinar un precio que sea conveniente para ambas partes de la relación. De igual manera, se debe recalcar la importancia de la precisión en el contrato, esto en tanto debe de estar bien definida la manera en la cual se pueden cancelar pedidos y el tiempo pertinente de anticipación para realizarlos, así como que se eviten prolongados plazos de pago que no se estipulen mediante parámetros objetivos. Ahora bien, las anteriores referencias no son las únicas formas por las cuales se vislumbran las prácticas desleales a raíz de los desequilibrios de poder entre las partes, sino que también se constatan costumbres deficientes referentes a la responsabilidad en el riesgo comercial, las cuales se apartan por completo del principio de buena fe y lealtad comercial.

3. Apropiación y compromiso del riesgo comercial correspondiente a cada parte, al respetar el principio de la buena fe y la lealtad comercial

De los elementos que se han podido constatar a raíz de las entrevistas, en relación con la arista de transferencia desleal del riesgo comercial de la parte distribuidora a la parte productora, se determina que en varias ocasiones el distribuidor obliga al productor por el pago de servicios, que corresponden a la actividad propia del distribuidor. Se llega a valorar que el productor, de cierta

manera, financia las actividades propias de la otra parte, lo que se considera como una consecuencia de los desequilibrios en el contrato de distribución alimentaria. Es por ello que se procede a ponderar propuestas de solución que atienden al estudio de la normativa extranjera y los conceptos de iniciativa privada.

En este sentido, se propone como conjunto de solución que haya una apropiación y compromiso sobre el riesgo comercial que atañe a cada parte contractual, desde la perspectiva del establecimiento de promociones u otros servicios en la ejecución del contrato, el respeto de los principios de la buena fe y la lealtad comercial dentro de una relación duradera o de largo plazo, y que en última instancia impacte la situación del productor y las condiciones en que desarrolla su negocio.

Sobre lo que corresponde a cada parte comercial, y lo que es debido exigir a cada una de ellas, relativo a los secretos comerciales, la Directiva 2019/633 dispone que es desleal la práctica en la que el comprador utilice ilícitamente información del proveedor que sea secreto comercial, de conformidad con la Directiva 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas.⁴⁰⁹

Sobre la utilización de información comercial sensible de la contraparte, la Ley 12/2013 sí hace mención expresa en su artículo 13, al indicar que debe definirse por escrito qué información es esencial suministrar para el efectivo cumplimiento de las obligaciones contractuales. Esta debe ser proporcionada y justificada en relación al objeto del contrato, sin perjuicio de la invocación de reglas del Derecho de defensa de la competencia. Se establece que, tanto el tipo de información sensible que puede ser compartida, como el uso de la información que sí se ha pactado

⁴⁰⁹DO L 157. Martin Schulz y Albert Gerard Koenders. “Directiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo y del Consejo de 8 de junio de 2016, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas.” Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea (2016) p. 1. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016L0943&from=DA> (Recuperado el 10 de marzo, 2020)

compartir y que debe estar enmarcada en el cumplimiento de los fines de la relación comercial, no debe ser exigida y develada fuera de dichos términos contractuales.⁴¹⁰

Dentro del régimen sancionatorio, la Ley 12/2013 en su artículo 23 inciso g) dispone como infracción leve el divulgar información comercial sensible, que haya sido obtenida por los participantes de dicha relación contractual, como parte de la negociación o la ejecución del contrato, así como emplear dicha información para propósitos que estén fuera del contexto de lo estipulado.⁴¹¹

En este sentido, como parte de la propuesta de solución que se plantea en este conjunto, es importante resaltar que la información compartida por las partes debe ser respetada y una vez obtenida no debe prestarse para que existan comportamientos abusivos. Lo anterior cobra interés en la relación de distribución minorista de alimentos y sus proveedores agrícolas, en tanto se observa que entre las partes hay una gran informalidad desde la etapa de las tratativas, y que para la ejecución del contrato no queda de forma clara el alcance de la información compartida, sobre todo al considerar la afectación que podría significar para el productor si de esta se derivan aprovechamientos indebidos.

Ahora bien, sobre el tema específico de transferir deslealmente el riesgo comercial a la contraparte, debe establecerse que en razón de no contar con un marco contractual por escrito, hay una gran amplitud para que se presenten comportamientos abusivos en estas relaciones. Al observarse que el productor ostenta la posición menos favorable, al considerar la asimetría de poder de ambas partes contractuales, además del presupuesto de base que se refiere al respeto de la información comercial, deben considerarse también otros elementos para configurar la propuesta de solución.

En este sentido, como parte de ese catálogo de situaciones en que puede existir una transferencia desleal de los riesgos que atañen a cada parte, debe

⁴¹⁰Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley N° 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°185 del 3 de agosto de 2013, p. 56560. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

⁴¹¹Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley N° 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°185 del 3 de agosto de 2013, p. 56565. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

hacerse referencia a la posibilidad de brindar otros servicios por el distribuidor al productor, respecto de los cuales la Directiva 2019/633 contiene como instrumento regulatorio la disposición del artículo 3 punto 1) inciso d), que establece la prohibición de “*que el comprador exija al proveedor pagos que no están relacionados con la venta de los productos agrícolas o alimentarios del proveedor.*”⁴¹²

Por otra parte, en relación con la transferencia del riesgo cuando existe deterioro en los productos aceptados por el comprador, la Directiva 2019/633 establece en el artículo 3 punto 1 inciso e), como un régimen regulatorio, que es desleal la situación en la que el comprador exija al proveedor que pague por el deterioro o la pérdida de los productos, cuando estos ya se encuentren en los locales del comprador y la propiedad ya haya sido transferida. Asimismo, en el inciso i) de la norma citada se establece como desleal también el caso de que un comprador obligue al proveedor a contribuir con gastos derivados de la atención de reclamos realizados por los clientes, ante la venta de los productos del proveedor. En ambos casos, se entiende que dichas prácticas son desleales cuando en las circunstancias no exista negligencia o culpa del proveedor.⁴¹³

En esta misma norma, en su punto 2 inciso a), se establece una excepción de régimen contractual, dado que se refiere a que el comprador pueda devolver productos no vendidos al proveedor, si se ha determinado previamente en los términos de la relación comercial.⁴¹⁴

⁴¹²Antonio Tajani y George Ciamba. “*Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.*” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 66. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

⁴¹³Antonio Tajani y George Ciamba. “*Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.*” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 67. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

⁴¹⁴Antonio Tajani y George Ciamba. “*Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.*” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 68. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

Desde una perspectiva de regulación contractual, también la Directiva 2019/633 establece en el artículo 3 punto 2, que es prohibido realizar las siguientes prácticas, a menos que se hayan acordado de forma clara y sin ambigüedad en el contrato, a saber:

“(…) b) que se cargue al proveedor un pago como condición por el almacenamiento, la exposición o la inclusión en una lista de precios de sus productos agrícolas y alimentarios, o su puesta a disposición en el mercado; c) que el comprador exija al proveedor que asuma total o parcialmente el coste de aquellos descuentos de los productos agrícolas y alimentarios vendidos por el comprador como parte de una promoción; d) que el comprador exija al proveedor que pague por la publicidad de productos agrícolas y alimentarios realizada por el comprador; e) que el comprador exija al proveedor que pague por la comercialización por parte del comprador de productos agrícolas y alimentarios; f) que el comprador cobre al proveedor por el personal de acondicionamiento de los locales utilizados para la venta de los productos del proveedor.

Los Estados miembros velarán porque queden prohibidas las prácticas comerciales, a que se refiere la letra c) del párrafo primero, a menos que el comprador, antes de una promoción, iniciada por él, especifique la duración de la misma y la cantidad prevista de los productos agrícolas y alimentarios que vayan a encargarse a precio con descuento.”⁴¹⁵

En su parte considerativa, la Directiva 2019/633 hace referencia a la práctica de que un comprador imponga al proveedor los pagos que no estén relacionados con una transacción de venta concreta, por ejemplo en relación a pagos por servicios que brinde el comprador, comercialización o promociones, indicando que dicha costumbre se considera desleal y debe prohibirse.⁴¹⁶

⁴¹⁵ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 68. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

⁴¹⁶ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 62. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

En este mismo sentido, la Directiva 2019/633 explica que generalmente es el comprador (distribuidor) quien asume los costos de almacenamiento, exposición, la puesta en el mercado de los productos agrícolas, promoción, comercialización y publicidad de los productos, por lo que prohíbe que el comprador imponga estos rubros al proveedor, a no ser que se haya establecido de previo en el contrato dicha contribución por parte del productor, basado en estimaciones objetivas y razonables.⁴¹⁷ Lo anterior, reflejando la posibilidad de dar contenido contractual a dicha prohibición.

Este tema se relaciona en gran medida con lo que establece la Ley 12/2013, la cual hace eco de la línea normativa de la Directiva 2019/633, al establecer que son prohibidos los pagos adicionales sobre el precio estipulado previamente, salvo cuando se refiera a la *“financiación parcial de una promoción comercial de un producto reflejada en el precio unitario de venta al público y hayan sido pactados e incluidos expresamente en el correspondiente contrato formalizado por escrito, junto con la descripción de las contraprestaciones a las que dichos pagos estén asociados.”*⁴¹⁸ En este sentido, también dispone que deberán instaurarse mecanismos de devolución de pagos adicionales, por contraprestaciones o actividades de promoción, o vinculadas a estas, cuando no se hayan llevado a cabo en los términos pactados.

El Real Decreto-Ley 5/2020 añade un artículo 12 bis a la Ley 12/2013, que regula en relación al establecimiento de promociones dentro de la relación comercial, y establece que las mismas deben realizarse basadas en principios de acuerdo y libertad de pactos, interés mutuo y flexibilidad para adaptarse a las circunstancias de los operadores. Asimismo, se norma que deben respetarse en su naturaleza e integridad los pactos de promociones, contando con el acuerdo explícito de ambas partes.

⁴¹⁷ Antonio Tajani y George Ciamba. *“Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.”* (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 63. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

⁴¹⁸ Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56565. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

Sobre los acuerdos entre las partes, se dispone que estos deben establecer claramente el plazo de vigencia, los precios, los volúmenes y todo otro aspecto de interés como el procedimiento, el tipo, el desarrollo, la cobertura geográfica y la evaluación de la promoción. Por último dispone que no se deben realizar actividades promocionales que induzcan a error sobre el precio o que perjudiquen la calidad o valor de los productos. De esta forma, se refleja el modelo de autorregulación o de contenido contractual de las disposiciones.

Como mecanismos sancionatorios, solamente se vislumbra en la Ley 12/2013 un elemento relacionado, en tanto ubica como una infracción leve las exigencias de pagos adicionales, de conformidad con su artículo 23 inciso f).⁴¹⁹

En este sentido, puede verse que se valora negativamente que, por la falta de establecimiento de forma expresa sobre las condiciones del contrato, exista un comportamiento abusivo por parte del actor más fuerte de la relación comercial, que signifique a su contraparte un peso desmedido, y que además sería adicional a sus obligaciones de base, dado que no consta una manifestación de voluntad clara del productor para aceptar estos aspectos.

Del estudio realizado se vislumbra que también se replica la misma línea de razonamiento más allá de la normativa europea. Desde la perspectiva del concepto de iniciativa privada que se refiere al comercio justo, los descuentos que se realicen a los productos Fairtrade, no se pueden realizar tomando como base de aplicación el precio mínimo dispuesto por las estimaciones de comercio justo.⁴²⁰ Lo anterior debido a que la determinación del precio en este área tiene como propósito que los productores logren recaudar, por la venta de sus productos, un monto que cubra tanto los costos de producción, como un porcentaje adicional, que les sirva para invertir en la sostenibilidad tanto de sus negocios como en la comunidad. Así las cosas, las promociones deben de ser convenidas de forma recíproca, al respetar siempre ese precio mínimo que no puede ser disminuido.

⁴¹⁹Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley N° 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°185 del 3 de agosto de 2013, p. 56565. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

⁴²⁰Fairtrade Labelling Organizations International. "Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes." Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 32, 35. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

El establecimiento de ese precio mínimo, que atiende a equilibrar la ganancia del productor, y que no permite que se hagan promociones que tengan un efecto ruinoso para este actor, atiende a los fundamentos teóricos del comercio justo. Esto en razón de que la Organización Mundial del Comercio Justo ha determinado criterios que deben ser cumplidos por las organizaciones que trabajan en Comercio Justo; entre ellos, de importancia para este trabajo, resultan los siguientes: promoción de oportunidades para que los productores con desventajas económicas pasen de la pobreza a la autosuficiencia económica; reconocimiento de los compradores de las desventajas financieras a las que se enfrentan los productores, compensación por trabajos ya realizados; relaciones a largo plazo basadas en la solidaridad, la confianza y el respeto mutuo; aumento del volumen comercial para ambas partes, procurando ingresos justos y evitando la competencia desleal; asegurar buenas condiciones de trabajo para los productores y promover el desarrollo de capacidades.⁴²¹

De este modo, el comercio justo se vuelve un acto político, y su valor gira en torno a la promoción de consumidores responsables, que con sus acciones apoyan a los productores, desde parámetros de calidad que se alega es real y garantizada, no sólo del producto, sino también de la colaboración comercial radicada en la buena fe y la solidaridad. Desde la óptica del comerciante, se busca que se promuevan condiciones mínimas de un trabajo decente, de acuerdo a los lineamientos de la OIT para los productores,⁴²² así como *“garantizar la transparencia en las relaciones comerciales entre los productores y sus compradores a todo lo largo de la cadena de suministro (...)”*⁴²³

Dado lo anterior se considera que, de los elementos que aporta el comercio justo a este estudio, se puede establecer que derivado de la relación de confianza

⁴²¹Oficina regional para Latinoamérica de la Organización Mundial de Comercio Justo WTFO - LA. *“Los diez principios internacionales.”* Paraguay: wtfo-la.org (2016) <http://comerciojusto.org/que-es-el-comercio-justo-2/los-10-principios-internacionales/> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

⁴²²Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 26. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

⁴²³Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

del productor y el distribuidor, corresponde que cada parte asuma por completo el riesgo comercial y el peso que implica desarrollar su actividad económica, y que en razón de los principios de buena fe y lealtad comercial, es abusiva la práctica que pretenda trasladar a la otra una carga que no le compete.

De este modo, como parte del conjunto de solución que plantea este trabajo sobre la transferencia desleal del riesgo comercial, es de importancia resaltar los beneficios que estas alternativas de iniciativa privada pueden significar para las condiciones del productor,⁴²⁴ desde un respeto de la buena fe y la lealtad comercial. En relación con esto, se menciona que el comercio justo insta a que los comerciantes faciliten ayudas complementarias a los productores, que trasciendan de la relación comercial, con el fin de cooperar con el desarrollo y empoderamiento de los productores. En este sentido, los comerciantes se vuelven un enlace de mercado para el productor, lo que puede implicar: *“ofrecer servicios de desarrollo mercantil y comercial para beneficio del productor, facilitar contactos entre los productores y otros comerciantes en aras de una nueva oportunidad de mercado para el productor o facilitar la participación del productor en un comercio justo.”*⁴²⁵ Por ser un apoyo adicional, se promueve que los productores tengan amplia participación y decisión en la determinación de las áreas en las cuales necesitan mayor soporte.⁴²⁶ Ahora bien, en cuanto a la prestación de servicios las condiciones de Fairtrade establecen lo siguiente para todos los comerciantes:

⁴²⁴ De conformidad con el artículo 16 punto 1 de la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales, se entiende que: *“Los campesinos y otras personas que trabajan en las zonas rurales tienen derecho a un nivel de vida adecuado para sí mismos y para su familia, y a que se les facilite el acceso a los medios de producción necesarios para obtenerlo, entre ellos las herramientas de producción, la asistencia técnica, los créditos, los seguros y otros servicios financieros. Tienen también derecho a utilizar libremente, de manera individual o colectiva, en asociación con otros o como comunidad, métodos tradicionales de agricultura, pesca, ganadería y silvicultura, y a elaborar sistemas de comercialización comunitarios.”* - Naciones Unidas. *“Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales. Resolución aprobada por el Consejo de Derechos Humanos el 28 de setiembre de 2018.”* Asamblea General, Naciones Unidas, 2018. https://digitallibrary.un.org/record/1650694/files/A_HRC_RES_39_12-ES.pdf (Recuperado el 4 de setiembre, 2020)

⁴²⁵ Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 40. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

⁴²⁶ Estas pueden incluir, aunque no se limitan a: *“técnicas de producción, calidad del producto, productividad, técnicas de almacenamiento, valor agregado, diversificación de insumos, diversificación de mercados, gestión comercial y financiera, gestión de riesgos, prácticas agrícolas, sistemas de gestión interna, desarrollo de negocios o formación para los trabajadores o el Comité de la Prima. También puede ser el pago de una Prima Fairtrade más alta. El apoyo puede ser tanto directo como a través de una asociación. Puede ser en forma de*

“(…) Si usted presta cualquier tipo de servicio a los productores, por ejemplo capacitaciones u otras actividades de apoyo, usted acuerda con el productor, con antelación y por escrito, todos los términos y condiciones, incluyendo las tarifas. Usted no presiona a los productores para que acepten sus servicios y tarifas, ni lo pone como condición para la compra.

Orientación: La intención de este requisito es garantizar que los productores puedan decidir por sí mismos sobre los servicios proporcionados a sus miembros, así como sobre el uso de la Prima Fairtrade.”

Respecto de los integrantes de estas organizaciones, como ya se ha mencionado, el comercio justo promueve la consciencia e inclusión de sistemas sustentables y respeto de las condiciones mínimas de trabajo, así como la no discriminación por ninguna causa de circunstancias personales u orientación o condiciones de salud.⁴²⁷ Esto implica el conocimiento de los miembros de la organización sobre las condiciones laborales, su salario, horarios, entre otros, contando con copias firmadas y respaldadas de sus contratos de trabajo.⁴²⁸ Uno de los objetivos del comercio Fairtrade es eventualmente incrementar los salarios, por encima de la media regional y del salario mínimo oficial.⁴²⁹

Al retomar la importancia de la buena fe y de la lealtad en las relaciones comerciales, debido a la importancia que estos conceptos deben tener en el cumplimiento efectivo del equilibrio del contrato, también pueden tomarse elementos de la RSE para construir el conjunto de solución. Lo anterior dado que este concepto tiene un particular enfoque, ya que cuenta con el propósito de reflejar un compromiso por parte de la empresa hacia la comunidad, y se vean resultados plasmados en la realidad, que deben mantenerse en el tiempo, con una

financiamiento, formación, asesoramiento para asociaciones u otras formas.” - Fairtrade Labelling Organizations International. “Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.” Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 37. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

⁴²⁷*Fairtrade Labelling Organizations International. “Criterio de Comercio Justo Fairtrade para Organizaciones de pequeños productores.” Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 36. https://files.fairtrade.net/standards/SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)*

⁴²⁸*Fairtrade Labelling Organizations International. “Criterio de Comercio Justo Fairtrade para Organizaciones de pequeños productores.” Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 44. https://files.fairtrade.net/standards/SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)*

⁴²⁹*Fairtrade Labelling Organizations International. “Criterio de Comercio Justo Fairtrade para Organizaciones de pequeños productores.” Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 45. https://files.fairtrade.net/standards/SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)*

línea de ejecución sistemática y constante. Es por ello que: *“no puede considerarse qué acciones de buena fe, de caridad y de ayuda cubran el concepto de RSE. La razón radica en que a veces se limitan a aprovechar una situación que les facilite la atención de la comunidad, pero sin resolver una problemática social o ambiental. Son situaciones en que aprovechan publicidad o reconocimiento por la buena imagen que puedan proyectar.”*⁴³⁰ De acuerdo con este criterio, debe quedar claro el objetivo que se desea alcanzar a través de la RSE, y no confundir el concepto con estrategias de relaciones públicas, donde lo primordial sea sólo la imagen de la empresa o con ayudas filantrópicas por medio de las cuales no se resuelva tangiblemente el problema, y sólo se den soluciones momentáneas y sólo algunos miembros de la empresa estén comprometidos.⁴³¹ De esta manera, se considera que el concepto de RSE aplicado por la parte fuerte de la relación comercial de distribución se torna importante como otra alternativa a la inexistencia de la legislación protectora del proveedor agrícola, con el propósito de incentivar las mejores prácticas en la cadena de alimentación.⁴³²

No es de dudar que el concepto, al irse fortaleciendo en el país, puede incentivar a mejorar las relaciones tanto de la empresa hacia el sector que busca beneficiar, así como la relación entre las instituciones públicas y privadas con la voluntad de procurar *“la unificación de los parámetros de medición y lograr de esta manera hacer que la RSE se convierta en un concepto potente de gestión empresarial, con ética y compromiso social, político, cultural, ambiental y*

⁴³⁰Santiago Sarmiento del Valle. *“La Responsabilidad Social Empresarial: gestión estratégica para la supervivencia de las empresas.”* Colombia: Dimensión Empresarial, Vol. 9, Nº2 (2011) p. 10. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3965840> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

⁴³¹Santiago Sarmiento del Valle. *“La Responsabilidad Social Empresarial: gestión estratégica para la supervivencia de las empresas.”* Colombia: Dimensión Empresarial, Vol. 9, Nº2 (2011) p. 11. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3965840> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

⁴³²En este sentido, se concibe que la existencia de empresas focales con poder, que incentiven la existencia de prácticas más justas, puede impactar en gran medida la relación calidad y precio, así como la lectura de las necesidades y comportamientos de los consumidores. Dichas empresas se convierten en actores centrales, en tanto son punto de contacto entre proveedores y clientes. Por esta razón, se ha establecido que en *“las últimas décadas viene siendo la distribución la que está tomando el protagonismo en la CVA, favorecida por su proximidad y mejor conocimiento del consumidor final.”*- Economistas sin fronteras. *“Responsabilidad Social Corporativa en la Industria Alimentaria.”* España: Dossieres Esf, Otoño, Nº35 (2019) p. 28. <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/Dossieres-EsF-35-RSC-en-la-industria-alimentaria.pdf> (Recuperado el 4 de mayo, 2020)

económico.”⁴³³ Así podría desarrollarse el comercio al obtener una mayor transparencia de las prácticas que se generan a lo interno de la cadena, y así alcanzando la confianza no sólo entre el distribuidor y el productor sino también del consumidor, y por ende el respeto hacia los derechos de cada parte. En defensa de lo anterior la:

*“(…) Política Nacional entiende que la gestión pública y privada basada en la transparencia aporta valor a la visión de país responsable y sostenible que se aspira a promover en Costa Rica. Liderar con el ejemplo en materia de transparencia es un factor que debe ser promovido, regulado y reconocido en la gestión pública y privada. Esto puede tener impactos positivos en la ciudadanía, en empresas, entidades públicas y en analistas, inversores internacionales, así como organismos multilaterales que apoyan e invierten en el país.”*⁴³⁴

Visto de esta forma, se puede considerar como una respuesta en favor de reducir las prácticas que afectan de forma severa al productor nacional,⁴³⁵ pero al mismo tiempo como una forma en que el país en el nivel general se vea enriquecido. En este sentido, se debe abordar la situación en el nivel integral, al cumplir con plazos de pagos, al velar por relaciones comerciales más garantistas de los derechos de las partes débiles, erradicando los abusos, estimulando alianzas y colaboraciones claves, teniendo como finalidad una mayor paridad entre las partes poderosas y las partes débiles, unificando principios ambientales, económicos, laborales, sociales y de derechos humanos.

⁴³³Yenni Duque et. al. “Responsabilidad Social Empresarial: Teorías, índices y estándares y certificaciones.” Colombia: Cuadernos de Administración, Universidad del Valle, Vol. 29, N°50 (2013) p. 205. <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v29n50/v29n50a09.pdf> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

⁴³⁴Gobierno de la República de Costa Rica. *Política Nacional de Responsabilidad Social 2017 - 2030*. Costa Rica (2017) p. 18. https://www.meic.go.cr/meic/documentos/8qt7vsn4p/PN_ResponsaSocialCR181217.pdf (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

⁴³⁵Lo anterior, en tanto, las prácticas de RSE en este sector pueden considerarse como mecanismos de gestión para fortalecer la cadena de valor, a través de una sostenibilidad corporativa, entendiéndose que: “Garantizar la competitividad de este sector a largo plazo pasa por reforzar dos elementos clave. Incrementar los esfuerzos por la innovación tecnológica, que permita una mayor productividad de los recursos naturales de manera sostenible, por un lado; y la puesta en valor de una mayor desarrollo de la RSE ante la distribución y el consumidor. (...) El reto está en hacer esas prácticas extensivas a todo el sector, en el que existe una gran atomización de pequeños productores.” Forética y Grupo Cooperativo Cajamar. “Acelerando la RSE en el sector agroalimentario.” España: Forética (2016) <https://compromisosocial.es/wp-content/uploads/2015/11/INFORME-FORETICA-la-RSC-en-el-sector-agroalimentario.pdf> (Recuperado el 18 de mayo, 2020) En tal caso, se puede tener como rumbo una RSE más estratégica, que mida de forma palpable sus resultados dándole seguimiento y tomando en consideración el criterio de los agricultores.

En Costa Rica se observa que muchas empresas ostentan programas de RSE, teniendo dicho concepto una amplia presencia y trayectoria en este país. Existen múltiples iniciativas de las empresas, presentadas como diversos programas y modelos de gestión.^{436 437}

Un factor de importancia que se refleja es que la RSE en Costa Rica reclama la formación de alianzas público-privadas con el objetivo de lograr un mayor desarrollo social, ambiental y económico en la población. Un ejemplo en Costa Rica, que también tiene repercusiones en el nivel internacional, y que observa una alianza de esta naturaleza, es el caso de la empresa Procter & Gamble (P&G). En 2015 se anunció la aplicación de la tecnología en polvo para purificar agua de la empresa, producto *“de uso domiciliario, sin fines de lucro, y viene en pequeños sobres de 4 gramos, capaz de tratar hasta 10 litros de agua, eliminando bacterias y virus y removiendo metales pesados tales como el arsénico y el aluminio,”*⁴³⁸ como parte de un proyecto denominado Agua Limpia para los Niños. Este programa se inició en aplicación de una alianza público-privada sin fines de lucro entre la empresa, el Ministerio de Salud, el Instituto Costarricense de Acueductos y Alcantarillados (ICAA o AyA) y la Asociación Empresarial para el Desarrollo (AED), con el fin de beneficiar comunidades en riesgo o vulnerabilidad, en tanto el Estado lograba soluciones más permanentes para el abastecimiento de agua potable. De esta manera, la empresa realiza una labor social, buscando atender la necesidad urgente de agua potable en varios países en desarrollo, y procurando generar más oportunidades para garantizar este derecho humano.

⁴³⁶Gobierno de la República de Costa Rica. *Plan de incentivos para la responsabilidad social en Costa Rica: en apoyo a la implementación de la Política Nacional de Responsabilidad Social 2017-2030*. Costa Rica (2018). https://www.meic.go.cr/meic/documentos/8qt7vsn4p/Plan_IncentivosRS_040418.pdf (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

⁴³⁷De acuerdo con la Red de Apoyo PYME en Costa Rica (programa del Ministerio de Economía, Industria y Comercio costarricense en asociación con el Instituto Nacional de Aprendizaje), un proyecto de RSE en una empresa puede tener diversos ejes, y entre estos un enfoque a los proveedores, desde el cual la empresa *“incentiva, valora y evalúa el comportamiento responsable de su cadena de valor a través de los proveedores de bienes y/o servicios en su operación. Para ello, la empresa implementa prácticas responsables como: entrenamiento/capacitación de sus proveedores, transferencia de tecnología y conocimiento, así como la incorporación de criterios de responsabilidad social en los procesos de evaluación, selección y contratación transparente de sus proveedores.”* Pymes Costa Rica. *“Ejes de la RSE.”* Costa Rica: Asociación Empresarial para el desarrollo. (s.f) <https://www.pyme.go.cr/pymecr6.php?id=2> (Recuperado el 17 de mayo, 2020)

⁴³⁸Ministerio de Salud de Costa Rica. *Tecnología de purificación llegará a 1000 familias con carencia de agua potable*. Comunicado de prensa del 17 de julio de 2015. Costa Rica: 2015. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/noticias/noticias-2015/775-tecnologia-de-purificacion-llegara-a-1000-familias-con-carencia-de-agua-potable> (Recuperado el 17 de mayo, 2020)

Del mismo modo, muchas otras empresas han venido desarrollando y actualizando proyectos de RSE a través de los años. En el 2013, la empresa Purdy Motor creó el programa Purdy Cole, en conjunto con el Ministerio de Educación Pública, al percibir que algunos de sus colaboradores requerían ayuda en el manejo de sus finanzas familiares y para culminar su educación secundaria, siendo que existían varios grupos familiares en condición de vulnerabilidad.^{439 440}

Vinculado con la condición vulnerable, un ejemplo que también es importante mencionar es el caso de la cadena de supermercados Walmart, quienes ubican desde hace más de cuatro décadas un programa llamado “Tierra Fértil”, que también han desarrollado en territorio costarricense, y alega por el apoyo a pequeños y medianos productores agropecuarios, en aspectos relacionados con acceso al mercado, compras directas y asesoría.⁴⁴¹ De igual manera, desde el año 2007 implementó un programa llamado “Una Mano para Crecer” programa que impulsa el desarrollo de los fabricantes de Pymes, ya sean agropecuarias o manufactureras.⁴⁴² Además, en el año 2013, Amcham le da una mención honorífica “por su involucramiento con el “Banco de Alimentos”, una iniciativa diseñada para

⁴³⁹ Ana Camacho. “Empresas costarricenses implementan programas de RSE desde la casa.” Costa Rica: El Financiero (2013) <https://www.elfinancierocr.com/negocios/empresas-costarricenses-implementan-programas-de-rse-desde-la-casa/DEEL5T3L3FG3DM5FNQMARC4FGE/story/> (Recuperado el 16 de mayo, 2020)

⁴⁴⁰ En este último eje de la RSE, las cadenas de supermercados no son ajenas a implementar prácticas relacionadas con la RSE en su actuar diario. Un ejemplo de lo anterior es un proyecto impulsado por la empresa Automercado, en donde participa la Caja Costarricense del Seguro Social, Automercado, Acción Social de la Clínica Bíblica, y Aliarse, como una alianza público-privada llamada: “Lazos: Detección Temprana del Cáncer de Mama”, que se enfoca en realizar mamografías a mujeres vulnerables de zonas alejadas, con el propósito de prevenir el cáncer de mama, lo que trajo consigo un impacto que permitió la detección de más de 350 casos de sospechas con malignidad y más de 120 comunidades beneficiadas. - Amcham Costa Rica. “Lazos: Detección temprana del Cáncer de Mama.” Costa Rica: Automercado (2018) <https://amcham.cr/proyecto/automercado/> (Recuperado el 17 de mayo, 2020) Automercado, igualmente como parte de su RSE pero desde una perspectiva más ambiental, en el año 2019, promueve la reducción del uso de bolsas de plástico, así como la implementación de una huerta en donde los clientes pueden recolectar las plantas y llevarse sus semillas con el propósito de generar una comunidad más autoconsciente. Lucía Astorga. “Automercado de los Yoses deja de ofrecer bolsas plásticas y estrena una huerta vecinal.” Costa Rica: La Nación (2019) <https://www.nacion.com/ciencia/medio-ambiente/auto-mercado-de-los-yoses-deja-de-ofrecer-bolsas/DVTODWGMZHD3DHD6V4H3334PM/story/> (Recuperado el 19 de mayo, 2020) De lo anterior, se refleja que si bien esta empresa no decidió impulsar su iniciativa al sector productivo específicamente, van desarrollándose prácticas responsable por parte de ésta categoría de empresas, según la situación actual que se vaya desenvolviendo en el territorio.

⁴⁴¹ Walmart Centroamérica. “Responsabilidad Social - Oportunidad.” México y Centroamérica: Walmart (2018) <https://www.walmartcentroamerica.com/responsabilidad-social/oportunidad> (Recuperado el 19 de mayo, 2020)

⁴⁴² Walmart Centroamérica. “Responsabilidad Social - Oportunidad.” México y Centroamérica: Walmart (2018) <https://www.walmartcentroamerica.com/responsabilidad-social/oportunidad> (Recuperado el 19 de mayo, 2020)

*impactar de forma positiva a aquellos que viven en condiciones de pobreza.*⁴⁴³ Y en el año 2016 se le reconoce su trabajo y compromiso en relación con la RSE, como consecuencia del proyecto “Empoderamiento Económico y Autonomía de la Mujer,” el cual se caracterizó por el apoyo y capacitación a mujeres que viven en pobreza y exclusión.⁴⁴⁴

Sobre estas iniciativas observadas corresponde realizar una precisión, dado que con la mirada hacia los proveedores de las empresas de supermercados, se debe considerar que las cadenas de distribución de alimentos deben alinear su gestión de negocios a los retos prioritarios del país, y como puede percibirse de las entrevistas realizadas y del análisis efectuado hasta este punto, los productores agrícolas, como proveedores de las empresas distribuidoras minoristas de alimentos, observan aún múltiples retos para su desarrollo y obtención de ganancias. Así las cosas, a pesar de que los supermercados van involucrándose cada vez más en prácticas de RSE, lo que se percibe es que no son tan enfocadas en forma directa hacia un beneficio para el productor, o bien como el ejemplo planteado, que sí cuenta con programas directamente relacionados con este sector, debe analizarse si son suficientes o si observan espacios de mejora para que sus proveedores perciban de una manera más evidente y concreta sus beneficios, al empezar por la gestión de sus relaciones comerciales directas.

Lo anterior se relaciona con que, a pesar de los aspectos beneficiosos que pueden representar los esquemas de RSE, se genera la crítica que al existir tantas definiciones sobre la RSE, no estando regulado en un marco normativo, y por ende al desarrollarse según los objetivos y criterios de forma voluntaria de cada empresa, no existen formas sistemáticas que garanticen un adecuado cumplimiento o adaptación por parte de las empresas a este concepto en estudio. Debido a tal circunstancia es que la medición del grado de cumplimiento por parte de la empresa que practica la RSE es otro objeto de debate. Es por ello que deviene lógico que las empresas, con el propósito de hacer transparentes los impactos que se generan a

⁴⁴³Empresas & Management. “Costa Rica: AmCham entregó premios de RSE.” Costa Rica: estrategia y negocios (2013) <https://www.estrategiaynegocios.net/empresasymanagement/empresas/563464-330/costa-rica-amcham-entrego-premios-de-rse>(Recuperado el 19 de mayo, 2020)

⁴⁴⁴Walmart Centroamérica. “Walmart recibe premio por programas de Responsabilidad Social.” México y Centroamérica: Walmart (2016) <https://www.walmartcentroamerica.com/sala-de-prensa/2016/04/14/walmart-recibe-premio-por-programas-de-responsabilidad-social> (Recuperado el 19 de mayo, 2020)

raíz de su actuar, “den a conocer sus programas de RSE y los respectivos resultados a los agentes involucrados, sobre todo los clientes potenciales.”⁴⁴⁵ Esto con el fin de constatar los alcances que la RSE tiene referente a los grupos de interés, debido a que si bien es cierto son varias las empresas que implementan estas prácticas, muchas veces los resultados tangibles no son percibidos de manera completa.

Habiendo analizado los anteriores aportes que se extraen de la normativa extranjera y las iniciativas del comercio privado, puede observarse la importancia de que las partes contractuales sean respetuosas de los principios de buena fe y lealtad comercial; sobre todo en lo que se refiere a asumir las cargas que la actividad ordinaria de cada parte les demanda. Esto también asociado desde la perspectiva de que la parte distribuidora pueda reconocer que cuenta con un mayor poder, a efectos de no abusar de la posición de desventaja del productor, como parte de sus obligaciones contractuales generales. Para tal efecto, las partes deben de poder contar con la libertad de ejercer sus derechos durante la relación contractual, sin temor a recibir represalias o tratos desleales por la otra parte de la relación.

4. Libre ejercicio de los derechos contractuales y establecimiento claro de las causas de extinción del contrato

Para finalizar con el análisis de las propuestas de solución, planteadas desde las aristas de desequilibrios que se constatan en el contrato de distribución alimentaria, el último grupo se configura de propuestas que tienen que ver con las represalias y terminación desleal de la relación comercial.

Como respuesta de las constataciones que se realizan en este trabajo, después de valorar los comportamientos alegados por los productores agrícolas costarricenses con entrevistas, se propone como solución que se respete el libre ejercicio de los derechos contractuales y se establezcan con claridad y por escrito las cláusulas de extinción del contrato. Esto con el fin que puedan observarse sin ambigüedad las obligaciones y extremos en que pueden comportarse las partes, en razón del respeto de los deberes que implica una relación comercial de largo plazo,

⁴⁴⁵Yenni Duque et. al. “Responsabilidad Social Empresarial: Teorías, índices y estándares y certificaciones.” Colombia: Cuadernos de Administración, Universidad del Valle, Vol. 29, N°50 (2013) p. 200. <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v29n50/v29n50a09.pdf> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

una adecuada atención de los reclamos de la parte productora ante comportamientos que pueden considerarse abusivos del poder de los distribuidores, mediante un libre ejercicio de su capacidad y su autonomía de voluntad, para que en caso que se dé una terminación contractual, esta no sea intempestiva o desleal.

Sobre esta materia, la Directiva 2019/633 norma en su artículo 3 punto 1 inciso h), desde una posición regulatoria, como una práctica desleal que *“el comprador amenace con llevar a cabo, o lleve a cabo, actos de represalia comercial contra el proveedor cuando el proveedor ejerza sus derechos contractuales o legales, incluidos la presentación de una denuncia o la cooperación con las autoridades de ejecución durante una investigación.”*⁴⁴⁶

Asimismo, la sección considerativa de dicho instrumento determina que incluso cuando, desde la definición previa de un marco autorregulatorio o contractual se puedan instaurar las causas de extinción del contrato, y así mitigar los efectos de dichas prácticas desleales, siempre existe el temor a represalias comerciales contra el denunciante, así como riesgos económicos que dicha denuncia puede llevar. Es por esta razón que en la práctica se ve disminuida la utilidad o efectividad del recurso de accionar contra dichas situaciones, a pesar de que se incentiva que los Estados miembros cuenten con autoridades administrativas que permitan controlar el cumplimiento de las normas protectoras.⁴⁴⁷

En este orden de ideas, como disposición regulatoria, la Directiva 2019/633 prohíbe las represalias con que un comprador someta al proveedor o amenace de imponer, ante el ejercicio de sus derechos, por ejemplo: *“la supresión de productos de las listas de precios, la reducción de las cantidades de productos encargados o la interrupción de determinados servicios que preste un comprador al proveedor, como*

⁴⁴⁶ Antonio Tajani y George Ciamba. *“Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.”* (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 67. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

⁴⁴⁷ Antonio Tajani y George Ciamba. *“Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.”* (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 60. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

la comercialización o la promoción de productos del proveedor, contrarias a que el proveedor ejerza sus derechos.”⁴⁴⁸

Si bien la Directiva 2019/633 no establece un marco sancionatorio específico, promueve que se nombren autoridades por parte de los Estados miembros para dar cumplimiento efectivo de estas disposiciones, con la capacidad de actuar de oficio o ante gestión de parte, la cual debería poder ser anónima o confidencial por temor a represalias.⁴⁴⁹

Respecto de esta materia, la Ley 12/2013 no hace una alusión expresa a represalias o causas de terminación desleal de la relación contractual; sin embargo, en su artículo 9 menciona que dentro del régimen contractual se debe establecer los efectos de la extinción del contrato.⁴⁵⁰

De esta manera, se observa de importancia que se repliquen dichas consideraciones para el sistema costarricense como un aporte de solución a los desequilibrios que en esta materia se observan en la práctica del sector agrícola, como puede constatarse de lo que reflejan las entrevistas realizadas y los casos que han

trascendido en los medios de comunicación nacionales. Así, se valora que podría verse más protegida la libertad de ejercicio de los derechos contractuales del productor, como actor en una posición más desventajosa respecto de su contraparte en la relación comercial. Lo anterior, también referente a una

⁴⁴⁸ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 63. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

⁴⁴⁹ Antonio Tajani y George Ciamba. “Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.” (Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea, 2019) p. 63. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633&qid=1556274442512&from=ES> (Recuperado el 26 de abril, 2019)

⁴⁵⁰ Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley Nº 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº185 del 3 de agosto de 2013, p. 56559. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)

terminación respetuosa del contrato, en caso que la contraparte considere que esto es lo conveniente, bajo parámetros de objetividad y de lealtad.

Con el ánimo de fortalecer este conjunto de solución, también se observan los elementos que aporta el comercio justo que pueden ser de utilidad para esta materia. Las prácticas de comercio justo, para erradicar estos comportamientos, promueven que la relaciones sean duraderas o que se lleven a cabo por un largo plazo, estipulando un tiempo mínimo de dos años.⁴⁵¹ Durante, el desenvolvimiento de la relación contractual, el comercio justo destaca el hecho que en caso de existir algún motivo de peso para terminar la relación contractual, *“ambas partes contratantes tienen igualdad de derechos de rescisión del contrato.”*⁴⁵² Aunado a lo anterior, Fairtrade prioriza este desenvolvimiento de buenas prácticas comerciales, en el tanto antepone en cada caso en concreto, dependiendo de las especificaciones del contrato, las disposiciones particulares para las condiciones de suspensión y la pérdida de la certificación como comerciante Fairtrade, así como las condiciones de cumplimiento para mantener este estatus.

Se vislumbra de lo anterior la importancia que haya un trato armónico entre las partes, en el cual ambas deben entender y estar conformes con el escenario al cual se van a enfrentar. Dentro de este marco, en el contexto de Fairtrade se incentiva a que los problemas se resuelvan en un ambiente transparente e imparcial.⁴⁵³

Así las cosas, como síntesis de este conjunto de solución se establece que es necesario que exista una capacidad de ejercer reclamos a la parte distribuidora sobre inconformidades que se presenten al productor de la ejecución del contrato para proteger el equilibrio de la relación comercial, y adicionalmente, es de suma importancia que no haya temor que se dé una terminación intempestiva por parte

⁴⁵¹Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 31. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

⁴⁵²Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 30. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

⁴⁵³Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) p. 37. https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

del distribuidor, o una amenaza de terminación, ante la exposición de las necesidades planteadas por el productor como su contraparte comercial. Lo anterior se desprende de la teoría general contractual y de la naturaleza del acuerdo de distribución, que atiende a una colaboración a efectos de un objetivo común.

El análisis anterior es comprensivo de los elementos que se reflejan en las entrevistas realizadas en el ámbito costarricense, divididas en las aristas de prácticas que alteran el desequilibrio contractual. Se vislumbra de lo anterior que las prácticas desleales, en relación con la cadena de distribución de alimentos constatada en el entorno costarricense, también se han visto reflejadas en entornos internacionales, por lo que éstos países han hecho esfuerzos en el ámbito normativo para lograr de alguna manera disminuir su incremento y afectación hacia los sectores más vulnerables, abarcando la temática según el contexto que se va presentando en cada sector. A pesar de los problemas constatados, el propósito de esta sección es plasmar soluciones que se puedan emplear como respuestas viables para corregir los abusos de poder por parte de los distribuidores minoristas de alimentos que se constatan de las entrevistas. Para la obtención de estos objetivos, es importante resaltar que, en vista que el Derecho Comercial y el Derecho de la Competencia no abarcan en su totalidad las problemáticas vislumbradas en el sector agrícola costarricense, se considera necesario que se construya y emita un marco normativo de base para que en los contratos entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas, se puedan reflejar los aspectos mínimos de protección para que el contrato se lleve a cabo en un marco de equilibrio contractual, y respeto de las obligaciones generales que atañen a cada parte, en especial de la que ostenta mayor poder en la relación comercial.

Desde la perspectiva de este trabajo se considera que es relevante el estudio de la normativa europea, en tanto puede intentar replicarse, de forma contextualizada en Costa Rica. Lo anterior adquiere una nueva importancia ante la invitación que hizo la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) el 15 de mayo del 2020 de forma unánime, para que Costa Rica se convierta en el trigésimo octavo miembro de la Organización, la cual: *“se hará efectiva tras adoptar a nivel nacional las medidas necesarias para adherirse a la Convención de la OCDE, y depositar su instrumento de adhesión en poder del Gobierno de Francia,*

*depositario de la Convención.*⁴⁵⁴ Esta organización internacional posee dentro de sus propósitos incentivar el desempeño económico de los países que la integran, y en este sentido, la implementación de normativa técnica en esta materia podría beneficiar aún más el proceso de Costa Rica, especialmente teniendo a la vista las recomendaciones que en temas de derecho y política de competencia emitió la OCDE en el Examen inter-pares al que se sometió Costa Rica voluntariamente en el 2014.⁴⁵⁵

Siendo que la creación normativa de un marco específico puede resultar engorroso o tardío, dado que la emisión de leyes debe observar un procedimiento complejo y que su desarrollo no camina en paralelo con la realidad, se proponen métodos de solución más inmediata, que atienden a los conceptos de iniciativa privada que se han desarrollado en la práctica comercial. Estos se podrían considerar más ágiles para disminuir los comportamientos desleales que se observan en la relación de distribución. Sin embargo, por las consideraciones expuestas y la fuerza normativa que otorga, la presente investigación evalúa que sí es necesaria la adopción de un marco normativo especial, al igual que en otras latitudes como en Europa, que aplique a la distribución alimentaria.

En este sentido, se debe explicar que estas prácticas de desequilibrio afectan de manera directa al proveedor, al establecerse como la parte débil de la relación contractual, y al tener que soportar las prácticas desleales por parte de los distribuidores minoristas de alimentos, de forma adicional a las contingencias que ya de por sí tiene que asumir de su actividad productiva en la cotidianidad. No obstante, al contar esta actividad de distribución de alimento con un alcance general hacia la población en su totalidad, el consumidor viene a surgir como un ente de suma importancia en dicha relación. Es por ello que el consumidor juega un papel de relevancia, tanto en la toma de decisiones de qué productos se consume, hasta verse impactado por el precio al cual va a recibir el producto en su compra. De ahí la importancia de analizar cómo repercuten estas prácticas desleales en el comprador

⁴⁵⁴Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). *Costa Rica y OCDE: una relación de beneficio mutuo.* Costa Rica: OCDE (2020) <https://www.oecd.org/latin-america/countries/costarica/costa-rica-y-la-ocde.htm> (Recuperado el 19 de mayo, 2020)

⁴⁵⁵Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en alianza con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). *Derecho y Política de la Competencia en Costa Rica. Examen inter-pares.* Costa Rica: OCDE/BID (2014) p. 3. <https://www.oecd.org/daf/competition/CostaRica-PeerReview2014esp.pdf> (Recuperado el 6 de marzo, 2020)

final, con miras a garantizar un acceso oportuno a la alimentación, con respeto al derecho humano a la alimentación, y cómo el consumidor también influye el desarrollo de esta relación comercial de distribución.

C. Vinculación entre los desequilibrios de la relación contractual de distribución minorista de alimentos con el consumidor, de cara al cumplimiento del Derecho Humano a la Alimentación

La relación de distribución tiene impacto en los consumidores, siendo que esta cadena de abastecimiento procura como última meta llegar al consumidor final, para que este se pueda sustentar y se cumpla con el derecho humano a la alimentación. En este sentido, es importante plantear cuál es la relación que existe entre el acceso y la disponibilidad de alimentos para la población, en conexión con el contrato entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas.

Lo anterior a efectos de plantear las bases de lo que más adelante se expondrá como las consecuencias de no atenderse los desequilibrios que se observan en la relación comercial de estudio. Para estos efectos, los conceptos que se han desarrollado en la práctica comercial por iniciativa privada, permiten evidenciar esa relación directa que tiene el acuerdo comercial de distribución, con la cantidad y calidad de opciones de alimento a las que puede acceder el consumidor final. Esto, además de la observancia del comportamiento del consumidor, como parte de las bases de los estudios de mercado, en los cuales se desenvuelve el contrato de distribución de alimentos.

Como se ha establecido de previo, el comercio justo plantea ciertos fundamentos de base que son importantes de considerar en esta relación de distribución, en particular, para valorar su afectación a los terceros consumidores. En este sentido, se debe distinguir que una de las premisas en las cuales se desenvuelve el concepto de comercio justo, es que consiste en un movimiento social a través del cual los productores, comerciantes y consumidores buscan un desarrollo más sostenible, por medio de una relación más equitativa, solidaria, respetuosa y transparente, en donde los productores menos favorecidos logran posicionar sus productos en el mercado con la ayuda de un intercambio comercial más justo y de

esta forma lograr un progreso económico en cada sector en particular.⁴⁵⁶ Como consecuencia que los consumidores sean más conscientes de su poder de compra, dado que en cierta medida están dispuestos a pagar un precio superior, siempre y cuando se respeten los derechos de las personas y del ambiente que participan en el proceso de producción, se observa que:

“(…) el consumidor está empezando a entender que con su consumo puede castigar a empresas por su mala conducta frente al medio ambiente, sus trabajadores o su comportamiento en el Tercer Mundo. Pero de lo negativo hay que pasar a lo positivo y el reto es que el consumidor pueda recompensar a empresas con objetivos sociales, protectoras del medio ambiente y capaces de mejorar las condiciones de los trabajadores del Tercer Mundo.”⁴⁵⁷

En esta materia resuena un concepto del mercadeo, conocido como el principio de fidelización del consumidor, que implica conseguir la lealtad de un cliente a una marca o producto específico, a la cual va a recurrir periódicamente. Desde la perspectiva del comercio justo, dicho concepto se puede observar como sigue:

“Hemos visto cómo el consumidor responsable se convierte en el nuevo sujeto económico de la metrópoli y cómo, al comprar con sobreprecio un producto de Comercio Justo, provoca un efecto multiplicador sobre la economía alternativa y popular del Tercer Mundo. A medida que crece el Comercio Justo los consumidores responsables compran habitualmente confiando en los mediadores facilitadores que les suministran los productos. Estos consumidores se convierten en el sujeto principal desde el punto de vista del mercado. Pero son los pequeños productores quienes hacen el producto, los que lo crean con su trabajo, quienes le dan la calidad adecuada, son quienes están en contacto con el medio ambiente y la naturaleza, son quienes están garantizando un cambio social en la relación trabajo-capital.”⁴⁵⁸

En este sentido, se considera que el consumidor no solo debería pagar el sobreprecio con el ideal que eventualmente se cumplan buenas condiciones sostenibles y garantes de los derechos de los productores, o que pague el

⁴⁵⁶Karol Juárez. “El comercio justo en la actualidad.” Costa Rica: El País, Opinión (2019) <https://www.elpais.cr/2019/11/11/el-comercio-justo-en-la-actualidad/> (Recuperado el 7 de abril, 2020)

⁴⁵⁷Espánica. “El comercio justo: origen y evolución.” España: Espánica (2007) <https://nodo50.org/espanica/cjust.html> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

⁴⁵⁸Espánica. “El comercio justo: origen y evolución.” España: Espánica (2007) <https://nodo50.org/espanica/cjust.html> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

sobrepeso sin investigar la realidad de los procesos productivos, al satisfacer solamente un interés personal de que su compra fue, aparentemente, más allá del exclusivo consumo, sino que atendió a un comercio que ideológicamente atiende al valor de la justicia, sin que en la práctica sea necesariamente así.

Por lo tanto, se considera que los consumidores deben velar porque en realidad se estén cumpliendo los parámetros establecidos por las organizaciones vinculadas con el comercio justo, es decir, que los productores realmente vean reflejada una mayor rentabilidad en la práctica.

De igual manera, desde el concepto del comercio justo se censura la pérdida del vínculo que debe existir entre los productores y los consumidores,⁴⁵⁹ y por ende *“se cierra el paso a los Productores Asociados en el camino de controlar ellos mismos el mercado de sus productos.”*⁴⁶⁰ En razón de ello, se promueve que el proyecto asociativo sea ampliado para que el control del mercado quede en manos tanto de los mediadores como de los productores, dejando de lado a las empresas lucrativas y sustituirlas por un ente denominado mediador-facilitador, que puede reflejarse por medio de cooperativas u otra forma asociativa, en donde los productores desfavorecidos cuenten con la oportunidad de formar parte en las empresas de comercio justo *“compartiendo el capital con las organizaciones comercializadoras (...) De esta manera no sólo el 10% de diferencial va al desarrollo, sino que la misma empresa comercializadora, su capital y patrimonio se funde con el capital de los pequeños productores, que abren así un espacio en la metrópoli.”*⁴⁶¹

Respecto de esos cuestionamientos sobre el deterioro del vínculo entre productores y consumidores, debe establecerse que estos últimos, a causa de la comercialización masiva de los productos agrarios y la utilización de químicos y procesos nocivos para la salud, han desarrollado una desconfianza hacia los sistemas tradicionales de distribución,⁴⁶² lo que se denomina como *“proceso de desafección*

⁴⁵⁹Espánica. *“El comercio justo: origen y evolución.”* España: Espánica (2007) <https://nodo50.org/espanica/cjust.html> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

⁴⁶⁰Espánica. *“El comercio justo: origen y evolución.”* España: Espánica (2007) <https://nodo50.org/espanica/cjust.html> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

⁴⁶¹Espánica. *“El comercio justo: origen y evolución.”* España: Espánica (2007) <https://nodo50.org/espanica/cjust.html> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)

⁴⁶²“La Comisión Europea, a través del Observatorio Europeo LEADER (2000) destaca que los consumidores que optan por la compra de productos agroalimentarios a través de circuitos cortos lo hacen porque valoran la

*alimentaria (...) Que es la creciente desconfianza que se genera entre quienes consumen y no producen su propia comida, dependiendo de un complejo sistema agroalimentario, crecientemente industrializado y globalizado, que les ofrece en masa alimentos estandarizados, anónimos y alejados, a través del mercado.*⁴⁶³ Esto ha generado una nueva forma de visualizar el mercado, y es donde surge el concepto de circuitos cortos de distribución, que al igual que en el caso del comercio justo, los consumidores se observan como una pieza clave de la relación. Debido a que, con interés de los consumidores se pueden construir nuevas redes en conjunto con los productores, se generan beneficios a las comunidades en las que se desenvuelve este vínculo, por ejemplo mediante la creación de empleos y manteniendo el valor de los productos en los territorios.⁴⁶⁴ Lo anterior, además de un creciente interés de los consumidores de tener una incidencia en las exigencias de calidad y en la trazabilidad de los productos, dadas las alarmas por crisis sanitarias en los mercados de alimentos.⁴⁶⁵

Concretamente, la FAO ha estimado que los circuitos cortos de distribución contribuyen a la sostenibilidad social, económica y ambiental,⁴⁶⁶ enfatizando que los consumidores en varios casos se encuentran abiertos al pago de un precio mayor cuando se trata de productos locales que provengan de una agricultura familiar.

frecura de los productos, sabiendo que han sido recolectados en explotaciones de la zona poco tiempo antes de su comercialización y, en muchas ocasiones, los consumidores conocen las tierras donde se cultivan estos productos y hasta las aguas utilizadas para su riego. En casi la totalidad de los casos, se trata de producciones de bajo volumen u obtenidas de sistemas artesanales que los productores de la región no podrían comercializar por otras vías. - CEPAL, FAO -IICA. "Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar." Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 4. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

⁴⁶³Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas.* (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 34. <https://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

⁴⁶⁴CEPAL, FAO -IICA. "Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar." Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 2. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

⁴⁶⁵CEPAL, FAO -IICA. "Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar." Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 2. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

⁴⁶⁶Naciones Unidas, et. al. "Agricultura familiar y circuitos cortos Nuevos esquemas de producción, comercialización y nutrición." Chile: Publicación de las Naciones Unidas (2014) p. 11. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44253/S2014307_es.pdf?sequence=1 (Recuperado el 22 de abril, 2020)

Además, se debe considerar que por medio del desarrollo de *“políticas públicas diferenciadas, políticas públicas focalizadas y orientadas al desarrollo de estos circuitos cortos, (...) permitirá potenciar la lucha contra el hambre y contra la desnutrición.”*⁴⁶⁷

A este respecto, se debe recordar que el proceso de comercialización lleva la participación de varias partes, que van desde el productor hasta el consumidor, y toda esta cadena se denomina canal de distribución, que se caracteriza dependiendo del número de intervinientes. En este sentido, este concepto de iniciativa privada se trata de relaciones en donde no existan agentes de intervención, dentro de un ámbito territorial que sea común a ambos partícipes, al utilizar el modelo de mercados locales, en los que predomine una confianza entre los agentes de la relación -a diferencia de la desconfianza que se ha generado en los sistemas tradicionales de comercialización agroalimentaria-, y la cual *“se traduce en formas de funcionamiento ampliamente positivas para ambas partes de la cadena, y que establecen una clara diferencia con las formas de circulación económica en el mercado capitalista global: estabilidad; negociación de precios; cooperación entre producción y consumo e incluso variadas formas de cogestión de la finca; preferencia por las producciones más cercanas por encima de los menores precios; etc.”*⁴⁶⁸ En otras palabras, los principales beneficios que se han logrado reconocer de los circuitos cortos son los siguientes:

“(…) Reconocimiento y valoración de los atributos locales, culturales y nutritivos de los productos que sirven como base de diferenciación y agregación de valor. (...) Capacitación de todos los actores involucrados, desde la producción hasta la comercialización. Identificar oportunamente las tendencias de los mercados, que permitan desarrollar el potencial de los circuitos cortos en base a las tendencias de la demanda, sobre todo aquellas relacionadas al crecimiento del consumo ético y la alimentación saludable. Modernizar la logística de distribución ya que el acercamiento entre productores y consumidores, obliga que los productores agropecuarios deban hacerse cargo de una o varias etapas del proceso de

⁴⁶⁷ Naciones Unidas, et. al. *“Agricultura familiar y circuitos cortos Nuevos esquemas de producción, comercialización y nutrición.”* Chile: Publicación de las Naciones Unidas (2014) p. 12. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44253/S2014307_es.pdf?sequence=1 (Recuperado el 22 de abril, 2020)

⁴⁶⁸ Daniel López. *“Canales cortos de comercialización, un elemento dinamizador.”* España: Amasando la realidad, SABS, N°8 (2012) p. 21. https://ddd.uab.cat/pub/sobali/sobali_a2012m1n8/sobali_a2012m1n8p20.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

*distribución y comercialización, actividades para las cuales normalmente no cuentan con la experiencia o los sistemas logísticos necesarios. Establecimiento de alianzas y redes. Todas las políticas y proyectos de circuitos cortos analizados tienen en común la creación de alianzas y redes, en los más diferentes ámbitos y con propósitos variados, ya sea el de aumentar el nivel de escala, diversificar la oferta, agregar valor o lograr una logística más eficiente.*⁴⁶⁹

Para efectos del presente trabajo resultan de importancia los productos agrícolas frescos o de temporada que se vendan con este tipo de comercialización, definida como *“(...) circuitos cortos, llamados también cadenas cortas, designan modos de comercialización de productos agrícolas organizados bajo la forma de venta directa (Asociación para el mantenimiento de la agricultura campesina, mercados locales, ventas a domicilio...) o indirecta (mediante un intermediario, como un comerciante). La característica principal es el número reducido de intermediarios entre el productor y el consumidor.*⁴⁷⁰

De acuerdo con la clasificación anterior, se podría considerar que el sistema que predomina actualmente en Costa Rica, respecto a la comercialización de alimentos por parte de un distribuidor minorista, es el circuito corto indirecto,⁴⁷¹ en donde existe un comerciante, que sería el supermercado, como empresa distribuidora minorista que intermedia entre el productor y el consumidor. En este marco, a pesar de ser un circuito corto, como se ha explicado a lo largo de este trabajo y como se desprende de las entrevistas con productores costarricenses, en estos canales se ha observado el desarrollo de prácticas comerciales desleales. Dado lo anterior es que surge el interés de profundizar los beneficios de los circuitos cortos de distribución directos, que pretenden estrechar aún más la conexión entre

⁴⁶⁹CEPAL, FAO -IICA. *“Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar.”* Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 10 - 11. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

⁴⁷⁰François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 154.

⁴⁷¹Una definición que sólo incluya el número de figuras intermediarias podría incluir los “canales modernos” desarrollados por la gran distribución, puesto que en la actualidad las grandes empresas de comercialización son en muchos casos los únicos intermediarios entre la población productora y la consumidora, desplazando así al “canal tradicional” basado en los “mercados” de las grandes ciudades. - Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas.* (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 35. <https://www.ehu.es/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

productor y consumidor, con el fin de utilizar dichos elementos para la aplicación y mejora de las condiciones de los productores agrícolas en Costa Rica.

Así las cosas, los circuitos cortos de distribución directa, o circuitos de proximidad, se caracterizan por contar con: *“1. Baja o nula intermediación entre consumidores y productores. 2. Cercanía geográfica. 3. Relaciones e intercambios basados en la confianza. 4. Fortalecimiento de capital social a través de un mayor empoderamiento de los productores con respecto a la toma de decisiones de producción y comercialización, así como el control de precios.”*⁴⁷²

Estos circuitos cortos se manifiestan de diferentes maneras, como venta directa en finca, por internet, a domicilio, en tiendas especializadas, venta directa en ferias locales (mercados de agricultores), venta directa a cooperativas o asociaciones, venta directa a programas institucionales del sector público, compras públicas locales, consumo directo en la explotación (agroturismo), venta de canastas, venta a restaurantes y hoteles, entre otros.^{473 474} Por ser de interés, se desarrollarán algunas de estas versiones brevemente.

Por su parte, la venta directa en fincas implica que la persona consumidora muestra su interés y su compromiso de adquirir el producto, desplazándose al lugar

⁴⁷²Luis Barboza. *“Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica.”* Costa Rica: Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Vol. 3, Nº2 (2018) p. 4. www.revistas.una.ac.cr/index.php/politicaeconomica/article/download/10632/13192/+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=cr (Recuperado el 21 de abril, 2020)

⁴⁷³Luis Barboza. *“Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica.”* Costa Rica: Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Vol. 3, Nº2 (2018) p. 4. www.revistas.una.ac.cr/index.php/politicaeconomica/article/download/10632/13192/+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=cr (Recuperado el 21 de abril, 2020)

⁴⁷⁴CEPAL, FAO -IICA. *“Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar.”* Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 4. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)- También se ha realizado la siguiente clasificación: *“cadenas cortas o alternativas, dentro del cual se puede distinguir tres tipos de circuitos: i) face-to-face, que corresponde a la venta directa, ferias libres, ventas en hacienda, en rutas turísticas, etc; ii) proximidad espacial, tales como ventas a minoristas, restaurantes, ventas institucionales como la alimentación escolar, ferias e mercados regionales y iii) configuración espacialmente ampliada, como el fair trade.”* - Naciones Unidas, et. al. *“Agricultura familiar y circuitos cortos Nuevos esquemas de producción, comercialización y nutrición.”* Chile: Publicación de las Naciones Unidas (2014) p. 70. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44253/S2014307_es.pdf?sequence=1 (Recuperado el 22 de abril, 2020)

de producción, de esta manera se puede dar cuenta del manejo que se le da a los productos agrícolas que pretende consumir, lo cual va más allá de una transacción comercial usual. Lo anterior se vislumbra viable para ser aplicado en el territorio costarricense, y al lograr promover este método e incentivar al consumidor a hacer un hábito de estas prácticas, como consecuencia de una relación favorable y placentera en su compra, se podría prescindir del ente de distribución y traer consigo beneficios de gran escala tanto para el productor como para el consumidor.

En el caso de las ventas por internet o a domicilio, se podría considerar que la conexión entre las partes no es tan fuerte, sobre todo si requieren una plataforma digital manejada por un intermediario para generar la comercialización. Adicionalmente, si existe una larga distancia entre la finca productora y el lugar de entrega, el carácter local o de cercanía geográfica puede verse afectada. Sin embargo, se considera que si las distancias son reducidas a pesar de las condiciones anteriores, y hay un nexo de confianza entre las partes, sí se puede considerar como circuitos de proximidad.⁴⁷⁵ Por la factibilidad y el avance en la tecnología actual, este es un método que se puede implementar en el sector nacional, siempre y cuando se respete la distancia y la comunicación para fortalecer la confianza entre las partes, además de brindar apoyo y capacitación al agricultor referente a estos temas de innovación.

En el caso de las tiendas especializadas de agricultores no existen intermediarios, sino que se trata de familias que se dedican a la agricultura, quienes toman acuerdos y controlan la producción. A pesar de esta organización interna, cuando existe un grado de implicación también por la parte consumidora, sí son consideradas relaciones de proximidad. Situación similar sucede en los mercados de agricultores, que no son las ferias locales tradicionales ya que no existen intermediarios, sino que son los mismos productores los que van a vender su producto en espacios que puedan fungir como centros de interacción y conocimiento entre las partes, dependiendo del grado de vinculación entre estas.⁴⁷⁶

⁴⁷⁵Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas*. (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 38. <https://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

⁴⁷⁶Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas*. (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 39. <https://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

En efecto, tanto las tiendas especializadas como los mercados de agricultores son fácilmente aplicables en Costa Rica, y podrían generar la existencia de un mayor entendimiento y organización entre los productores, basados en la solidaridad, para reducir la competencia entre ellos, de manera que mediante el diálogo acuerden cuáles productos se pueden vender en estos circuitos de comercialización, y a quién le corresponde producir cada producto seleccionado y cantidades singularizadas.

Por otra parte, las cooperativas o asociaciones sin ánimo de lucro se refieren a organizaciones de personas que se unen con el propósito de consumir productos ecológicos, sanos o locales, siendo que “(...) *las cuotas anuales de las personas socias junto a los márgenes de beneficio que se añaden a los precios de los productos pueden destinarse para liberar a alguna persona que se encargue de tareas administrativas y gestión de la tienda.*”⁴⁷⁷ En virtud de ello, en Costa Rica, las personas podrían dirigir las cooperativas de acuerdo con sus necesidades y aspiraciones comunes.

La venta directa de este tipo de productos agrícolas a programas institucionales del Sector Público se incentiva con el fin de promover el consumo de una dieta más saludable consistente en productos frescos, locales y de temporada, ya sea en centros educativos, hospitales, u otros.⁴⁷⁸ Llama la atención que esta situación no es innovadora en Costa Rica, debido a que tanto el MAG como la FAO se han dado a la tarea de impulsar alianzas estratégicas entre agricultores familiares y comedores escolares, lo que ha permitido el desarrollo de las economías locales, así como que los estudiantes reciban productos frescos que han sido cosechados en la comunidad educativa.⁴⁷⁹ “*Además, este plan piloto demuestra que puede convertirse en un motor para generar economía local, apoyar la producción y*

⁴⁷⁷Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas*. (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 38. <https://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

⁴⁷⁸Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas*. (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 37 - 40. <https://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

⁴⁷⁹Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “*MAG y FAO impulsan alianza estratégica entre agricultores familiares y comedores escolares.*” Costa Rica: FAO (2017) <http://www.fao.org/costarica/noticias/detail-events/es/c/1040607/> (Recuperado el 30 de abril, 2020)

contribuir con la seguridad alimentaria,⁴⁸⁰ por lo que se ha buscado su expansión a lo largo del país.

Se evidencia que en estas opciones de comercialización existe un vínculo directo entre productor y consumidor, con un mayor grado de implicación y compromiso de parte del segundo, en el momento de elección de su compra. El productor, por su parte, se ve beneficiado porque cuenta con mayor potestad para determinar los precios, manejar la calidad de los bienes y planificar sus producciones. En efecto:

“Económicamente, la reducción de los intermediarios evita la fragmentación del margen de ganancia entre los distintos operadores de la cadena, en beneficio de productores y consumidores. En otras palabras, permite ahorrar costos al evitar el margen de ganancia de los intermediarios. Además, al estar a menudo los lugares de producción y consumo cercanos geográficamente, se reducen los costos de transporte. Socialmente, participa en la construcción del vínculo social entre los agricultores y los consumidores, estableciendo una relación de confianza sobre la calidad y la procedencia de los productos. Por último, generalmente estos circuitos buscan un objetivo de preservación y protección del ambiente. Favorecen, en particular, los modos ecológicos de cultivo, al limitar la utilización de insumos químicos mediante la agricultura biológica. También, participan en la conservación de la biodiversidad a través del cultivo de variedades antiguas y no estandarizadas.”⁴⁸¹

Esta situación permite que el comportamiento del mercado sea más eficiente y equitativo, dado que el productor no absorbe la distorsión que puede generar la gran desigualdad con los distribuidores minoristas, y las prácticas comerciales desleales que de ella se derivan, como se evidencia de las entrevistas a los productores costarricenses. Al existir vínculos más cercanos entre el consumidor final y el productor se incrementa el valor añadido de los bienes, dado que se tiene acceso directo a la fuente de información para que los productores se organicen mejor, así como permitir un mayor espacio para la negociación de los precios.⁴⁸²

⁴⁸⁰ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “MAG y FAO impulsan alianza estratégica entre agricultores familiares y comedores escolares.” Costa Rica: FAO (2017) <http://www.fao.org/costarica/noticias/detail-events/es/c/1040607/> (Recuperado el 30 de abril, 2020)

⁴⁸¹ François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 155.

⁴⁸² “Determinación consensuada de los precios: un ejercicio complejo pero necesario que se debate entre aportar un salario justo a las personas productoras, que no sólo considere el valor trabajo sino que también incluya otros

Esta dinámica también permite que la compra sea más segura e informada, así como prolongar la relación entre las partes, debido a la confianza y buena relación.⁴⁸³

A pesar que los circuitos cortos de distribución dependen en gran manera de esa relación del sector privado, que se establezca entre los productores y los consumidores, para que su desenvolvimiento sea efectivo, deben observarse algunas condiciones o regulaciones para su marco de acción. En ese contexto, la institucionalidad del país -por ejemplo, a través de sus municipalidades- puede determinar el lugar en el cual se deben ubicar los mercados de agricultores, cuál debe ser la infraestructura con la que deben contar, los días en los cuáles se pueden efectuar y el horario por el cual se deben regir, así como quiénes cuentan con la posibilidad de realizarlo, la proximidad de la explotación agraria al mercado, la profesionalidad de la persona agricultora, tasas a pagar, entre otros requisitos que varían.⁴⁸⁴ Otras condiciones pueden referirse a garantías de higiene durante los procesos de manipulación de los alimentos, ya sea en la producción, cultivo, recolección, transporte, distribución y venta.⁴⁸⁵

Puede derivarse que en razón de las características, beneficios y tipos de circuitos cortos de comercialización que se han desarrollado, es que se observa un crecimiento en la aplicación de estos sistemas en los diferentes países, a saber:⁴⁸⁶

valores como la sostenibilidad ambiental de sus prácticas, pero que a su vez no sea excesivamente elevado para que estos alimentos estén al alcance de familias de diferente poder adquisitivo." - Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas.* (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 36. <https://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

Citando a (Fernández Such, 2012: 11)

⁴⁸³Luis Barboza. *"Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica."* Costa Rica: Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Vol. 3, Nº2 (2018) p. 17. www.revistas.una.ac.cr/index.php/politicaeconomica/article/download/10632/13192/+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=cr (Recuperado el 21 de abril, 2020)

⁴⁸⁴Mundubat. *Circuitos Cortos de Comercialización en Euskal Herria.* (País Vasco: EHNE Bizkaia, 2012) p. 31. http://pae.gencat.cat/web/.content/al_alimentacio/al01_pae/05_publicacions_material_referencia/arxius/circuitoscortos_euskalherria.pdf (Recuperado el 25 de abril, 2020)

⁴⁸⁵Andrea Furnaro, et. al. *"Cómo vender en circuitos cortos. Desafíos y oportunidades para la Agricultura Familiar Campesina."* Chile: Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural Rimisp, Manuales y Cursos, Nº4 (2015) p. 44. http://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/1448285606manual_circuitos_cortos.pdf (Recuperado el 25 de abril, 2020)

⁴⁸⁶CEPAL, FAO -IICA. *"Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar."* Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 2. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

“En 2010, el 21% de los agricultores franceses estaban involucrados en un circuito corto. En general, se trata de pequeñas explotaciones que emplean más mano de obra que el promedio nacional. En los sectores de hortalizas y de la apicultura (miel), es aproximadamente la mitad de las explotaciones que venden en circuito corto. Lejos de ser una particularidad francesa, los circuitos cortos también están creciendo en Europa (España, Alemania, Austria, Holanda...). Estas iniciativas nacionales son apoyadas por la Unión Europea y están integradas en la reforma de la Política Agrícola Común. Además, Japón (13.538 explotaciones) parece ser un territorio más propicio para estas cadenas de comercialización que los Estados Unidos (1.700 explotaciones).”^{487 488}

Otro ejemplo actual de la aplicación de los sistemas de circuitos cortos de comercialización, se observa también en el caso de las Organizaciones Productoras Agroecológicas y de Comercialización Asociativa de Tungurahua (PACAT) en el Ecuador. Respecto de estas se resalta el impulso que promueven a las ventas directas, que trae la ventaja a los productores de recibir un precio mayor por sus productos, contar con mayor facilidad al realizar la venta, obtener un ingreso más constante y colocar la mayor parte de su producción, ya que cuentan con una clientela fija y por ende logran manejar de mejor forma los cambios en el mercado. Los clientes desarrollan lazos de confianza con los productores y reciben la calidad que buscan, por lo que el intermediario se vuelve prescindible en la relación comercial.⁴⁸⁹

Se desprende de lo anterior que son una gran variedad de beneficios los que se pueden desencadenar, a raíz de los circuitos cortos de distribución. Costa Rica no ha sido ajena en observar un nivel de implementación de estos circuitos. Un ejemplo de lo anterior se presenta en productos como la uchuva, fruto que generalmente se cultiva a pequeña escala en agricultura familiar, predominantemente por mujeres,

⁴⁸⁷François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 155.

⁴⁸⁸“Por su parte en Francia, el Ministerio de Agricultura ha brindado apoyo al desarrollo de los circuitos cortos de distribución, mediante ayudas en financiamiento, capacitaciones a los agricultores sobre la comercialización, gestión de recursos humanos y gestión asociativa.” - CEPAL, FAO -IICA. “Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar.” Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 9 - 10. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

⁴⁸⁹Jackeline Contreras, et. al. “Circuitos cortos de comercialización agroecológica en el Ecuador.” Chile: IDESIA, Vol.35, Nº3 (2017) p. 77. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/idesia/v35n3/0718-3429-idesia-00302.pdf> (Recuperado el 27 de abril, 2020)

principalmente en la zona norte de Cartago y la popularmente llamada “Zona de los Santos” en el centro sur del país.⁴⁹⁰

En este sentido, se realizó un estudio del *“Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica,”*⁴⁹¹ en donde se observó que las ventas de la uchuva usualmente se concretan en la misma finca, cerca de la carretera en lugares no oficiales, y un menor número en las ferias. También se precisa que, al no existir intermediarios en la relación contractual, ni una organización relacionada directamente con la fiscalización del precio de la uchuva, éstos son fijados por cada productor. A finales del año 2017 un kilogramo de uchuva fresca podría rondar entre los 1000 a 3000 colones, *“lo cual indica que el establecimiento de precios se realiza en función de la capacidad de negociación del productor y las condiciones que impone el comprador en el momento determinado de la transacción.”*⁴⁹²

Alrededor de este estudio referente a la uchuva, se evidencia que se trata de un producto de comercialización incipiente, el cual se puede impulsar y desarrollar por medio de los circuitos cortos. Para ello, no solo debe existir una buena organización por parte de los productores, sino que además deben activarse estructuras de apoyo en el proceso, especialmente organizaciones del sector agropecuario, las cuales les puedan brindar soporte. Asimismo, se observa una posible necesidad de la participación de entes públicos, *“las autoridades públicas deben tener en cuenta el diseño de instrumentos para acompañar al productor en aspectos tales como el control de precios y la calidad de empleo. (...), el sector*

⁴⁹⁰Luis Barboza. *“Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica.”* Costa Rica: Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Vol. 3, Nº2 (2018) p. 1. www.revistas.una.ac.cr/index.php/politicaeconomica/article/download/10632/13192/+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=cr (Recuperado el 21 de abril, 2020)

⁴⁹¹Luis Barboza. *“Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica.”* Costa Rica: Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Vol. 3, Nº2 (2018) p. 1. www.revistas.una.ac.cr/index.php/politicaeconomica/article/download/10632/13192/+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=cr (Recuperado el 21 de abril, 2020)

⁴⁹²Luis Barboza. *“Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica.”* Costa Rica: Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Vol. 3, Nº2 (2018) p. 12. www.revistas.una.ac.cr/index.php/politicaeconomica/article/download/10632/13192/+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=cr (Recuperado el 21 de abril, 2020)

*requiere de una política agropecuaria que esté en sintonía con las dinámicas de desarrollo territorial de cada zona.”*⁴⁹³

Ahora bien, como todo concepto, conforme se va desarrollando, se van observando críticas o posturas separadas. Es así como surge la idea que las grandes cadenas de supermercados se encuentran en la capacidad de transformar este concepto de circuitos cortos a su conveniencia. A este respecto, se ha considerado la posibilidad que los distribuidores adapten una línea de alimentos que se consideren ecológicos y que vayan de la mano con una producción de respeto, por medio de la cual promueven una idea que existe una solidaridad directa entre producción y consumo, haciendo suyos los factores de localidad, solidaridad, y de la calidad de los alimentos. Debido a lo anterior es que se establece que los circuitos cortos de comercialización no sólo consisten en contabilizar la cantidad de intermediarios de la relación, sino también:

*“(…) de volumen (cantidad de producto repartido, cantidad de granjas productoras o unidades de consumo implicadas) y escala territorial, que permita un contacto directo y conocimiento mutuo entre producción y consumo. Pero sobre todo, cuando hablamos de Circuitos Cortos de Comercialización como proyecto transformador, hablamos de Poder. Poder de la producción y el consumo para definir el modelo agrario y alimentario que deciden para cada territorio, lo cual es a su vez un proyecto político, que denominamos Soberanía Alimentaria.”*⁴⁹⁴

En este sentido, como se establecía previamente, en Costa Rica si bien el sistema de distribución de los productos agrícolas mediante los supermercados, es por definición corto, no observa necesariamente los factores o cualidades que lo distinguen del canal tradicional de comercialización, y a su vez, se observan prácticas que van en detrimento de la parte productora de la relación.

⁴⁹³Luis Barboza. “Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica.” Costa Rica: Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Vol. 3, Nº2 (2018) p. 18. www.revistas.una.ac.cr/index.php/politicaeconomica/article/download/10632/13192/+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=cr (Recuperado el 21 de abril, 2020)

⁴⁹⁴Daniel López. “Canales cortos de comercialización, un elemento dinamizador.” España: Amasando la realidad, SABS, Nº8 (2012) p. 23. https://ddd.uab.cat/pub/sobali/sobali_a2012m1n8/sobali_a2012m1n8p20.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

Otro comentario que surge entorno a los circuitos cortos de distribución es que el concepto, al abarcar perspectivas de índole social, ambiental y de la salud desde una acción colectiva, abre las puertas a la discusión política.⁴⁹⁵ Es así como se comienzan a acrecentar los vínculos de estos sistemas con el Sector Público y Político, dejando de lado a las partes en la activa toma de decisiones, ya sea al productor o al consumidor, y transferir la regulación y gestión de los circuitos hacia el Estado, desde el cual se pueden generar marcos normativos que podrían llegar a considerarse por las partes como obstáculos para el desarrollo de los circuitos de proximidad.⁴⁹⁶ A pesar de esto, en ciertas ocasiones se considera que se requieren “*grados de organización (por mínimos que éstos sean), así como de un cierto nivel de institucionalidad que guíe el intercambio justo y garantice la creación de capacidades y conocimiento.*”⁴⁹⁷

De acuerdo con lo anterior se ha considerado que el Estado y sus instituciones deben crear un marco legal que favorezca los circuitos cortos de distribución y comercialización, al reconocer el valor de la producción local y su impacto social y cultural, lo cual puede realizar a través de medidas concretas como impulsar certificaciones e identificaciones de origen, así como políticas de comercio justo y correcto etiquetado de alimentos. A su vez, como ya se mencionó, puede colaborar con la aplicación de medidas directas como las compras públicas de productos locales y frescos en un sistema de proximidad para proveer a las escuelas, hospitales, cárceles y otras instituciones públicas, así como promover la educación nutricional para fomentar una alimentación más sana, producción sostenible y valorización de la cultura alimentaria local. Lo anterior, de esta manera generando ingresos a los productores y un mercado más estable, además de lograr una constante capacitación en la población.⁴⁹⁸

⁴⁹⁵Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas.* (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 35. <https://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

⁴⁹⁶Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas.* (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 73. <https://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

⁴⁹⁷Luis Barboza. “*Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica.*” Costa Rica: Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Vol. 3, N°2 (2018) p. 4. www.revistas.una.ac.cr/index.php/politicaeconomica/article/download/10632/13192/+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=cr (Recuperado el 21 de abril, 2020)

⁴⁹⁸CEPAL, FAO -IICA. “*Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar.*” Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 12 - 14.

Este esfuerzo por parte del Estado, en conjunto con su responsabilidad en la construcción de una nueva gobernanza alimentaria, se debe realizar de manera beneficiosa para el sector productivo, debido a que se han dado experiencias en las cuales la normativa se sobrepasa, en tanto establece grandes restricciones para el actuar del productor, en razón de una falta de coordinación en las políticas públicas y la no inclusión del productor en el análisis de sus necesidades.⁴⁹⁹ Por lo anterior, se debe:

“(...) compartir experiencias, sacar lecciones, sensibilizar a los consumidores y entusiasmar a los productores de la agricultura familiar y a todos los otros actores que creen que es posible un nuevo modelo de gobernanza alimentaria y un nuevo modelo de sociedad. (...) Estas fórmulas constituyen alternativas a los mecanismos clásicos que se han utilizado en el pasado —la llegada al mercado en forma aislada, o la venta de la cosecha a los intermediarios— e intentan dar respuesta a las dos preguntas centrales que hoy orientan el debate sobre las formas de comercialización agroalimentaria: por una parte, como generar un precio justo, que satisfaga tanto a los productores como a los consumidores; por otra parte, como satisfacer las expectativas que tienen los consumidores acerca de una alimentación sustentable y de calidad.”⁵⁰⁰

Así las cosas, se debe promover una fluidez en la comunicación y coordinación entre el Sector Público y Privado, por medio de una relación ágil y natural entre los productores, las instituciones de gobierno y el consumidor, con el fin de tomar los insumos y elementos necesarios para generar los apoyos que requiere el sistema de circuitos cortos de comercialización, con la atención puesta en las reales y verdaderas necesidades del sector.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

⁴⁹⁹“Los ejemplos de los países que lograron avanzar hacia políticas amplias de inclusión de los pequeños agricultores en circuitos cortos de comercialización, como en los casos de Brasil, Francia y, en menor medida, Perú y los Estados Unidos, muestra que es necesaria la coordinación de muchos ministerios, organismos y niveles de gobierno para lograr resultados sostenibles y de amplio alcance.” - CEPAL, FAO -IICA. “Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar.” Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 2. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

⁵⁰⁰Naciones Unidas, et. al. “Agricultura familiar y circuitos cortos Nuevos esquemas de producción, comercialización y nutrición.” Chile: Publicación de las Naciones Unidas (2014) p. 14. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44253/S2014307_es.pdf?sequence=1 (Recuperado el 22 de abril, 2020)

Estos circuitos cortos de distribución se podrían considerar como prácticas más positivas a las que se presentan actualmente en el mercado tradicional costarricense, que pueden tener el propósito de evitar la generación de comportamientos desleales, y por ende, incentivar una economía solidaria y un consumo alimentario ético, mediante los cuales los pequeños y medianos productores se vean beneficiados, no sólo al recibir un precio mayor y más justo por su producto, sino al construir relaciones sociales con el consumidor más duraderas y de confianza, en las que mediante el diálogo se puedan tomar acuerdos de provecho para ambas partes. De esta forma, al procurar la activación del desarrollo local y cultural, y aunado a ello, incrementando el respeto por el medio ambiente, ya que *“la presencia de circuitos cortos en los territorios y comunidades puede convertirse en una estrategia efectiva para fomentar el desarrollo local debido a que estos vitalizan la economía y contribuyen a capitalizar los recursos locales.”*⁵⁰¹ Como resultado, no sólo el productor se vería beneficiado, sino que al existir una mayor transparencia, el consumidor podría contar con un conocimiento más profundo del producto que adquiere, como su origen, los procesos productivos y de transformación utilizados, entre otros. Además que *“los circuitos cortos tienen el potencial de mejorar la seguridad alimentaria y nutricional en los territorios en los cuales operan, lo que incluye no solo a los consumidores sino también a los productores agropecuarios, sus familias y sus comunidades.”*⁵⁰²

En contraste, la forma tradicional de mercado insta a la persona productora a buscar entes de distribución para comercializar su producto, situación que ocasiona restricciones para obtener buenos ingresos y acceder a buenas condiciones para la comercialización, ya que deben cumplir con todos los requisitos que las cadenas de supermercado les impongan. De esta forma se ven limitados, ya que no todas las familias agricultoras cuentan con la posibilidad de acceder a estos centros de

⁵⁰¹Luis Barboza. *“Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica.”* Costa Rica: Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Vol. 3, N^o2 (2018) p. 6 - 7.

www.revistas.una.ac.cr/index.php/politicaeconomica/article/download/10632/13192/+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=cr (Recuperado el 21 de abril, 2020) Citando a (Mundler y Laughrea, 2016)

⁵⁰²CEPAL, FAO -IICA. *“Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar.”* Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) p. 12 - 14. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

distribución y no hay una real accesibilidad a estos nichos de mercado.⁵⁰³ En caso de ingresar, algunas veces los productores no se ven en la capacidad de cumplir con todas las solicitudes de pedidos, no cuentan con un sistema adecuado de transporte, entre otro sin fin de situaciones que se pueden presentar, como se plantea en las entrevistas realizadas a los productores costarricenses.

En otras palabras, los productores se tienen que adherir a los precios que estas cadenas estén dispuestas a pagar, sin una amplia posibilidad de negociación, adhiriéndose a pedidos mínimos en los cuales no siempre cuentan con la posibilidad de cumplir:

“(...) de esta forma son las distribuidoras quiénes decidirán qué va a producir quien les abastezca de ese producto. De la misma forma están decidiendo qué producto se pone a la venta en el mercado, optando por variedades muchos más comerciales o de empresas con las que las distribuidoras tienen convenio, sin tener en cuenta variedades locales o incluso el dar a conocer a la parte consumidora las variedades locales de su región y que puedan escoger cuáles quieren consumir.”⁵⁰⁴

Dentro de ese marco, no sólo se ve afectado el productor, sino también el consumidor, respecto del cual se analiza la disposición de compra pero para influir su decisión y aprovechar su poder de consumo para beneficio comercial o lucrativo, ya que no cuenta con una libre opinión y diálogo, como si lo puede expresar por medio de los circuitos cortos de comercialización.

Además, los valores nutricionales de los productos pueden verse disminuidos debido a que el proceso de transporte puede implicar que sean recolectados con un periodo de tiempo muy anticipado, siendo que, cuando el supermercado posiciona el producto para la venta se pueda ver afectado *“negativamente en las propiedades*

⁵⁰³Sobre este tema: *“(...) las grandes empresas de comercialización originan un embudo en la cadena alimentaria, de forma que las relaciones entre personas productoras y consumidoras de alimentos dependen de un número cada vez menor de agentes de la gran distribución, aumentando el control de éstos sobre el resto de la cadena.”* - Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas.* (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 70. <https://www.ehu.es/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

⁵⁰⁴Mundubat. *Circuitos Cortos de Comercialización en Euskal Herria.* (País Vasco: EHNE Bizkaia, 2012) p. 12. http://pae.gencat.cat/web/.content/al_alimentacio/al01_pae/05_publicacions_material_referencia/arxiu/circuitoscortos_euskalherria.pdf (Recuperado el 25 de abril, 2020)

*organolépticas de estos productos.”*⁵⁰⁵ Sobre esto, los circuitos cortos promueven la importancia de *“los valores nutricionales sobre los estéticos para evitar desperdicios de comida innecesarios y se busca la proximidad geográfica entre producción y consumo para fortalecer las economías locales y reducir las emisiones asociadas al transporte, entre otras prácticas comprometidas con la sostenibilidad ambiental.”*⁵⁰⁶

Es por ello que es importante observar la necesidad de capacitar al productor en su adaptación a los sistemas tecnológicos y de innovación, brindándole una capacidad de respuesta hacia el consumidor y un conocimiento de sus necesidades, para que de esta manera se logre producir lo que ellos están dispuestos adquirir, de conformidad con sus prioridades y gustos. Lo anterior sin dejar de lado los valores tradicionales de los sistemas de agricultura, al promover realmente una sostenibilidad y un balance en las necesidades primarias y en las desarrolladas por las nuevas tecnologías. En este sentido:

*“La Soberanía Alimentaria exige una recuperación de valores y saberes ya perdidos, saberes campesinos donde se prima la observación de la naturaleza por encima de la tecnología, los tiempos y necesidades de la tierra por encima de los volúmenes de producción y la dignidad de las personas por encima de los bajos precios. Asimismo requiere de una decisión en las políticas que afectan a nuestra alimentación que como ya hemos visto se alejan bastante de querer impulsar o mantener el tejido campesino que todavía queda en nuestros campos.”*⁵⁰⁷

En conclusión, estos circuitos de comercialización con proximidad presuponen prácticas sociales más inclusivas, así como un mayor respeto al medio ambiente, dejando de lado la desconfianza y malas prácticas que se pueden asociar con las grandes distribuidoras en relación con el modelo alimentario, al desplegar un *“abanico de posibilidades diversas para conseguir la transformación de los modelos*

⁵⁰⁵ Mundubat. *Circuitos Cortos de Comercialización en Euskal Herria*. (País Vasco: EHNE Bizkaia, 2012) p. 14. http://pae.gencat.cat/web/.content/al_alimentacio/al01_pae/05_publicacions_material_referencia/arxius/circuitoscortos_euskalherria.pdf (Recuperado el 25 de abril, 2020)

⁵⁰⁶ Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas*. (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 71. <https://www.ehu.es/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

⁵⁰⁷ Mundubat. *Circuitos Cortos de Comercialización en Euskal Herria*. (País Vasco: EHNE Bizkaia, 2012) p. 60. http://pae.gencat.cat/web/.content/al_alimentacio/al01_pae/05_publicacions_material_referencia/arxius/circuitoscortos_euskalherria.pdf (Recuperado el 25 de abril, 2020)

*de producción, de distribución, de consumo e incluso de relacionarse en la sociedad. (...) Estableciendo relaciones más simétricas entre las personas participantes.”*⁵⁰⁸

Es así como, en el mismo sentido que con el comercio justo, se puede analizar el concepto de circuitos cortos de distribución como una alternativa a la regulación normativa, desde el ámbito del Derecho Privado. Con el propósito de mejorar las relaciones comerciales y disminuir las prácticas desleales o perjudiciales para la parte menos poderosa, y que se valoren aspectos más allá de la rentabilidad de la empresa, que sean significativos para el desarrollo de mejores prácticas comerciales entre grandes distribuidores minoristas y pequeños y medianos productores agrícolas. Estos conceptos permiten construir otras formas de observar y manejar los modelos de producción, distribución y consumo, que se diferencian de las prácticas tradicionales, permitiendo una transformación y una relación más cercana de los diferentes actores sociales.

Al desarrollar la relación entre el contrato de distribución minorista de alimentos y la influencia de estos intercambios entre los comerciantes y el consumidor, sobre el acceso y la disponibilidad de los alimentos, se sientan las bases fácticas y conceptuales que permitirán abordar las potenciales consecuencias que tendría la desatención de los desequilibrios presentados entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas sobre el derecho humano a la alimentación. Lo anterior considerando la situación actual del sector agrícola nacional, las coyunturas internacionales que impactan el desarrollo de la agricultura costarricense y el cumplimiento de las obligaciones del Estado, dentro de las cuales sobresale de forma superlativa dar garantías a la ejecución los derechos humanos, ya que la “(...) *La promoción, protección y defensa de los derechos humanos es una tarea fundamental de todo país. (...) se asume el compromiso de promover la defensa de los derechos humanos en todas sus dimensiones y en lo que respecta a los derechos laborales, sociales, económicos, políticos y culturales de todas las personas que habitan en el país, (...)*”⁵⁰⁹

⁵⁰⁸Pepe Ruiz. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas*. (País Vasco: Hegoa, 2013) p. 71. <https://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)

⁵⁰⁹Gobierno de la República de Costa Rica. *Política Nacional de Responsabilidad Social 2017 - 2030*. Costa Rica (2017) p. 19. https://www.meic.go.cr/meic/documentos/8qt7vsn4p/PN_ResponsaSocialCR181217.pdf (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

SECCIÓN 2. POTENCIALES CONSECUENCIAS DEL DESEQUILIBRIO CONTRACTUAL PARA EL DERECHO HUMANO A LA ALIMENTACIÓN

Como se ha venido constatando a lo largo del presente trabajo, es posible afirmar que en Costa Rica hay problemas que se generan en el contrato de distribución de productos agrícolas, que afectan el funcionamiento del mercado de alimentos, y que el derecho costarricense desatiende. Asimismo, se ha podido vislumbrar que estos conflictos y desequilibrios contractuales están presentes en otros países del mundo, lo cual ha generado la necesidad de buscar soluciones a las diferentes problemáticas, desde el ámbito legislativo, en el análisis doctrinario y desde la perspectiva de las iniciativas privadas, como se ha venido desarrollando.

Ahora bien, resulta pertinente para efectos de abordar los objetivos específicos de este trabajo de investigación, a saber: *“Identificar las potenciales consecuencias que tendría una relación desequilibrada entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores, en la realización del derecho humano a la alimentación”* y *“analizar las consecuencias que tienen sobre el derecho humano a la alimentación (...)”*, realizar una aproximación de las problemáticas que afectan al sector agrícola y que impactan la producción nacional de alimentos, así como las situaciones que generan *“vulnerabilidad alimentaria”* y que limitan la realización del Derecho Humano a la Alimentación.

A. Problemáticas que afectan al sector agrícola y que impactan la producción nacional de alimentos

Para abordar el análisis de la problemática observada en Costa Rica, se debe recordar que para que la actividad agrícola subsista debe ser viable tanto económica como financieramente. La viabilidad en estas áreas puede derivarse de una capacidad autónoma, desde la cual la empresa por sí misma puede desarrollarse, progresar, funcionar bien y recibir ganancias. Esta situación, puede verse afectada por la presencia del desequilibrio contractual, que es el tema central del cual se parte en esta investigación, y se ha venido explicando a lo largo del trabajo.

Ahora bien, la viabilidad económica de una actividad productiva también puede provenir de un incentivo no autónomo, por ejemplo, apoyada por el Estado en calidad de subsidios, ayudas directas, exenciones fiscales, programas de apoyo, préstamos blandos, avales, entre otros mecanismos gubernamentales, así como las políticas públicas que afectan el sector. Estas se pueden caracterizar por ser políticas de apoyo a los sectores productivos, que no sólo van dirigidos a la actividad agrícola, sino que también pueden estar presentes en otros sectores como el turismo y las zonas francas, además de políticas generales de comercio internacional.

En ese sentido, el desequilibrio contractual que se ha constatado en este trabajo, se ubica coyunturalmente en un contexto de liberalización comercial, el cual será explicado brevemente, siendo que no es tema central de la investigación, pero que se requiere mencionar dada la vinculación que estos elementos tienen entre sí, al provocar un efecto nocivo para la realización del Derecho Humano a la Alimentación.

Se resalta que dichos efectos pueden provocarse en razón de la combinación de estos factores, por lo que se procederá a vislumbrar este tema para valorar las condiciones que tiene el productor agrícola para realizar su actividad de una forma rentable y con una continuidad en el tiempo, es decir que tenga la posibilidad de percibir beneficios económicos y financieros producto de las operaciones realizadas. Para lo anterior, se estudiará el desequilibrio en la relación contractual con los grandes distribuidores minoristas de sus productos y el contexto de una política de apertura comercial que incluye al sector agrícola.

1. Desequilibrio en la relación contractual con los grandes distribuidores minoristas de sus productos

Las prácticas que se vienen analizando, que se podrían calificar de abusivas y desleales, reflejadas en las cuatro aristas de desequilibrios contractuales, en los que se han dividido los conflictos observados en el sector agrícola costarricense a través de las entrevistas, generan un peso adicional para alcanzar esa viabilidad económica específicamente para la parte productora de la relación comercial. Desde esta perspectiva, la falta de planificación y de formalidad en la ejecución de la relación contractual, ha conllevado que los productores se vean obligados a asumir riesgos

que trascienden su actividad ordinaria de producción, y que tienen que ver más con la comercialización y distribución de los productos. En este sentido, el productor agrícola asume riesgos respecto del distribuidor minorista que no le corresponden.

En otras palabras, los contratos de distribución estudiados, por la configuración en la que están siendo desarrollados en la práctica, le transfieren muchísimo el riesgo comercial y financiero a los productores, riesgos que van más allá de su actividad propia de producción, ya que se caracterizan por ser contingencias ajenas a su expertis y giro comercial ordinario. Es así como los productores, aparte de tener que asumir los grandes riesgos típicos de su actividad, como los riesgos del ciclo de producción biológica, las condiciones climáticas, los productos estacionales, la inversión en gastos operativos, el aumento de los costos de producción, el encarecimiento de los productos, la manipulación de sustancias químicas peligrosas, pérdida de tierras agrícolas, entre otros, debe ocuparse también de aspectos mercantiles y económicos, que no están específicamente dentro de las habilidades que deben manejar en su negocio habitual.

Esta transferencia injustificada y fuera de proporción del riesgo económico, por la parte más fuerte de la relación comercial -es decir, los supermercados hacia los productores agrícolas-, se ve reflejada en las aristas de desequilibrios que se ilustraron de previo. En el desarrollo de estas se evidencia que la falta de contratos por escrito, las modificaciones intempestivas de los contratos, la transferencia desleal del riesgo comercial y las represalias, así como la terminación desleal de la relación, generan mucha incertidumbre a la parte productora de esta relación de distribución. Lo anterior no sólo en cuanto a la cantidad y calidad de pedido, sino también respecto de la constancia, variaciones, y cancelaciones fuera del tiempo adecuado entre las partes.

Se puede observar que a raíz de esta situación de incerteza, en donde el productor no tiene claridad de lo acordado con la otra parte, y además se presentan modificaciones intempestivas durante la relación comercial sobre aspectos que el productor no concertó, es el agricultor quien debe soportar las consecuencias que se desprenden de las prácticas dañinas del distribuidor minorista de alimentos, lo cual implica un manejo incorrecto del negocio, en cuanto a los términos del equilibrio contractual.

Como consecuencia de estas actitudes alejadas de las buenas prácticas comerciales por parte de los distribuidores minoristas, los agricultores deben buscar soluciones rápidas para colocar su producto en el mercado, porque al tratarse de productos perecederos hay una gran limitante para preservarlos en el tiempo. Aunado a lo anterior, dentro de esta relación el productor también debe soportar promociones forzadas, asumiendo contingencias económicas, además de incurrir en el pago de gastos operativos que no le competen, y que por el contrario corresponden a la actividad y desempeño propio de los supermercados, como por ejemplo el pago del lavado de cajas explicado anteriormente.

Ante este supuesto, se suma un elemento adicional que son los prolongados plazos en el pago, en tanto los programas de pagos de la parte distribuidora a la productora son muy diferidos. Si bien no se logra constatar un plazo de pago definido por medio de las entrevistas, sí se corrobora que el pago no se efectúa contra la entrega periódica del producto, ya que generalmente hay un plazo de por medio entre dichos momentos de ejecución del contrato. Esta situación, como se mencionó anteriormente, afecta a los productores porque ellos necesitan invertir ese dinero en su actividad, pero además estos acontecimientos implican y evidencian que existe una transferencia del riesgo financiero del distribuidor hacia el productor. Además, sí existe una transferencia de dominio inmediata del producto perecedero hacia el supermercado, es decir se da un desplazamiento de la propiedad del producto agrícola, ya que queda en manos del distribuidor minorista, no existe un pago contra entrega del producto. Si bien es cierto, dicho escenario no calza en su totalidad dentro del contrato de consignación, se podría asimilar a éste, ya que el distribuidor espera que dentro del supermercado se configuren las ventas de los productos agrícolas que recibió de su contraparte para proceder con el pago, sin que esto se haya pactado de previo, e implicando en la práctica una especie de financiamiento de la parte productora respecto de la actividad de distribución minorista.

Este poder fáctico que se le atribuye al distribuidor minorista, basado en su dominación económica y de conocimiento comercial, como se mencionó de previo, es empleado para trasladar riesgos suyos al productor agrícola a través de prácticas contractuales desleales, lo que genera un aumento de los riesgos que ya de por sí le

corresponde al agricultor. Visto de esta forma, el agricultor además de enfocarse en la producción y todo lo que esto lleva, se le involucra en aspectos financieros que se salen de su pericia, por lo que tiene que hacerle frente a los riesgos de la comercialización sin ser directamente un comercializador.

Esta es la situación que se vislumbra en la práctica, en donde la transferencia del riesgo no solamente se da por la inclusión de modalidades de ejecución no consensuadas, que atienden directamente a aspectos jurídicos, sino que también salta a la luz el tema financiero, dado que por la ejecución de los contratos se podría llegar a considerar que el agricultor en cierta medida está financiando la actividad del distribuidor. Partiendo de esta consideración, el distribuidor en vez de solicitar a una entidad financiera un préstamo para invertir en su actividad, o para evitar comprometer sus finanzas en cada período sin la seguridad de haber ya concretado las ventas, utiliza de puente al productor agrícola para poder hacerle frente a sus compromisos y no debilitar su liquidez, manejando su flujo de caja, y de esta forma ahorrándose posibles intereses o limitaciones financieras para continuar desarrollando su actividad.

En virtud de esta usanza, el agricultor, que por las condiciones desarrolladas previamente puede considerarse la parte más débil de la relación y con menos poder económico y de conocimiento comercial, respecto de las grandes empresas distribuidoras, no recibe su pago y es quien comienza a presentar problemas económicos inmediatos, dada la postergación de la retribución económica pactada de previo⁵¹⁰. Por ende, muchas veces requiere financiamientos de las entidades bancarias para poder hacer frente a las necesidades de liquidez que ostenta, con el

⁵¹⁰“El problema de la interrupción de la cadena de pagos tiene consecuencias específicas en el sector agrícola, que se caracteriza por una multiplicidad de actores, miles —en algunos países millones— de pequeñas empresas agrícolas informales que producen bienes primarios, la dependencia del clima y de otros bienes públicos, ciclos biológicos de largo plazo y volatilidad de precios, además de otras incertidumbres y riesgos. Para mantener sus cadenas de suministro, los gobiernos han desplegado dispositivos de coordinación con el sector privado.” - Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “Informe COVID-19 CEPAL-FAO Cómo evitar que la crisis del COVID-19 se transforme en una crisis alimentaria Acciones urgentes contra el hambre en América Latina y el Caribe.” CEPAL: FAO (2020) p. 6. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45702/4/S2000393_es.pdf (Recuperado el 7 de julio, 2020)

fin de continuar su actividad, y de este modo asume las implicaciones negativas de endeudamiento y dificultades de crédito que se conllevan.⁵¹¹

Dichas dificultades económicas de los agricultores son palpables en el nivel nacional, y se agravan en razón de los fenómenos climáticos y biológicos de los que son objeto sus productos. Ante este grave escenario de los productores agrícolas, a nivel gubernamental ha resultado necesario tomar acciones de respaldo del sector, y a modo de ejemplo se puede hacer referencia a la Directriz N°049-MAG-MCEE del 21 de mayo de 2019, denominada “Atención a las personas con obligaciones financieras del sector Agropecuario y/o Pesquero afectadas en su capacidad de pago a causa de fenómenos climáticos o biológicos”, en la cual se reconoce que:

“(...) el sector agropecuario, pesquero y rural, se ha visto afectado por una acumulación de fenómenos naturales, afectaciones biológicas y reducción de precios a nivel internacional lo que ha provocado una reducción de los ingresos y el poder adquisitivo de las personas productoras, se torna esencial coordinar acciones, bajo el principio de tutela administrativa, con los bancos estatales para el fortalecimiento de fomento y desarrollo planteados por el Poder Ejecutivo para la atención de este sector productivo.”⁵¹²

⁵¹¹Las consecuencias de los endeudamientos para financiar actividades comerciales pueden ser muy graves, como lo fue en el caso de un agricultor, productor de cebollas, que residía en la provincia de Cartago, y que no podía asumir sus obligaciones financieras adquiridas, resultando en su suicidio en el mes de junio de 2020. Si bien es un suceso particular, el mismo puede ser un síntoma social de las necesidades del sector agrícola a las que se hace referencia en el presente trabajo. La noticia del medio informativo CRHoy denominada: “*Mi hijo se quitó la vida porque ya no tenía cómo hacerle frente a sus deudas,*” relata el suceso desde la perspectiva de la madre del agricultor, estableciéndose que: “*(...) su hijo se le acercó para decirle que necesitaba una alta suma de dinero para pagar las deudas pendientes, algunas adquiridas para financiar su labor de agricultor. Horas después, ese mismo día, se enteró de la noticia de que el menor de sus hijos había fallecido a causa de suicidio.*” (El énfasis se suple). Nota tomada de la página web oficial del medio de comunicación. Josué Alvarado. “*Mi hijo se quitó la vida porque ya no tenía cómo hacerle frente a las deudas.*” Costa Rica: Crhoy, Pandemia Covid-19, Nacionales (2020) <https://www.crhoy.com/nacionales/mi-hijo-se-quito-la-vida-porque-ya-no-tenia-como-hacerle-frente-a-las-deudas/> (Recuperado el 17 de junio, 2020)

⁵¹²Atención de las personas con obligaciones financieras del sector Agropecuario y/o Pesquero afectadas en su capacidad de pago a causa de fenómenos climáticos o biológicos, Directriz N° 049-MAG-MCEE del 21 de mayo de 2019. Emitida por el Presidente de la República, el Ministro de Agricultura y Ganadería y Ministra de Coordinación del Equipo Económico. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=88918&nValor3=116443&strTipM=TC (Recuperado el 21 de junio, 2020)

En virtud de dicha situación se han requerido la toma de iniciativas para brindar asesoramiento financiero a los agricultores⁵¹³, así como reacciones ante diversas manifestaciones recientes lideradas por grupos productores, en relación con el remate de sus propiedades para cultivo o incluso sus viviendas, programas de salvamento para el sector agrícola y en general relacionadas con una difícil situación financiera de los actores, en solicitud de apoyos por parte del Estado para superar dichos obstáculos.⁵¹⁴

Lo anterior se suma a las dificultades que se observan para el productor en el contexto contractual, desde el cual no se debe perder de vista que el objetivo que tienen las partes, que cuentan con distintos conocimientos y aportes, para generar una relación de distribución comercial, se enfoca en que cada una asuma actividades particulares y diferenciadas dentro de la cadena, al ser empresas independientes, con funciones empresariales separadas. Es por ello que se debe tener claridad de cuáles son las obligaciones concretas que le corresponden a cada parte, para no caer en una delegación de responsabilidades comerciales incorrectas hacia la otra. Lo anterior debido a que, como se puede apreciar, el desequilibrio en la relación contractual de distribución en materia de alimentos impacta la estabilidad económica de las empresas agropecuarias que proveen a los supermercados, al afectar su viabilidad económica, es así como la empresa dedicada al cultivo agrícola se vuelve más vulnerable al entorno del mercado, incluida la dinámica en la que se desenvuelve el país respecto del mercado internacional.

Por lo tanto, se vislumbra a grandes rasgos la presión que ha soportado el sector agrícola durante años en diferentes niveles y manifestaciones. Esta situación tiene repercusiones directas en la garantía de la seguridad alimentaria y el derecho a la alimentación de la población, al existir una conexión directa y clara entre la agricultura y la alimentación. Este vínculo se constituye al ser la agricultura la fuente

⁵¹³Israel Vallejos. “Agricultores de Upala altamente endeudados reciben asesoramiento financiero.” Costa Rica: La Región, Agricultura, Noticias de Upala Costa Rica (2020) <https://laregion.cr/noticias-costa-rica/agricultores-de-upala-altamente-endeudados-reciben-asesoramiento-financiero/>(Recuperado el 21 de junio, 2020)

⁵¹⁴Javier Paniagua. “Agricultores y Gobierno llegan a acuerdo en 7 de 8 puntos en discusión.” Costa Rica: Crhoy, Economía, Agricultura (2020) <https://www.crhoy.com/economia/agricultores-y-gobierno-llegan-a-acuerdo-en-7-de-8-puntos-en-discusion/> (Recuperados el 21 de junio, 2020) y Luis Valverde. “Agricultores y Gobierno alcanzan acuerdo para impulsar proyectos de rescate.” Costa Rica: Roy, Economía, Agricultura (2020) <https://www.crhoy.com/economia/agricultores-y-gobierno-alcanzan-acuerdo-para-impulsar-proyecto-de-rescate/> (Recuperados el 21 de junio, 2020)

de producción de alimentos saludables y diversificados con los cuales se nutre a la humanidad, ya sea como producto final o como materia prima.

Por esta razón, además de las condiciones históricas de los países de la región, la agricultura ha sido materia central de las políticas y las tendencias económico-ideológicas de los líderes políticos, tanto en el nivel nacional como internacional, generándose diversas posturas y matices a través del tiempo. En relación a esto se puede plantear que a partir del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay (AARU) y de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se da un giro en la perspectiva de la agricultura dentro del sistema económico, pasando de ser una actividad merecedora del abrigo del proteccionismo estatal, a reducirse los esquemas garantistas y sometiendo a la agricultura a las reglas del libre mercado.

2. Contexto de una política de apertura comercial que incluye al sector agrícola

El AARU se comenzó a negociar desde 1986, tratando temas relevantes en cuanto al comercio agropecuario; no obstante, al tratarse de un asunto con varias posiciones encontradas, se logra llegar a un acuerdo hasta abril de 1994, año en que se concreta su firma. Dicho acuerdo: *“impuso una disciplina orientada a la eliminación gradual de políticas que distorsionaran el comercio internacional y mejorarán la transparencia y la predictibilidad de las medidas sobre el comercio y el fomento a la producción. Estableció nuevas reglas, compromisos y formas de evaluarlos en los siguientes terrenos: a) acceso a los mercados de importación, b) reducción de los subsidios al productor y c) reducción de los subsidios a la exportación.”*⁵¹⁵

Como fue mencionado, cabe considerar por otra parte la creación de la Organización Mundial del Comercio el primero de enero del año 1995, como una organización internacional encargada de las normas de comercio en el nivel mundial, al enfatizar en una mayor fluidez, no sólo en el nivel de mercancías sino

⁵¹⁵Fernando Rello y Yolanda Trápaga. *Libre mercado y agricultura: Efectos de la Ronda Uruguay en Costa Rica y México*. (México: CEPAL ECLAC, 2001) p. 11 y 12. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4994/1/S01121086_es.pdf (Recuperado el 18 de junio, 2020)

que también toma en consideración los servicios y la propiedad intelectual.⁵¹⁶ Asimismo, Costa Rica es de los primeros miembros que conforman esta Organización, la cual trajo consigo una de las más grandes reformas del comercio en el nivel internacional.

Frente a esta situación, Costa Rica se ve obligado a reducir los esquemas de protección hacia el sector agrícola, sometiendo a la agricultura a nuevas reglas del juego, es decir a las reglas del libre mercado. Resulta claro que a raíz de este hecho el Gobierno Costarricense se ve en la obligación de realizar reformas institucionales con el propósito de: *“adecuarse a las nuevas reglas multilaterales y sacar el máximo provecho de la apertura comercial. Se promulgaron la Ley de Promoción de Competencia y Defensa Efectiva del consumidor y la Ley de Reconversión Productiva y la Ley de Protección Fitosanitaria. Se creó la Promotora del Comercio Exterior dentro del Ministerio de Comercio, y la Dirección de Protección Fitosanitaria fue reforzada.”*⁵¹⁷ Entonces, con el fin de prevenir distorsiones, tanto en la producción como en el comercio, se varió la política económica en el nivel interno para que fuera consecuente con las normas supranacionales.

Un elemento interesante con el cual se puede ilustrar esta situación en el nivel de normativa nacional, se presenta en el articulado final de la Ley de Promoción de Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley N°7472, la cual deja sin efecto varias regulaciones comerciales respecto del sector agrícola, en especial las referentes al otorgamiento de licencias de importación y exportación, en normas de cuerpos legales como la Ley de Fomento de la Producción de Cabuya, Ley de Fomento Avícola, Ley de Fomento a la Actividad Porcina, Ley de Fomento Salinero, Ley de creación de la Oficina del Arroz y Ley de Semillas, entre otras.⁵¹⁸ Evidentemente, se incluyen prácticamente todos los esquemas de intervención y de regulación comercial que existía sobre la agricultura de previo a 1994, año en que se adopta esta ley.

⁵¹⁶ Organización Mundial de Comercio. *“Historia del sistema multilateral de comercio.”* Suiza: OMC (2020) https://www.wto.org/spanish/thewto_s/history_s/history_s.htm (Recuperado el 18 de junio, 2020)

⁵¹⁷ Fernando Rello y Yolanda Trápaga. *Libre mercado y agricultura: Efectos de la Ronda Uruguay en Costa Rica y México.* (México: CEPAL ECLAC, 2001) p. 49 https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4994/1/S01121086_es.pdf (Recuperado el 18 de junio, 2020)

⁵¹⁸ Artículo 73. - Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley N°7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta N° 14 del 19 de enero de 1995

Como consecuencia de esta apertura de mercado, se observan cambios en la política económica del país, trayendo consigo transformaciones en el contexto jurídico del productor agrícola. En este sentido, el sector agrícola pasa de contar con un proteccionismo por parte del Estado, a una presunción jurídica de igualdad de condiciones, desde la cual el agricultor se empieza a observar como un actor regular del mercado. Por ende, estas medidas políticas y legislativas de cambio ocasionan impactos en el nivel contractual; es decir, al productor agrícola se le llegan aplicar las reglas generales del proceso mercantil y se presume que puede interactuar y negociar con sus contrapartes en igualdad de condiciones. Esto es positivo desde una perspectiva de fortalecimiento del agricultor y el desarrollo de sus capacidades, en cuanto a conocimiento, capacidad económica y capacidad de toma de decisiones propias que promuevan el crecimiento de su actividad productiva; pero es muy negativo cuando no se reconoce que hay una desigualdad entre el agricultor y los actores de las que muchas veces depende, o con quienes genera acuerdos contractuales, para poder vender sus productos.

En esta línea, se ha vislumbrado una fuerte transformación en la perspectiva de la agricultura como actividad comercial, que tiene que ver con las implementaciones normativas que se mencionan, desde la cual se busca impulsar al sector agroalimentario a incrementar tanto las importaciones como las exportaciones, en promoción de un libre comercio con otros países.

En el caso de las exportaciones, estas se promueven por medio de programas que incentivan la diversificación del producto, brindando información referente del mercado, proporcionando asesoría técnica y capacitaciones, y entregando subsidios a los exportadores, entre otras medidas.

“Sin embargo, en círculos gubernamentales y exportadores, existe la preocupación por un posible estancamiento de las ventas al exterior. Como factores problemáticos se mencionan particularmente los elevados costos de la mano de obra en relación con otros países competidores (Costa Rica tiene una legislación que brinda derechos laborales y elevadas prestaciones sociales a los trabajadores). También se subraya el alto costo del dinero y las grandes dificultades para conseguir crédito, los deficientes servicios de apoyo, una infraestructura portuaria y vial inadecuada y los recursos tan insuficientes que el gobierno dedica al sector agropecuario. El análisis

de la competitividad revelada señala la disminución de esta variable y confirma que estas preocupaciones no son infundadas.”⁵¹⁹

Respecto del crecimiento de las importaciones, lo que puede vislumbrarse es que las políticas y acuerdos de apertura comercial que se generan con países más desarrollados que Costa Rica, pueden llegar a distorsionar el mercado, al perjudicar a los productores rurales de los países en vías de desarrollo, limitar el acceso de estos agricultores a los mercados internacionales más desarrollados, a saber:

“Habría que explicar la importancia relativa de estos descensos en la producción de alimentos básicos. Costa Rica nunca fue un productor importante de forrajes como el sorgo y el maíz amarillo y su desaparición no representa un gran problema si se tiene en cuenta que las importaciones baratas de estos bienes benefician a la ganadería y la hacen más competitiva. El maíz blanco es un alimento marginal en este país. En cambio, es preocupante que el arroz y el frijol, componentes básicos de la dieta popular de los costarricenses, no crezcan al ritmo de las necesidades internas y su abasto dependa en medida creciente de las importaciones. (...) Los efectos sociales de estos cambios son también diversos. Los productores de arroz son medianos agricultores y el proceso ha llevado a la consolidación de unidades de producción más modernas y grandes, lo cual no ha provocado dislocaciones sociales significativas. Sin embargo, los productores de frijol, papa y cebolla son pequeños y son ellos, los más vulnerables, quienes comienzan a pagar los mayores costos de la apertura comercial unilateral. Las políticas orientadas a fortalecerlos son insuficientes.”⁵²⁰ El resaltado se suple.

En este sentido, resulta de importancia comprender que además de las dificultades del sector agrícola que se han planteado, tanto en el nivel de políticas públicas nacionales e internacionales, como en el nivel contractual, depender en demasía de las importaciones implica un gran descuido del sector agrícola nacional, al generar una mayor presión para el crecimiento y desarrollo de los productores. En virtud de ello, Jean Ziegler, el ex Relator Especial de la ONU para el Derecho a la Alimentación durante el período comprendido entre el 2000 y el 2008, publicó el

⁵¹⁹Fernando Rello y Yolanda Trápaga. *Libre mercado y agricultura: Efectos de la Ronda Uruguay en Costa Rica y México.* (México: CEPAL ECLAC, 2001) p. 55 y 56. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4994/1/S01121086_es.pdf (Recuperado el 18 de junio, 2020)

⁵²⁰Fernando Rello y Yolanda Trápaga. *Libre mercado y agricultura: Efectos de la Ronda Uruguay en Costa Rica y México.* (México: CEPAL ECLAC, 2001) p. 56 y 57 https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4994/1/S01121086_es.pdf (Recuperado el 18 de junio, 2020)

informe sobre el derecho a la alimentación denominado “*Los derechos económicos, sociales y culturales: El derecho a la Alimentación,*” presentado de conformidad con la resolución 2003/25 de la Comisión de Derechos Humanos⁵²¹, documento que estudia los motivos por los cuales el comercio internacional de productos agroalimentarios no está beneficiando a los agricultores en condición de pobreza y marginalidad, y por el contrario genera situaciones de desigualdad. Además de presentar las consecuencias negativas que traen consigo las normas comerciales internacionales de conformidad con la OMC, se manifiesta también en relación con los posibles impactos negativos de las empresas transnacionales, que se pueden considerar monopolios al ejercer controles cada vez más intensos sobre los sistemas de abastecimiento de alimentos.⁵²² Dentro de ese marco menciona que:

“Hoy en día, el comercio de productos agrícolas dista mucho de ser libre, y aún más de ser equitativo. Muchos países desarrollados siguen protegiendo y subvencionando la producción de alimentos básicos de primera necesidad. Muchos países en desarrollo están pasando a depender de la importación de productos alimentarios y están sujetos a la competencia desleal de productos procedentes de los países desarrollados que se venden a precios inferiores a los costos de producción. Esto elimina la producción local de alimentos de primera necesidad y los medios de subsistencia agrícolas en esos países, lo que tiene también consecuencias importantes para el ejercicio del derecho a la alimentación.”⁵²³

Del mismo modo, Jean Ziegler hace la crítica referente a que el sistema comercial de los países más desarrollados se apropiaron y por ende gobiernan la

⁵²¹Jean Ziegler. “*Los Derechos Económicos, Sociales y Culturales del Derecho a la Alimentación. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación, Jean Ziegler, presentado de conformidad con la resolución 2003/25 de la Comisión de Derechos Humanos.*” (Consejo Económico y Social, Naciones Unidas, 2004) p. 1. https://www.conacyt.gob.mx/cibiogem/images/cibiogem/normatividad/estandares_dh/docs_estandares_dh/Relator_derecho_a_la_alimentacin_soberana_y_seguridad_alimentaria_2004.pdf (Recuperado el 22 de junio, 2020)

⁵²²Jean Ziegler. “*Los Derechos Económicos, Sociales y Culturales del Derecho a la Alimentación. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación, Jean Ziegler, presentado de conformidad con la resolución 2003/25 de la Comisión de Derechos Humanos.*” (Consejo Económico y Social, Naciones Unidas, 2004) p. 2. https://www.conacyt.gob.mx/cibiogem/images/cibiogem/normatividad/estandares_dh/docs_estandares_dh/Relator_derecho_a_la_alimentacin_soberana_y_seguridad_alimentaria_2004.pdf (Recuperado el 22 de junio, 2020)

⁵²³Jean Ziegler. “*Los Derechos Económicos, Sociales y Culturales del Derecho a la Alimentación. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación, Jean Ziegler, presentado de conformidad con la resolución 2003/25 de la Comisión de Derechos Humanos.*” (Consejo Económico y Social, Naciones Unidas, 2004) p. 8 - 11. https://www.conacyt.gob.mx/cibiogem/images/cibiogem/normatividad/estandares_dh/docs_estandares_dh/Relator_derecho_a_la_alimentacin_soberana_y_seguridad_alimentaria_2004.pdf (Recuperado el 22 de junio, 2020)

producción de alimentos de primera necesidad, es decir de productos como el arroz, el maíz, el trigo, la leche, dejándole a los países más pobres o en vías de desarrollo la producción de cultivos que son considerados más tropicales como es el caso del café, algodón y las flores, a los cuales muchos países desarrollados imponen aranceles elevados.⁵²⁴

Esto genera que la producción y las cosechas de productos de necesidad básica hayan disminuido en gran medida, lo cual atiende a que:

“(...) la debilidad de la producción doméstica de granos y otros alimentos básicos, la fuerte competencia externa en los mercados domésticos, apoyada en programas de crédito a las exportaciones, ha generado un crecimiento acelerado de la importación de bienes básicos y de la dependencia alimentaria. A ello ha coadyuvado también la falta de políticas gubernamentales que fomenten eficazmente la producción sectorial. Se observa en ambos países⁵²⁵ una caída de la producción de alimentos básicos y un aumento de las importaciones.”⁵²⁶

Sobre la disminución en la producción de alimentos básicos en Costa Rica, por los cuales se ha generado una mayor dependencia en las importaciones⁵²⁷, se puede decir que:

“El sorgo, el maíz amarillo, el tabaco y el yute desaparecieron de la agricultura costarricense a causa de la apertura comercial. La producción de maíz blanco y frijol

⁵²⁴Jean Ziegler. “Los Derechos Económicos, Sociales y Culturales del Derecho a la Alimentación. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación, Jean Ziegler, presentado de conformidad con la resolución 2003/25 de la Comisión de Derechos Humanos.” (Consejo Económico y Social, Naciones Unidas, 2004) p. 9. https://www.conacyt.gob.mx/cibiogem/images/cibiogem/normatividad/estandares_dh/docs_estandares_dh/Relator_derecho_a_la_alimentacin_soberana_y_seguridad_alimentaria_2004.pdf (Recuperado el 22 de junio, 2020)

⁵²⁵Haciendo alusión a Costa Rica y México. Fernando Rello y Yolanda Trápaga. *Libre mercado y agricultura: Efectos de la Ronda Uruguay en Costa Rica y México.* (México: CEPAL ECLAC, 2001) p. 61 https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4994/1/S01121086_es.pdf (Recuperado el 18 de junio, 2020)

⁵²⁶Fernando Rello y Yolanda Trápaga. *Libre mercado y agricultura: Efectos de la Ronda Uruguay en Costa Rica y México.* (México: CEPAL ECLAC, 2001) p. 61 https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4994/1/S01121086_es.pdf (Recuperado el 18 de junio, 2020)

⁵²⁷“Actualmente, Costa Rica importa una proporción significativa de los granos que consume, siendo dependiente de las importaciones para abastecer en especial, trigo, aceites, soya, el arroz, los frijoles y el maíz amarillo (...)” - Alicia Sánchez Solís y Adriana Bonilla Vargas, “Plan Nacional para la Seguridad Alimentaria, Nutrición y Erradicación del Hambre, 2025” Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial y Agropecuaria (2016) p. 22 http://www.sepsa.go.cr/DOCS/2016-019-Plan_SANCELAC_I_Quinquenio.pdf (Recuperado el 4 de junio, 2019)

*ha descendido de manera significativa a la par que la población y la demanda interna han aumentado. Los déficit resultantes se han tenido que cubrir con importaciones crecientes, incluso en el caso del arroz. Los coeficientes de dependencia se han incrementado y llegan a superar el 40%, valor que la FAO considera excesivo (...)*⁵²⁸

Es en esta línea argumentativa, Ziegler explica, que el contexto no ha significado una experiencia ventajosa para los países en condición de pobreza o en vías de desarrollo, que han implementado la liberación de sus sectores agrícolas, y resalta que esta situación no ha sido positiva para los productores agrícolas pero tampoco significa que los consumidores se han visto beneficiados con precios inferiores.⁵²⁹

Lo anterior se relaciona intrínsecamente con las prácticas monopolísticas actuales, ya que lo que sucedió en la práctica fue una sustitución de monopolios públicos por monopolios privados; es decir, las empresas transnacionales mundiales son cada vez menos, al desencadenar un aumento en el control del mercado, el cual se caracteriza por la exigencia de precios bajos al productor, al mantener los precios altos para el consumidor, con el objetivo de obtener un mayor margen de ganancia.⁵³⁰ Es por este escenario, que Jean Ziegler presenta dentro de sus recomendaciones que: *“Los miembros de la OMC corrijan las desigualdades y los desequilibrios existentes en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC para reflejar las necesidades y los derechos tanto de los países en desarrollo como de los países*

⁵²⁸Fernando Rello y Yolanda Trápaga. *Libre mercado y agricultura: Efectos de la Ronda Uruguay en Costa Rica y México*. (México: CEPAL ECLAC, 2001) p. 56 https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4994/1/S01121086_es.pdf (Recuperado el 18 de junio, 2020)

⁵²⁹Jean Ziegler. *“Los Derechos Económicos, Sociales y Culturales del Derecho a la Alimentación. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación, Jean Ziegler, presentado de conformidad con la resolución 2003/25 de la Comisión de Derechos Humanos.”* (Consejo Económico y Social, Naciones Unidas, 2004) p. 10. https://www.conacyt.gob.mx/cibiogem/images/cibiogem/normatividad/estandares_dh/docs_estandares_dh/Relator_derecho_a_la_alimentacin_soberana_y_seguridad_alimentaria_2004.pdf (Recuperado el 22 de junio, 2020)

⁵³⁰Jean Ziegler. *“Los Derechos Económicos, Sociales y Culturales del Derecho a la Alimentación. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación, Jean Ziegler, presentado de conformidad con la resolución 2003/25 de la Comisión de Derechos Humanos.”* (Consejo Económico y Social, Naciones Unidas, 2004) p. 11. https://www.conacyt.gob.mx/cibiogem/images/cibiogem/normatividad/estandares_dh/docs_estandares_dh/Relator_derecho_a_la_alimentacin_soberana_y_seguridad_alimentaria_2004.pdf (Recuperado el 22 de junio, 2020)

desarrollados para asegurar que el derecho a la alimentación no se vea amenazado por las normas del comercio internacional.”⁵³¹

Dentro de esta misma línea de pensamiento el sucesor de Jean Ziegler, en su condición de Relator durante el periodo 2008 al 2014, el señor Olivier De Schutter enfatiza que la liberación del comercio agrícola no garantiza el derecho básico a la alimentación y establece que *“aunque se eliminen los subsidios agrícolas y otras medidas proteccionistas en las naciones industrializadas, persistirán serias diferencias en productividad entre los países en desarrollo y los industrializados. El establecimiento de un campo igualitario de competencia no tiene sentido.”⁵³²* Aunado a lo anterior, en su adición al informe: *“Promoción y protección de todos los derechos humanos, civiles, políticos, económicos, sociales y culturales incluido el derecho al desarrollo. Misión a la Organización Mundial del Comercio (25 de junio 2008)”⁵³³* expone que la dependencia de la importación de alimentos por parte de los países para alimentar a su población es la que produce los impactos más inmediatos sobre el derecho a una alimentación adecuada, en especial porque afecta la productividad del agricultor local cuando las importaciones son a precios muy bajos, dejándolos fuera del mercado.⁵³⁴ Y es por esto que en: *“el informe se invita a los Estados a evaluar los efectos de los acuerdos comerciales en el derecho a*

⁵³¹Jean Ziegler. *“Los Derechos Económicos, Sociales y Culturales del Derecho a la Alimentación. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación, Jean Ziegler, presentado de conformidad con la resolución 2003/25 de la Comisión de Derechos Humanos.”* (Consejo Económico y Social, Naciones Unidas, 2004) p. 10. https://www.conacyt.gob.mx/cibiogem/images/cibiogem/normatividad/estandares_dh/docs_estandares_dh/Relator_derecho_a_la_alimentacin_soberana_y_seguridad_alimentaria_2004.pdf (Recuperado el 22 de junio, 2020)

⁵³²Organización de las Naciones Unidas. *“Liberalización del comercio no garantiza derecho a alimentación, advierte relator.”* Noticias ONU (2008) <https://news.un.org/es/story/2008/12/1152191> (Recuperado el 21 de junio, 2020)

⁵³³Olivier De Schutter. *“Promoción y Protección de todos los Derechos Humanos, Civiles, Políticos, Económicos, Sociales y Culturales, incluido el Derecho al Desarrollo. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación. Adición.”* (Asamblea General, Naciones Unidas, 2009) p. 1. <https://undocs.org/es/A/HRC/10/5/Add.2> (Recuperado el 22 de junio, 2020)

⁵³⁴*“It is the dependency of countries on food imports for feeding their population which produces the most immediate impacts on the right to adequate food. First, import surges may threaten the ability of local producers in net food-importing countries to live from their crops and therefore the ability to feed themselves and their families, when such import surges lead to such low prices on the domestic markets that they are driven out of business.”* - Olivier De Schutter. *“Promoción y Protección de todos los Derechos Humanos, Civiles, Políticos, Económicos, Sociales y Culturales, incluido el Derecho al Desarrollo. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación. Adición.”* (Asamblea General, Naciones Unidas, 2009) p. 11. <https://undocs.org/es/A/HRC/10/5/Add.2> (Recuperado el 22 de junio, 2020)

la alimentación y a cuidarse de aceptar compromisos en el marco de la OMC que sean incompatibles con sus obligaciones relativas al derecho a la alimentación.”⁵³⁵

En términos generales, dichos cambios operados desde la perspectiva jurídica y económica, que han impactado las condiciones fácticas en que se desarrolla el sector agrícola, han implicado que:

“La inversión en la agricultura se ha venido reduciendo durante las dos últimas décadas en los países en vías de desarrollo, lo que ha significado una omisión importante de las políticas públicas que se explica por una subvalorización de la importancia de la agricultura y de las economías rurales al desarrollo de los países, que hoy día muestra sus resultados negativos. La menor valoración de la importancia de la agricultura se ha reflejado en los presupuestos nacionales, donde el gasto público agropecuario en los países en vías de desarrollo ha ido cayendo y muestra valores muy inferiores a la contribución real de la agricultura a la economía de esos países.”⁵³⁶

Así las cosas, la apertura a los intercambios comerciales, y el comercio internacional en general, son factores del desarrollo humano y de la globalización con los que debe convivir la producción nacional, pues no se parte que puedan evitarse o de que deban restringirse en su totalidad. Sin embargo, inicialmente el enfoque de apertura fue exclusivamente orientado respecto del provecho que podía generar para sustentar el crecimiento del país como una economía abierta, y que por ende no afectaría a los sectores productivos nacionales, precisamente porque se apostaba a una dinamización de los intercambios internacionales, generando una mayor abundancia, así como una mayor presencia de productos en los mercados debido a esos intercambios. A pesar de lo anterior, si bien es cierto, dicha apertura comercial trajo como consecuencia algunas ventajas como la diversificación de la oferta, el crecimiento de empresas exportadoras, y la generación de empleo,

⁵³⁵Olivier De Schutter. *“Promoción y Protección de todos los Derechos Humanos, Civiles, Políticos, Económicos, Sociales y Culturales, incluido el Derecho al Desarrollo. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación. Adición.”* (Asamblea General, Naciones Unidas, 2009) p. 2. <https://undocs.org/es/A/HRC/10/5/Add.2> (Recuperado el 22 de junio, 2020)

⁵³⁶Rafael Trejos. *“Crisis en los precios de alimentos, pobreza y seguridad alimentaria.”* Costa Rica: XXVI Curso Interdisciplinario en Derechos Humanos, Instituto Interamericano de Derechos Humanos (2008) p. 283. <http://www.corteidh.or.cr/tablas/r23715.pdf> (Recuperado 28 de junio, 2020)

también se presentaron grandes señales del debilitamiento del sector agrícola nacional.⁵³⁷

En este sentido, debe resaltarse con claridad que la posición de este trabajo no propugna por una autosuficiencia productiva o un rechazo absoluto del ingreso de mercancía generada en el exterior, entendiendo lo siguiente:

“(...) la FAO reconoce la preponderancia de la agricultura doméstica como proveedora de alimentos, pero, al mismo tiempo, establece la necesidad del comercio internacional como medida para garantizar la seguridad alimentaria. El balance entre la producción local y la importación de alimentos depende de la ventaja comparativa. El pan es un elemento de la canasta básica alimentaria costarricense, pero el país no produce un solo grano de trigo desde hace unos 100 años. Así que, para que el pan “exista”, hay que importar todo el trigo. (...) La pura verdad. ¿Deberíamos producir todo lo que comemos? La respuesta categórica es no. No es posible ni deseable. Desde un punto de vista físico, es imposible. (...) Significaría incrementar los costos de la comida, reducir la variedad y la cantidad de los alimentos disponibles, empobrecer a los consumidores y condenar a la pobreza a muchos productores. Más aún, causaría un daño ambiental irreversible. (...)”⁵³⁸

Se apuesta, en su lugar, por un balance que permita el desarrollo de los productores agrícolas y las garantías del derecho humano a la alimentación, mediante la revisión y el fortalecimiento de políticas históricas de comercio exterior y de agricultura que atañen directamente al sector y su debilitamiento respecto de la dependencia excesiva de las importaciones de algunos productos esenciales, entre otras dificultades que observa el agricultor para sus operaciones.

Como se ha ido constatando a lo largo de este estudio, el productor agrícola se ha visto forzado a asumir riesgos que son ajenos a su actividad principal, y aunado a lo anterior, al no contar con una protección jurídica, no sólo en el nivel

⁵³⁷Al respecto puede verse: “Eso fue desastroso porque grandes cantidades de alimentos salieron de Irlanda mientras que el país se moría de hambre literalmente por esa creencia de que el mercado se autorregularía, lo cual no sucede ni sucedió’. Como explica Donnelly, bajo esta doctrina el gobierno británico rechazó medidas como prohibir la exportación de granos en Irlanda, que podrían haber servido para alimentar a la población local.” En: Stefania Gozzer. “Gran hambruna de Irlanda: la crisis que provocó la muerte de un millón de personas por confiar en las fuerzas del mercado.” BBC News Mundo (2020) <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-52826839> (Recuperado el 13 de julio, 2020)

⁵³⁸Víctor Umaña. “Página quince: ¿Debemos producir todo lo que comemos?” Costa Rica: La Nación, Columnistas. (2020)<https://www.nacion.com/opinion/columnistas/pagina-quince-debemos-producir-todo-lo-que/Z6GUYSDSMFAOFPQKHSO4K6B2E/story/> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

contractual, sino tampoco desde la perspectiva de los intercambios internacionales, que enfatice en la estabilidad o que busque compensar situaciones de desequilibrios fácticos, el productor agrícola nacional debe soportar serios problemas y deficiencias.

Dichos problemas se han reflejado en los medios de comunicación y en las demandas que han manifestado los productores, cada vez de forma más vehemente, al solicitar ayudas para afrontar su difícil situación económica y dejando ver las dificultades de su actividad. Se han hecho manifestaciones al indicar que: *“Son miles de agricultores los que están perdiendo casas y fincas’, porque no pueden pagar sus deudas, declaró Oscar Campos, un productor de arroz. (...) ‘Yo tengo la propiedad hipotecada y ya se me va a vencer el pago. Si el gobierno no me ayuda voy a perder todo’, aseguró por su parte Jesús Calderón, un pequeño productor.”*⁵³⁹ De igual forma, los medios nacionales han confirmado el detrimento del sector agrícola, y un ejemplo de ello se refleja en el artículo denominado: *“Crisis del sector agrícola de Costa Rica se profundizó en el 2012,”* en el cual se comprueba que:

*“El área sembrada se redujo un 1,3% el año pasado. ¿El crédito destinado al sector? Bajó un 4,5%. Su peso, dentro del crédito total, se redujo en más de un 20%. Así, no sorprende que la mano de obra agrícola se marchite. Se redujo un 3,8% el año anterior, un 5,4% si nos remontamos al 2010. Estamos hablando de una reducción de casi 14.000 empleos. ‘El 2012 no fue una catástrofe, pero es parte de una desaceleración continuada, una erosión constante’, comentó Álvaro Sáenz, presidente de la Cámara de Agricultura.”*⁵⁴⁰

Por esta situación, recientemente el sector agrícola ha solicitado, a través de la Alianza Nacional Agropecuaria, mayor apoyo por parte de las instituciones gubernamentales, requiriendo acciones más concretas para abordar la situación de los productores, y entre dichas medidas se solicitó la *“aplicación eficiente de los*

⁵³⁹France 24. *“Agricultores protestan en Costa Rica para exigir alivio de deudas.”* Costa Rica: France 24 (2020) <https://www.france24.com/es/20200127-agricultores-protestan-en-costa-rica-para-exigir-alivio-de-deudas> (Recuperado el 22 de junio, 2020)

⁵⁴⁰Mario Bermúdez. *“Crisis del sector agrícola de Costa Rica se profundizó en el 2012.”* Costa Rica: El Financiero, Economía y política (2013) <https://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/crisis-del-sector-agricola-de-costa-rica-se-profundizo-en-el-2012/HKSWGAGOVZBUVFTLF7MSSXVCZ4/story/> (Recuperado el 22 de junio, 2020)

instrumentos de defensa comercial y mejora en la verificación de los productos importados.”⁵⁴¹

En reforzamiento de lo anterior, puede citarse uno de los estudios más recientes⁵⁴² referentes al tema, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos publicado en el año 2015, denominado VI Censo Nacional Agropecuario (en adelante CENAGRO), el cual se llevó a cabo el año anterior, con el fin de dar a conocer a la población la información actualizada de la realidad que se presenta en el sector agropecuario. Los puntos por destacar relevantes para la presente investigación, son los obtenidos en relación con el área total de extensión de las fincas agropecuarias y el promedio de edad de las personas productoras, los cuales se citarán a continuación:

*“En términos de extensión, los resultados del censo señalan que el área total es de 2 406 418,4 hectáreas, lo que representa el 47,1% del territorio nacional, dado que Costa Rica tiene una superficie de 5 110 000 hectáreas (51 100 km²). Los datos evidencian que en el 2014 hay una disminución de 663 921,7 hectáreas con respecto a lo reportado en 1984, lo que corresponde a 21,6% menos de extensión utilizada en fincas agropecuarias.”*⁵⁴³

“El promedio de edad de las personas productoras físicas es de 53,9 años, siendo de 54,1 para los hombres y 52,6 para las mujeres (...) la estructura por edad presenta un marcado envejecimiento de la población, especialmente si se considera que el 22,5% tiene 65 años y más, siendo de 23,0% en el caso de los hombres y de 19,9% de las mujeres. (...) En términos geográficos, hay ocho cantones donde las personas productoras tienen un promedio de edad de 61 años o más, es decir, al menos 7,1 años más que el valor del país. De ellos dos son de la provincia de San José, uno de Alajuela y cinco de Heredia. Existen veintidós cantones que tienen una edad promedio de 56 a menos de 61 años, donde cinco son de San José, cinco de Alajuela,

⁵⁴¹Paula Umaña. *“Sector agrícola pide acciones más concretas al Estado, tras denunciar <<abandono>>.”* Costa Rica: El Observador (2020) <https://observador.cr/noticia/sector-agricola-pide-acciones-mas-concretas-al-estado-tras-denunciar-abandono/> (Recuperado el 22 de junio, 2020)

⁵⁴²*“La última vez que se efectuó el operativo censal fue en 1984, por lo tanto, sus resultados generales contribuirán a precisar cuáles y en qué condiciones se realizan las actividades agrícolas, pecuarias y silvícolas.”* - Instituto Nacional de Estadística y Censos. *“VI Censo Nacional Agropecuario. Resultados Generales.”* Costa Rica: Censo Agropecuario (2014) p. 3. <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/U40-10581.pdf> (Recuperado el 20 de junio, 2020)

⁵⁴³*“(…)los seis censos agropecuarios que se han realizado en el país (1950-2014), a partir de 1955 hasta 1984 hubo un crecimiento en el número de fincas, situación que no se da en el censo del 2014.”* - Instituto Nacional de Estadística y Censos. *“VI Censo Nacional Agropecuario. Resultados Generales.”* Costa Rica: Censo Agropecuario (2014) p. 24. <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/U40-10581.pdf> (Recuperado el 20 de junio, 2020)

uno de Cartago, dos de Heredia, seis de Guanacaste y tres de Puntarenas. En los casos de San José, Alajuela, Cartago y Heredia las edades promedio elevadas se concentran principalmente en el centro del país, en cuanto a Puntarenas es en el Norte de ella y en Guanacaste en la Península de Nicoya.”⁵⁴⁴

Lo anterior constata, a grandes rasgos, que el sector agrícola se aminora, no sólo respecto de la disminución en la cantidad de explotaciones agrícolas en territorio costarricense, sino también en cuanto a un tema de suma importancia que es el envejecimiento de la población agricultora, sin que se vislumbre un relevo generacional en la actividad. Esto permite derivar que actualmente la actividad no es atractiva para las nuevas generaciones, y cada vez es menor la cantidad de personas que se dedica a este sector productivo; así las cosas: *“Los productores agrícolas de Costa Rica son cada vez más viejos y los jóvenes rurales no parecen tener el mismo interés en continuar con la ocupación de sus padres.”⁵⁴⁵* Esto se ve reforzado y acentuado dado que:

“El sector ha dejado de crecer poco y entre setiembre 2018 y julio 2019 más bien decreció. Acumuló nueve meses bajo cero y ahora está oficialmente en recesión, como llaman los economistas. Los números van mal para un sector que emplea a más de 250 mil personas (12% de la fuerza laboral en Costa Rica), con un perfil que dificulta más conseguir otro tipo de trabajo. Además, da empleo a uno de cada tres trabajadores en las zonas rurales, y resulta indispensable para garantizar la sostenibilidad alimentaria del país. (...) Cada día que se prolongue el nubarrón sobre el agro ocurren dos cosas: envejece el trabajador promedio del campo y aumenta la propensión a dedicar tierras a otras actividades.”⁵⁴⁶

Precisamente los riesgos y las dificultades que hoy en día afrontan los agricultores, y que han sido explicadas a lo largo de este trabajo, son las razones por las cuales la población joven se ve menos atraída a realizar actividades agrícolas. En este sentido, se puede considerar que las familias agricultoras saben hacerle frente a

⁵⁴⁴Instituto Nacional de Estadística y Censos. *“VI Censo Nacional Agropecuario. Resultados Generales.”* Costa Rica: Censo Agropecuario (2014) p. 41. <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/U40-10581.pdf> (Recuperado el 20 de junio, 2020)

⁵⁴⁵Armando Quesada. *“La Agricultura: un oficio sin herederos.”* Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Semanario Universidad (2017) <https://semanariouniversidad.com/pais/agricultor-oficio-sin-herederos/> (Recuperado el 20 de junio, 2020)

⁵⁴⁶Álvaro Murillo. *“El agro en crisis: una tormenta que podría cambiar el terreno.”* Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Semanario Universidad (2019) <https://semanariouniversidad.com/pais/el-agro-en-crisis-una-tormenta-que-podria-cambiar-el-terreno/> (Recuperado el 22 de junio, 2020)

los riesgos típicos de la actividad, pero no a los riesgos que se crean precisamente en el ámbito de la distribución o de la comercialización.

Esta situación deja entrever entonces que la cantidad de personas que se dedican a la agricultura está disminuyendo, es decir, cada vez la cantidad de agricultores es menor y la expectativa de futuro sólo demuestra una tendencia a la baja en las explotaciones agrícolas y en la cantidad de agricultores, por lo tanto se plantea una excesiva dependencia, creciente de futuro, de las importaciones de alimentos. Se debe hacer énfasis en que la problemática que se observa se refiere al carácter desmesurado de la misma, en la medida en que ya no se parte de una especie de equilibrio entre lo que se produce localmente y lo que se importa, y es por eso que esta tendencia es uno de los elementos que se reconocen como causas de una vulnerabilidad alimentaria, que se contrapone a la seguridad alimentaria, y que son aspectos que se ven implicados en el contenido del Derecho Humano a la Alimentación.

B. Situaciones que generan “vulnerabilidad alimentaria” y que limitan la realización del Derecho Humano a la Alimentación

Una vez desarrollada la problemática del Sector Agrícola Costarricense que impacta el Derecho Humano a la Alimentación, es importante determinar el contenido de esta garantía, dada la necesidad existente de concretar sus elementos mediante parámetros objetivos, con el fin de comprobar su cumplimiento en la práctica. Dichas consideraciones objetivas atienden tanto a cuestiones extrajurídicas como a cuestiones jurídicas, y deben analizarse en conjunto con la situación actual que se presenta en Costa Rica y las obligaciones que el Estado debe observar en cumplimiento del derecho humano a la alimentación.

1. Cuestiones extrajurídicas que conforman el contenido del Derecho Humano a la Alimentación y su situación actual

Se constata una realidad compleja que tiene que hacer frente el sector agrícola, no sólo a raíz de sus actividades productivas, sino también como consecuencia de las costumbres que surgen de la relación comercial que se desenvuelve entre este sector y los distribuidores minoristas de alimentos, tanto en

la creación de los contratos de distribución como en la aplicación práctica de las reglas comerciales. Esto implica una desprotección o una desatención de los desequilibrios que existen en estas relaciones, que pueden llevar a impactos negativos en el derecho humano a la alimentación, en el tanto estas situaciones pueden repercutir en el consumidor final.

Por la naturaleza de este derecho humano, es necesario utilizar las aproximaciones que los conceptos extrajurídicos relacionados a éste aportan, en tanto permiten concretar consideraciones abstractas en un plano más tangible. Estos elementos atienden al concepto de vulnerabilidad alimentaria y a la seguridad alimentaria nutricional.

El primero de ellos, en razón que la vulnerabilidad alimentaria de un país se puede aumentar, producto a los desequilibrios constatados a lo largo del trabajo. Sobre todo de cara a la situación actual que se presenta por la pandemia de la enfermedad COVID-19, la cual ha venido a concretar riesgos latentes que actualmente pueden ser perceptibles con parámetros objetivos más claros, ya que esas condiciones de peligro se han materializado.

El segundo de ellos, que se refiere a la seguridad alimentaria nutricional, hace referencia a la capacidad que ostenta un país para solucionar situaciones temporales de riesgo en cuanto a la disponibilidad, acceso y calidad de los alimentos, con el fin de no recaer en una situación de vulnerabilidad alimentaria. De esta manera, a partir de estos conceptos se extraen valoraciones extrajurídicas que permiten observar de forma más sustancial las condiciones de obligación y de cumplimiento que el Estado Costarricense ostenta respecto del derecho humano a la alimentación.

i. Materialización de las condiciones de la vulnerabilidad alimentaria con la situación actual global.

Con el fin de resaltar cómo pueden observarse las condiciones que concretan la vulnerabilidad alimentaria en la coyuntura mundial, es necesario referirse a la noción de este concepto, su apreciación cualitativa y el esfuerzo de cuantificación

del nivel de esta vulnerabilidad, con el propósito de poder vislumbrar de una forma más tangible sus implicaciones sobre el derecho humano a la alimentación.

a. *La noción de vulnerabilidad alimentaria*

El término vulnerabilidad hace alusión a un *“estado de fragilidad, de precariedad, como la idea de un riesgo de lesión o de agravación de una circunstancia (...) Las personas vulnerables están expuestas a la probabilidad de que ocurra un evento que es externo a ellas y que sería el origen de los daños para los individuos, la colectividad o, incluso, el ambiente.”*⁵⁴⁷ Se entiende que no sólo implica factores ambientales sino que se trata de un concepto amplio que abarca cualquier fenómeno que lleve un peligro.

Dentro de la zona de interés de este trabajo, la vulnerabilidad alimentaria se ha entendido como *“la situación que caracteriza a países, sectores sociales, grupos e individuos que están expuestos o son susceptibles de padecer hambre, desnutrición o enfermedad por no tener acceso física, económica y sustentablemente a una alimentación suficiente, nutritiva y culturalmente aceptable, o por consumir productos insalubres o contaminados.”*⁵⁴⁸ En palabras de François Collart, el tema puede resumirse de la siguiente forma:

*“(...) la vulnerabilidad se refiere a la existencia de un riesgo que amenaza el acceso a una alimentación sana y adecuada, y que responda a las necesidades nutricionales de las personas. Este riesgo puede ser causado por la degradación de los recursos naturales, la pérdida de tierras agrícolas, el cambio climático, o por una situación política frágil e inestable, etc. Cabe destacar que desde los años noventa, la perspectiva de vulnerabilidad se centra sobre grupos o entidades social o económicamente expuestas a cambios ambientales (trabajadores agrícolas, pescadores artesanales, etc.) y ya no sólo sobre los riesgos que corre propiamente la naturaleza.”*⁵⁴⁹

⁵⁴⁷ François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 561.

⁵⁴⁸ Humberto González y Alejandro Macías. *“Vulnerabilidad alimentaria y política agroalimentaria en México.”* México: Universidad de Guadalajara, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, N° 25 (2007) p. 48. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5858807> (Recuperado el 25 de mayo, 2019)

⁵⁴⁹ François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 561.

Este concepto es relativamente nuevo y no es jurídico, a pesar que informa la creación y aplicación del Derecho. El término ha sido utilizado en distintos foros internacionales, incluyendo *“una serie de conferencias, seminarios internacionales, declaraciones (como la celebrada en Cochabamba sobre la “Seguridad Alimentaria con soberanía en las Américas”, 2012) y en documentos de la FAO [siglas en inglés de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación], de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), del IPCC [siglas en inglés del Panel Intergubernamental del Cambio Climático], de la Organización Panamericana de la Salud o, incluso, del PMA [Programa Mundial de Alimentos].”*⁵⁵⁰

Los factores que pueden generar una mayor vulnerabilidad alimentaria pueden analizarse en dos planos. En primer lugar, factores que influyen en la vulnerabilidad alimentaria desde una perspectiva macro o general, ya sea a nivel país o región, y que pueden entenderse desde afectaciones impredecibles para el ser humano, comportamientos generales del mercado, desarrollo general del sector o situaciones dependientes de fiscalización e intervención estatal.⁵⁵¹ En este sentido, debe tomarse en cuenta que:

“La vulnerabilidad agroalimentaria, en particular, debe considerar fenómenos cíclicos —inundaciones, ciclones, sequías o terremotos— y fenómenos eventuales —epidemias, guerras, plagas o enfermedades del ganado o de los cultivos que pueden originarse por condiciones naturales, pero también por prácticas agrícolas insustentables, como la contaminación del medio ambiente y de los alimentos y el abatimiento de los recursos naturales—. (...) puede presentarse en forma progresiva y constante, como la erosión del suelo, la desertificación, el cambio climático, la disminución de la biodiversidad de los cultivos; o de manera súbita, como un cambio en las políticas agroalimentarias que mina la capacidad productiva de un país y lesiona el poder adquisitivo y la capacidad de recuperación de amplios sectores de

⁵⁵⁰ François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 561 - 562.

⁵⁵¹ De conformidad con el artículo 16 punto 5 de la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales, se establece que: *“Los Estados adoptarán las medidas apropiadas para reforzar la resiliencia de los campesinos y otras personas que trabajan en las zonas rurales frente a los desastres naturales y otras perturbaciones graves, como los fallos del mercado.”* - Naciones Unidas. *“Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales. Resolución aprobada por el Consejo de Derechos Humanos el 28 de setiembre de 2018.”* Asamblea General, Naciones Unidas, 2018. https://digitallibrary.un.org/record/1650694/files/A_HRC_RES_39_12-ES.pdf (Recuperado el 4 de setiembre, 2020)

su población.”⁵⁵²

Asimismo, los factores de vulnerabilidad alimentaria, analizados desde una perspectiva micro o relacionada con las afectaciones particulares que puede observar un individuo o una familia, se contemplan desde la incapacidad de disponer de suficientes alimentos o agua potable de manera autónoma y permanente, así como de no disponer de información nutricional adecuada, hasta una imposibilidad de acceder efectivamente a alimentos que pertenezcan a los distintos grupos nutricionales. Lo anterior, sin omitir factores de vulnerabilidad alimentaria relativos a la calidad de los alimentos, la pertenencia de los alimentos a las tradiciones culturales, la existencia de obstáculos geográficos, económicos y sociales para acceder a los alimentos, y la presencia de enfermedades que impiden o dificultan la ingesta.⁵⁵³

b. La apreciación cualitativa de la vulnerabilidad alimentaria

Para el caso de Costa Rica, en el Vigésimo Primer Informe del Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, presentado en 2015, se establece que el “país muestra dependencia y vulnerabilidad en su disponibilidad de alimentos”, así como “asimetrías socioeconómicas que afectan el acceso a los alimentos.”⁵⁵⁴ Dicha dependencia y vulnerabilidad se observa desde el nivel macro en el país, dadas las políticas públicas agroalimentarias y la tendencia del comercio internacional, con las cuales se ha venido desarrollando el sector agrícola; hasta el nivel micro, vistas las pérdidas de terrenos destinados al cultivo agrícola, los contextos inestables de los productores y la disminución en la capacidad adquisitiva tanto de los productores como de los consumidores.

Sobre esta vulnerabilidad alimentaria, en el nivel macro se refuerza que

⁵⁵²Humberto González y Alejandro Macías. “Vulnerabilidad alimentaria y política agroalimentaria en México.” México: Universidad de Guadalajara, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, N° 25 (2007) p. 48. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5858807> (Recuperado el 25 de mayo, 2019)

⁵⁵³Organización de las Naciones Unidas. “La vulnerabilidad alimentaria de hogares desplazados y no desplazados: un estudio de caso en ocho departamentos de Colombia.” Colombia: Programa Mundial de Alimentos (PMA), Sistema de Identificación y Monitoreo de la Vulnerabilidad Alimentaria (SIMVA). (s.f.) <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/Publicaciones/2008/6821.pdf> (Recuperado el 3 de junio, 2019)

⁵⁵⁴Estado de la Nación. “Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible.” Costa Rica: Programa Estado de la Nación en Desarrollo Sostenible, Vigésimo primer informe (2015) p. 190. <http://www.estadonacion.or.cr/21/assets/pen-21-2015-baja.pdf> (Recuperado el 20 de marzo, 2019)

como parte de estas políticas y comportamientos del mercado, tanto en el nivel nacional como internacional, la tendencia creciente que el país tenga una excesiva dependencia de las importaciones es perjudicial, ya que:

“La dependencia de la oferta doméstica de las importaciones de alimentos y la estructura de los consumos y elasticidades de demandas que determinan capacidades de sustitución, influirá en el grado de vulnerabilidad de los consumidores de un país. Una combinación de alta dependencia de importaciones de alimentos con un consumo elevado de los productos que más aumentan de precio, arrojará mayor vulnerabilidad, especialmente en situaciones de bajas reservas internacionales o cuando se imponen restricciones a las exportaciones.”⁵⁵⁵

Adicional a las consideraciones anteriores, en el nivel micro puede sumarse el aspecto contractual desde el cual se analiza la problemática en el presente trabajo, entendiendo desde las constataciones que se han realizado, que hay una desprotección o un desconocimiento del desequilibrio que se da en las relaciones contractuales a las que recurren los productores, con el fin de colocar sus bienes, aumentando de esta manera la vulnerabilidad alimentaria.

Ahora bien, a pesar de que se ha venido alegando en los últimos años que la relación de algunos factores aumenta la amenaza de la vulnerabilidad alimentaria para los países, este concepto es un tema un tanto difícil de comprender cuando se está en una situación no vulnerable.⁵⁵⁶ Esto también se relaciona con que, muchas veces, en el nivel regional, se observe que la inversión y las políticas públicas no atienden a mejorar estas condiciones en lo inmediato, y una forma de explicar esta tendencia es que el riesgo o peligro de la vulnerabilidad alimentaria es uno latente y abstracto, no concretado hasta que ocurren las situaciones vulnerables, y por lo tanto, en apariencia no se encuentra justificación tan clara y prioritaria para atender

⁵⁵⁵Rafael Trejos. *“Crisis en los precios de alimentos, pobreza y seguridad alimentaria.”* Costa Rica: XXVI Curso Interdisciplinario en Derechos Humanos, Instituto Interamericano de Derechos Humanos (2008) p. 282 - 283. <http://www.corteidh.or.cr/tablas/r23715.pdf> (Recuperado 28 de junio, 2020)

⁵⁵⁶Al respecto, puede agregarse: *“(…) the resilience of the supply system at the city scale is conceived as the sum of the resiliencies of the chains that enable supply. This approach highlights the complementarity between different chains, but the dependencies between operators and between chains, as well as their common vulnerabilities, have hardly been addressed. (...)”* Yuna Chiffolleau, et. al. *“Coexistence of supply chains in a city’s food supply: a factor for resilience?”* Francia: INRAE and Springer-Verlag France SAS (2020) p. 5 <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s41130-020-00120-0.pdf> (Recuperada el 17 de setiembre, 2020)

o invertir respecto de esta problemática, tanto como sí se realiza respecto de situaciones de urgencia o conflictos con consecuencias más visibles en la práctica.⁵⁵⁷

En este sentido, es importante hacer referencia a que en el año 2020 el concepto de vulnerabilidad alimentaria ha tomado un gran auge, en razón de ser empleado con más frecuencia y protagonismo por organizaciones internacionales, dado que a nivel mundial la población, los gobiernos y las economías de los países se enfrentan a una situación que concreta, en la práctica y en el día a día, las condiciones del riesgo de la vulnerabilidad alimentaria.⁵⁵⁸ Dicha situación se refiere a la pandemia que enfrenta Costa Rica y el mundo entero, en razón de la transmisión de un nuevo coronavirus denominado SARS-CoV-2, que ocasiona la enfermedad conocida como COVID-19.⁵⁵⁹

A modo de contextualización, a finales del año 2019 en la ciudad de Wuhan, que pertenece a la provincia de Hubei en China, se reportaron gran cantidad de

⁵⁵⁷“Los dirigentes nacionales y locales tienen la responsabilidad de garantizar la preparación tanto a nivel de país como a nivel de las comunidades. Las medidas e inversiones previas a las emergencias son esenciales para prestar la mejor protección posible. Asegurar un gasto periódico destinado a la preparación es un aspecto clave de la voluntad y el liderazgo políticos. La participación continuada y a largo plazo de la comunidad es fundamental para detectar los brotes epidémicos de forma temprana, controlar su amplificación y propagación, garantizar la confianza y la cohesión social, y promover respuestas eficaces.” - Global Preparedness Monitoring Board (GPMB). *Un mundo en peligro. Informe anual sobre preparación mundial para las emergencias sanitarias*. Suiza: World Health Organization, Junta de Vigilancia Mundial de la Preparación (2019) p. 18. https://apps.who.int/gpmb/assets/annual_report/GPMB_Annual_Report_Spanish.pdf (Recuperado el 2 de julio, 2020)

⁵⁵⁸“El fundador de Microsoft ya avisó en un vídeo de 2015 que el mundo no estaba preparado para evitar la dispersión de una enfermedad como el coronavirus. Ahora, acaba de publicar una carta pidiendo inversiones millonarias a los estados y a los inversores privados para frenar la epidemia. Cualquier gasto será una ganga comparada con los daños que se van a sufrir, afirma (...) Según Gates, para evitar la difusión de una pandemia hay que invertir en sistemas de salud fuertes en los países pobres y ser capaces de detectar el brote desde el principio. (...) ‘Destinar miles de millones de dólares a luchar contra la pandemia actual parece un montón de dinero. Pero esa es la escala de inversión que necesitamos para resolver el problema. Y teniendo en cuenta el daño económico y humano que está causando, esa inversión será una ganga. Los líderes tienen que actuar ya. No hay tiempo que perder’, concluye Gates.” - Pedro Cáceres. “El vídeo de Bill Gates que anticipó hace cinco años el riesgo de pandemia.” España: el Ágora, Diario de la pandemia (2020) <https://www.elagoradiario.com/coronavirus/el-video-de-bill-gates-que-anticipo-hace-cinco-anos-el-riesgo-de-pandemia/> (Recuperado el 2 de julio, 2020)

⁵⁵⁹“La epidemia de COVID-19 fue declarada por la OMS una emergencia de salud pública de preocupación internacional el 30 de enero de 2020. El Director General de la Organización Mundial de la Salud (OMS), el doctor Tedros Adhanom Ghebreyesus, anunció el 11 de marzo de 2020 que la nueva enfermedad por el coronavirus 2019 (COVID-19) puede caracterizarse como una pandemia. La caracterización de pandemia significa que la epidemia se ha extendido por varios países, continentes o todo el mundo, y que afecta a un gran número de personas.” - Organización Mundial de la Salud y Organización Panamericana de la Salud. “Enfermedad por el Coronavirus (COVID-19).” Oficina Regional para las Américas, Enfermedad por el Coronavirus (COVID-19) (2020) <https://www.paho.org/es/tag/enfermedad-por-coronavirus-covid-19> (Recuperado el 25 de junio, 2020)

casos de una aparente neumonía, los cuales después se determinaron como causados por un nuevo coronavirus, parte de la familia de virus que causan diferentes tipos de enfermedades en las personas que van desde un resfriado común hasta enfermedades más graves e inclusive la muerte, por lo que China comienza a adoptar medidas estrictas y necesarias para tratar de contener su propagación.

A pesar de lo anterior, dadas las condiciones de este nuevo virus y su fácil transmisión por medio de las gotículas de la saliva de personas mayormente con síntomas, pero también en personas sin síntomas manifiestos, superado el primer semestre del 2020, al 1 de julio de este año, se constata el virus en 188 países o regiones, con un total de 10.664.433 casos confirmados de personas alrededor del mundo y un total de 515.504 muertes.⁵⁶⁰ La información respecto de esta crisis actual, en razón de la naturaleza del virus, va cambiando rápidamente, y se mantienen muchas incógnitas respecto de cómo se manifiesta y se controla la enfermedad; en este sentido, los datos que presenta este documento tratan de ser los más actualizados respecto de la evolución de la pandemia, pero pueden haber cambiado con el transcurso del tiempo, dado que esta investigación se trabaja durante el desarrollo de esta coyuntura.

La pandemia por el COVID-19 no sólo ha afectado la salud y la vida de las personas, además de colapsar y debilitar los sistemas de salud de los diversos países, sino que ha impactado de forma negativa y abrupta la economía en el nivel global, ya que repercute en diferentes ámbitos como los ingresos, empleos, cadenas de producción, educación, seguridad, turismo, exportaciones, importaciones, transporte, entre otros.

Dicha afectación se proyecta a futuro también, en tanto esta pandemia ha tenido un impacto muy fuerte sobre la ya debilitada economía mundial, y continuará afectando en cinco canales diferentes, a saber: la disminución de la actividad económica de varios sectores de exportación, la caída en la demanda de los servicios de turismo, la interrupción de las cadenas globales de valor, caída de precios de productos básicos, y la mayor aversión al riesgo por parte de inversionistas y el

⁵⁶⁰ Johns Hopkins University & Medicine. "Coronavirus Resource Center." World Map (2020) <https://coronavirus.jhu.edu/map.html> (Recuperado el 1 de julio, 2020)

empeoramiento de las condiciones financieras globales.⁵⁶¹ La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) *“estima una contracción de -1,8% del producto interno bruto regional, lo que podría llevar a que el desempleo en la región suba en diez puntos porcentuales. Esto llevaría a que, de un total de 620 millones de habitantes, el número de pobres en la región suba de 185 a 220 millones de personas; en tanto que las personas en pobreza extrema podrían aumentar de 67,4 a 90 millones.”*⁵⁶²

Costa Rica se encuentra sumergida en este contexto regional y mundial. Desde el 6 de marzo del 2020 se identificó el primer caso en el país y al 1 de julio del año 2020 acumula 3753 casos positivos, con un total de 16 personas fallecidas, lo cual se mantiene avanzando. Por ello, con el propósito de evitar la propagación en territorio costarricense, desde el inicio las autoridades se han visto en la obligación de tomar medidas necesarias para resguardar la salud pública, al promover el distanciamiento social y evitar las aglomeraciones de personas, con el fin de minimizar el crecimiento exponencial de las cadenas de transmisión y así evitar una eventual saturación de los servicios de salud del país. Estas medidas se han manifestado desde restricciones vehiculares, promoción del teletrabajo, condiciones para la apertura de comercios o restricciones totales de ciertas actividades donde pueda haber mayor transmisión, hasta extensión de plazos para pagos de impuestos o créditos bancarios, y ampliaciones de la posibilidad de suspender contratos laborales por parte de los empleadores. Asimismo, la situación generó la declaratoria de emergencia nacional sanitaria, provocada por la enfermedad COVID-19, emitida mediante Decreto Ejecutivo N°42227-MP-S del 16 de marzo de 2020.

Ante el escenario epidemiológico, las medidas que se han tomado procuran la tutela de la salud y de la vida, con el fin que los servicios de salud se mantengan operando con apego a las exigencias legales y constitucionales, pero es un delicado equilibrio el que debe existir para que no exista una disrupción social y económica

⁵⁶¹Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *“COVID-19 tendrá graves efectos sobre la economía mundial e impactará a los países de América Latina y el Caribe.”* CEPAL (2020) <https://www.cepal.org/es/comunicados/covid-19-tendra-graves-efectos-la-economia-mundial-impactara-paises-america-latina> (Recuperado el 28 de junio, 2020)

⁵⁶²Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *“COVID-19 tendrá graves efectos sobre la economía mundial e impactará a los países de América Latina y el Caribe.”* CEPAL (2020) <https://www.cepal.org/es/comunicados/covid-19-tendra-graves-efectos-la-economia-mundial-impactara-paises-america-latina> (Recuperado el 28 de junio, 2020)

excesivamente grave, dado que estos mecanismos afectan a los sectores productivos y en general a todo el ámbito económico y financiero del país. A la consecución de este balance, o a la emisión de medidas más inclinadas a uno u otro aspecto de esta balanza, se enfrentan todos los países afectados, cada uno con su contexto histórico, político y jurídico particular.

En este sentido, la oportuna prevención para la tutela de la salud y la vida en Costa Rica ha generado también una paralización comercial en diferentes niveles, a algunos sectores más que a otros, pero en general se ha vislumbrado una afectación económica global. El sector trabajador del país se ha visto impactado negativamente, en tanto se han reducido sus ingresos en razón de despidos o suspensiones contractuales, por lo que ahora se vislumbra una menor capacidad de inversión y de compra, en tanto se impacta la economía y se genera un decaimiento de la demanda, con el consecuente desincentivo para el comercio y los eventuales cierres de empresas.⁵⁶³

Este contexto no es ajeno al sector productivo y comercial de los alimentos⁵⁶⁴, en tanto las consecuencias de la crisis ocasionada por la pandemia del COVID-19 ubican en la discusión general, y en la coyuntura actual, los cuestionamientos sobre el abastecimiento de alimentos a nivel interno, especialmente en contraste con las importaciones, de este modo al resaltar las dificultades de continuar con el comercio internacional del modo habitual; los

⁵⁶³“Hay cinco canales externos a través de los cuales el COVID-19 afecta a la región: i) la disminución de la actividad económica de sus principales socios comerciales y sus efectos; ii) la caída de los precios de los productos primarios; iii) la interrupción de las cadenas globales de valor; iv) la menor demanda de servicios de turismo, y v) la intensificación de la aversión al riesgo y el empeoramiento de las condiciones financieras mundiales (CEPAL, 2020).” Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “Informe COVID-19 CEPAL-FAO Cómo evitar que la crisis del COVID-19 se transforme en una crisis alimentaria Acciones urgentes contra el hambre en América Latina y el Caribe.” CEPAL: FAO (2020) p. 1. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45702/4/S2000393_es.pdf (Recuperado el 7 de julio, 2020)

⁵⁶⁴“As the world faces an unprecedented public health crisis in living memory in the form of COVID-19, this special feature examines the current and likely impacts of the pandemic – the “Great Lockdown” – with a focus on international food markets. Such markets are not insulated from changes in the wider economy, therefore emphasis is placed on how broader economic shocks have, and can be, transmitted to food markets, notwithstanding the direct transmittable effects of the novel virus to the agricultural sector. In terms of required policy responses, much can be learnt from previous crises, especially the “Great Recession” culminating in 2009. It provides an informative benchmark on how to return market functioning to normality, even if contagion rates remain unchecked.” En: Josef Schmidhuber. COVID-19: From a global health crisis to a global food crisis? (Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO): Food Outlook, Biannual Report on Global Food Markets, 2020) p. 63. <http://www.fao.org/3/ca6911en/CA6911EN.pdf> (Recuperado el 13 de julio, 2020)

cierres de empresas relacionadas al sector como los restaurantes y los retos que enfrentan establecimientos como supermercados y las usuales ferias del agricultor; la dificultad para alcanzar al consumidor en razón del distanciamiento social, y la dificultad de colocar los productos agrícolas en el mercado.

Como consecuencia de la afectación de la pandemia por COVID-19, el proceso de importaciones impactó al productor nacional en tanto se dificultó la adquisición de agroquímicos como plaguicidas y fertilizantes que deben conseguir para aplicar a su cultivo, así como el atraso en la llegada de materias primas y el flujo del comercio, debido a la ralentización en el movimiento del comercio internacional.⁵⁶⁵

Asimismo, respecto de la importación de productos que se cultivan en Costa Rica, la pandemia reanima una discusión antigua, sobre el abastecimiento de alimentos y su origen, sea en el nivel nacional o mediante el intercambio comercial internacional, desde una perspectiva que contempla la seguridad alimentaria y la posible afectación a los productores nacionales. Un ejemplo es el caso de la cebolla, dado que se importa pero también se produce nacionalmente, y se reporta que algunas veces los productores costarricenses han tenido que deshacerse del sobrante. En este sentido, se dan cuestionamientos respecto de la necesidad de una gran importación, dado que mediante la producción nacional puede satisfacerse la demanda del mercado. La contraparte es la tendencia a defender que la apertura comercial implica una mayor diversidad de producto, por ejemplo tipos de cebolla, y que debe aprovecharse al máximo la libertad en el comercio, sin dejar de proteger la producción nacional, mediante una institucionalidad coordinada.⁵⁶⁶

⁵⁶⁵“Costa Rica, Chile, Trinidad y Tobago, seguidos de Argentina, Barbados, Belice, Brasil, Cuba, Ecuador, Honduras, Colombia, República Dominicana, Jamaica, Uruguay, México, Nicaragua, Panamá y Venezuela, son los países que presentan mayor exposición al riesgo de tener limitación en el acceso de insumos intermedios para la producción. Para ellos, se recomiendan distintas medidas que aseguren la disponibilidad o el crédito para acceder a insumos para la producción como semillas, fertilizantes o material de trabajo.” - Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “Seguridad Alimentaria bajo la Pandemia de COVID-19.” México: Objetivos de Desarrollo Sostenible, FAO, CELAC (2020) p. 14. <http://www.fao.org/3/ca8873es/CA8873ES.pdf> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

⁵⁶⁶Stefanía Colombari. “Importaciones vrs producción interna: el viejo debate toma fuerza.” Costa Rica: Teletica, 7 días, (2020) https://www.teletica.com/258985_importaciones-vrs-produccion-interna-el-viejo-debate-toma-fuerza (Recuperado el 13 de junio, 2020)

Se reitera que este debate es de vieja data y no sólo surge debido a la pandemia. Desde el año pasado, en ciertas ocasiones los productores ya se venían quejando de las situaciones que tenían que afrontar para colocar su producto. Un reclamo que fue conocido es en el caso de la producción de tomate:

“Un grupo de agricultores costarricenses, viven una dura situación y triste situación, donde los tomateros se ven en la penosa obligación de botar sus productos. Las empresas intermediarias que compran sus productos, quieren pagarles un precio sumamente bajo, que ni siquiera cubre los costos mínimos de producción (...) Esta mañana un grupo de agricultores llegaron hasta Cenada en Barreal, Heredia, para vender cientos de kilos de tomate. Según denuncian los tomateros, las empresas intermediarias que compran el producto solo les ofrecieron tan solo ¢200 por kilo y si no aceptaban ese precio, debían irse del lugar. Los agricultores explicaron que el costo de producción del tomate es de aproximadamente ¢400 por kilo, por lo cual venderlo a ¢200 significaría saturar más el mercado y provocar precios aún más bajos. El grupo de agricultores respaldados por la Corporación Hortícola Nacional, comentó que el producto que ellos venden, en los supermercados se llega a vender hasta a ¢1.200 el kilo. Sumado a esta situación, en Costa Rica grandes cadenas de supermercados, están realizando importaciones de productos agrícolas como: tomate, papa y cebolla, lo cual produce una gran oferta en el mercado y provoca que los agricultores nacionales tengan que bajar sus precios, para poder competir. Según expresaron los agricultores, regalar su producto significaría aumentar la oferta y el precio seguiría cayendo, por ese motivo desecharon miles de kilos de tomate.”⁵⁶⁷ (El énfasis se suple)

En este caso en concreto, por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería se indicó que: *“(...) es falso que exista una sobreoferta de tomate en los mercados locales (...) Alvarado también negó que el MAG autorice importaciones de productos agrícolas que afecten a los productores nacionales”,* y en su lugar se estableció que dicha acción del productor nacional *“desplomó el kilo del tomate: el kilo pasó de 780 colones a solo 333 colones el kilo.”⁵⁶⁸*

Lo anterior hace una alusión directa a los alegatos que se obtuvieron de la parte proveedora de la relación de distribución de alimentos, mediante las

⁵⁶⁷ Noticias Costa Rica. “Agricultores tuvieron que desechar miles de kilos de tomate.” Costa Rica: Noticias Costa Rica, (2020) <https://ncrnoticias.com/nacionales/agricultores-tuvieron-que-desechar-miles-de-kilos-de-tomate/> (Recuperado 2 de julio, 2020)

⁵⁶⁸ Luanna Orjuela. “Ministro dice que vídeo en que se botan 30 mil kilos de tomate desplomó el precio de ese producto.” Costa Rica: Teletica, Nacional (2019) https://www.teletica.com/228028_ministro-dice-que-video-en-que-se-botan-30-mil-kilos-de-tomate-desplomo-el-precio-de-ese-producto (Recuperado 2 de julio, 2020)

entrevistas realizadas y desarrolladas previamente en este trabajo, en referencia a la interrelación del comportamiento del mercado agrícola -en el nivel nacional e internacional-, su relación con la fijación de precios y la afectación que puede recibir el agricultor nacional desde la relación contractual con los distribuidores minoristas de alimentos.

Asimismo, esta crisis ha tenido una repercusión importante en el sector agroexportador. Se reportan pedidos de compra muy reducidos, disminución de la frecuencia de los viajes por parte de las navieras, insuficientes opciones de tránsito aéreo, caída de consumo de productos, problemas de logística en la rotación de contenedores, entre otros.⁵⁶⁹ A pesar de ello, se reporta, por parte del Ministerio de Comercio Exterior y Cámara de Exportadores, que durante la pandemia los alimentos como el café, banano y envíos hacia América Central se han logrado mantener. Sin embargo, la piña, el melón, el mango, la sandía, las raíces y los tubérculos, así como las plantas, flores y follajes, han visto impactada su exportación;⁵⁷⁰ a causa de los productos que no pudieron ser transportados al exterior, y se generó un impacto negativo de 12.667 millones de colones.⁵⁷¹ En esta línea, según un sondeo realizado del 16 al 20 de marzo a los afiliados de la Cámara de Exportación de Costa Rica (CADEXCO), dentro de los principales productos y mercados de exportación afectados por crisis del coronavirus se encuentran las frutas tropicales que presentan una sobreoferta. Al respecto, por ejemplo, se establece que: *“Sobreoferta de producto del banano afecta precios. Cancelación de órdenes de compra. Lentitud en pagos por parte del comprador. Aumento de costos logísticos marítimo y aéreo. Se especula que en las próximas semanas podría verse afectada la disponibilidad de contenedores.”*⁵⁷²

⁵⁶⁹Hellen Ruiz. *“Impactos del covid-19 en la economía costarricense y mundial.”* Costa Rica: UNED, OCEX (2020) <https://www.uned.ac.cr/ocex/index.php/124-boletines-articulos/556-impactos-del-covid-19-en-la-economia-costarricense-y-mundial> (Recuperado el 26 de junio, 2020)

⁵⁷⁰Marvin Barquero. *“Exportaciones de bienes tratan de mantenerse a flote en medio de crisis por coronavirus.”* Costa Rica: La Nación, Negocios (2020) <https://www.nacion.com/economia/negocios/exportaciones-de-bienes-tratan-de-mantenerse-a/CD4WVUOKEFAMJHI34NLHSTRKZE/story/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

⁵⁷¹El Mundo. *“Afectación por COVID-19 en sector agropecuario asciende a más de ₡14 mil millones.”* Costa Rica: El Mundo (2020) <https://www.elmundo.cr/costa-rica/afectacion-por-covid-19-en-sector-agropecuario-asciende-a-mas-de-%E2%82%A114-mil-millones/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

⁵⁷²Paula Umaña. *“Sectores de exportación agrícola y ganadera son los más afectados por el coronavirus.”* Costa Rica: El Observador (2020) <https://observador.cr/noticia/sectores-de-exportacion-agricola-y-ganadera-son-los-mas-afectados-por-el-coronavirus/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

Algo similar ocurre en el nivel terrestre, en donde los transportistas de países centroamericanos presentan restricciones para transitar por territorio costarricense, panameño y salvadoreño. En el caso de Costa Rica, se tomó la decisión de otorgarles un plazo de 72 horas para cargar, descargar y efectuar los trámites de exportación, además de la implementación de pruebas para detectar COVID-19, explicando que *“de no encontrar una salida o ampliación de días, entidades de transporte regionales prevén un posible desabastecimiento de productos en el corto plazo que afectará a toda la cadena de suministro y a todos los países centroamericanos.”*⁵⁷³ Dicha condición, trajo como consecuencia que países como Nicaragua y Panamá cerrarán fronteras con Costa Rica, por lo que, Costa Rica propuso elaborar un protocolo regional de medidas de bioseguridad en el marco de la pandemia, con el propósito de resguardar la salud de los centroamericanos sin afectar el comercio regional.⁵⁷⁴ Luego de varios intercambios, los representantes de los países llegan a un acuerdo, mediante el cual se amplía el plazo de permanencia en el país por 5 días y las pruebas para COVID-19 son aplicadas a nacionales y residentes, entre otras estipulaciones; esto trae como consecuencia una reapertura de fronteras con Panamá y Nicaragua.⁵⁷⁵

Adicionalmente, en alusión a la producción que mayoritariamente se enfoca hacia la exportación, lo cual atisba un síntoma de la falta de equilibrio de la apertura comercial con el abastecimiento producido nacionalmente, puede decirse que el impacto de las dificultades observadas en razón del COVID-19 sobre la producción costarricense, con miras al intercambio en el exterior, también afecta al sector agrícola que produce para el consumo nacional, sobre todo respecto de quienes se dedican al cultivo de ciertos productos. *“Alimentos frescos como chayote, mango, piña, melón y sandía de productores nacionales estaban condenados a perderse debido a las limitaciones de exportación que ha causado el coronavirus en todo el*

⁵⁷³Natiana Gándara. *“Coronavirus: Transportistas regionales alertan de un posible desabastecimiento por restricciones en Costa Rica.”* Costa Rica: Prensa Libre, Economía (2020) <https://www.prensalibre.com/economia/coronavirus-transportistas-regionales-alertan-de-un-posible-desabastecimiento-por-restricciones-en-costa-rica/>(Recuperado el 29 de junio, 2020)

⁵⁷⁴Javier Paniagua. *“Sin acuerdo: Transportistas no podrán ingresar al país y se complican importaciones y exportaciones.”* Costa Rica: Crhoy, Nacionales (2020) <https://www.crhoy.com/nacionales/sin-acuerdo-transportistas-no-podran-ingresar-al-pais-y-se-complican-importaciones-y-exportaciones/> (Recuperados el 21 de junio, 2020)

⁵⁷⁵Pablo Rojas. *“De momento, transportistas extranjeros no serán testeados para detectar COVID-19.”* Costa Rica: Crhoy, Nacionales, Transportes (2020) <https://www.crhoy.com/nacionales/de-momento-transportistas-extranjeros-no-seran-testeados-para-detectar-covid-19/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

mundo (...) el productor explicó que los productos agrícolas terminan su vida útil en la planta y no se pueden quedar ahí más tiempo, si se pasa el momento de la cosecha, la plantación no puede seguir produciendo.”⁵⁷⁶

Lo anterior en tanto se genera una sobreoferta o al menos una producción suficiente de ciertos productos. Con esta afirmación podría entenderse que hay una contradicción con el alegato que la excesiva dependencia de la importación y del intercambio internacional, aumenta las amenazas de la vulnerabilidad alimentaria en el país por el posible desabastecimiento que se podría generar. Sin embargo, esto no es contrario, y en su lugar refuerza que el sector productivo nacional requiere de un mayor respaldo y de soluciones que permitan su reforzamiento, para que el país no se vea más vulnerable alimentariamente. Esto se establece dado a que, si se observa que las explotaciones van en disminución, que la cantidad de personas que se dedican al sector agrícola disminuye a la vez que envejece y no se renueva, pudiendo concluir que el sector de la agricultura va en declive, aunque se alegue que haya una producción suficiente o una sobreoferta, lo que debe resaltarse para efectos de este trabajo es que en la discusión de la vulnerabilidad y la seguridad alimentaria no todos los productos cuentan igual. Para los efectos de la seguridad alimentaria, en su lugar, es contraproducente que haya una sobreoferta de piña en el país, o que se aumente la producción de otras frutas y productos tropicales, dado que se destinan terrenos y energía productiva a estos bienes, que no son productos básicos o que se pueden integrar más fácilmente a la dieta de las personas, cumpliendo los diversos grupos nutricionales, como cereales o vegetales que responden además a la tradición culinaria y a las costumbres de alimentación del país.

Respecto de lo anterior, sumándolo a la actual situación que se presenta con la pandemia por COVID-19, es importante tomar en cuenta que:

“El nuevo contexto internacional está caracterizado por dos variables: la alta incertidumbre y alto nivel de desorden. Ambas variables están afectando el potencial del comercio internacional. El escenario cambió de un comercio internacional

⁵⁷⁶Jéssica Montero. “Exportadores toman 20 toneladas de cosechas que se iban a perder y las donan a familias sin ingresos por coronavirus.” Costa Rica: El Financiero, Negocios (2020) <https://www.elfinancierocr.com/negocios/exportadores-toman-20-toneladas-de-cosechas-que-se/T6EEJNSFJBFZLPZF2QLMKREMHQ/story/>(Recuperado el 3 de julio, 2020)

administrado, con los acuerdos comerciales como referencia, a un comercio ultra administrado, donde se visualizan cuatro grandes variables. La primera, mayores barreras sanitarias y ambientales, con la consecuencia que muchos gobiernos intentan restringir el ingreso de productos importados, tanto de bienes como de servicios, y donde se visualizan para el comercio internacional de alimentos mayores desafíos.”⁵⁷⁷

En línea de lo anterior, FAO, al realizar un informe a solicitud de la Coordinación Nacional de la Presidencia Pro Témpore de México ante la CELAC, sobre la seguridad alimentaria de los países bajo la pandemia de COVID-19, confecciona una categorización de los países analizados, observando sus sistemas alimentarios y su grado de exposición al riesgo e impacto por la crisis. De este modo, se ubica a Costa Rica en un riesgo medio bajo respecto de la *“Alteración en los precios domésticos de los alimentos debido a interrupciones en los flujos de importación de alimentos”*, pero en un riesgo alto en cuanto a la *“Reducción en la oferta nacional de alimentos debido a incrementos súbitos en los flujos de exportación y baja en los ingresos por bajas en los precios de exportación”* (el énfasis se suple).⁵⁷⁸ En este sentido, es de importancia valorar que:

“La vulnerabilidad de los países del Caribe en lo que respecta a la dependencia de las importaciones de alimentos se incrementa debido a que sus proveedores se concentran en los Estados Unidos y la Unión Europea (...), lo que conlleva un riesgo para la seguridad alimentaria en caso de que se produzcan interrupciones en las cadenas internacionales de distribución de alimentos.”⁵⁷⁹

Puede verse entonces que, a raíz de la pandemia, el productor agrícola nacional ya debilitado observa un complejo escenario por varios frentes. Además de

⁵⁷⁷ Gustavo Ídgoras. *“Panorama para el comercio agroalimentario en la era post COVID19.”* Argentina: IICA, COVID 19 (2020) <https://blog.iica.int/blog/panorama-para-comercio-agroalimentario-en-era-post-covid19> (Recuperado el 6 de julio, 2020) y Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). *“Monitor para la seguridad alimentaria de las Américas.”* IICA, Junio (2020) p. 2. <https://www.iica.int/sites/default/files/2020-06/09%20de%20junio%202020.pdf> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

⁵⁷⁸ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“Seguridad Alimentaria bajo la Pandemia de COVID-19.”* México: Objetivos de Desarrollo Sostenible, FAO, CELAC (2020) p. 14. <http://www.fao.org/3/ca8873es/CA8873ES.pdf> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

⁵⁷⁹ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“Informe COVID-19 CEPAL-FAO Cómo evitar que la crisis del COVID-19 se transforme en una crisis alimentaria Acciones urgentes contra el hambre en América Latina y el Caribe.”* CEPAL: FAO (2020) p. 14. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4/S2000393_es.pdf (Recuperado el 7 de julio, 2020)

la discusión que contrapone la producción nacional y los intercambios comerciales internacionales, y las dificultades que presenta la colocación de producto a través de los distribuidores minoristas de alimentos en el país, el impacto de la crisis por el COVID-19 en la exportación también presenta un conflicto, en tanto la sobreoferta de algunos productos se intensifica, y los esfuerzos se colocan en solventar esta problemática y no el histórico debilitamiento del sector productivo nacional, a pesar de que el enfoque de este tipo de producción (con enfoque exportador) no sea sobre productos de primera necesidad o esenciales para la sobrevivencia de la población, desde la perspectiva de la vulnerabilidad alimentaria.⁵⁸⁰

Por otro lado, no sólo se observan afectaciones referentes al sistema de comercialización internacional a raíz de la pandemia por COVID-19, sino también a nivel de consumo local, al verse afectado el turismo por los cierres fronterizos y restringido el acceso a restaurantes mediante los cierres de fines de semana o las limitaciones a sus aforos, disminuyendo su capacidad de atención, todas estas como medidas sanitarias para prevenir la transmisión del virus, al evitar que muchas personas se contagien a la vez y se dé una eventual saturación de los servicios de salud. Esto ha influido *“en aproximadamente ₡1.322 millones, impactando la producción de carnes, frutas, leche, queso, hortalizas y pescado, entre otros. A estos se suman unos ₡314 millones por una disminución en la comercialización de productos cárnicos y avícolas en el PAI, debido a la suspensión del curso lectivo.”*⁵⁸¹

⁵⁸⁰A mayor abundamiento: *"The truism that food is the most fundamental need requires that farmers and agricultural workers are placed on the same footing as health workers engaged in fighting COVID-19. Equally, global and national food systems should be regarded as on a par with health systems in ensuring that hunger and poor nutrition problems are not allowed to escalate. This in turn requires that farmers maintain and invest in productivity, with access to affordable credit, and that consumers have normal opportunities to procure food and meet their nutritional needs on the marketplace. Not all countries have the fiscal means to manage the impacts of the pandemic, especially SIDS, which are highly dependent on food imports. Also vulnerable are localized shock-prone countries in sub-Saharan Africa, which are in the grip of other crises, such as pest and disease outbreaks (locust, African swine fever), adverse weather conditions, or compromised security (civil strife). Their societies are facing a loss of income-earning opportunities as well as deepening threats to their livelihoods. As a result, cooperative international support and interventions will be imperative to safeguard the vulnerable populations of these countries and avoid an aggravation of their food insecurity."* En: Josef Schmidhuber. *COVID-19: From a global health crisis to a global food crisis?* (Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO): Food Outlook, Biannual Report on Global Food Markets, 2020) p. 71. <http://www.fao.org/3/ca6911en/CA6911EN.pdf> (Recuperado el 13 de julio, 2020)

⁵⁸¹El Mundo. *"Afectación por COVID-19 en sector agropecuario asciende a más de ₡14 mil millones."* Costa Rica: El Mundo (2020) <https://www.elmundo.cr/costa-rica/afectacion-por-covid-19-en-sector-agropecuario-asciende-a-mas-de-%E2%82%A114-mil-millones/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

Para el 30 de abril del 2020, el Sector Agrícola Costarricense estima en 18.395 millones de colones la afectación sufrida por el COVID-19, y algunas de estas repercusiones se reflejan en impactos por €925,5 millones en cebolla, ₡404,2 millones en café; ₡166,5 millones en plátano, ₡82,5 millones en mango, ₡45 millones en chiverre, ₡31,8 millones en banano; y en hortalizas, por ₡162,2 millones, entre otros.⁵⁸² Se determina que al 15 de mayo del 2020, el sector agrícola y agropecuario sufrió una baja en la demanda de sus productos de hasta un 30%; a este respecto el Ministro de Agricultura y Ganadería se refirió de la siguiente manera:

“La situación de la agricultura de cara al Covid ha sido una situación difícil, se perdieron alrededor de 300 mil personas que consumían productos agrícolas en el sector turismo, se cerraron los restaurantes, se cerraron los hoteles, se cerraron los bares y ahí teníamos una importante cantidad del producto que se vendía en esas zonas o en esos sectores. Hemos venido trabajando con ellos para atender las demandas que se han dado y que nosotros hemos colaborado para poder comercializar esos productos (...)” 583

Debido al gran impacto que se observa, a raíz de las aumentadas dificultades que presenta la crisis por COVID-19⁵⁸⁴ para el sector agrícola, sí pueden constatarse esfuerzos realizados desde la institucionalidad costarricense para que en cierta medida no haya un perjuicio tan grave al sector. Un ejemplo de ello, es el fortalecimiento del transporte ferroviario entre Costa Rica y el Salvador, por medio del cual se estima impulsar el intercambio de mercancías en Centroamérica hasta en

⁵⁸²Marvin Barquero. “Sector agrícola estima en ₡18.395 millones afectación sufrida por nuevo coronavirus.” Costa Rica: La Nación, Agro (2020) <https://www.nacion.com/economia/agro/sector-agricola-actualiza-estimacion-de-perdidas-a/E52K6Q6D3BEADCTGCLAFRGVJJY/story/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

⁵⁸³De conformidad con el audio del Ministro de Agricultura, Renato Alvarado. - Andrés Navarro. “Agricultura en Costa Rica enfrenta baja en demanda de productos agropecuarios y agrícolas de hasta 30%.” Costa Rica: Monumental, Crisis de Covid-19 (2020) <https://monumental.co.cr/2020/05/15/agricultura-en-costa-rica-enfrenta-baja-en-demanda-de-productos-agropecuarios-y-agricolas-de-hasta-30/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

⁵⁸⁴Un apoyo gubernamental adicional ante la pandemia ha sido el Bono Proteger, con: “Beneficiarios: Trabajadores que se encuentran en ruptura o cesación parcial de actividad y cuyo ingreso mensual bruto era inferior a 1.300 dólares. Monto del bono: Entre 62.500 y 125.000 colones (110 y 220 dólares, respectivamente) mensuales durante tres meses,

dependiendo de la situación laboral del trabajador.” Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). “Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe La política fiscal ante la crisis derivada de la pandemia de la enfermedad por coronavirus (COVID-19).” CEPAL: COVID-19 Respuesta, Cooperación Española (2020) p. 31. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45730/3/S2000154_es.pdf (Recuperado el 7 de julio, 2020)

un 10%, disminuyendo los riesgos de transporte terrestre, sin un aumento de costos, agilizando los tiempos y la logística de entrega, y de esta manera asegurar las cadenas de suministro de alimentos.⁵⁸⁵

Además, el sector agrícola se estaba siendo afectado por el cierre de fronteras, ya que la mayoría de sus empleados son personas migrantes y no se contaba con la mano de obra necesaria para la recolección de las cosechas. En este sentido el gobierno costarricense, emite el Decreto Ejecutivo N°42406-MAG-MGP para legalizar el estatus de migrantes que trabajen en agricultura, siempre y cuando se compruebe que ingresaron y permanecieron en el territorio nacional entre el 15 de enero del 2016 y el 15 de enero del 2020, esto con el propósito de evitar un serio impacto en la producción nacional por causa de la pandemia COVID-19.⁵⁸⁶

Otro esfuerzo, que se da en razón de esta situación, es la creación de un banco de alimentos dirigido a comunidades de Turrialba y Vázquez de Coronado en Costa Rica, el cual es impulsado por La Unión Europea (UE), el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y el CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza). Con esto, se busca garantizar:

“(...) la producción de alimentos de calidad durante todo el año, a la vez estas parcelas jugarán un rol importante para la capacitación virtual de miles de productores en el uso de innovaciones que mejoren la resiliencia y la producción sostenible. En la primera etapa el banco de alimentos tendrá maíz blanco, frijoles, yuca, camote, plátano, ayotes, banano y frutales de alto valor nutricional, como guanábana, cítricos y guayabas; además de algunas especies menores como aves de corral y tilapias.

⁵⁸⁵ Hyatt Saleh. “La inteligencia artificial en tiempos de COVID-19.” México: Forbes (2020) <https://forbescentroamerica.com/2020/06/17/la-inteligencia-artificial-en-tiempos-de-covid-19/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

⁵⁸⁶ Jéssica Quesada. “Presidente emite decreto para legalizar estatus de migrantes que trabajen en agricultura.” Costa Rica: Crhoy, Nacionales, Política (2020) [https://www.crhoy.com/nacionales/presidente-emite-decreto-para-legalizar-estatus-de-migrantes-que-trabajen-en-agricultura/#:~:text=\(CRHoy.com\),actividades%20agr%C3%ADcolas%20en%20nuestro%20pa%C3%ADs.](https://www.crhoy.com/nacionales/presidente-emite-decreto-para-legalizar-estatus-de-migrantes-que-trabajen-en-agricultura/#:~:text=(CRHoy.com),actividades%20agr%C3%ADcolas%20en%20nuestro%20pa%C3%ADs.) (Recuperado el 29 de junio, 2020)

*La intención es que estos alimentos sean distribuidos a familias de los cantones de Turrialba y Coronado, cuyo acceso a alimentos se ha dificultado por consecuencia de la pandemia de Covid-19 (...)*⁵⁸⁷

De modo similar, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO por sus siglas en inglés, reconoció al Mercado Borbón, uno de los principales mercados agrícolas de San José, su forma de adaptarse a las nuevas tendencias para atender a la población en momentos de la pandemia: *“En estos tiempos de Covid-19, la plataforma de Mercado Borbón Virtual se ha convertido en una herramienta valiosísima no sólo a nivel asociativo, sino a nivel país; siendo parte de la solución de abastecimiento alimentario de muchas familias costarricenses”*⁵⁸⁸

A pesar que las ferias del agricultor continúan funcionando, atendiendo todos los protocolos sanitarios y medidas estrictas de higiene, en razón de la pandemia por el COVID-19, que ha generado la necesidad que las personas permanezcan en sus casas para disminuir la posibilidad de cadenas exponenciales de transmisión, el comercio electrónico de productos agrícolas ha ido en ascenso, por medio de plataformas digitales como páginas web, redes sociales, y otros.⁵⁸⁹ Incursionar en estos métodos de comercialización puede traer consigo ventajas para el productor agrícola, lo cual significa un acercamiento de los proveedores al consumidor y refleja el beneficio de un circuito corto de distribución, en tanto se amplía su alcance al obtener un mayor número de clientes, se perciben directamente más recursos económicos al disminuir o diversificar a los intermediarios comerciales, se da una mayor retroalimentación de la calidad de los productos directamente por el consumidor y se le puede atender de forma personalizada, al aumentar también la interacción, entre otros. En este sentido, es importante lo siguiente:

⁵⁸⁷Erick Quirós. *“UE, IICA y CATIE impulsan modelo de producción diversificada para crear banco de alimentos dirigido a comunidades de Costa Rica.”* Costa Rica: IICA, Coordinador de Asuntos Especiales para la Región Central del IICA (2020) <https://www.iica.int/es/prensa/noticias/ue-iica-y-catie-impulsan-modelo-de-produccion-diversificada-para-crear-banco-de> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

⁵⁸⁸Danny Canales. *“Evolución del antiguo mercado Borbón hacia el comercio en línea fue reconocido por la ONU.”* Costa Rica: La República (2020) <https://www.larepublica.net/noticia/evolucion-del-viejo-mercado-borbon-hacia-el-comercio-en-linea-fue-reconocido-por-la-onu> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

⁵⁸⁹Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). *“Monitor para la seguridad alimentaria de las Américas.”* IICA, Abril (2020) p. 7. <https://www.iica.int/sites/default/files/2020-04/23%20de%20abril%202020.pdf> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

“Para el director de la Escuela de Economía Agrícola y Agronegocios de la UCR, Mag. Enrique Montenegro Hidalgo, el comercio electrónico es una excelente alternativa para los productores agropecuarios, quienes hasta la fecha han estado sujetos a modelos de comercialización que les obliga a asumir todos los riesgos de la producción, pero que solo les permite obtener, a lo sumo, un 30% de ganancias sobre el valor del producto. “El COVID nos está demostrando que el modelo que teníamos estaba mal y que en realidad tenemos que apostar ahora por tener mercados de cercanía, acortar las cadenas de distribución y tener menos intermediarios”. “Entre menos eslabones tengamos en la cadena todos se benefician. El productor gana más y el consumidor paga menos”, acotó el especialista en economía agrícola (...). Según estimaciones realizadas por el Consejo Nacional de Producción (CNP) en el año 2015, los productores primarios obtienen entre un 10% y 30% de margen de utilidad, la agroindustria entre un 30% y 45% y los intermediarios ganan hasta un 30% o 50% sobre el valor del producto. A esto se suma que la mayor parte de la producción agropecuaria para consumo local, alrededor del 70%, es comercializada por dos grandes cadenas de supermercados que son las que fijan los precios al productor.”⁵⁹⁰ (El resaltado pertenece al texto original)

Es en razón de esta realidad que el reto que presenta el COVID-19, también significa una oportunidad para la innovación tecnológica en la agricultura, en tanto:

“La situación actual se presenta como una oportunidad de crecimiento para la región latinoamericana de manera que pueda innovar en procesos productivos agrícolas e implementar tecnologías de punta en el sector agrícola (o “AgTech”, por sus siglas en inglés de “Agriculture Technology”). Se vuelve esencial priorizar en nuestros países la inversión en ciencia, tecnología, investigación y desarrollo, para reducir la dependencia de las importaciones de productos agrícolas o de bioinsumos para la producción. Agricultura digital, agricultura 5.0 o Inteligencia artificial, Internet de las Cosas (o IoT por sus siglas en inglés: Internet of Things), blockchain, granjas verticales, urbanas e “indoor” (granjas interiores), agricultura regenerativa y la bioeconomía son algunas de las diferentes tecnologías disponibles en el sector agrícola para optimizar procesos agroindustriales, incluyendo temas de sustentabilidad y cambio climático, y para enfrentar los efectos del COVID-19.”⁵⁹¹

⁵⁹⁰Katzy O’neal. “La agricultura costarricense se reinventa frente a la pandemia del COVID-19.” Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Ciencia y Tecnología (2020) <https://www.ucr.ac.cr/noticias/2020/05/16/la-agricultura-costarricense-se-reinventa-frente-a-la-pandemia-del-covid-19.html> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

⁵⁹¹Verónica Delgado. “Innovaciones tecnológicas agrícolas: oportunidades para enfrentar la crisis por el COVID-19 en América Latina.” IICA: COVID-19, Blog Sembrando Hoy la Agricultura del Futuro (2020) <https://blog.iica.int/blog/innovaciones-tecnologicas-agricolas-oportunidades-para-enfrentar-crisis-por-covid-19->

En este contexto, se han realizado esfuerzos intergubernamentales para lograr disminuir las repercusiones del COVID-19 en el sector agrícola. Es por ello que gracias a un esfuerzo entre el Ministerio de Agricultura y Ganadería, la Cámara Costarricense de Industria Alimentaria, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica y la marca país Esencial Costa Rica, se logró en un tiempo récord crear la plataforma denominada “La Finca Agropecuaria.” El MAG plantea que esta plataforma genera facilidades de comercialización, ya que: *“una de las grandes preocupaciones desde el sector agropecuario-agrícola es cómo volver a colocar nuestros productos más cerca del consumidor y poder aprovechar esta situación para la innovación y transformación de lo que se requiere en la agricultura (...).”*⁵⁹² La Finca Agropecuaria consiste en una plataforma en la cual se pueden encontrar los principales productos agropecuarios de comercialización mayorista de todas las regiones del país, que abarca desde productos frescos hasta productos transformados, con el objetivo que las ventas se hagan sin intermediarios. El propósito de la misma es crear un enlace entre los productores con los compradores potenciales mayoristas, por medio de la cual éstos puedan ordenar desde su teléfono y así apoyar a los productores nacionales. El registro se realiza de forma gratuita y muestra la oferta de producto disponible, además de contar con información actualizada de los precios de mercado.⁵⁹³

Asimismo, autoridades del MAG explican que la problemática sobre la oferta productiva que se está quedando sin comercializar se encuentra en diferentes puntos y regiones del país, ya que debido a la pandemia los productores tienen excedente de producto que no han podido colocar en el mercado. Se resalta el hecho de que el sector productivo, de cara a esta emergencia, ha sido innovador y

en (Recuperado el 13 de julio, 2020) Citado en: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). *“Monitor para la seguridad alimentaria de las Américas.”* IICA, Junio (2020) <https://www.iica.int/sites/default/files/2020-06/18%20de%20junio%202020.pdf> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

⁵⁹²Ministerio de Agricultura y Ganadería. Página de Facebook Oficial del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica. *“La Finca Agropecuaria.”* Costa Rica: Somos Agro (2020) https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=880779839141399&id=145372555519777 (Recuperado el 20 de mayo, 2020)

⁵⁹³Ministerio de Agricultura y Ganadería. Página de Facebook Oficial del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica. *“La Finca Agropecuaria.”* Costa Rica: Somos Agro (2020) https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=880779839141399&id=145372555519777 (Recuperado el 20 de mayo, 2020)

ha hecho esfuerzos importantes para buscar otros mecanismos de comercialización, pero se expone que el cierre de mercados internacionales y el cierre de la actividad turística ha golpeado muchísimo al sector; de ahí que el volumen de producto para colocar sea bastante importante. Entonces, con el propósito de evitar el desperdicio de alimentos y hacer un aprovechamiento máximo de todos estos productos, se busca enlazar al productor y al comprador para concretar compras mayoristas:

“La idea es tener un lugar en donde los productores coloquen el producto que tienen, estamos hablando de volúmenes por eso le llamamos mayorista y que el sector agroindustrial interesado, inclusive los compradores supermercados, tengan un único lugar donde informarse cuál es la oferta productiva a nivel regional (...) Plataforma virtual donde colocar los productos que se tienen a disposición, pero lo más importante es que haya una comercialización justa, que es lo que buscamos. Para que hayan precios justos, un trato justo con los productores y a su vez un llamado al sector productivo para que coloque productos de calidad como lo requiere en este momento el sector agroindustrial.” (Se suple el énfasis del texto).

Esta iniciativa que se ha concretado en los dos sectores en estudio, es decir, al distribuidor minorista de alimentos y el productor de estos. Se observa que la necesidad de crear la plataforma en este momento de crisis evidencia la frágil situación en la que se encuentran los productores en general, y en específico respecto de los distribuidores, y esta plataforma podría significar una acción afirmativa que aumente en alguna medida la protección brindada al proveedor de alimentos, frente a las prácticas desleales que se han desarrollado en el trabajo.

Sin embargo, la plataforma es muy reciente y sería apresurado evaluar el real impacto que la misma tiene en cuanto a la reducción de las prácticas desleales constatadas en este trabajo. Por otro lado, si bien este mecanismo se acerca también a la aplicación de los sistemas de circuitos cortos de distribución, lo cual podría disminuir los efectos negativos de las prácticas comerciales desleales, desde la presentación que se ha hecho en este trabajo, se considera que mantiene relevancia la promoción de otros instrumentos de los que carece el escenario costarricense, que aumenten la seguridad, las buenas prácticas y las capacidades comerciales de los productores, así como elementos que aporten una mayor protección jurídica en la condición de estos actores, sobre todo respecto de sus situaciones contractuales, en caso de que se presenten oportunidades de negocio

fuera de la plataforma, o incluso para la concreción de la comercialización mediante la herramienta digital.

No obstante lo anterior, es posible reconocer que la herramienta sí puede verse como un incentivo para que el productor tenga una mejor noción del nivel de precio del mercado, la competencia con la que cuenta según el producto que coseche, evaluando la oferta y la demanda del mismo, así como una mayor posibilidad de visualizar cuáles productos podría introducir en su actividad; es decir, contar con una mayor participación y protagonismo en el mercado, ya que cuenta con el conocimiento de lo que se está o no produciendo en el nivel país. Esto no sólo le permite al productor determinar cómo diversificar su producción, sino también contar con datos más certeros acerca de la cantidad que debe cosechar para evitar excesos de producto sin posicionar y para obtener mayores ventajas económicas. De igual forma, se considera que amplía los enlaces de comercialización al abrir la posibilidad de interactuar con más actores del mercado, como empresas interesadas en transformar su producto, diferentes a los supermercados o distribuidores de alimentos tradicionales, ampliándose de esta manera el mercado. Asimismo, se vislumbra esta plataforma como un mecanismo con capacidad de optimizar las estrategias de toma de decisiones, tanto en el nivel individual de los productores, como en el nivel de política pública.

Los anteriores son escenarios representados a grandes rasgos, que se suman a los impactos directos y a las situaciones que han tenido que afrontar los productores agrícolas, y que vienen a ser adicionales a las preocupaciones de envejecimiento de los productores, la disminución de extensiones agropecuarias, el decaimiento de la demanda de productos agrícolas, la necesidad de adaptarse a las nuevas tecnologías, y las prácticas desleales que a lo largo del tiempo han tenido que soportar. En este sentido, por parte del jerarca del MAG se hizo referencia *“(...) a los principales retos que enfrenta el sector, incluso más allá de la crisis sanitaria. Son retos que ya veníamos analizando y que ya teníamos respuestas planteadas como por ejemplo el tema del crédito y las deudas de los agricultores, que es un clamor que los agricultores han venido dando. El sistema financiero de este país no*

favorece ni ayuda de manera clara la posibilidad de que los agricultores tengan recursos financieros en el momento en que se requiere (...).”⁵⁹⁴

Entonces, puede concluirse que la crisis que ha generado la pandemia por COVID-19 agrava las dificultades de los agricultores y revela que no se puede depender exclusiva y excesivamente de las importaciones, sino que debe haber algún tipo de equilibrio con la producción local, y en las valoraciones para lograr ese equilibrio, se considera relevante tomar en cuenta los elementos que se han constatado en este trabajo con anterioridad, dado que no se vislumbra posible lograr ese balance, sea cual sea el punto de equilibrio, si en el país no tiene en cuenta las necesidades de un sector que está haciéndole frente a más riesgos y dificultades de los que normalmente debería.

Ante esta situación, puede también resaltarse que la discusión sobre la vulnerabilidad alimentaria no era muy generalizada de previo a este contexto mundial, mientras que ahora ha tomado auge y la situación de pandemia ha revelado lo débiles que son los sistemas y cómo pueden colapsar, sea por un evento sanitario, sea por un evento climático, por una guerra, por una represión comercial ilegítima, etcétera; pero tomando en cuenta que el motivo que sea puede llevar a los países a tener que preocuparse seriamente por la cantidad de abastecimiento de alimentos que puede colocar en su propio mercado, a partir de su producción y a partir de las reservas que posean.⁵⁹⁵

⁵⁹⁴De conformidad con el audio del Ministro de Agricultura, Renato Alvarado. - Andrés Navarro. *“Agricultura en Costa Rica enfrenta baja en demanda de productos agropecuarios y agrícolas de hasta 30%.”* Costa Rica: Monumental, Crisis de Covid-19 (2020) <https://monumental.co.cr/2020/05/15/agricultura-en-costa-rica-enfrenta-baja-en-demanda-de-productos-agropecuarios-y-agricolas-de-hasta-30/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

⁵⁹⁵Esto resaltando cómo las relaciones comerciales de fondo de la distribución de alimentos, y todos los factores en conjunto, impactan el nivel de vulnerabilidad alimentaria. En este sentido, toma importancia la siguiente idea: *“We hypothesise that the description of these chains, by revealing the relationships between actors and the spatialised flows, allows us to contribute to the analysis of the resilience of a city’s supply: on the one hand, these chains, through their three dimensions (actors, relationships and flows), are each a source of resilience and vulnerability, and on the other hand, they structure a system of interdependencies and common dependencies that can strengthen or, on the contrary, weaken the food supply on a city scale, all the more so in the event of disruptions.”* Yuna Chiffolleau, et. al. *“Coexistence of supply chains in a city’s food supply: a factor for resilience?”* Francia: INRAE and Springer-Verlag France SAS (2020) p. 6 - 7 <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s41130-020-00120-0.pdf> (Recuperada el 17 de setiembre, 2020)

c. *El esfuerzo de cuantificación del nivel de vulnerabilidad alimentaria*

Como parte de este realce que ha tomado el concepto de la vulnerabilidad alimentaria, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), organismo especializado en agricultura del Sistema Interamericano desde el año 1948 con la creación de la OEA, y que posee como misión principal estimular, promover y apoyar los esfuerzos de los Estados Miembros para lograr su desarrollo agrícola y el bienestar rural por medio de la cooperación técnica internacional de excelencia⁵⁹⁶, elaboró un índice⁵⁹⁷ en donde toma en consideración el ingreso neto per cápita, la importación o exportación neta de alimentos per cápita, la prevalencia de la subnutrición, la posición neta fiscal de los gobiernos, y el saldo de cuenta corriente (% del PIB), con el propósito de obtener un resultado más cercano a la situación actual de los países americanos en relación con su nivel de vulnerabilidad alimentaria ante el COVID-19⁵⁹⁸. Estas variables o posibles canales de transmisión de la pandemia los explica de la siguiente manera:

- “ 1. **El ingreso neto per cápita:** indicativo del nivel de bienestar económico y de la capacidad de compra de los consumidores previo a la crisis. Las poblaciones con ingresos más bajos se verán mayormente afectadas ante una desaceleración o recesión económica;*
- 2. **La importación o exportación neta de alimentos per cápita:** indicativo del nivel de dependencia del país de los mercados internacionales, y por lo tanto, la capacidad productiva nacional para satisfacer la demanda doméstica de alimentos;*
- 3. **La prevalencia de la subnutrición:** indicativo del porcentaje de la población en mayor riesgo ante el Covid-19, debido a que previo a la crisis no podía satisfacer sus requerimientos básicos de alimentación.*

⁵⁹⁶Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). “¿Quiénes somos?.” IICA, sitio oficial (2020) <https://iica.int/es/about-us/main>(Recuperado el 29 de junio, 2020)

⁵⁹⁷Índice más reciente elaborado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), al concluir el primer semestre del año 2020. - Joaquín Arias, Hugo Chavarría y Eugenia Salazar. “*Vulnerabilidad alimentaria ante el COVID-19.*” IICA: COVID-19 (2020) <https://blog.iica.int/en/blog/vulnerabilidad-alimentaria-ante-covid-19> (Recuperado el 13 de abril, 2020)

⁵⁹⁸Al respecto puede verse: “*El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) lanzó el blog Sembrando hoy la agricultura del futuro, con el objetivo de ofrecer visiones y perspectivas de especialistas de reconocido prestigio en temas del sector agropecuario relacionadas con la emergencia sanitaria provocada por el Covid-19. En este espacio virtual se ofrecerá información actualizada sobre vulnerabilidad alimentaria, impactos sobre la agricultura y respuestas de los países ante la pandemia del nuevo coronavirus.*” Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). “*El IICA Lanza Blog de Expertos sobre Vulnerabilidad Alimentaria e Impactos del COVID-19 en la Agricultura.*” IICA, Blog del IICA (2020) <https://iica.int/es/prensa/noticias/el-iica-lanza-blog-de-expertos-sobre-vulnerabilidad-alimentaria-e-impactos-del> (Recuperado el 8 de abril, 2020)

4. La posición neta fiscal de los gobiernos (ingresos menos gastos): indicativo de la capacidad de respuesta o nivel de preparación de los países brindar apoyo directo a las poblaciones más vulnerables y para diseñar paquetes de estímulo y reactivación de la actividad económica.

5. Saldo de cuenta corriente (% del PIB): es la suma de las exportaciones netas de bienes y servicios, el ingreso por inversiones y los pagos de transferencias, como indicativo de la capacidad de compra de bienes y servicios (entre ellos alimentos) de gobiernos, negocios e individuos en un país.⁵⁹⁹

Tal escenario presenta a países como Costa Rica con un ranking de vulnerabilidad de 26 siendo un nivel 0 con vulnerabilidad baja y un nivel 100 representando el máximo puntaje de vulnerabilidad. Las variables de Costa Rica se reflejan en un ingreso (USD) de 11.520, un balance en cuenta corriente (% de PIB) de -2.38, balanza comercial de alimentos per cápita (USD) 313, déficit gobierno (% del PIB) -6.18, y por prevalencia de la subnutrición (%) de 4.80.⁶⁰⁰ No obstante, países como:

“Haití, Bolivia y Venezuela presentan altos índices de vulnerabilidad al ser economías de bajo ingreso, alta dependencia de la importación de alimentos, alta prevalencia de subnutrición y baja capacidad presupuestal del gobierno para atender la crisis. (...) Tenemos a la vez, un grupo de países, como son Antigua y Barbuda, Dominica, Santa Lucía y Granada, donde a pesar de contar con ingresos mayores, son altamente dependientes de las importaciones y del turismo (uno de los sectores más afectados por la coyuntura actual) (...) Haití se ubica en el puesto 1 de vulnerabilidad alimentaria con un ingreso per cápita anual de USD 800, y en el otro extremo, de menor vulnerabilidad, se ubica Estados Unidos de América, en el puesto #34, con un ingreso promedio per cápita anual de USD 63 080. Esto no quiere decir que no hayan poblaciones en países de alto ingreso, que no sean altamente vulnerables a caídas en sus ingresos, principalmente individuos en situación de pobreza o pobreza extrema.”⁶⁰¹

⁵⁹⁹Joaquín Arias, Hugo Chavarría y Eugenia Salazar. “Vulnerabilidad alimentaria ante el COVID-19.” IICA: COVID-19 (2020) <https://blog.iica.int/en/blog/vulnerabilidad-alimentaria-ante-covid-19> (Recuperado el 13 de abril, 2020)

⁶⁰⁰Joaquín Arias, Hugo Chavarría y Eugenia Salazar. “Vulnerabilidad alimentaria ante el COVID-19.” IICA: COVID-19 (2020) <https://blog.iica.int/en/blog/vulnerabilidad-alimentaria-ante-covid-19> (Recuperado el 13 de abril, 2020)

⁶⁰¹Joaquín Arias, Hugo Chavarría y Eugenia Salazar. “Vulnerabilidad alimentaria ante el COVID-19.” IICA: COVID-19 (2020) <https://blog.iica.int/en/blog/vulnerabilidad-alimentaria-ante-covid-19> (Recuperado el 13 de abril, 2020)

A pesar de observar que el puntaje que recibe Costa Rica en apariencia no es tan alto, respecto de otros países, es de relevancia destacar que el envejecimiento de la población agricultora costarricense, y el decrecimiento que se ha observado en general del sector, además de los riesgos adicionales y las dificultades contractuales que observa, son factores de mucha relevancia a tomar en cuenta para valorar el nivel de dependencia que tiene el país a las importaciones, con el fin de satisfacer el abastecimiento de alimentos de acuerdo a las exigencias del bloque de constitucionalidad. Lo anterior, no sólo en la actualidad, sino también potencialmente, de cara a que el país aumente su nivel de vulnerabilidad en el futuro.

ii. *Apreciación de la vulnerabilidad alimentaria a través de los pilares de la seguridad alimentaria y nutricional*

Relacionado con este contexto de la vulnerabilidad alimentaria, debe necesariamente hacerse referencia a la seguridad alimentaria y nutricional (SAN), en tanto los conceptos se observan en una relación inversa. Es decir, la seguridad alimentaria resulta de gran importancia dado que, si no hay una capacidad de solucionar situaciones temporales de riesgo en cuanto a la disponibilidad, acceso y calidad de los alimentos, se puede recaer en una situación de vulnerabilidad alimentaria.

El concepto de SAN se ha enjuiciado como utópico; sin embargo, para efectos de este trabajo se relaciona, en tanto se analiza la situación de los productores agrícolas, en su condición actual y al observar sus relaciones y dificultades contractuales, como un elemento que tiene implicaciones en el Derecho Humano a la Alimentación, cuyo abordaje requiere una valoración de estos conceptos extrajurídicos.

Dicho lo anterior, debe establecerse que la seguridad alimentaria representa una dificultad en cuanto a su conceptualización, dada su evolución y los elementos que se van incluyendo con el tiempo, y con un análisis más profundo de sus implicaciones.⁶⁰² Asimismo, no es un término jurídico, y en ese sentido su desarrollo

⁶⁰²“La seguridad alimentaria puede ser considerada un objetivo (podría ser para resolver el problema del hambre y nutrición en el mundo), un fin o meta (para el derecho agrario podría serlo como búsqueda de alimentos seguros) o un paradigma o nueva forma de pensar la cuestión alimentaria desde lo político, lo económico, lo

en el ámbito legal no es preciso. Sin embargo, se le ha individualizado por contar con una orientación técnica, como lo establece Adolfo Hurtado en las siguientes líneas:

“El abordaje de la SAN se orienta a establecer el perfil de las capacidades que las personas y las sociedades deben de considerar para tener la base para la promoción del DHAA, por lo que se señala que la SAN tiene una orientación técnica, y en párrafo 25, la OG 12 (1999) establece los instrumentos de las estrategias nacionales para la promoción del DHAA y los derechos vinculados: La estrategia se ocupará de todas las cuestiones y medidas críticas relativas a todos los aspectos del sistema alimentario, en particular la producción, elaboración, distribución, comercialización y consumo de alimentos sanos, así como las medidas paralelas en materia de salud, educación, empleo y seguridad social. Hay que procurar gestionar y utilizar de modo más sostenible los recursos alimentarios naturales y de otro tipo en los niveles nacional, regional, local y doméstico.”⁶⁰³

a. *La noción de seguridad alimentaria y nutricional, y sus pilares*

Sobre su definición, se debe mencionar que en la Cumbre Mundial de la Alimentación, llevada a cabo en Roma, Italia en 1996, se incorporaron los siguientes elementos, afirmándose que existe seguridad alimentaria: *“(...) ‘cuando todas las personas tienen en todo momento acceso material y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y las preferencias alimenticias a fin de llevar una vida activa y sana’. Se identifican así los cuatro pilares básicos de la seguridad alimentaria: disponibilidad, accesibilidad, estabilidad y utilización de los alimentos.”⁶⁰⁴*

social, lo cultural y por qué no, lo jurídico y, desde ya, desde las ciencias y tecnologías vinculadas a la alimentación.” - Leonardo Pastorino. “La seguridad alimentaria, un concepto pretencioso.” Argentina: Sistema Argentino de Información Jurídica (2020) <http://www.saij.gob.ar/leonardo-fabio-pastorino-seguridad-alimentaria-concepto-pretencioso-dacf200182-2020-09-01/123456789-0abc-defg2810-02fcanirtcod?q=%28id-infojus%3Adacf200182%29%20&o=0&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Doctrina%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTribunal%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJurisdicci%F3n&t=1#> (Recuperado el 2 de setiembre, 2020)

⁶⁰³ Adolfo Hurtado. *Estado de la Soberanía Alimentaria de Centroamérica. Repensando la gobernabilidad regional para un desarrollo rural incluyente, integrado y sostenible frente a los grandes retos de la globalización.* (UNDEF: Alianza Regional por el Derecho Humano a la Alimentación en Centroamérica -ADHAC-, 2015) p. 15. https://www.academia.edu/17482618/Estado_de_la_Soberan%C3%ADa_Alimentaria_en_Centroamerica_Repensando_la_gobernabilidad_regional_para_un_desarrollo_rural_incluyente_integrado_y_sostenible_frente_a_los_grandes_retos_de_la_globalizaci%C3%B3n (Recuperado el 13 de abril, 2020)

⁶⁰⁴ José Medina y María Teresa De Febrer. *El derecho a la alimentación en el marco internacional de los derechos humanos y en las constituciones, Cuadernos de Trabajo Sobre el Derecho Humano a la Alimentación.* (Italia: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2013) p. 9. <http://www.fao.org/3/a-i3448s.pdf> (Recuperado el 9 de abril de 2019)

Dichos pilares fueron aceptados por la comunidad nacional e internacional, como parte de la definición de seguridad alimentaria, en la Declaración de la Cumbre Mundial sobre la Seguridad Alimentaria en 2009. Más recientemente, también se han entendido como: disponibilidad, estabilidad, acceso y control, consumo y utilización biológica.⁶⁰⁵ Es de relevancia establecer que para que se garanticen dichos pilares, y en general el concepto de seguridad alimentaria y nutricional en una población, se *“requiere de regulaciones, tanto de las importaciones como de la calidad de la producción nacional para garantizar la disponibilidad, la accesibilidad y el consumo.”*⁶⁰⁶

Los cuatro pilares básicos necesarios para interpretar lo que es la seguridad alimentaria nutricional implican las consideraciones que se exponen de seguido. La disponibilidad tiene relación con la cantidad y calidad de los alimentos, así como con las formas de producción o importación de los mismos. Para mantener unas buenas condiciones de disponibilidad deben tomarse en cuenta los métodos de almacenamiento y los sistemas de comercialización, ya que en la disponibilidad influye la distribución de los alimentos, el control de precios de los productos básicos y las relaciones comerciales.⁶⁰⁷

El segundo elemento de la seguridad alimentaria nutricional es la estabilidad, que se refleja en la capacidad para solucionar situaciones de inseguridad alimentaria transitoria.⁶⁰⁸ Asimismo, implica la solidez en la oferta de alimentos.⁶⁰⁹

⁶⁰⁵ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“Seguridad Alimentaria y Nutricional: Conceptos Básicos.”* Honduras: Componente de Coordinación Regional Programa Especial para la Seguridad Alimentaria (PESA) en Centroamérica (2011) p. 4. <http://www.fao.org/3/a-at772s.pdf> (Recuperado el 15 de marzo de 2019)

⁶⁰⁶ Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011 - 2021. Ministerio de Salud. Gobierno de Costa Rica (2011) p. 14. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/biblioteca-de-archivos/sobre-el-ministerio/politcas-y-planos-en-salud/politicas-en-salud/1106-politica-nacional-de-seguridad-alimentaria-y-nutricional-2011-2021/file> (Recuperado el 11 de marzo, 2019)

⁶⁰⁷ Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011 - 2021. Ministerio de Salud. Gobierno de Costa Rica (2011) p. 13. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/biblioteca-de-archivos/sobre-el-ministerio/politcas-y-planos-en-salud/politicas-en-salud/1106-politica-nacional-de-seguridad-alimentaria-y-nutricional-2011-2021/file> (Recuperado el 11 de marzo, 2019)

⁶⁰⁸ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“Seguridad Alimentaria y Nutricional: Conceptos Básicos.”* Honduras: Componente de Coordinación Regional Programa Especial para la Seguridad Alimentaria (PESA) en Centroamérica (2011) p. 4. <http://www.fao.org/3/a-at772s.pdf> (Recuperado el 15 de marzo de 2019)

El tercer pilar es el acceso, según el cual, de acuerdo con la Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011-2021 del Ministerio de Salud de Costa Rica, el acceso se refiere a: *“La capacidad de la población para adquirir los alimentos (comprar o producir) suficientes y variados para cubrir sus necesidades nutricionales, depende del precio, la disponibilidad, el poder adquisitivo, y el autoconsumo de alimentos.”*⁶¹⁰ El acceso debe ser físico y económico, y los costos necesarios para la adquisición de los alimentos no deben poner *“en peligro la provisión y satisfacción de otras necesidades básicas.”*⁶¹¹

El último de los pilares básicos para interpretar la seguridad alimentaria se compone del consumo y la utilización biológica. Por un lado, el consumo se va a determinar en cada persona o familia de acuerdo a costumbres particulares que pueden ser culturales, económicas y sociales. Como ejemplo de las variables que afectan el consumo se pueden establecer: los conocimientos, las preferencias, los ingresos, la educación nutricional, los efectos de la publicidad, entre otros.⁶¹²

Por su parte, la utilización biológica: *“Se define como la utilización que hace el organismo de los nutrientes obtenidos de los alimentos, la cual depende tanto del alimento (composición química y combinación con otros alimentos), como del estado nutricional y de salud de las personas que puede afectar la absorción y la bio-disponibilidad de nutrientes de la dieta.”*⁶¹³

⁶⁰⁹José Medina y María Teresa De Febrer. *El derecho a la alimentación en el marco internacional de los derechos humanos y en las constituciones, Cuadernos de Trabajo Sobre el Derecho Humano a la Alimentación*. (Italia: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2013) p. 5. <http://www.fao.org/3/a-i3448s.pdf> (Recuperado el 9 de abril de 2019)

⁶¹⁰Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011 - 2021. Ministerio de Salud. Gobierno de Costa Rica (2011) p. 15. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/biblioteca-de-archivos/sobre-el-ministerio/politcas-y-planes-en-salud/politicas-en-salud/1106-politica-nacional-de-seguridad-alimentaria-y-nutricional-2011-2021/file> (Recuperado el 11 de marzo, 2019)

⁶¹¹José Medina y María Teresa De Febrer. *El derecho a la alimentación en el marco internacional de los derechos humanos y en las constituciones, Cuadernos de Trabajo Sobre el Derecho Humano a la Alimentación*. (Italia: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2013) p. 9. <http://www.fao.org/3/a-i3448s.pdf> (Recuperado el 9 de abril de 2019)

⁶¹²Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011 - 2021. Ministerio de Salud. Gobierno de Costa Rica (2011) p. 14. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/biblioteca-de-archivos/sobre-el-ministerio/politcas-y-planes-en-salud/politicas-en-salud/1106-politica-nacional-de-seguridad-alimentaria-y-nutricional-2011-2021/file> (Recuperado el 11 de marzo, 2019)

⁶¹³Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011 - 2021. Ministerio de Salud. Gobierno de Costa Rica (2011) p. 14. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/biblioteca-de-archivos/sobre-el->

En síntesis, referente a la relación de la seguridad alimentaria con el derecho humano a la alimentación se debe mencionar lo siguiente:

“En lo que también resulta relevante destacar para el caso, corresponde hacer notar que los conceptos de “adecuación” y “seguridad alimentaria” son particularmente importantes respecto al derecho a la alimentación. El primero, pone de relieve que no cualquier tipo de alimentación satisface el derecho, sino que hay factores que deben tomarse en cuenta, que hacen a la alimentación “adecuada”. El segundo concepto se relaciona con el de “sostenibilidad”, y entraña “la posibilidad de acceso a los alimentos por parte de las generaciones presentes y futuras”. El Comité DESC explicó también “que los alimentos deb[e]n ser aceptables para una cultura o unos consumidores determinados[, lo que] significa que hay que tener también en cuenta, en la medida de lo posible, los valores no relacionados con la nutrición que se asocian a los alimentos y el consumo de alimentos”²²¹. Los Estados tienen el deber no solo de respetar, sino también de garantizar el derecho a la alimentación, y debe entenderse como parte de tal obligación el deber de “protección” del derecho, tal como fue conceptualizado por el Comité DESC: “[l]a obligación de proteger requiere que el Estado Parte adopte medidas para velar por que las empresas o los particulares no priven a las personas del acceso a una alimentación adecuada”. Correlativamente, el derecho se ve vulnerado por el Estado al “no controlar las actividades de individuos o grupos para evitar que violen el derecho a la alimentación de otras personas.”⁶¹⁴

Es por ello que estos pilares que se relacionan de forma directa con la seguridad alimentaria, son aplicados de diferentes maneras según el marco jurídico en el cual se desenvuelven, por lo que es importante destacar las decisiones y los esfuerzos en el nivel país que ha implementado Costa Rica para el abastecimiento de los alimentos en su territorio.

b. La recepción de la noción por parte del Derecho Costarricense

Ahora bien, sobre la ejecución del concepto en la práctica costarricense, se destaca que en el año 2003, mediante el Decreto Ejecutivo N° 31714-MS-MAG-MEIC se crean Consejos Cantonales de Seguridad Alimentaria Nutricional, y en su artículo

ministerio/politicas-y-planos-en-salud/politicas-en-salud/1106-politica-nacional-de-seguridad-alimentaria-y-nutricional-2011-2021/file (Recuperado el 11 de marzo, 2019)

⁶¹⁴ Sentencia 6 de Febrero 2020. “Caso comunidades indígenas miembros de la Asociación Lhaka Honhat (Nuestra Tierra) Vs. Argentina.” Costa Rica: Corte Interamericana de Derechos Humanos p. 76 https://www.corteidh.or.cr/docs/casos/articulos/seriec_400_esp.pdf (Recuperada el 15 de setiembre, 2020)

26 se dispone que estos “serán instancias de coordinación e integración en el nivel cantonal, en materia de seguridad alimentaria nutricional y nutrición preventiva, con la participación de las Municipalidades y de los sectores institucionales involucrados en los objetivos y funciones de la SEPAN, con participación de la sociedad civil en cada uno de los cantones donde operen.”⁶¹⁵

De igual forma se cuenta con un Plan Maestro de Inversión en Seguridad Alimentaria y Nutricional (PMISAN), un Plan Nacional en Seguridad Alimentaria y Nutricional, el Sistema Intersectorial de información en SAN, y se ha promovido el Sistema Nacional de Inocuidad de Alimentos (SNIA), entre otros.⁶¹⁶

Adicionalmente, en el país se cuenta con el Plan Nacional de Política de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011-2021, desarrollado por el Ministerio de Salud de Costa Rica en el 2011, con el fin de establecer una guía sobre los conceptos de interés en la materia, así como determinar asuntos críticos de intervención en la Política de Seguridad Alimentaria en el país y mecanismos de evaluación y seguimiento de la ejecución de dicha política. Se establece en dichos instrumentos que sus principios orientadores parten del derecho humano a la alimentación, desde un enfoque de diversidad, igualdad y equidad de género, y una promoción de la cohesión social.⁶¹⁷

Asimismo, es de relevancia valorar los aportes del Plan Nacional para la Seguridad Alimentaria, Nutrición y Erradicación del Hambre 2025, Plan SAN-CELAC-Costa Rica, realizado en el 2016, en el cual se expone el contexto general de seguridad alimentaria nutricional en el país, así como las diferentes políticas públicas desarrolladas por el Estado Costarricense relacionadas con la materia, entre otros

⁶¹⁵Reglamento de organización y funcionamiento de la secretaría de política nacional de alimentación y nutrición. Ley Nº 31714-MS-MAG-MEIC del 2 de diciembre del 2013. Emitido por el Presidente de la República y la ministra de Salud; el Ministro de Agricultura y Ganadería y el Ministro de Economía Industria y Comercio. p. 2 <http://www.mag.go.cr/legislacion/2004/de-31714.pdf> (Recuperado el 2 de julio, 2020)

⁶¹⁶Representación de la FAO en Costa Rica. “Estado de la Seguridad Alimentaria y nutricional en Costa Rica. Taller “Hacia la elaboración de una estrategia de asistencia técnica de la FAO en apoyo a la implementación de la Iniciativa América Latina y el Caribe Sin Hambre.” Guatemala: Ciudad de Guatemala (2006) <http://www.odalalc.org/documentos/1340501136.pdf#:~:text=En%20Costa%20Rica%20no%20existe,en%20torno%20a%20la%20SAN> (Recuperado el 2 de julio, 2020)

⁶¹⁷Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011 - 2021. Ministerio de Salud. Gobierno de Costa Rica (2011) p. 31. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/biblioteca-de-archivos/sobre-el-ministerio/politcas-y-planes-en-salud/politicas-en-salud/1106-politica-nacional-de-seguridad-alimentaria-y-nutricional-2011-2021/file> (Recuperado el 11 de marzo, 2019)

temas de importancia.⁶¹⁸ Por lo tanto, puede decirse que se han hecho esfuerzos gubernamentales para impulsar el tema de la SAN en el nivel país, ya sea con programas gubernamentales o con cooperación internacional.

En el nivel legislativo, se resalta una propuesta que fue realizada para emitir una ley relacionada con la seguridad alimentaria y nutricional, pero no obtuvo un proceso positivo en su conocimiento en el Poder Legislativo. El 26 de agosto de 2016 se presentó ante la Secretaría del Directorio de la Asamblea Legislativa el Proyecto de Ley Marco del Derecho Humano a la Alimentación y de la Seguridad Alimentaria y Nutricional, identificado con el expediente Nº 20076, que se realizó con el objetivo de unificar y concentrar en una sola norma las disposiciones relativas a la seguridad alimentaria, así como generar *“indicadores cuantificables que permitan medir el progreso en el cumplimiento del Derecho Humano a la Alimentación.”*⁶¹⁹ Dicho proyecto fue analizado por el Departamento de Servicios Técnicos de la Asamblea Legislativa, el cual emitió un informe el 16 de mayo de 2017 y otro el 22 de mayo de 2017, presentándose un texto sustitutivo para análisis el 12 de junio de 2019 por parte de la Comisión Permanente Ordinaria de Asuntos Agropecuarios y Recursos Naturales de la Asamblea Legislativa. Sin embargo, obtuvo un dictamen negativo de mayoría el 24 de junio del 2020 por dicha Comisión y no se elevó a conocimiento en debate por el Plenario.

Esta voluntad del Estado Costarricense de mejorar la disponibilidad y acceso a alimentos sanos para sus habitantes, pueden verse interferidos⁶¹⁹ por diferentes situaciones, como riesgos inherentes a fenómenos eventuales como lo es la

⁶¹⁸ Alicia Sánchez Solís y Adriana Bonilla Vargas, “Plan Nacional para la Seguridad Alimentaria, Nutrición y Erradicación del Hambre, 2025” Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial y Agropecuaria (2016) http://www.sepsa.go.cr/DOCS/2016-019-Plan_SANCELAC_I_Quinquenio.pdf (Recuperado el 4 de junio, 2019)

⁶¹⁹ “Elevando el análisis en términos más holísticos y planetarios, no puede escapar al análisis la relación existente entre el desafío de alimentación a la población mundial con los modelos de desarrollo, los intereses económicos en pugna, las limitantes del ambiente y los problemas de contaminación. Las prácticas consumistas entendidas en su compleja relación simbiótica entre consumidores, proveedores y gobiernos, también influyen. Se discuten prácticas de consumo y de producción. En el campo de la actividad agraria se promueven modelos alternativos que no parecen prevalecer o convencer sobre su eficacia para alimentar al mundo (producciones biológicas, producción racional, transición, agricultura ecológica o agroecología).” - Leonardo Pastorino. “La seguridad alimentaria, un concepto pretencioso.” Argentina: Sistema Argentino de Información Jurídica (2020) <http://www.saij.gov.ar/leonardo-fabio-pastorino-seguridad-alimentaria-concepto-pretencioso-dacf200182-2020-09-01/123456789-0abc-defg2810-02fcanirtcod?q=%28id-infojus%3Adacf200182%29%20&o=0&f=Total%7CTipo%20de%20Documento/Doctrina%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTribunal%7CTema%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJurisdicci%F3n&t=1#> (Recuperado el 2 de septiembre, 2020)

situación actual que se enfrenta en el nivel mundial, a saber la pandemia del COVID-19. Lo cual viene a reforzar el hecho que la seguridad alimentaria es un concepto que se puede ver alterado por factores externos, y en este sentido es pertinente emplear los pilares de la seguridad alimentaria y nutricional para valorar el nivel de las afectaciones que previamente se consideraban riesgos futuros, visualizados sólo en un nivel especulativo.

c. *La valoración de la seguridad alimentaria de cara a la pandemia del COVID-19*

De previo a la situación del COVID-19, el nivel de cumplimiento de seguridad alimentaria en Costa Rica no estaba constituido por información muy clara. Respecto de esto, es relevante que:

“El Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible (Costa Rica), en su Vigésimo Primer Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, concluye que no existen estadísticas confiables para saber el estado real e integral de la seguridad alimentaria en Costa Rica, si bien se dispone de series extensas de estadísticas relacionadas con aspectos tales como la salud, la alimentación, la producción y otros factores relacionados con la SAN. Las asimetrías en datos e información disponible acerca de la SAN, impiden determinar el grado de cumplimiento del Derecho Humano a la Alimentación en el país.”⁶²⁰

Sin embargo, se puede hacer referencia a un estudio relacionado con la situación de Costa Rica en esta materia con el índice Global de Seguridad Alimentaria realizado en el año 2019 por The Economist Intelligence Unit⁶²¹, en el cual se valoran los datos desde tres ejes: la disponibilidad, la accesibilidad y calidad y seguridad. En el nivel general, este estudio le otorga a Costa Rica una puntuación de 70.1 posicionándolo en el número 39 de los 113 países a los cuales se les realizó el

⁶²⁰Alicia Sánchez y Adriana Bonilla. *“Plan Nacional para la Seguridad Alimentaria, Nutrición y Erradicación del Hambre, 2025”* Costa Rica: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial y Agropecuaria (2016) p. 19. http://www.sepsa.go.cr/DOCS/2016-019-Plan_SANCELAC_I_Quinquenio.pdf (Recuperado el 4 de junio, 2019)

⁶²¹The Economist. *“Global Food Security Index.”* Intelligence Unit: Costa Rica (2019) <https://foodsecurityindex.eiu.com/Country/Details#Costa%20Rica> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

estudio a nivel global⁶²², y con una posición de cuarta categoría, la cual comparte con Brasil, referente a Centroamérica y Sur América.^{623 624}

Sobre el nivel de disponibilidad, Costa Rica obtiene una categoría de 63.1 a nivel global, aquí se miden factores como la suficiencia del suministro nacional de alimentos, riesgo de interrupción del suministro, esfuerzos de investigación para expandir la producción agrícola, volatilidad de la producción agrícola, corrupción, políticas de estabilización del riesgo, pérdida de alimentos entre otros.⁶²⁵

En cuanto a la accesibilidad de alimento, el estudio toma en consideración si los precios de los alimentos están aumentando drásticamente, el producto interno bruto, los aranceles de importación agrícola, los programas de redes de seguridad alimentaria, acceso a la financiación para los agricultores, cantidad de la población que se encuentra debajo de la línea de pobreza, entre otros. Al valorar estos factores le otorga una puntuación en el nivel global de 75.6.⁶²⁶

Así las cosas, se puede determinar que la situación económica de la población influye de forma significativa en la calidad y cantidad de alimento que se consume. En este sentido, existen sectores de la población que se encuentran en situaciones de pobreza extrema, y por ende ven comprometida su seguridad alimentaria y nutricional. En este sentido, aproximadamente el 7% de la población costarricense no satisface sus necesidades básicas alimentarias.⁶²⁷ Por lo tanto, es

⁶²²The Economist. "Global Food Security Index." Intelligence Unit: Costa Rica (2019) <https://foodsecurityindex.eiu.com/Country/Details#Costa%20Rica> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

⁶²³The Economist. "Regional Report: Central and South America. Global Food Security Index." Intelligence Unit: Costa Rica (2019) p. 2. <https://foodsecurityindex.eiu.com/Resources> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

⁶²⁴No estamos en un mal lugar, en general no tenemos problemas de seguridad alimentaria como país, pero aquí tiene que tener claro que medir la seguridad alimentaria a nivel de un país o a nivel del mundo es simplemente un ejercicio estadístico, da algunas señales pero no permite tomar decisiones importantes, porque realmente la seguridad alimentaria debe medirse a nivel de las familias. - Víctor Umaña. "Seguridad Alimentaria en tiempos de COVID-19." Costa Rica: presentación de la transmisión grabada en vivo en el perfil oficial de Facebook del Laboratorio de Democracia (Demo Lab) <https://www.facebook.com/democracylab/videos/2645329725793485/?d=w> (Recuperado el 7 de mayo, 2020)

⁶²⁵The Economist. "Regional Report: Central and South America. Global Food Security Index." Intelligence Unit: Costa Rica (2019) p. 4. <https://foodsecurityindex.eiu.com/Resources> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

⁶²⁶The Economist. "Regional Report: Central and South America. Global Food Security Index." Intelligence Unit: Costa Rica (2019) p. 2. <https://foodsecurityindex.eiu.com/Resources> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

⁶²⁷Alicia Sánchez y Adriana Bonilla. "Plan Nacional para la Seguridad Alimentaria, Nutrición y Erradicación del Hambre, 2025" Costa Rica: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial y Agropecuaria (2016) p. 20. http://www.sepsa.go.cr/DOCS/2016-019-Plan_SANCELAC_I_Quinquenio.pdf (Recuperado el 4 de junio, 2019)

necesario resaltar que “*existe una alta correlación entre los ingresos que percibe un individuo o una familia por concepto de salario y la capacidad de las personas de adquirir alimentos*” (Chacón, K., 2015) (...) Además, el Estado de la Nación (2013), señala que el trabajo es un factor determinante para salir o entrar en el umbral de la pobreza y esta influye directamente en las posibilidades de una familia para alimentarse.⁶²⁸

Llama la atención, que según la Encuesta Continua de Empleo al primer trimestre de 2020, realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censo, la cual no contempla los efectos del COVID-19 en los indicadores de desempleo, muestra un incremento en la tasa de desempleo:

*“En este primer trimestre de 2020, la población desempleada fue de 314 mil personas, se incrementó estadísticamente en 38 mil personas. Del total de personas desocupadas, 129 mil eran hombres y 185 mil mujeres. Este aumento se generó mayoritariamente en la población femenina (46 mil personas con respecto al primer trimestre 2019). A nivel nacional, la tasa de desempleo fue de 12,5 %, aumentó respecto al primer trimestre de 2019 en 1,2 pp. La tasa de desempleo de la población masculina se estimó en 8,6 % y se mantiene sin variación interanual con respecto al mismo periodo del año anterior. Por otro lado, la tasa de desempleo femenina fue de 18 % y aumentó significativamente en 3,7 p.p.”*⁶²⁹

Por último, de conformidad con el Índice Global de Seguridad Alimentaria en estudio, referente a la seguridad y calidad nutricional del alimento, Costa Rica se encuentra con un puntaje de 75.6, aquí consideran la diversidad dietética, las normas nutricionales, la disponibilidad de micronutrientes y proteínas, el porcentaje de población con acceso a agua potable, entre otros.

Si el panorama ya venía demostrando un contexto negativo años atrás, la situación pandémica por el COVID-19 tiene un impacto grande respecto de la agravación del mismo, dado que:

⁶²⁸Alicia Sánchez y Adriana Bonilla. “Plan Nacional para la Seguridad Alimentaria, Nutrición y Erradicación del Hambre, 2025” Costa Rica: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial y Agropecuaria (2016) p. 21. http://www.sepsa.go.cr/DOCS/2016-019-Plan_SANCELAC_I_Quinquenio.pdf (Recuperado el 4 de junio, 2019)

⁶²⁹Instituto Nacional de Estadística y Censos. “Encuesta Continua de Empleo al primer trimestre 2020. Resultados generales.” Vol. 1, Año 9, Mayo (2020) p. 14. <https://www.inec.cr/sites/default/files/documentos-biblioteca-virtual/reeceit2020.pdf> (Recuperado el 2 de julio, 2020)

“El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición ya era alarmante antes del brote del COVID19: según el “Estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo (SOFI)” (FAO, FIDA, UNICEF, PMA y OMS, 2019) (FAO, FIDA, UNICEF, PAM et OMS, 2019) i , se estima que un promedio de 821 millones de personas estaban desnutridas entre 2016 y 2018, y la mayoría de las personas que padecen hambre en el mundo viven en países de bajos ingresos, donde el 12,9% de la población está desnutrida. La mala nutrición causa casi el 45% de las muertes en niños menores de cinco años (aproximadamente 3,1 millones de niños cada año) (The Lancet, 2013, ii). Se espera que estas cifras se agraven como resultado de la pandemia del COVID-19, siendo los pobres, especialmente los pobres urbanos, personas que viven en áreas remotas, trabajadores migrantes y del sector informal, personas en crisis humanitarias y áreas de conflicto, y otros grupos vulnerables quienes probablemente enfrenten las peores consecuencias.”⁶³⁰

En este sentido, es de relevancia valorar la situación costarricense desde la perspectiva de los pilares de la SAN, tomando en cuenta la afectación por la pandemia del COVID-19⁶³¹, en tanto se ha manifestado que: *“Los impactos del COVID-19 en el suministro y la demanda de alimentos afectarán directa e indirectamente a los cuatro pilares de la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN): disponibilidad, acceso, uso y estabilidad.”⁶³²*

Desde la perspectiva de la disponibilidad en el nivel nacional, se menciona que sí existen suficientes alimentos en el mundo y en el país. No obstante, por

⁶³⁰ Grupo del Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición (GANESAN), Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. *“Documento interino de cuestiones sobre el Impacto del COVID-19 en la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN).”* Italia: Secretaría del GANESA, c / o FAO (2020) p. 2. http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1920/Chair/HLPE_Spanish.pdf (Recuperado el 25 de marzo, 2020)

⁶³¹ *“La pandemia de la enfermedad por coronavirus (COVID-19) tiene efectos sobre las actividades del sistema alimentario (producción, transformación, distribución, comercio y consumo de alimentos) y sus resultados, sobre todo en términos de seguridad alimentaria y bienestar social. El Secretario General de las Naciones Unidas ha resaltado la necesidad de una reacción inmediata para evitar una crisis alimentaria (Naciones Unidas, 2020).”* - Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“Informe COVID-19 CEPAL-FAO Cómo evitar que la crisis del COVID-19 se transforme en una crisis alimentaria Acciones urgentes contra el hambre en América Latina y el Caribe.”* CEPAL: FAO (2020) p. 1. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45702/4/S2000393_es.pdf (Recuperado el 7 de julio, 2020)

⁶³² Grupo del Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición (GANESAN), Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. *“Documento interino de cuestiones sobre el Impacto del COVID-19 en la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN)”* (2020) http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1920/Chair/HLPE_Spanish.pdf p. 4 (Recuperado el 25 de marzo, 2020)

temas de la afectación de la pandemia *“si bien los productores de alimentos aún pueden tener demanda por su producción, las interrupciones en las cadenas de suministro y los mercados agroalimentarios también pueden hacer que sus medios de vida sean menos seguros, especialmente de países con políticas estrictas que están llevando a una reducción en la demanda general.”*⁶³³ En este sentido, no se deben dejar de considerar por ejemplo, los temas que eventualmente pueden afectar la próxima cosecha, es decir un agricultor al no poder posicionar su producto, ya sea porque el supermercado no se lo permitió, porque el hotel cerró, o el turista no llegó, entre otras situaciones que pueden surgir por esta pandemia, para el agricultor va a ser más complejo tomar el riesgo de volver a producir, ya sea por problemas de financiamiento, exceso de oferta, o porque la mano de obra sea escasa debido a las restricciones migratorias;⁶³⁴ además de la amenaza del contagio de la enfermedad. Es así como:

*“Las acciones para minimizar la propagación del COVID-19 (autoaislamiento, cierre de restaurantes, etc.) tienen un impacto en la seguridad alimentaria y la nutrición, y la enfermedad misma está influyendo en la producción y distribución de alimentos. La competencia por los recursos del gobierno puede generar tensiones entre las prioridades de salud y seguridad alimentaria. En particular, es esencial que tanto los trabajadores como los insumos necesarios para la producción agrícola puedan movilizarse en los próximos meses, cuando se produce la mayor parte de los alimentos mundiales.”*⁶³⁵

Se vislumbra a grandes rasgos un conjunto de variables y de aspectos que el productor tiene que considerar para producir, dado que pueden observar interrupciones en los mercados de alimento, ya sea por políticas de contención del virus o por la propia *“capacidad debilitada resultante para producir, transformar y*

⁶³³Grupo del Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición (GANESAN), Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. *“Documento interino de cuestiones sobre el Impacto del COVID-19 en la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN).”* Italia: Secretaría del GANESA, c / o FAO (2020) p. 4. http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1920/Chair/HLPE_Spanish.pdf (Recuperado el 25 de marzo, 2020)

⁶³⁴Víctor Umaña. *“Seguridad Alimentaria en tiempos de COVID-19.”* Costa Rica: presentación de la transmisión grabada en vivo en el perfil oficial de Facebook del Laboratorio de Democracia (Demo Lab) <https://www.facebook.com/democracylab/videos/2645329725793485/?d=w> (Recuperado el 7 de mayo, 2020)

⁶³⁵Grupo del Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición (GANESAN), Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. *“Documento interino de cuestiones sobre el Impacto del COVID-19 en la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN).”* Italia: Secretaría del GANESA, c / o FAO (2020) p. 7. http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1920/Chair/HLPE_Spanish.pdf (Recuperado el 25 de marzo, 2020)

*transportar alimentos. Un problema específico es el poder contar con insumos a tiempo para la temporada de siembra agrícola, ya que las demoras debido al transporte y las interrupciones del mercado pueden afectar los rendimientos y los ingresos.”*⁶³⁶ Estas situaciones se suman a todas las incertidumbres y consideraciones a las que ya el agricultor debía hacer frente, de previo a la pandemia, como las prácticas desleales por parte de su comprador, cambios climáticos, entre otros.

Las medidas de contención de la enfermedad del COVID-19 traen consigo afectaciones inmediatas sobre la economía, en el nivel nacional y mundial, y es así como:

*“La crisis del COVID-19 está provocando inestabilidad en los mercados de alimentos locales y globales, causando una interrupción en el suministro y la disponibilidad de alimentos. (...) La crisis actual subraya los desafíos existentes en los sistemas alimentarios y enfatiza la necesidad de mejorar la resiliencia en las cadenas de suministro y en los sistemas alimentarios en general. Hay incertidumbre sobre cómo se desarrollará la crisis, pero es casi seguro que se manifestará de manera diferente según la clase social, zonas urbanas y rurales, y países en desarrollo y desarrollados.”*⁶³⁷

Es ante un escenario de esta naturaleza que surge en la práctica el criterio de la estabilidad, como pilar de la SA, ya que están en juego muchos factores que son amenazantes para los productores agrícolas y que ponen en tela de juicio la capacidad del sector de responder a una situación como esta pandemia. Si bien es cierto, el productor ha tratado de innovar y adaptarse a las nuevas tecnologías y cambios que son consecuencia de la coyuntura global, se encuentra en una situación de incerteza ante las variables que se le pueden presentar. En este sentido, es necesario comprender que:

⁶³⁶Grupo del Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición (GANESAN), Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. *“Documento interino de cuestiones sobre el Impacto del COVID-19 en la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN).”* Italia: Secretaría del GANESA, c / o FAO (2020) p. 5. http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1920/Chair/HLPE_Spanish.pdf (Recuperado el 25 de marzo, 2020)

⁶³⁷Grupo del Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición (GANESAN), Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. *“Documento interino de cuestiones sobre el Impacto del COVID-19 en la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN).”* Italia: Secretaría del GANESA, c / o FAO (2020) p. 6 - 7. http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1920/Chair/HLPE_Spanish.pdf (Recuperado el 25 de marzo, 2020)

“Los efectos del COVID-19 en la oferta, demanda y acceso están interconectados entre sí y afectan los sistemas alimentarios de manera compleja. Las interrupciones de la cadena de suministro afectan los patrones de oferta y demanda, mientras que las dificultades económicas afectan el acceso, lo que influye en la demanda general de alimentos, así como en las decisiones de la cadena de suministro. Todos estos finalmente afectan la SAN.”⁶³⁸

En relación con lo anterior, desde la perspectiva de la accesibilidad, que es el tercer pilar de la SAN y que tiene estrecha relación con el escenario laboral de la población, por asociarse a la capacidad con la que cuenta el costarricense para adquirir sus alimentos, desde el ámbito físico y económico, la pandemia afectó físicamente en tanto el comportamiento de la población ante la incertidumbre generó que muchos ciudadanos se quedaran sin acceso a productos esenciales, en tanto el abastecimiento individual de algunas personas o grupos fue excesivo.

Por su parte, desde la perspectiva económica, con una tasa de desempleo de 12,5%, se vislumbra un escenario desde el cual las familias que observan dificultades con sus empleos o del todo no poseen colocación laboral, no tienen los ingresos suficientes para adquirir los productos de necesidades básicas, entre ellos los alimentos. Y es que:

“La pandemia del COVID-19 ya está afectando directamente los sistemas alimentarios, mediante impactos en la oferta y demanda de alimentos, e indirectamente -pero igualmente importante- a través de la disminución del poder adquisitivo y la capacidad de producir y distribuir alimentos, y la intensificación de las tareas de atención, todo lo cual tendrá repercusiones diferenciadas y afectará más fuertemente a los pobres y vulnerables. (...) La crisis económica más amplia que está surgiendo debido a la crisis COVID-19 también plantea enormes desafíos para la seguridad alimentaria y la nutrición. En particular, las personas que laboran informalmente, en servicios, restaurantes y comercio minorista, por ejemplo, enfrentan pérdidas masivas de trabajo (en parte debido a las políticas de

⁶³⁸ Grupo del Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición (GANESAN), Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. *“Documento interino de cuestiones sobre el Impacto del COVID-19 en la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN).”* Italia: Secretaría del GANESA, c / o FAO (2020) p. 6. http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1920/Chair/HLPE_Spanish.pdf (Recuperado el 25 de marzo, 2020)

*distanciamiento social y en parte debido a la desaceleración económica más amplia) y, por lo tanto, seguramente verán una caída importante en sus ingresos.”*⁶³⁹

Lo que se observa actualmente es un desbalance, en tanto, por más que exista disponibilidad de alimentos, no se está en un contexto seguro desde la perspectiva alimentaria si la mayoría de la población no puede acceder a estos. Así, la disminución de los ingresos de las familias es un punto relevante por considerar, dado que hay menos acceso a los alimentos por parte de las personas.

*“En el caso del covid-19 el problema de acceso no se está dando tanto por falta de disponibilidad de alimentos (la oferta global es abundante) sino por una caída abrupta y catastrófica del ingreso (y del empleo). Esta es la situación en muchos países en desarrollo, pero también se observa en países más desarrollados. Los impactos del covid-19 en la seguridad alimentaria son globales y sistémicos, pero también existen impactos a nivel local que hay que tener muy en cuenta. Una paradoja de la seguridad alimentaria es que mientras más pobre y vulnerable es una población, más necesario es satisfacer sus necesidades de alimentación a nivel local. Su interacción con los mercados es tenue y errática. Esta es una consideración fundamental a la hora de actuar y decidir cómo y dónde llevar diversos tipos de apoyos.”*⁶⁴⁰

Lo anterior se interrelaciona con el último pilar que se compone del consumo y la utilización biológica, ya que si hay una menor capacidad de acceder a los alimentos el consumo por familia tiende a disminuir y por lo tanto la ingesta de nutrientes se aminora.

En este contexto, específicamente respecto de la utilización biológica, puede también mencionarse que: *“Adicionalmente a esa parte de la población que enfrenta dificultades relativas al acceso y a la disponibilidad de alimentos, existe otra parte de*

⁶³⁹Grupo del Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición (GANESAN), Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. *“Documento interino de cuestiones sobre el Impacto del COVID-19 en la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN).”* Italia: Secretaría del GANESA, c / o FAO (2020) p. 3 - 4. http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1920/Chair/HLPE_Spanish.pdf (Recuperado el 25 de marzo, 2020)

⁶⁴⁰Cassio Luiselli. *“La seguridad alimentaria frente a la pandemia del COVID-19.”* IICA: COVID-19, Blog *Sembrando Hoy la Agricultura del Futuro.* México: IICA, COVID-19 (2020) <https://blog.iica.int/en/blog/seguridad-alimentaria-frente-pandemia-del-covid-19>(Recuperado el 6 de julio, 2020)

Citado en: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). *“Monitor para la seguridad alimentaria de las Américas.”* IICA, Junio (2020) <https://www.iica.int/sites/default/files/2020-06/18%20de%20junio%202020.pdf> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

la población que, aun teniendo acceso a la comida, se alimenta mal.⁶⁴¹ Es así como se genera una especie de círculo vicioso de las condiciones, en tanto, la mala alimentación no es una buena herramienta para combatir una enfermedad como la producida por el virus SARS-CoV-2, en tanto:

“Más allá de los problemas de salud inmediatos, se esperan impactos a corto, mediano y largo plazo en los sistemas alimentarios y en la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN). El COVID-19 tiene repercusiones tanto directas como indirectas en la SAN, y los resultados finales dependen de la situación de referencia de las comunidades, países y regiones, así como de su resistencia a los choques. A cambio, el empeoramiento de la SAN también puede tener impactos negativos en la progresión de la pandemia al debilitar los sistemas inmunes: la desnutrición, al influir en el estado del sistema inmunológico, reduce la capacidad de prevenir y combatir enfermedades, incluidas las infecciosas.

(...) Los cambios en las preferencias a corto plazo hacia los alimentos envasados debido a las percepciones de inocuidad o conveniencia pueden convertirse en cambios a largo plazo, con repercusiones en los sistemas alimentarios, los medios de vida de los productores de alimentos y la diversidad de las dietas.

*(...) Muchos hogares cambiarán hacia los llamados “bienes inferiores” como una medida de ahorro, así como a alimentos de mayor vida en anaquel, que bien podrían ser más procesados y menos nutritivos en los países industrializados, o alimentos menos procesados y posiblemente más nutritivos en países menos industrializados.*⁶⁴² (El énfasis se supe)

En relación a lo anterior, se debe recordar que los productos agrícolas son los alimentos que cuentan con mayor valor nutritivo,⁶⁴³ y de ahí se resalta la urgencia

⁶⁴¹Alicia Sánchez y Adriana Bonilla. “Plan Nacional para la Seguridad Alimentaria, Nutrición y Erradicación del Hambre, 2025” Costa Rica: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial y Agropecuaria (2016) p. 20. http://www.sepsa.go.cr/DOCS/2016-019-Plan_SANCELAC_I_Quinquenio.pdf (Recuperado el 4 de junio, 2019)

⁶⁴²Grupo del Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición (GANESAN), Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. “Documento interino de cuestiones sobre el Impacto del COVID-19 en la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN).” Italia: Secretaría del GANESA, c / o FAO (2020) p. 2 y 5. http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1920/Chair/HLPE_Spanish.pdf (Recuperado el 25 de marzo, 2020)

⁶⁴³“La agricultura que tiene en cuenta la nutrición es un enfoque que trata de maximizar la contribución de la agricultura a la nutrición. Esta estrategia hace hincapié en los múltiples beneficios derivados de disfrutar de una dieta variada, y reconoce el valor nutricional de los alimentos para una buena nutrición, salud y productividad, así como la importancia social del sector alimentario y agrícola para apoyar los medios de subsistencia rurales. Además, la agricultura que tiene en cuenta la nutrición supone orientar la atención a los hogares pobres, promover la igualdad de género y proporcionar educación nutricional para que los recursos de los hogares se utilicen en mejorar la nutrición de sus miembros, especialmente las mujeres y niños pequeños. Por último, implica

de fortalecer este sector productivo,⁶⁴⁴ como mecanismo que apoye en la garantía de la seguridad alimentaria y que permita hacer frente a los factores que amenazan esta, y pueden aumentar la vulnerabilidad alimentaria en su defecto. En este contexto, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA):

*“(...) ha alertado en los últimos días de la necesidad de que los países miren hacia el sector agrícola con mayor interés para garantizar la sostenibilidad de la producción y la seguridad alimentaria. El director del IICA, Manuel Otero, aseguró que el organismo está centrando todas sus acciones de cooperación técnica en apoyar los esfuerzos que realizan los países de América para garantizar la seguridad alimentaria, la sostenibilidad del agro y la resiliencia de los habitantes rurales. (...) llamó a “redimensionar el papel de los agricultores familiares, actores claves en el aseguramiento de la autosuficiencia alimentaria y, paradójicamente, la variable de ajuste en circunstancias de incertidumbre económica”.*⁶⁴⁵

Valorando todos los elementos, es de importancia reflexionar en lo que establece la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en su informe COVID-19 de junio de 2020, en que se refiere a la preocupación porque se evite que la crisis de una enfermedad, como la que el mundo actualmente se encuentra enfrentando, se transforme en una crisis alimentaria y en la importancia de realizar acciones contra el hambre en la región. Lo anterior al indicar que:

vincular la agricultura a sectores que hacen frente a otras causas de la malnutrición, específicamente educación, salud y protección social.” - Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“Mejora de las dietas mediante la agricultura que tiene en cuenta la nutrición.”* Italia: FAO, Segunda Conferencia Internacional sobre Nutrición (2014) <http://www.fao.org/about/meetings/icn2/news/news-detail/es/c/261499/> (Recuperado el 8 de julio, 2020)

⁶⁴⁴*“En Centroamérica, más del 50% de la población depende de la agricultura. En consecuencia, es más fuerte el ligamen entre la producción agraria, el desarrollo rural y la seguridad alimentaria. Pese a ello, los datos estadísticos muestran que en nuestros países, han aumentado la inseguridad alimentaria, ha disminuido la capacidad productiva de alimentos básicos (especialmente los cereales), y en algunos países, la pobreza rural ha alcanzado cifras muy altas, especialmente en Nicaragua, Guatemala y Honduras. Por lo anterior, es necesario conformar cadenas agroalimentarias que vayan desde el fomento a la producción agraria y el desarrollo rural hasta el suministro de alimentos básicos a la población rural. La FAO y las organizaciones regionales han insistido en el rol fundamental que tiene el aumento de la producción agrario de alimentos y el desarrollo rural (así como las medidas estructurales necesarias) para solventar los problemas de seguridad alimentaria, incrementar la ocupación y el rédito en las áreas rurales a fin de eliminar la pobreza, y promover la conservación de los recursos naturales y la protección del ambiente.”* - Enrique Ulate. *Introducción al Derecho Agroalimentario*. (Costa Rica: Editorial Jurídica Continental, 2008) p. 121 - 122.

⁶⁴⁵Forbes Staff. *“La agricultura, el sector que no para en Costa Rica pese al coronavirus.”* Forbes Centroamérica: EFE (2020) <https://forbescentroamerica.com/2020/04/01/la-agricultura-el-sector-que-no-para-en-costa-rica-pese-al-coronavirus/> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

“(…) La pandemia también ha puesto de manifiesto que sólo el Estado tiene la capacidad para facilitar, coordinar e intervenir para asegurar la disponibilidad de alimentos. De ahí la responsabilidad de los gobiernos de evitar que la crisis sanitaria se transforme en una crisis alimentaria. Para ello, se deben activar mecanismos de cooperación multilateral a nivel internacional y de cooperación entre los gobiernos, las empresas y sus trabajadores, y las organizaciones de la sociedad civil. Las medidas de política para enfrentar la crisis están en permanente cambio, como se muestra en el Observatorio COVID-19 en América Latina y el Caribe, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2020).”⁶⁴⁶

Con la posibilidad de analizar una situación mundial en desarrollo, durante la elaboración de la presente investigación, y que afecta e impacta acerca de la temática planteada, puede verse que, si bien los conceptos de vulnerabilidad y seguridad alimentaria -que pueden considerarse abstractos y eran cuestionados en cuanto a sus parámetros de aplicación en la práctica-, la pandemia por el COVID-19 ha permitido concretar las latentes afectaciones y consecuencias de no prestar atención al reforzamiento del sector agrícola, como herramienta para sostener las necesidades alimentarias de las personas y el equilibrio del sistema en su conjunto. Lo anterior siendo que, mediante el análisis de los conceptos no jurídicos de la seguridad alimentaria, como escenario contrapuesto a la vulnerabilidad alimentaria, se puede llegar a la faceta jurídica de interés para este trabajo, la cual es el derecho humano a la alimentación.

Como reflexión final, respecto de la situación actual que enfrenta el derecho humano a la alimentación desde lo extrajurídico, puede decirse que: *“Los grandes desafíos venideros serán políticas públicas diferenciadas, porque las necesidades son distintas según las regiones y los países, así como asistencia técnica, extensión rural, financiamiento y acceso del productor a información sanitaria y fitosanitaria, además de protocolos e insumos para garantizar la inocuidad de los alimentos al consumidor”*.⁶⁴⁷

⁶⁴⁶ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“Informe COVID-19 CEPAL-FAO Cómo evitar que la crisis del COVID-19 se transforme en una crisis alimentaria Acciones urgentes contra el hambre en América Latina y el Caribe.”* CEPAL: FAO (2020) p. 2. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45702/4/S2000393_es.pdf (Recuperado el 7 de julio, 2020)

⁶⁴⁷ Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). *“Monitor para la seguridad alimentaria de las Américas.”* IICA, Mayo (2020) p. 7. <https://www.iica.int/sites/default/files/2020-05/29%20de%20mayo%202020.pdf> (Recuperado el 6 de julio, 2020)

2. Cuestiones jurídicas que conforman el contenido del Derecho Humano a la Alimentación y obligaciones para el Estado Costarricense

En línea con lo establecido previamente, es importante resaltar la relación entre la seguridad alimentaria y el derecho a la alimentación, en tanto el concepto extrajurídico informa las garantías de este derecho y ayuda a poner en contexto el mismo en la práctica, dado que:

“La relación entre la seguridad alimentaria y el derecho a la alimentación es fácilmente resumida por las Naciones Unidas cuando plantea que el corolario del derecho a la alimentación es la seguridad alimentaria, es decir, la seguridad alimentaria se desprende del derecho a la alimentación. A su vez, FAO señala que el derecho a la alimentación significa alcanzar la seguridad alimentaria. Así, el derecho a una alimentación adecuada es un objetivo práctico, además de moral, y también una obligación legal.”⁶⁴⁸

Una vez establecido el vínculo anterior, se debe poner en contexto y explicar las implicaciones del concepto jurídico del Derecho Humano a la Alimentación. Así las cosas, se ha entendido que: *“el derecho a la alimentación adecuada se ejerce cuando todo hombre, mujer o niño, ya sea sólo o en común con otros, tiene acceso físico y económico, en todo momento, a la alimentación adecuada o a medios para obtenerla.”⁶⁴⁹*

A este respecto, existen diversos componentes del derecho humano a la alimentación, que permiten concretar ámbitos de acción para poder brindar una garantía efectiva al derecho. Para el presente trabajo son de gran importancia los componentes de disponibilidad y accesibilidad⁶⁵⁰ de los alimentos, por su conexión

⁶⁴⁸Eduardo Bianchi y Carolina Szpak. “Seguridad alimentaria y el derecho a la alimentación adecuada.” Red LATN: Serie Seguridad Alimentaria, Brief #97, Diciembre (2014) p. 7 - 8. http://latn.org.ar/wp-content/uploads/2015/01/Brief_97_SA_Bianchi_Szpak.pdf (Recuperado el 7 de julio, 2020)

⁶⁴⁹Observación General Nº 12 del 12 de mayo de 1999, E/C.12/1999/5. “El derecho a una alimentación adecuada (art. 11).” Suiza: Comité de Derechos Económicos Sociales y Culturales sobre el Derecho a la Alimentación. <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/BDL/2001/1450.pdf> (Recuperado el 10 de junio de 2019)

⁶⁵⁰José Medina y María Teresa De Febrer. *El derecho a la alimentación en el marco internacional de los derechos humanos y en las constituciones, Cuadernos de Trabajo Sobre el Derecho Humano a la Alimentación.* (Italia: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2013) p. 5. <http://www.fao.org/3/a-i3448s.pdf> (Recuperado el 9 de abril de 2019)

con la seguridad alimentaria. Estos elementos pueden identificarse con la siguiente idea:

“Todas las personas deben tener capacidad para obtener alimentos en cantidades suficientes para satisfacer sus necesidades físicas. Esto se puede realizar de distintos modos: una persona puede producir sus propios alimentos, puede acudir a sistemas de distribución o comercialización o puede recibirlos por parte de terceros como donación. Lo trascendental es que, efectivamente, exista la posibilidad de obtener alimento. Asimismo, los alimentos deben ser accesibles tanto física como económicamente, es decir, nadie –por la zona en la que viva, la vulnerabilidad física que eventualmente padezca o el dinero que detente– debe ver amenazado su acceso a la alimentación o debe lograrla en condiciones que pongan en peligro la provisión o satisfacción de otras necesidades básicas.”⁶⁵¹

Asimismo, es necesario establecer que el derecho humano a la alimentación tiene dos vertientes, a saber:

“El derecho a estar protegido contra el hambre, íntimamente vinculado al derecho a la vida, se considera una norma absoluta, el nivel mínimo que debe garantizarse a todas las personas, independientemente del nivel de desarrollo alcanzado por el Estado.

El derecho a una alimentación adecuada abarca mucho más, ya que conlleva la necesidad de constituir un entorno económico, político y social que permita a las personas alcanzar la seguridad alimentaria por sus propios medios.”⁶⁵²

Por lo tanto, se caracteriza por ser un derecho universal que se encuentra en estrecha relación con el derecho a la vida, al enfocarse en que las personas, sin distinción alguna, cuenten con una ingesta de alimentos suficientes, sanos y nutritivos para garantizar un nivel de vida adecuado. Así las cosas, el derecho a una alimentación adecuada *“es un derecho humano universal y es el más reconocido en los textos jurídicos internacionales, regionales y nacionales relativos a los derechos*

⁶⁵¹ Clara Jusidman-Rapoport. *“El derecho a la alimentación como derecho humano.”* México: Salud Pública de México, Vol. 56, Suplemento 1 (2014) p. S88. <http://saludpublica.mx/index.php/spm/article/view/5170/4996> (Recuperado el 3 de junio de 2019)

⁶⁵² José Medina y María Teresa De Febrer. *El derecho a la alimentación en el marco internacional de los derechos humanos y en las constituciones, Cuadernos de Trabajo Sobre el Derecho Humano a la Alimentación.* (Italia: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2013) p. 17. <http://www.fao.org/3/a-i3448s.pdf> (Recuperado el 9 de abril de 2019)

*económicos, sociales y culturales.*⁶⁵³

En este sentido, entre otros tratados internacionales de derechos humanos que reconocen el derecho a la alimentación adecuada, se encuentran algunos de los cuales Costa Rica es signatario: el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales; el Protocolo Facultativo de la Convención sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer; la Convención de Derechos del Niño; la Convención sobre el Estatuto de Refugiados; la Convención Interamericana para la eliminación de todas formas de discriminación contra las personas con discapacidad; la Declaración de Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas. Asimismo, existen otros instrumentos de referencia como las Directrices Voluntarias FAO de apoyo a la realización progresiva del derecho a una alimentación adecuada en el contexto de seguridad alimentaria nacional.

En el nivel regional, este derecho humano también es reconocido en principales instrumentos del Sistema Interamericano como la Declaración Americana de Derechos del Hombre, la Convención Americana de Derechos Humanos, y la Carta Social de la OEA, entre otros.⁶⁵⁴

Por su parte, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales⁶⁵⁵, reconocido y aprobado en su totalidad por el Estado Costarricense, establece que los Estados partes se obligan a garantizar el derecho de toda persona a la alimentación, como elemento del derecho a un nivel de vida adecuado. De esta forma, los Estados se comprometen a adoptar medidas para proteger a las personas contra el hambre, en todas las etapas que esto implica. Desde el proceso de abastecimiento de los alimentos, incluida la distribución equitativa de los recursos y riqueza, atendiendo incluso a problemáticas relacionadas con un mercado

⁶⁵³ François Collart. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña.* (Costa Rica: INIDA, 2014) p. 213.

⁶⁵⁴ Organización de los Estados Americanos (OEA). *“Indicadores de progreso para la medición de derechos contemplados en el Protocolo de San Salvador.”* Estados Unidos: OAS Cataloging-in-Publication Data, Grupo de Trabajo del Protocolo de San Salvador (GTPSS) (2015) p. 99. https://www.oas.org/en/sedi/pub/indicadores_progreso.pdf (Recuperado el 10 de julio, 2020)

⁶⁵⁵ Aprobado en Resolución Nº 2200 (A XXI) del 16 de diciembre de 1966 de la Asamblea General de las Naciones Unidas, aprobado por la Asamblea Legislativa de Costa Rica. - Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Aprobado por la Asamblea Legislativa de Costa Rica el 11 de diciembre de 1968. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=11190&nValor3=12008&strTipM=TC (Recuperado el 10 de julio, 2020)

mayoritariamente de importación.

La misma obligación es establecida para los Estados partes del Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, conocido como el Protocolo de San Salvador⁶⁵⁶, aprobado en 1988, en cuanto reconoce expresamente el derecho humano a la alimentación, e incluye en su disposición el compromiso de perfeccionar métodos de aprovisionamiento y distribución de los alimentos. Además se debe mencionar lo siguiente referente al Derecho a la Alimentación adecuada:

“En lo que respecta al derecho a la alimentación adecuada, la Carta⁶⁵⁷ señala en su artículo 34.j que “[l]os Estados miembros convienen [...] en dedicar sus máximos esfuerzos a la consecución de [...] nutrición adecuada, particularmente por medio de la aceleración de los esfuerzos nacionales para incrementar la producción y disponibilidad de alimentos”. El derecho a la alimentación puede identificarse también en el artículo XI de la Declaración Americana de Derechos y Deberes del Hombre (en adelante también “Declaración Americana”), que dispone que “toda persona tiene derecho a que su salud sea preservada por medidas sanitarias y sociales, relativas a la alimentación”, entre otros aspectos. Además, el artículo 12.1 del Protocolo de San Salvador, expresa que “toda persona tiene derecho a una nutrición adecuada que le asegure la posibilidad de gozar del más alto nivel de desarrollo físico, emocional e intelectual”. 213. En el ámbito universal, la Declaración Universal de Derechos Humanos, en su artículo 25.1 prevé que: “toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación”, así como otros bienes que indica el artículo. Además, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC) expresa en su artículo 11.1, en términos similares, que “[los Estados Partes [...] reconocen el derecho de toda persona a un nivel de vida adecuado para sí y su familia, incluso alimentación”, entre otros factores.(...)”⁶⁵⁸

Dentro de este marco, en el nivel internacional, un elemento que define también el derecho humano a la alimentación se vislumbra desde la materia penal,

⁶⁵⁶ Adoptado por la Asamblea General de la Organización de los Estados Americanos (OEA) el 17 de noviembre de 1988, y aprobado en su totalidad por la Asamblea Legislativa costarricense mediante Ley Nº 7907 del 3 de setiembre de 1999. - Protocolo a la Convención Derechos Económicos Sociales San Salvador. Ley Nº7907 del 3 de setiembre de 1999.

⁶⁵⁷ Carta de la Organización de los Estados Americanos.

⁶⁵⁸ Sentencia 6 de Febrero 2020. “Caso comunidades indígenas miembros de la Asociación Lhaka Honhat (Nuestra Tierra) Vs. Argentina.” Costa Rica: Corte Interamericana de Derechos Humanos p. 73 - 74 https://www.corteidh.or.cr/docs/casos/articulos/seriec_400_esp.pdf (Recuperada el 15 de setiembre, 2020)

en tanto, se considera como un crimen de guerra hacer padecer intencionalmente hambre a la población civil, esto de conformidad con el Estatuto de Roma de la Corte Penal Internacional firmado por Costa Rica el 7 de octubre de 1998 y ratificado el 7 de junio del 2001, el cual establece dentro de su artículo 8 los Crímenes de Guerra, y determina lo siguiente:

“1. La Corte tendrá competencia respecto de los crímenes de guerra en particular cuando se cometan como parte de un plan o política o como parte de la comisión en gran escala de tales crímenes. 2. A los efectos del presente Estatuto, se entiende por “crímenes de guerra”: (...)

b) Otras violaciones graves de las leyes y usos aplicables en los conflictos armados internacionales dentro del marco establecido de derecho internacional, a saber, cualquiera de los actos siguientes:

xxv) Provocar intencionalmente la inanición de la población civil como método de hacer la guerra, privándola de los objetos indispensables para su supervivencia, incluido el hecho de obstaculizar intencionalmente los suministros de socorro de conformidad con los Convenios de Ginebra;”⁶⁵⁹

Así las cosas, el derecho humano a la alimentación, a diferencia del concepto de vulnerabilidad y seguridad alimentaria, sí se plasma en el ámbito jurídico, al derivarse del derecho a la vida (artículo 21 de la Constitución Política Costarricense) y del derecho a un ambiente sano y ecológicamente equilibrado (artículo 50 de la misma norma fundamental).⁶⁶⁰ En este sentido, se destaca la importancia del derecho humano a la alimentación como un derecho fundamental reconocido en instrumentos de Derecho Internacional definido en los términos de dichas normas, y que han sido adoptadas por el Estado Costarricense, configurándose como parte del

⁶⁵⁹ Estatuto de Roma de la Corte Penal Internacional, Tratado Internacional: 8083 del 7 de febrero de 2001. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/normas/nrm_texto_completo.aspx?param2=1&nValor1=1&nValor2=46034&n (Recuperado el 1 de julio, 2020)

⁶⁶⁰ Dicho precepto constitucional a su vez dispone que el Estado costarricense “*procurará el mayor bienestar a todos los habitantes del país, organizando y estimulando la producción y el más adecuado reparto de la riqueza. (...)*” Además: Argentina, El Salvador y Costa Rica reconocen implícitamente el derecho a la alimentación en sus constituciones al haber elevado a rango constitucional o supraconstitucional el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Sentencia 6 de Febrero 2020. “*Caso comunidades indígenas miembros de la Asociación Lhaka Honhat (Nuestra Tierra) Vs. Argentina.*” Costa Rica: Corte Interamericana de Derechos Humanos p. 74 https://www.corteidh.or.cr/docs/casos/articulos/seriec_400_esp.pdf (Recuperada el 15 de setiembre, 2020)

bloque de constitucionalidad. De estos instrumentos internacionales se derivan obligaciones que a su vez ya se observan dentro de los derechos reconocidos también en la Constitución Política. Se debe mencionar que en el nivel de la Corte Interamericana de Derechos Humanos se ha considerado que:

“el derecho protege, esencialmente, el acceso de las personas a alimentos que permitan una nutrición adecuada y apta para la preservación de la salud. En ese sentido, como ha señalado el Comité DESC, el derecho se ejerce cuando las personas tienen “acceso físico y económico, en todo momento, a la alimentación adecuada o a medios para obtenerla[, sin que] deb[a] interpretarse [...]en forma estrecha o restrictiva asimilándolo a un conjunto de calorías, proteínas y otros elementos nutritivos concretos”.²¹⁷. Si bien el derecho a la alimentación está ampliamente reconocido en el corpus iuris internacional, el Comité DESC, con base en el PIDESC, ha desarrollado con claridad el contenido del derecho a la alimentación. Tomar tal desarrollo como referencia facilita la interpretación de la Corte del contenido del derecho. 218. En su Observación General 12, el Comité DESC señaló que el “contenido básico” del derecho a la alimentación comprende “[!]a disponibilidad de alimentos en cantidad y calidad suficientes para satisfacer las necesidades alimentarias de los individuos, sin sustancias nocivas, y aceptables para una cultura determinada”, y “[!]a accesibilidad de esos alimentos en formas que sean sostenibles y que no dificulten el goce de otros derechos humanos”. 219. El Comité destacó que por disponibilidad debe entenderse “las posibilidades que tiene el individuo de alimentarse ya sea directamente, explotando la tierra productiva u otras fuentes naturales de alimentos, o mediante sistemas de distribución, elaboración y de comercialización que funcionen adecuadamente y que puedan trasladar los alimentos desde el lugar de producción a donde sea necesario según la demanda”. Explicó también que la accesibilidad “comprende la accesibilidad económica y física.”⁶⁶¹

A pesar de lo anterior, como se estableció previamente, en el nivel legislativo nacional no existe una norma que reconozca directamente el derecho como tal.

i. Parámetros objetivos que aportan los instrumentos internacionales en relación con el cumplimiento del derecho humano a la alimentación

Una vez planteado lo anterior, es necesario referirse a los compromisos y

⁶⁶¹ Sentencia 6 de Febrero 2020. “Caso comunidades indígenas miembros de la Asociación Lhaka Honhat (Nuestra Tierra) Vs. Argentina.” Costa Rica: Corte Interamericana de Derechos Humanos p. 74 - 75 https://www.corteidh.or.cr/docs/casos/articulos/seriec_400_esp.pdf (Recuperada el 15 de setiembre, 2020)

garantías que lleva este concepto, al caracterizarse por ser un derecho de ejercicio común en sociedad, es decir social y no individual, por lo que a este derecho humano se le ha denominado como prestacional⁶⁶², programático o de desarrollo progresivo. Lo anterior implica, que no basta con el reconocimiento del derecho para satisfacer el mandato. En este sentido, los derechos fundamentales se convierten en un programa de acción de los poderes públicos, en tanto éstos deben velar porque cobren realidad, a pesar de las dificultades que puedan presentarse para desarrollarlos, por ejemplo de tipo presupuestario, ya que los derechos fundamentales constituyen mandatos incuestionables, con eficacia directa e inmediata, al estar incluidos en la Carta Magna y en los instrumentos de Derecho Internacional que ha adoptado el Estado Costarricense.⁶⁶³ De manera que:

“El derecho a la alimentación adecuada tendrá que alcanzarse progresivamente. No obstante, los Estados tienen la obligación básica de adoptar las medidas necesarias para mitigar y aliviar el hambre tal como se dispone en el párrafo 2 del artículo 11, incluso en caso de desastre natural o de otra índole”. Este derecho “...está inseparablemente vinculado a la dignidad inherente de la persona humana y es indispensable para el disfrute de otros derechos humanos consagrados en la Carta Internacional de Derechos Humanos. Es también inseparable de la justicia social, pues requiere la adopción de políticas económicas, ambientales y sociales adecuadas, en los planos nacional e internacional, orientadas a la erradicación de la pobreza y al disfrute de todos los derechos humanos por todos” (OG 12, párrafo 4). (...) Al respecto, los Estados miembros de FAO han acordado 19 Directrices Voluntarias de apoyo a la realización progresiva del derecho a una alimentación adecuada, cuyo objetivo es proporcionar una orientación práctica a los Estados respecto de sus esfuerzos por lograr la realización progresiva del derecho a una alimentación adecuada, buscando lograr cumplir con el 1 Plan de Acción de la Cumbre Mundial sobre la alimentación y en base a un enfoque de derechos humanos.⁶⁶⁴

En otras palabras, el contenido de este derecho consiste en crear y

⁶⁶²Al respecto, ver: Considerando IV.- Sobre la normatividad de los derechos prestacionales, en Voto N° 2794-2003 del 8 de abril de 2003.

⁶⁶³Al respecto, ver: Considerando VIII.- Desarrollo progresivo de los derechos prestacionales, en Voto N° 11043-2010 del 23 de junio de 2010. Asimismo, Votos N° 2794-2003 del 8 de abril de 2003 y 11515-2002 del 6 de diciembre de 2002.

⁶⁶⁴Organización de los Estados Americanos (OEA). “Indicadores de progreso para la medición de derechos contemplados en el Protocolo de San Salvador.” Estados Unidos: OAS Cataloging-in-Publication Data, Grupo de Trabajo del Protocolo de San Salvador (GTPSS) (2015) p. 96 – 97. https://www.oas.org/en/sedi/pub/indicadores_progreso.pdf (Recuperado el 10 de julio, 2020)

mantener, a través de normativa y políticas públicas, las condiciones económicas, sociales y ambientales necesarias para que las personas puedan tener acceso a los alimentos mediante su adquisición o su producción. Dentro de este orden de ideas, la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia costarricense ha hecho referencia al tema prestacional de la siguiente manera:

XI.- Sobre el derecho fundamental a la educación como derecho prestacional. (...) Acerca de la obligación del Estado de honrar las prestaciones a que se hubiera comprometido, constitucional o legalmente, cuando ellas se dirijan a hacer efectivos derechos fundamentales de índole prestacional, son emblemáticas las decisiones #2001-3825 de las 10:22 horas del 11 de mayo del 2001 y #2003-2794 de las 14:52 horas del 8 de abril de 2003. En la primera de ellas indicó este Tribunal: "...al omitir ordenar el giro de ciertas partidas contenidas en el Presupuesto de la República, las autoridades de Hacienda podrían estar dejando sin contenido económico determinados programas destinados a la prestación de servicios públicos cuyo disfrute contribuye a satisfacer derechos individuales y sociales reconocidos por la Constitución." Y en la #2003-2794 se destacó el papel activo que debe asumir el Estado en la promoción y eficacia de los derechos sociales, económicos y culturales: "Debe tomarse en consideración que en el contexto del Estado Social y Democrático de Derecho, las administraciones públicas lejos de cumplir un rol pasivo o de limitación tendente a propiciar, única y exclusivamente, el ejercicio individual de los derechos fundamentales, tienen un deber prestacional y asistencial en aras de procurarle a todas las personas que conforman la comunidad una esfera vital mínima y, desde luego, de erradicar todos los obstáculos e impedimentos para el logro de una igualdad real y efectiva entre éstas. Ese deber les impone a los órganos y entes públicos que componen la organización administrativa prestar, según los principios de la igualdad, universalidad, continuidad, eficiencia y eficacia, una serie de servicios públicos indeclinables y, por consiguiente, asumir una actitud positiva y proactiva frente a los administrados. Bajo esta inteligencia, en la medida que los destinos tributarios específicos estén orientados a desarrollar, fortalecer y actuar los derechos fundamentales, sobre todo los de prestación, resultan sustancialmente conformes con el Derecho de la Constitución." (cfr. también los pronunciamientos #2004-11165 de las 9:56 horas del 8 de octubre de 2004 y #2005-5263 17:28 horas del 3 de mayo de 2005).⁶⁶⁵ (El resaltado se suple)

Igualmente, La Sala Constitucional hace alusión a la implementación de los derechos prestacionales de la siguiente manera:

⁶⁶⁵Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia. Voto N° 6416 del 18 de mayo del 2012. Mismo sentido: Sentencia N°12803 del 7 de setiembre del 2016. Sentencia N°. 3825 del 11 de mayo del 2001. Sentencia N° 2794 del 8 de abril del 2003

“Si el legislador no instituye los mecanismos idóneos para realizarlas, su omisión podría significar una violación a la Constitución Política. Si emite las normas legales necesarias para hacer efectivo ese derecho y es la Administración la que evade su acatamiento, entonces esta última actuación estaría lesionando en forma refleja el derecho fundamental, mediante el incumplimiento de un deber legal. Lo revisable aquí es en todo caso no el desacato de la norma legal per se, sino la incidencia que dicha falta haya provocado en el respeto de la norma constitucional por aquella desarrollada.”⁶⁶⁶ (El énfasis se suple)

De lo anterior se deduce que, se descarta que el concepto implique una obligación del Estado a alimentar a las personas directamente, sino que lo que se propicia es que se creen las condiciones necesarias de disponibilidad y acceso tanto físico como económico para que las personas *“puedan utilizar su plena potencialidad para producir o adquirir alimentación adecuada para ellos mismos y sus familias.”*⁶⁶⁷ Entonces al ser derechos de ejecución sucesiva o que su efectividad se logra progresivamente:

*“no significa que los gobiernos no tengan la obligación inmediata de empeñarse por lograr la realización plena de tales derechos. El fundamento del principio de la realización progresiva de los derechos es que los gobiernos tienen la obligación de asegurar condiciones que, de acuerdo con los recursos materiales del Estado, permitan avanzar gradual y constantemente hacia la más plena realización de tales derechos.”*⁶⁶⁸

Se vislumbra de ello que estos derechos no se alcanzan o se satisfacen en un sólo acto, sino que es una concatenación de acciones por parte del Estado para *“implementar estos derechos en la mayor medida de sus posibilidades (...) El compromiso de los Estados de tomar medidas con el objetivo de alcanzar progresivamente la realización plena de los derechos económicos, sociales y*

⁶⁶⁶Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia. Sentencia N° 3825 del 11 de mayo del 2001. Mismo sentido: Sentencia N° 351 del 12 de enero del 2007. Sentencia N° 14247 del 15 de diciembre del 2004.

⁶⁶⁷Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos. *“El derecho a la alimentación adecuada.”* Naciones Unidas: Folleto Informativo N°34 (2010) p. 5. <https://www.ohchr.org/Documents/Publications/FactSheet34sp.pdf> (Recuperado el 22 de mayo de 2019)

⁶⁶⁸Comisión Interamericana de Derechos Humanos, Organización de los Estados Americanos (OEA). *“Campos en los cuales han de tomarse medidas para dar mayor vigencia a los derechos humanos, de conformidad con la Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre y la Convención Americana sobre Derechos Humanos.”* Informe anual: Capítulo V (1993). <https://www.cidh.oas.org/annualrep/93span/cap.V.htm> (Recuperado el 7 de julio, 2020)

*culturales exige el uso efectivo de los recursos disponibles para garantizar un nivel de vida mínimo para todos.*⁶⁶⁹

Así las cosas, el Estado requiere de un proceso o un programa de acción para respetar ese derecho, y dado que su consecución podría no ser tan clara en la práctica, respecto del otorgamiento de condiciones para que las personas puedan sentirse satisfechos su derecho, internacionalmente se observa la necesidad de crear parámetros para medir el progreso. En otras palabras, los indicadores para medir el progreso en el cumplimiento de los objetivos que contiene el derecho humano a la alimentación son importantes para tener una noción real respecto de la aplicación o estado de los elementos que conforman este derecho humano, y que son difíciles de observar en abstracto, como en el caso de la vulnerabilidad alimentaria.

En este sentido, por parte de la Organización de los Estados Americanos se determinaron indicadores de progreso para la medición de derechos contemplados en el Protocolo de San Salvador, los cuales se caracterizan por ser *“herramientas útiles en la medida en que se asuman como aproximaciones múltiples al estado de realización de los derechos en los países.”*⁶⁷⁰ En consecuencia, esta publicación realiza un agrupamiento de los derechos en dos grupos: *“el primer agrupamiento de derechos incorpora el derecho a la salud, seguridad social y educación; y un segundo agrupamiento, integrado por el derecho al trabajo y derechos sindicales; derecho a la alimentación adecuada, derecho al medio ambiente sano y derecho a los beneficios de la cultura.”*⁶⁷¹ De ahí que se le dará énfasis al segundo agrupamiento, únicamente respecto del derecho a la alimentación adecuada, derecho que se estudia en este trabajo.

⁶⁶⁹ Comisión Interamericana de Derechos Humanos, Organización de los Estados Americanos (OEA). *“Campos en los cuales han de tomarse medidas para dar mayor vigencia a los derechos humanos, de conformidad con la Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre y la Convención Americana sobre Derechos Humanos.”* Informe anual: Capítulo V (1993). <https://www.cidh.oas.org/annualrep/93span/cap.V.htm> (Recuperado el 7 de julio, 2020)

⁶⁷⁰ Organización de los Estados Americanos (OEA). *“Indicadores de progreso para la medición de derechos contemplados en el Protocolo de San Salvador.”* Estados Unidos: OAS Cataloging-in-Publication Data, Grupo de Trabajo del Protocolo de San Salvador (GTPSS) (2015) p. 134. https://www.oas.org/en/sedi/pub/indicadores_progreso.pdf (Recuperado el 10 de julio, 2020)

⁶⁷¹ Organización de los Estados Americanos (OEA). *“Indicadores de progreso para la medición de derechos contemplados en el Protocolo de San Salvador.”* Estados Unidos: OAS Cataloging-in-Publication Data, Grupo de Trabajo del Protocolo de San Salvador (GTPSS) (2015) p. 2. https://www.oas.org/en/sedi/pub/indicadores_progreso.pdf (Recuperado el 10 de julio, 2020)

A su vez, Costa Rica al formar parte de los Estados Miembros de la Organización de las Naciones Unidas, se encuentra cubierto por las disposiciones de la Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible”*,⁶⁷² mediante la cual se aprueba el marco de indicadores mundiales para los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y las metas de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible,⁶⁷³ dentro de los cuales se encuentra el Objetivo Nº 2, denominado *“Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible.”*⁶⁷⁴

Dicho lo anterior debe entenderse que del Protocolo de San Salvador se derivan los indicadores de progreso de cumplimiento del Derecho a la Alimentación a nivel regional; y por su parte, los Objetivos de Desarrollo Sostenible concretan una meta global en la práctica, con un plazo determinado al 2030, para el cumplimiento de los propósitos de progreso del derecho humano en cuestión. En este sentido, ambos documentos están íntimamente relacionados, y permiten a los Estados cubiertos poseer herramientas para determinar el grado de cumplimiento en sus obligaciones conforme a este derecho prestacional, respecto de otorgar las condiciones para que las personas satisfagan su derecho a la alimentación. En este sentido, se realizará un estudio simultáneo de ambos documentos, al destacar solamente los puntos esenciales respecto del derecho de interés para este trabajo, a pesar que ambos se refieren también a otros derechos fundamentales y a otras condiciones necesarias para el desarrollo.

⁶⁷²Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 1. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

⁶⁷³Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 2. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

⁶⁷⁴Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 5. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

Para dar inicio a esta comparación, se debe mencionar que el artículo 12 del Protocolo de San Salvador establece lo siguiente:

*“1. Toda persona tiene derecho a una nutrición adecuada que le asegure la posibilidad de gozar del más alto nivel de desarrollo físico, emocional e intelectual.
2. Con el objeto de hacer efectivo este derecho y a erradicar la desnutrición, los Estados partes se comprometen a perfeccionar los métodos de producción, aprovisionamiento y distribución de alimentos, para lo cual se comprometen a promover una mayor cooperación internacional en apoyo de las políticas nacionales sobre la materia.”⁶⁷⁵*

A este respecto, como primer indicador de progreso que establece la OEA, para el derecho a la alimentación adecuada, se encuentra la categoría de la recepción del derecho en el nivel estatal. Este se caracteriza por ser un indicador de relevancia, ya que se enfoca en la constatación respecto de la ratificación de tratados internacionales que reconocen el derecho a la alimentación adecuada como un derecho humano. Además se contempla la incorporación de este derecho en la Constitución y se valora la existencia de legislación nacional emitida en la materia. Como parámetro de los procesos que se deberían generar a partir de estas normas, se busca que se desarrollen políticas públicas o programas para erradicar el hambre, la desnutrición infantil, la desnutrición materna, consumo mínimo de agua, promoción de la disponibilidad de alimentos saludables en instituciones públicas y prevención del desabastecimiento alimentario. Para la medición del impacto de estos indicadores en la sociedad, se toman en cuenta factores como la tasa de mortalidad por malnutrición por cada 100.000 habitantes, porcentaje de personas que padecen inseguridad alimentaria y nutricional, así como un nivel mínimo de consumo de energía alimentaria, hogares sin acceso a servicios básicos y en pobreza extrema, tasa de desnutrición, niveles de sobrepeso y obesidad, además de niveles de anemia, diabetes e hipertensión arterial.

Desde esta óptica, la Resolución Nº 71/313 aprobada por la Asamblea General establece como meta *poner fin al hambre y a las diferentes formas de malnutrición*, así como garantizar a todas las personas una suficiente alimentación

⁶⁷⁵Organización de los Estados Americanos (OEA). *“Indicadores de progreso para la medición de derechos contemplados en el Protocolo de San Salvador.”* Estados Unidos: OAS Cataloging-in-Publication Data, Grupo de Trabajo del Protocolo de San Salvador (GTPSS) (2015) p . 95 https://www.oas.org/en/sedi/pub/indicadores_progreso.pdf (Recuperado el 10 de julio, 2020)

que sea sana y nutritiva, haciendo énfasis en aquellas personas con condiciones de vulnerabilidad. Para valorar el avance en este aspecto, se cuenta con indicadores como la prevalencia de la subalimentación, la prevalencia de la inseguridad alimentaria moderada o grave entre la población, prevalencia del retraso del crecimiento y prevalencia de la malnutrición entre los niños menores de 5 años.⁶⁷⁶

Volviendo a los parámetros del Protocolo de San Salvador, desarrollados por la OEA, como segunda categoría se contempla el compromiso financiero y presupuestario de los Estados, en tanto existan disposiciones en la Constitución para impulsar el desarrollo del sector rural y agropecuario, así como un segmento del presupuesto nacional destinado a un órgano estatal que emita políticas alimentarias, y que haya participación del PIB agropecuario en el PIB nacional.

Los ODS que se relacionan con esta categoría de progreso del Protocolo son dos. En primer lugar, la Agenda para el 2030 prioriza la *duplicación de la productividad agrícola y los ingresos de productores de alimentos en pequeña escala* -como los agricultores familiares-, mediante el uso equitativo de tierras y otros recursos de producción y el acceso a los servicios financieros, a los mercados y a las oportunidades para añadir valor a la producción, midiéndose con el volumen y tipo de producción, así como la cantidad de ingresos.⁶⁷⁷ En segundo lugar, relacionado también con el desarrollo del sector, otra meta de los ODS es el *aumento en inversiones de infraestructura rural, investigación y servicios de extensión agrícola* para mejorar la capacidad de producción en países en desarrollo, y tiene como parámetro de medida el índice de orientación agrícola para el gasto público y la cantidad de recursos oficiales destinados al sector.⁶⁷⁸

⁶⁷⁶Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada “*Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.*” (2017) p. 5 - 6. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

⁶⁷⁷Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada “*Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.*” (2017) p. 6. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

⁶⁷⁸Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada “*Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.*” (2017) p. 6. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

El tercer indicador del Protocolo de San Salvador, se refiere a la capacidad estatal, dentro del cual se le da importancia a la existencia de un Ministerio de Agricultura, Desarrollo Rural y/o seguridad alimentaria, además de la existencia de autoridades que regulen las actividades de producción, distribución y venta de alimentos. De modo que, a través de las autoridades se promuevan investigaciones agropecuarias, se fomente el control de precios de alimentos y garantías directas al Derecho Humano a la Alimentación. Asimismo, se contempla la existencia de un censo agropecuario por medio del cual se alcance conocimiento del comportamiento del sector y políticas públicas relacionadas a la alimentación saludable. Así las cosas, al existir estas instancias, que se logre avanzar con programas referentes al derecho a la alimentación, midiendo el beneficio en la población mediante el porcentaje de esta que se ve cubierto por un programa público de nutrición suplementaria.

En este sentido los ODS fomentan para el 2030, la adopción de mecanismos que garanticen el *buen funcionamiento de los mercados de productos básicos alimentarios*, dándole énfasis al acceso oportuno a la información de los mercados y a la disminución de la volatilidad de los precios de los alimentos,⁶⁷⁹ por lo que se vuelven relevantes dentro de sus indicadores las anomalías en los precios de estos.⁶⁸⁰ Igualmente, pretenden *corregir y prevenir las restricciones y distorsiones comerciales en los mercados agropecuarios mundiales*.⁶⁸¹ Para lo anterior se toma como indicador la cantidad de subsidios que se relacionan con la exportación de productos agropecuarios.⁶⁸² También, se insta a la obtención de *diversidad genética en las semillas*, y a raíz de esto al provecho de la utilización de los recursos genéticos

⁶⁷⁹Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 7. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

⁶⁸⁰Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 7. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

⁶⁸¹Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 6. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

⁶⁸²Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 6. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

mediante una distribución justa y equitativa de conformidad con los acuerdos internacionales,⁶⁸³ para lo que se toman indicadores como *el número de recursos genéticos vegetales y animales para la alimentación y la agricultura preservados en instalaciones de conservación a medio y largo plazo.*⁶⁸⁴

Por otro lado, como cuarto indicador del Protocolo de San Salvador se toma el eje transversal de los derechos humanos que es la igualdad y la no discriminación. Para tal efecto, el parámetro valora la existencia de mecanismos constitucionales y legales, incentivos fiscales, transferencia de activos y programas de crédito para poblaciones que afronten condiciones de exclusión. En virtud de ello se toma en consideración la perspectiva de género y poblacional para garantizar el derecho a la alimentación adecuada, mediante un enfoque diferencial por pertenencia étnica, grupo etario, entre otros. Lo anterior, de conformidad con el porcentaje de la población total que se beneficie de estos programas y que sean pertenecientes a estos grupos con condiciones de exclusión. Además, se contemplan dentro de las señales de progreso la realización de estudios referentes al consumo alimentario que atienda a la diversidad cultural. Todo lo anterior se mide a través de la tasa de desnutrición de estos sectores específicos, dividido entre la tasa de desnutrición global, así como la capacidad de ingreso de las familias que se destinan a la compra de alimentos. Sobre este indicador del Protocolo de San Salvador no se observa una meta del Desarrollo Sostenible al 2030 en el Objetivo N° 2 directamente relacionada, a pesar que se observa cercanía con el Objetivo N° 3 -Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades-, con el Objetivo N° 5 -Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niñas-, y con el Objetivo N° 10 -Reducir la desigualdad en y entre los países-.⁶⁸⁵

⁶⁸³Resolución N° 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución N° 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 6. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

⁶⁸⁴Resolución N° 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución N° 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 6. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

⁶⁸⁵Resolución N° 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución N° 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

Como quinto indicador del Protocolo en estudio, se toma la capacidad con la que cuenta el Estado para que la población acceda a la justicia, mediante la existencia de recursos constitucionales que impidan vulneraciones graves a la alimentación adecuada, así como mecanismos que protejan la propiedad rural y garanticen el principio de igualdad y no discriminación en el acceso a una alimentación saludable. Esto analizado desde el número de causas en la vía judicial o administrativa, el tiempo de duración de estos procesos y las cantidad de resoluciones jurisprudenciales. Lo anterior, se determina a raíz del número de conflictos que se vinculen con el derecho a la alimentación por año, así como las causas resueltas en la materia.

En virtud de ello, los ODS pretenden la *sostenibilidad de los sistemas de producción de alimentos*, mediante la aplicación de prácticas agrícolas que fortalezcan y aumenten la productividad y la producción, siempre contemplando factores de cambio climático y la conservación de los ecosistemas.⁶⁸⁶ Para ello se toma como indicador la *“proporción de la superficie agrícola en que se practica una agricultura productiva y sostenible”*.⁶⁸⁷

El último indicador del Protocolo de San Salvador se refiere al acceso a la información y a la participación. Este parámetro le da importancia a la existencia de una encuesta nacional de consumo de alimentos, la cual mida no solo las condiciones nutricionales de la población, sino también su diversidad cultural, además de un censo agropecuario que evalúe la producción de los diferentes sectores. Por otra parte, se busca que existan mecanismos que informen al sector productivo agropecuario acerca de factores climáticos, información de precios, así como canales de información referentes a los derechos del consumidor. Lo anterior, se estimula mediante programas de promoción al derecho a la alimentación que atiendan a la diversidad cultural, campañas enfocadas en hábitos alimenticios sanos y capacitaciones para la interpretación de estadísticas para el público en materia

⁶⁸⁶Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 6. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

⁶⁸⁷Resolución Nº 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución Nº 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 6. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

alimentaria. Este indicador se dimensiona por programas de educación que promuevan una alimentación sana.

Respecto de este último indicador del Protocolo de San Salvador, no predomina una meta del Objetivo N° 2 de Desarrollo Sostenible que se vincule de forma directa, sin embargo puede relacionarse con el Objetivo N° 8⁶⁸⁸ -Promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos-, que propugna para el 2030 lograr mayores niveles de productividad económica mediante la diversificación y la modernización tecnológica, sobre todo con políticas orientadas al desarrollo de las actividades productivas, al fomentar la formalización y crecimiento de microempresas y pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros. Vinculado con lo anterior, también se puede mencionar que la Resolución N° 71/313 aprobada por la Asamblea General, contempla dentro de su Agenda para el año 2030, el objetivo N° 12: *“Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles”*, por medio del cual se impulsa una gestión de carácter sostenible y uso eficiente de los recursos naturales. Dentro de este marco, se busca reducir el desperdicio de alimentos tomando en consideración las pérdidas de alimento en el nivel mundial, aminorar los desechos a través de actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización contemplando las tasa nacionales de reciclado, promover información referente al desarrollo sostenible y estilos de vida que se desenvuelvan en armonía con la naturaleza, así como fortalecer sistemas científicos y tecnológicos para avanzar hacia modalidades de consumo y producción más sostenibles. Lo anterior, siempre enfocado en fomentar la cultura y el consumo de productos nacionales.⁶⁸⁹

Con el estudio de estos indicadores, tanto del Protocolo de San Salvador como de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, se permite conocer si un país está cumpliendo con brindar las condiciones para la satisfacción del Derecho Humano a la Alimentación. En este sentido, se analizará de forma general los puntos anteriores

⁶⁸⁸Resolución N° 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución N° 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 13. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

⁶⁸⁹Resolución N° 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución N° 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) p. 17 - 18. <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

en relación con el contexto actual de Costa Rica.

ii. Acciones por parte del Estado Costarricense, en relación con sus obligaciones derivadas de los parámetros objetivos referentes al derecho humano a la alimentación

En relación con los parámetros objetivos que aportan los instrumentos internacionales, referente a la recepción del derecho en el nivel estatal, se constató que en Costa Rica no sólo se contempla el Derecho Humano a la Alimentación por medio de tratados internacionales que conforman el bloque de constitucionalidad, sino que las obligaciones respecto de estas garantías se derivan de otros preceptos de la misma Constitución Política, la salud y la vida.

En este punto, es relevante mencionar que se observa que los Tribunales De Justicia Costarricenses recurren a otros derechos humanos reconocidos tanto en el nivel internacional como referenciados más expresamente en el ordenamiento jurídico costarricense, como lo son los derechos humanos a la salud y a la vida, esto para resolver sobre cuadros fácticos que corresponden de manera directa con el Derecho Humano a la Alimentación.

En este sentido, es innegable que el Derecho Humano a la Alimentación se relaciona directamente con las otras garantías fundamentales relativas a la vida, a la salud, a la educación e incluso a la protección de un medio ambiente sano y ecológicamente equilibrado. Asimismo, se entiende que las exigencias de estos parámetros de derechos humanos pueden derivarse de los principios generales que informan el Derecho, y en particular esta materia, en los cuales puede tomarse en cuenta la equidad, la justicia y la solidaridad.⁶⁹⁰

No obstante, no hay una referencia directa o expresa al derecho, lo cual también se vislumbra en la carencia de un desarrollo legislativo particular sobre la materia, al no existir una norma marco del Derecho Humano a la Alimentación y de

⁶⁹⁰Luis Fernández, Patricia Sedó, y Shirley Rodríguez. “Reflexiones sobre el Derecho Humano a la Alimentación y las Políticas Públicas en Costa Rica.” Costa Rica: Perspectivas Rurales. Nueva época, Año 14, N°27 (2015) p. 72 <https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/perspectivasrurales/article/view/7610> (Recuperado el 26 de agosto, 2020)

la Seguridad Alimentaria y Nutricional en el país. A pesar de lo anterior sí existen algunas leyes sectoriales asociadas como la Ley orgánica del ambiente, Ley N° 7554 del 4 de octubre de 1995 y sus reformas; Ley Forestal, Ley N° 7575 del 13 de febrero de 1996; Ley de Protección Fitosanitaria, Ley N° 7664 del 8 de abril de 1997; Ley de Biodiversidad, Ley N° 7788 del 30 de abril de 1998; Ley de uso, manejo y conservación de suelos, Ley N° 7779 del 30 de abril de 1998; y la Ley de pesca y acuicultura, Ley N° 8436 del 2 de abril de 2005. Asimismo, se contemplan decretos ejecutivos relacionados, adicionales a los que desarrollan las anteriores leyes, como el Decreto Ejecutivo N° 36910-MEP-S del 22 de noviembre de 2011 y sus reformas, Reglamento para el funcionamiento y administración del servicio de soda en los centros educativos públicos; así como el Decreto Ejecutivo N° 37295-COMEX-MEIC-S del 18 de junio de 2012 que publica y oficializa la Resolución N°281-2012 (COMIECO-LXII) de 14 de mayo del 2012, modificaciones al Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.60:10 "Etiquetado Nutricional de Productos Alimenticios Preenvasados para Consumo Humano para población a partir de 3 años". La anterior normativa se entiende relacionada a la seguridad alimentaria y al derecho humano a la alimentación en tanto se refiere al "Combate de la malnutrición" y a un "Régimen de propiedad y uso de recursos naturales (agua, tierra, semillas, bosques)".⁶⁹¹

Sin embargo, al notar que no existe normativa directa sobre el Derecho Humano a la Alimentación en el sistema costarricense, adicionalmente llama la atención que no se haga mención expresa, a pesar que esta garantía fundamental está reconocida en sí misma por los instrumentos internacionales suscritos por Costa Rica en materia de derechos humanos. De algún modo, esta práctica incide en el carácter justiciable de este derecho, dado que se observa que las referencias son exclusivamente de forma derivada de estos otros parámetros constitucionales.

En un caso reciente, se cuestionó el alcance del derecho a la huelga de los funcionarios públicos educadores, dado que al no asistir a las instituciones, se

⁶⁹¹Esta normativa se referencia en la Plataforma de Seguridad Alimentaria y Nutricional de la CELAC, con apoyo de la FAO y ALADI, como un sistema de información sobre políticas públicas e indicadores que permite caracterizar los elementos que han contribuido a los avances de América Latina y el Caribe en la erradicación del hambre. - Plataforma de Seguridad Alimentaria y Nutricional de la CELAC. "Esquema de Gobernanza y Articulación de Política SAN en Costa Rica." CEPAL: ALADI. (s.f) <https://plataformacelac.org/gobernanza/CRI> (Recuperada el 12 de julio, 2020)

observó la interrupción del servicio de comedores escolares en el sistema de educación pública, el cual es de gran relevancia para la subsistencia y alimentación nutritiva de muchas personas menores de edad. Se observó que el juez de primera instancia confirmó el impacto del servicio de alimentación de las instituciones escolares, pero no mencionó expresamente que existiera una violación al Derecho Humano a la Alimentación. Por su parte, el Tribunal de Apelación no consideró comprobada una afectación y tampoco hizo referencia particular a este derecho humano. En su lugar, en todo el tratamiento judicial del tema se vislumbra:

“(...) Haciendo así efectiva la cláusula social de salvaguarda prevista por el ordinal 61 constitucional, según la cual, el derecho de huelga de los funcionarios y empleados del sector público debe ceder cuando la huelga imponga un sacrificio desmedido de los derechos o intereses de la colectividad destinataria de servicios públicos cuya interrupción prolongada pueda poner en peligro la vida, la salud, la seguridad o la economía pública de toda o parte de la población. (...)

Desde luego que en condiciones tan severas, la interrupción, a causa de una huelga prolongada, de los suministros alimentarios, puede poner en serio peligro la salud y vida de las personas estudiantes en edad escolar. (...)

Este Tribunal no discute la importancia que puede tener el servicio de comedores escolares como complemento para la buena salud de los educandos que reciben el servicio de educación que presta el Estado como derecho fundamental y probablemente, la ausencia de docentes y personal administrativo generó que los estudiantes no asistieran a los centros educativos, empero era responsabilidad del Estado a través de los órganos y entes descentralizados, indicados tomar las medidas oportunas, según su competencia, para que ese especial e importante servicio (comedores escolares) (...)⁶⁹²

De la anterior referencia, puede vislumbrarse, que no hay una mención directa sobre la garantía fundamental a la alimentación, y se considera que este tipo de práctica de los operadores jurídicos atiende al escaso reconocimiento de la autonomía del Derecho Humano a la Alimentación en Costa Rica, así como la falta de definición de su contenido, por lo que se privilegia el recurrir a la derivación de los derechos humanos a la salud y a la vida. En relación a esto puede considerarse que este tipo de práctica:

⁶⁹²Tribunal de Apelación de Trabajo, II Circuito Judicial de San José, Voto N° 00039-2019, de las 10 horas del 19 de febrero de 2019 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-907614> (Recuperado el 24 de agosto, 2020)

“(...) lleva a considerar el origen de la iniciativa de elevar a rango constitucional el DHA, y encontramos que una propuesta inicial, no nace en el gobierno y por lo tanto, son organizaciones civiles, funcionarios universitarios, algunas agencias de cooperación internacional, las que dan soporte a la reivindicación de la alimentación como derecho humano. (...)”

Una iniciativa que en Costa Rica se debate para ser incorporada como reforma en el artículo 50 de la Constitución Política. La alimentación como derecho humano, acarrearía proyectar un marco de relaciones asociativas con normativa de rango constitucional. La pregunta no es si se debe o no incorporar este tema en la constitución, la interrogante sería sobre su importancia como política de estado. En contraste, ¿cuál es el marco cognitivo y contenido de las políticas públicas para garantizar el DHA que Costa Rica debe respaldar?”⁶⁹³

A pesar de que se observan estas debilidades en la aplicación jurídica de los operadores, siendo que el reconocimiento del derecho humano a la alimentación no se manifiesta de forma explícita y no se recurre a este, se puede observar que desde la perspectiva de la creación de políticas públicas⁶⁹⁴ sí se apuesta por determinar con mayor claridad el derecho humano a la alimentación como norte, en aras de aumentar la realización de esta garantía fundamental. Lo anterior a través de la articulación interinstitucional, así como la implementación de programas y sistemas que arrojen indicadores sobre el estado nutricional y la atención de grupos vulnerables. No se omite reconocer que existen condiciones que dificultan la puesta en práctica de estas políticas, en razón de los complejos requisitos de planificación y una crisis fiscal profunda que afecta la gestión y la ejecución de los recursos para llevar a cabo estos programas.⁶⁹⁵ A pesar de lo anterior, la importancia de este tema

⁶⁹³ Luis Fernández, Patricia Sedó, y Shirley Rodríguez. *“Reflexiones sobre el Derecho Humano a la Alimentación y las Políticas Públicas en Costa Rica.”* Costa Rica: Perspectivas Rurales. Nueva época, Año 14, N°27 (2015) p. 84 <https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/perspectivasrurales/article/view/7610> (Recuperado el 26 de agosto, 2020)

⁶⁹⁴ *“Los países desarrollados dedican una gran cantidad de sus recursos económicos a promover la productividad en agricultura y el desarrollo rural. Mientras su política agroalimentaria se dirige a dar una mayor seguridad al consumidor, incorporando normas y principios alimentarios en toda la cadena agroalimentaria (normas de salud, ambiente, control, protección al consumidor); y a generar mecanismos eficientes y nuevos Entes regionales (como la Autoridad Alimentaria Europea), para lograr un control integrado de las actividad productivas y conexas; en Centroamérica se buscan políticas que resuelvan las necesidades básicas de la población rural; no se trata solo de problemas de “seguridad en la salud del consumidor”, sino más bien problemas estructurales integrales.”* - Enrique Ulate. *Introducción al Derecho Agroalimentario.* (Costa Rica: Editorial Jurídica Continental, 2008) p. 122.

⁶⁹⁵ Luis Fernández, Patricia Sedó, y Shirley Rodríguez. *“Reflexiones sobre el Derecho Humano a la Alimentación y las Políticas Públicas en Costa Rica.”* Costa Rica: Perspectivas Rurales. Nueva época, Año 14, N°27 (2015) p. 77

es incuestionable, se entiende que: *“El diseño y la gestión de una política de seguridad o soberanía alimentaria y nutricional se justifican por las implicaciones económicas, sociales y políticas que hacen que diferentes actores, incluido el gobierno, se involucren en su atención y es además un tema que los medios mediáticos informan.”*⁶⁹⁶

En este sentido, el desarrollo de programas y política pública nacional ha sido más directo y referencia, en específico, el tema en cuestión, en tanto:

*“El Plan Nacional de Salud para Costa Rica 2010-2021, establece en el Objetivo específico 2.3 y 5.1: Promover la seguridad alimentaria y nutricional mediante sistemas de producción, comercialización y consumo de alimentos propiciadores de la salud, bajo criterios de inocuidad y sostenibilidad socio-ambiental; y en el Objetivo específico 3.7, indica: Mejorar el estado nutricional de la población en general, con énfasis en grupos en condición de pobreza, vulnerabilidad y exclusión. Asimismo, el objetivo 6.3 señala: Promover una infraestructura física para la producción, conservación, distribución, preparación y consumo de alimentos con el fin de garantizar una seguridad alimentaria y nutricional como derecho de la población.”*⁶⁹⁷

Aunado a lo anterior, existe específicamente la Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011-2021 (PNSAN 2011-2021) con el objetivo de *“identificar y articular las acciones necesarias que contribuyan a mejorar el estado nutricional de la población.”*⁶⁹⁸ Asimismo, Costa Rica cuenta con un Plan Nacional de Desarrollo e Inversión Pública del Bicentenario 2019-2022 (PNDIPB 2019-2022), y dentro de las áreas estratégicas de articulación presidencial referentes a la Salud y Seguridad Social, en la sección de sus desafíos, se encuentra

<https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/perspectivasrurales/article/view/7610> (Recuperado el 26 de agosto, 2020)

⁶⁹⁶ Luis Fernández, Patricia Sedó, y Shirley Rodríguez. *“Reflexiones sobre el Derecho Humano a la Alimentación y las Políticas Públicas en Costa Rica.”* Costa Rica: Perspectivas Rurales. Nueva época, Año 14, N°27 (2015) p.83 <https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/perspectivasrurales/article/view/7610> (Recuperado el 26 de agosto, 2020)

⁶⁹⁷ Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011 - 2021. Ministerio de Salud. Gobierno de Costa Rica (2011) p. 21. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/biblioteca-de-archivos/sobre-el-ministerio/politcas-y-planos-en-salud/politicas-en-salud/1106-politica-nacional-de-seguridad-alimentaria-y-nutricional-2011-2021/file> (Recuperado el 11 de marzo, 2019)

⁶⁹⁸ Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011 - 2021. Ministerio de Salud. Gobierno de Costa Rica (2011) p. 7. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/biblioteca-de-archivos/sobre-el-ministerio/politcas-y-planos-en-salud/politicas-en-salud/1106-politica-nacional-de-seguridad-alimentaria-y-nutricional-2011-2021/file> (Recuperado el 11 de marzo, 2019)

*“promover la comercialización y acceso de alimentos saludables a personas menores de edad (alimentos bajo en grasas saturadas, bajos ácidos grasos trans, reducidos en azúcares y sal)”;*⁶⁹⁹ así como *“fomentar el acceso a espacios para el ejercicio físico, la recreación y hábitos de alimentación saludables, con énfasis en las personas menores de edad.”*⁷⁰⁰ Por otro lado, el PNDIPB 2019-2022 observa dentro de las áreas estratégicas de articulación presidencial referentes a la Seguridad Humana, una intervención estratégica con el *“Programa Nacional de Red de Cuido en el marco de los ODS 1 y ODS 2.”*⁷⁰¹ Como seguimiento de lo anterior, se miden la satisfacción de las necesidades básicas de acuerdo con la capacidad de *“acceder a una vivienda, a los servicios sanitarios, a la educación básica y contar con un ingreso mínimo. La línea de pobreza por ingreso se mide con valor per cápita (valor por persona) de la Canasta Básica Alimenticia (CBA) de acuerdo con su aporte calórico y su frecuencia de consumo.”*⁷⁰²

De igual forma, dentro del PNDIPB 2019-2022 se establece que, según datos del año 2017 la cobertura con la que contaba el país de agua potable era del 94%;⁷⁰³ no obstante *“el manejo de residuos y el tratamiento de aguas residuales presentan un rezago importante en comparación con los países de la OCDE. Solo el 14% del agua contaminada a nivel nacional recibe un proceso de saneamiento”*⁷⁰⁴, por lo que dentro de los objetivos también se encuentra el *“aumentar la cobertura de abastecimiento de agua de calidad potable a la población abastecida por*

⁶⁹⁹ Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 245. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷⁰⁰ Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 246. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷⁰¹ *“Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria, la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible.”* Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 227. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷⁰² Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 220. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷⁰³ Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 244. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷⁰⁴ Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p.121. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

*Asociaciones Administradoras de Acueductos Rurales (ASADAS).*⁷⁰⁵

Dentro de los compromisos financieros y presupuestarios del Estado, el PNDIPB 2019-2022 determina que en el Sistema de Banca para el Desarrollo (en su colocación de créditos 2016-2017), el 86% fue para las actividades agropecuarias, comercio y servicios.⁷⁰⁶ Además, en su área estratégica se conoce una sección específica en relación con la Innovación, Competitividad y Productividad, dentro de la cual se dispone como una intervención estratégica el *“aseguramiento de PYMES con pólizas de Riesgos del Trabajo, de agricultores independientes y de Pymes agrícolas con pólizas del Seguro Agrícola.”*⁷⁰⁷ De igual forma, otra intervención estratégica es la relacionada con el Programa Nacional de Protección del Patrimonio Agropecuario Nacional y la Salud Pública que busca: *“aumentar el control y vigilancia zoo y fito sanitaria para la protección del patrimonio agropecuario nacional, la salud pública y el ambiente.”*⁷⁰⁸

Referente a la capacidad estatal, Costa Rica cuenta con el Ministerio de Agricultura y Ganadería, ente que se encarga de:

*“(…) impulsar la dignificación de las familias rurales de pequeños y medianos productores de los territorios rurales, promoviendo el desarrollo de capacidades técnicas y de gestión empresarial en los sistemas productivos y en las organizaciones agropecuarias, que promuevan la competitividad, equidad y sostenibilidad social, económica y ambiental de la actividad agropecuaria.”*⁷⁰⁹

En este sentido, el PNDIPB 2019-2022 dentro de las áreas estratégicas de Salud y Seguridad Social, determina como una inversión estratégica el *“Desarrollo de*

⁷⁰⁵ Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 251. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷⁰⁶ Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 12. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷⁰⁷ Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 156. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷⁰⁸ Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 134. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷⁰⁹ Ministerio de Agricultura y Ganadería. *“Acerca del MAG.”* Costa Rica: MAG. http://www.mag.go.cr/acerca_del_mag/ (Recuperada el 12 de julio, 2020)

la infraestructura para cumplir con las necesidades en materia de salud, nutrición, deporte y recreación.”⁷¹⁰ Igualmente, dentro de sus objetivos se puntualiza “mejorar la infraestructura de CEN CINAI para fortalecer los servicios de nutrición preventiva. Atención y Protección Infantil, promoción del crecimiento y desarrollo infantil.”⁷¹¹ De acuerdo con lo anterior, los proyectos de inversión que sobresalen son “Construcción o mejora de Centros de Educación Nutrición y de Centros Infantiles de Atención Integral (CEN-CINAI). Construcción del sistema de abastecimiento de agua potable para la zona oeste de San José.”⁷¹² También dentro de sus objetivos se establece: “Mejorar las condiciones de salud de la población para vivir más años libres de enfermedades y sin discapacidades mediante el fomento de estilos de vida saludables y la ampliación del Seguro de Enfermedad y Maternidad (SEM) y del Seguro de Invalidez, Vejez y Muerte (IVM).”⁷¹³

De igual modo en el área estratégica de Innovación, Competitividad y Productividad, dispone como una Intervención estratégica el “Desarrollo de productos diferenciados para el sector productivo agroalimentario para la generación de productos de mayor valor agregado”⁷¹⁴, además se dispone como una acción de importancia la implementación de un “Programa Nacional de Control Oficial de Calidad de Semillas”, el cual posee el objetivo de “controlar el cumplimiento de normas oficiales de calidad de semilla demandada en el mercado para una mayor competitividad del Sector Agropecuario.”⁷¹⁵ De igual manera, dentro del área estratégica de Desarrollo Territorial se conoce el Programa Nacional de

⁷¹⁰Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 253. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_ByIVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷¹¹Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 254 - 255. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_ByIVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷¹²Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 305. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_ByIVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷¹³Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 247. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_ByIVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷¹⁴Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 126. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_ByIVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷¹⁵Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 136. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_ByIVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

mercados regionales, el cual dentro de sus objetivos determina el *“fortalecer el sistema de comercialización de productos hortofrutícolas, pesqueros, acuícolas y otros alimentarios en las regiones Chorotega, Brunca, Huetar Caribe y pacífico Central.”*⁷¹⁶ Al mismo tiempo, es importante mencionar que este PNDIPB 2019-2022 especifica que el 74% de la exportación de bienes, entre el 2012 y 2017, *“se concentran en los sectores agrícola, equipo de precisión y médico, alimentario, eléctrico y electrónica.”*⁷¹⁷

Referente al estudio de precios de alimentos se podría considerar PIMA-CENADA, ente que se caracteriza por ser una *“institución pública que promueve y contribuye al mejoramiento del sistema agroalimentario, mediante el desarrollo y venta de servicios para el mercadeo de productos agroalimentarios, dirigidos a agentes de comercialización, para satisfacer las necesidades de los clientes que participan en la agrocadena, colaborando así con la seguridad alimentaria del país.”*⁷¹⁸ No obstante, el estudio que arroja no se considera por los agricultores entrevistados que refleje de forma precisa los precios de los bienes, o que se utilice como herramienta para tener un mejor retorno y un ingreso justo en la actividad del productor al comercializar la distribución de los bienes con los supermercados.

Respecto al tema de igualdad y la no discriminación, si bien el PNDIPB 2019-2022 no establece una relación directa con el tema de la diversidad cultural, en conexión a la alimentación, si muestra dentro de los desafíos de la seguridad humana el:

“(…) desconcentrar los servicios culturales para que población de las zonas rurales pueda acceder a la diversidad cultural del país, siendo estratégico el establecimiento de alianzas con instituciones y empresas privadas locales donde se dinamice la oferta de actividades artístico culturales (música, literatura, teatro, danza; entre otros), más allá de la región Central, siendo clave la promoción de la cultura, de manera que más personas tengan acceso, disfruten de la riqueza cultural

⁷¹⁶ Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 121.. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷¹⁷ Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 244. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷¹⁸ PIMA - CENADA. *“Quiénes somos.”* Costa Rica (s.f) <http://www.pima.go.cr/quienes-somos/> (Recuperada el 9 de julio, 2020)

*del país y fortalezcan la identidad, autenticidad y los valores del ser costarricense y entornos seguros.*⁷¹⁹

En cuanto a la sostenibilidad de producción en relación con el cambio climático, se puede mencionar que el PNDIPB 2019-2022, en su área estratégica de Desarrollo Territorial, cuenta como meta para el período 2020 la: *“Implementación de Estrategias de Adaptación a los Efectos del Cambio Climático con la introducción de Tecnologías Amigables con el Ambiente que permitan el uso hídrico y el establecimiento de módulos forrajeros y huertas familiares como Seguridad Alimentaria en Unidades Productivas del cantón de Nicoya.*”⁷²⁰

Por su parte, alusivo a la información y a la participación, el PNDIPB 2019-2022 en el área estratégica de educación para el desarrollo sostenible y la convivencia, cuenta dentro de sus objetivos con *“implementar en los colegios técnicos profesionales del área agropecuaria programas de agricultura de precisión.*”⁷²¹

Habiendo hecho referencia a las obligaciones que tiene el Estado Costarricense, que adquiere de acuerdo a la condición que tiene este derecho humano en el país, derivada de su desarrollo internacional y dadas las consignas internacionales que hace propias, además de las interpretaciones que se han dado a nivel jurisprudencial interno, puede observarse que el actuar público de Costa Rica se orienta en gran medida al cumplimiento de los indicadores que miden el progreso del desarrollo de condiciones del Derecho Humano a la Alimentación, y los incluye en su planificación de desarrollo nacional. Lo anterior tomando en cuenta los elementos para brindar las condiciones o desarrollar programas y políticas públicas para que la población tenga disponibilidad de alimentos, tanto en calidad como en cantidad, de manera estable -como aspecto compensador ante situaciones de inseguridad o vulnerabilidad alimentaria-, y con un acceso económico y físico a

⁷¹⁹Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 206. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷²⁰Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 302. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

⁷²¹Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022) p. 275. https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA (Recuperada el 9 de julio, 2020)

alimentos nutritivos que permitan que el consumo y la utilización biológica se lleven a cabo de acuerdo a condiciones dignas, mínimas de una vida sana y de calidad.

Esto no implica que no haya áreas de mejora significativa, y en ese sentido es que cobra importancia la relación entre los elementos de la seguridad alimentaria - junto con los factores que pueden amenazarla y aumentar la vulnerabilidad alimentaria del país-, de la mano del contenido del derecho humano a la alimentación, que se ha desarrollado en este trabajo -tomando en cuenta los indicadores de progreso para medir el cumplimiento de este derecho humano que puede ser difícil de visualizar desde una perspectiva abstracta-.⁷²²

Lo anterior en tanto otorga elementos para concretar los espacios débiles desde una problemática particular y aterrizada en la práctica, que en este caso es la relación comercial entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas, lo cual se plasma en un contrato que contiene en su ejecución prácticas desleales y abusos que no encuentran solución o respaldo jurídico directo en la actualidad, y se desarrollaron en el presente trabajo como las cuatro aristas de desequilibrios contractuales, a saber: 1) ausencia de contratos por escrito y negociación adhesiva, 2) modificaciones intempestivas a los contratos, 3) transferencia desleal del riesgo comercial, y 4) represalias y terminación desleal de la relación comercial; y siendo que además concurren en un sector agrícola debilitado y envejecido, que requiere un reforzamiento de sus opciones de mercado, financieras, de habilidades y conocimiento, así como de políticas públicas de comercio exterior que propugnen un equilibrio de factores como la importación y las medidas de salvaguarda comercial adoptadas por países socios, con la producción nacional costarricense.

⁷²²De conformidad con el artículo 16 punto 4 de la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales, se establece que: *“Los Estados adoptarán todas las medidas apropiadas para garantizar que sus políticas y programas relativos al desarrollo rural, la agricultura, el medio ambiente y el comercio y la inversión contribuyan efectivamente a la preservación y ampliación de las opciones en cuanto a los medios de subsistencia locales y a la transición hacia modos sostenibles de producción agrícola. Siempre que sea posible, los Estados favorecerán la producción sostenible, en particular la agroecológica y biológica, y facilitarán la venta directa del agricultor al consumidor.”* - Naciones Unidas. *“Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales. Resolución aprobada por el Consejo de Derechos Humanos el 28 de setiembre de 2018.”* Asamblea General, Naciones Unidas, 2018. https://digitallibrary.un.org/record/1650694/files/A_HRC_RES_39_12-ES.pdf (Recuperado el 4 de setiembre, 2020)

Dichos componentes de la situación de vulnerabilidad alimentaria deben ser atendidos por los Estados comprometidos con el derecho humano a la alimentación, desde una óptica integral que conjugue elementos de seguridad alimentaria y soberanía alimentaria, en tanto *“las políticas de seguridad alimentaria implementadas hasta ahora, priorizan el cultivar lo más rentable e importar el resto de productos necesarios, lo que nos hace vulnerables a los vaivenes de los precios del mercado internacional de alimentos.”*⁷²³

A este punto es conveniente recordar que el presente trabajo aspira a estudiar cuáles son las implicaciones y posibles afectaciones de un fenómeno estrictamente comercial y económico, como es el contrato de distribución, sobre un derecho fundamental y de suma importancia para la sobrevivencia del ser humano a través de la alimentación. Lo anterior realizado desde la observación de la realidad del país, y la realidad en la que se desenvuelven comercialmente dos actores de suma importancia para la disponibilidad, acceso y obtención de alimentos de la población en Costa Rica, los cuales son las figuras del distribuidor minorista de alimentos y sus proveedores agrícolas.

Adicional a esto, es importante el aspecto de la problemática que se observa desde la macroeconomía, que aporta a este estudio elementos que en principio no son jurídicos -como los elementos que se han expuesto conforman y ejemplifican la vulnerabilidad y la seguridad alimentaria-, pero que dan contenido y permiten informar la aplicación del Derecho, y por lo cual resulta de relevancia la política de comercio exterior que afecte la producción nacional y los elementos internos que debilitan el sector agrícola.

Esto al resaltar además, que al contexto inicial del trabajo, que se desarrolló preliminarmente con un enfoque prospectivo desde una situación global en la cual no se concretaban tan claramente las amenazas a la seguridad alimentaria, se suma la pandemia generada por la enfermedad COVID-19 y sus consecuencias en la economía y el comercio internacional, que aterrizan esos peligros y exponen la importancia de reflexionar sobre la vulnerabilidad alimentaria y tener herramientas

⁷²³Otto Salas Murillo. *“Seguridad alimentaria y nutricional: expertos critican políticas sobre seguridad alimentaria del país.”* Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Oficina de Divulgación e Información de la Universidad de Costa Rica (2011). <https://www.ucr.ac.cr/noticias/2011/06/29/seguridad-alimentaria-y-nutricional.html> (Recuperado el 4 de junio, 2019)

para medir cuándo existe o no, y cómo debe reforzarse el sector productivo alimentario nacional, desde la observancia de indicadores que componen el derecho humano a la alimentación. Lo anterior en tanto se retira el valor especulativo de la propuesta que plantea este trabajo, y en su lugar, se resaltan las dificultades de los productores nacionales, tanto en el nivel individual como sectorial, en su papel de contrapartes de los contratos de distribución de alimentos y como actores del mercado costarricense.

CONCLUSIONES

Habiendo realizado el precedente desarrollo capitular y de conformidad con la estructura del mismo, se procede a puntuar las conclusiones a las que llega este trabajo de investigación, en relación con el problema que plantea, al cuestionar si: *¿Existe la necesidad de adoptar una normativa que regule el contrato entre los grandes distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas, para prohibir las prácticas desleales y abusivas que afectan el funcionamiento del mercado de alimentos y que repercuten en la adecuada realización del derecho humano a la alimentación?*

1. Como punto de partida, se reconoció la **importancia de la figura de distribución comercial** que permite atender las exigencias del tráfico mercantil, por su capacidad de alcance a efectos de posicionar los diferentes productos que se encuentran en el mercado, así como ahorrar tiempo y recursos, volviéndose una figura jurídica contractual de relevancia también desde una perspectiva económica, la cual se distingue de otros esquemas contractuales. Lo anterior, al atender al **Objetivo General** de esta investigación, para *“realizar un análisis jurídico de la relación entre los grandes distribuidores minoristas (cadenas de supermercados) y sus proveedores agrícolas, y sus implicaciones en la realización del derecho humano a la alimentación.”*

Se concluye que la distribución comercial en sentido estricto es un contrato nominado, que no se subsume en otras categorías genéricas de figuras contractuales, en tanto tiene una función económica particular y como característica distintiva principal ostenta una permanencia en el tiempo, al ser un contrato de tracto sucesivo. Se constata que no existe un marco normativo expreso para la distribución comercial, ya que atienden a una atipicidad legal. Esto, no ha impedido que los actores del comercio hayan desarrollado una especie contractual nueva, en función de las necesidades sociales y la autonomía de la voluntad, constituyéndolo en un esquema socialmente típico.

De este modo, no debe ser confundida la figura en estudio con el contrato de compraventa, el cual se caracteriza por ser un contrato típico y nominado, cuya

normativa principal se ve regulada en el Código Civil, expandiendo su regulación en el Código de Comercio cuando se trata de transacciones mercantiles.

Por esta razón, el contrato de distribución cuenta con una duración en el tiempo, la cual se contempla como un requisito *sine qua non* de este tipo de contratos, además de su aprovisionamiento continuo que no se agota en la transacción de una compraventa en singular. Lo anterior, enfocado a la existencia de una estabilidad de la relación contractual y que permite englobar un grupo de transacciones a lo largo del tiempo, basadas en una relación de confianza, con el propósito de que ambas partes obtengan el beneficio que se procura de la relación comercial. Es por este motivo que, si bien es cierto la relación contractual se puede extinguir de conformidad con los principios del derecho de los contratos con una duración a largo plazo, es en razón del principio de fuerza vinculante del contrato que ninguna de las partes puede terminar de forma anticipada e intempestiva la relación comercial.

Ahora bien, desde la base teórica se concluye que las **partes principales** que intervienen en el contrato de distribución comercial son el **proveedor** y el **distribuidor**, quienes durante el desarrollo de su relación cuentan con obligaciones en específico, siempre manteniendo su autonomía. El modelo general del contrato de distribución se caracteriza porque las prestaciones entre las partes se presumen equivalentes, partiendo de un equilibrio contractual, y que tanto proveedor como distribuidor conocen las ventajas y desventajas que se obtendrán del negocio. Además, se interpreta que en este contrato existe una valoración de las partes contractuales sobre las características específicas de su contraparte, en atención a sus capacidades y conocimientos. El distribuidor es quien debe pagar un precio por el bien recibido, así como mantener cierta cantidad de pedidos de forma constante. Por su parte, el proveedor debe entregar el bien en el plazo y las condiciones estipuladas.

2. Desde esta perspectiva, el contrato de distribución se cataloga como un contrato de colaboración, por medio del cual **siempre deben regir los principios de lealtad comercial y buena fe** entre las partes, lo que lleva a un mejor desarrollo del contrato, siendo estos principios la base esencial a ser respetada en la ejecución de la relación comercial. Esto en el tanto, desde la teoría general de los contratos, se

busca aminorar la existencia de prácticas que atenten y perjudiquen en mayor medida a una de las partes, y es por ello que se busca mitigar los enriquecimientos desproporcionados, las prácticas abusivas o desleales y el ejercicio anormal o antisocial de los derechos de un contratante, mediante los principios de protección que se pueden extraer del Derecho de los Contratos.

En el modelo general del contrato en cuestión, el distribuidor, al obtener beneficios económicos por la reventa de los productos, debe asumir todos los riesgos de su actividad comercial. Asimismo, como se estableció en el encuadre teórico de base, al contemplar sólo las características del modelo general del contrato en abstracto, podría asumirse al distribuidor como la parte con menor capacidad de decisión de la relación comercial, en el entendido que el productor se interprete como la parte que en mayor medida define y establece las cláusulas del contrato, referentes a la determinación del precio y a la forma en la que deben distribuirse sus productos. En este sentido, de sólo analizar la teoría, podría interpretarse que el distribuidor ostenta una función accesoria a la actividad ordinaria del productor. Sin embargo, es de importancia resaltar la conclusión a la que arriba el presente trabajo, en tanto **la teoría debe cotejarse con la práctica**, en cada tipo de contrato en específico y acuerdo con las condiciones en las que estos se desarrollan.

De este modo, no debe partirse de una aceptación dogmática de esas posiciones teóricas, ya que es importante contemplar la situación particular de las partes de un contrato y las características del sector en el que se desarrollan sus actividades. Si una de ellas cuenta con mayor poder económico y técnico -ya sea el productor o el distribuidor- se podría estar ante una negociación definida principalmente por la parte más fuerte, o en su lugar una negociación más horizontal en caso de que las partes cuenten con un poder similar o equivalente.

3. Se constata desde la teoría contractual que la relación comercial de distribución **puede dar pie a un contrato verbal o escrito**. Sin embargo, desde la perspectiva del presente trabajo se recomienda que los acuerdos sean plasmados en un documento, al observar la importancia del valor de la seguridad jurídica. Dado que al establecerse por escrito se considera que ambas partes puedan tener mayor claridad sobre los extremos de sus obligaciones, esto contribuye a la estabilidad del

contrato en el tiempo y en caso de existir disputas, puedan contar con material probatorio y mayores elementos para determinar la existencia de incumplimientos a las obligaciones contractuales, al evitar los abusos interpretativos también en esta materia.

Desde la teoría general de los contratos, se parte del elemento básico que exista una **libre negociación** entre las partes, en cuanto a la determinación en detalle de los acuerdos de la relación comercial. Sin embargo, en atención al desarrollo del comercio y a la prestación de servicios en masa, se contempla que los contratos de distribución también pueden llevarse a cabo desde una **negociación de tipo adhesiva**, en la cual los términos y condiciones del contrato son impuestos por una de las partes, y la otra ve limitada su libertad al hecho de decidir si opta o no por dichos extremos. Es así como se arriba a la conclusión en el presente trabajo, que la potestad de negociar libremente se puede ver gravemente alterada en los contratos de distribución que se lleven a cabo con este tipo de negociación, si no se cuenta con mecanismos de protección para la parte más débil, en tanto pueden darse con mayor medida prácticas comerciales desleales o situaciones abusivas en los contratos de adhesión, en razón de sus características.

4. A este punto, la presente investigación se refirió a la interrogante que surge, atendiendo al **primer objetivo específico** de este trabajo, para: *“determinar cuál es el Derecho aplicable a estas relaciones, para identificar si es necesaria una mayor intervención o regulación tendiente a evitar abusos o prácticas comerciales desleales entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores.”* Esto dado que, de los elementos con los que se distingue al contrato de distribución, se plantean diferentes marcos normativos posibles de aplicación, bajo el entendido que no existe una legislación especial que contemple y regule la totalidad de la materia particular. Con miras a identificar la respuesta, el presente trabajo de investigación partió de la comprensión que el contrato de distribución en su modelo general es, en primera instancia, y de conformidad con la normativa vigente, una relación objeto de tutela del Derecho Mercantil ordinario. Lo anterior debido a que desde un criterio objetivo, estas relaciones se caracterizan porque su objeto principal es el intercambio a título oneroso de bienes, y desde un criterio subjetivo, ambas partes del contrato ostentan el carácter de comerciantes.

De igual forma, referente a la determinación del derecho aplicable a este tipo de relaciones contractuales, surge la interrogante del papel que juega el Derecho de la Competencia, en la aplicación y valoración del contrato de distribución. A este respecto, se consideró que el Derecho a la Competencia es un eje transversal que se debe tomar en consideración para todas las relaciones comerciales. En razón de lo anterior, si bien es cierto que el Derecho de la Competencia no es el derecho aplicable de forma directa al modelo general del contrato de distribución, como sí lo es el Derecho Comercial, siempre se deberán emplear elementos de regulación de la competencia en estas relaciones, con el fin de atender las situaciones que se puedan presentar en caso de existir alguna transgresión o comportamiento abusivo, en lo que se refiere al desarrollo de prácticas monopolísticas que limiten el acceso al mercado o prácticas abusivas de una posición dominante. Es por ello que tanto el Derecho de la Competencia como el Derecho Comercial son aplicables a la relación de distribución en su modelo general y se encuentran en una lógica de superposición, permitiendo contar con mayores herramientas para analizar los equilibrios contractuales.

Se determina que dicho marco general del contrato de distribución comercial, es un esquema amplio que se presume aplicable a todos los contratos de distribución para el **abastecimiento de cualquier tipo de bien** que se quiera comercializar, desde instrumentos de oficina, tecnología, vehículos automotores, herramientas, productos médicos, industria textil, hasta bienes de construcción, por mencionar algunos ejemplos, y la presente investigación se plantea en este punto, si dicho marco es aplicable tal cual se manifiesta en su modelo general, a los contratos de distribución alimentaria. Esto con el fin de determinar si se requiere una regulación específica y distinta, en caso que no se acople, y partiendo que los alimentos se distinguen de otras categorías de bienes, en tanto son fuente principal de cumplimiento del derecho humano a la alimentación.

5. Se analizó la **experiencia del sector agrícola costarricense**, en sus relaciones comerciales con los supermercados, distribuidores minoristas de alimentos por excelencia, dado su desarrollo histórico como figura comercial y la conveniencia que significan para el consumidor final. Es por ello que se llevaron a cabo **entrevistas exploratorias** a productores pertenecientes al sector, así como a organizaciones de productores agrícolas y a representantes de supermercados, para

poder conocer la realidad de la práctica en el país, en atención a la carencia de información sobre esta relación comercial desde los estrados judiciales y la doctrina-

De esta forma, se concluye que en la ejecución de estos contratos entre los distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas, se dan cuatro grupos de prácticas que reflejan los desequilibrios de la relación comercial, y que evidencian la **inadaptación del modelo general al ámbito alimentario**, a saber: 1) ausencia de contratos por escrito y negociación adhesiva, 2) modificaciones intempestivas a los contratos, 3) transferencia desleal del riesgo comercial, y 4) represalias y terminación desleal de la relación comercial.

Así las cosas, se vislumbra que, al aplicar las reglas generales mercantiles del contrato de distribución al ámbito alimentario, se dan problemas entre las partes, teniendo una mayor desventaja la parte proveedora, en tanto está manejando productos perecederos, que ya de facto llevan complicaciones para el agricultor. Como consecuencia, se infiere que el esquema general del contrato de distribución no es un marco conveniente para las dos partes de la distribución de productos perecederos, en tanto habilita un gran espacio para que se adopten comportamientos injustos y se den prácticas desleales y abusivas por la parte más fuerte de la relación -el distribuidor-, al afectar a quien se encarga de producir alimentos. Esta situación pone en entredicho la presunción idealista que existe una igualdad jurídica en la relación contractual de distribución y, al contrario, la práctica de distribución agrícola muestra una desigualdad entre las partes, que a pesar de perseguir teóricamente un objetivo común, no pueden manifestar ambas su voluntad en condiciones equivalentes.

5.a. Sobre el primero de estos grupos que reflejan los desequilibrios de la relación comercial, que se refiere a la **ausencia de contratos por escrito y negociación adhesiva**, la presente investigación puede concluir que en la práctica de la distribución de alimentos no se presenta un contrato escrito que condense las obligaciones y condiciones del mismo. A este respecto, se resalta que esta práctica no se consideran *per se* como abusiva o desleal; no obstante, sí se consideran como situaciones inconvenientes, ya que facilita la aplicación de otras prácticas que sí se determinan como prácticas desleales o abusivas. Se constata, que lo que se presenta son una serie de intercambios informales por las partes, ya sea de forma verbal, por

mensajes de texto o mediante la solicitud de ciertos documentos de información aislados. En este sentido, si bien se cuenta con algunos parámetros sobre calidad, cantidad, periodicidad y precio, estos son usualmente definidos unilateralmente por la parte distribuidora. De este modo, no existe una libre negociación entre las partes, y la negociación que se da es de tipo adhesivo, aunque no se cuenta con un pliego de cláusulas de forma escrita.

5.b. Dado lo anterior, se concluye que no existe una claridad de los extremos a los que se encuentran obligadas las partes, por lo que los distribuidores aprovechan este espacio para variar sin aviso las condiciones del contrato. En este sentido, toma relevancia el segundo grupo de prácticas desequilibradas, en referencia a las **modificaciones intempestivas a los contratos**. Estas se observan en el establecimiento de promociones o descuentos de forma intempestiva, cancelación de pedidos sin la debida antelación, evaluación de los productos de cara al ingreso al supermercado, inconsistencias en cuanto a las exigencias de calidad de los bienes, la cantidad de oferta de producto y la comparación con los requerimientos que se tienen para los productos importados. Además, se concluye que existe plazos excesivamente prolongados en los pagos realizados al productor por la entrega de sus productos por parte del distribuidor, ya que se evidencia que éste no efectúa el pago contra la entrega periódica del producto, quedando usualmente cuentas por cobrar a favor del productor. Lo que afecta a estos últimos, debido a que requieren el dinero para continuar con su actividad de producción.

Así, se concluye que no hay un poder real de negociación en igualdad de condiciones, sino que es el distribuidor quien ostenta el mayor peso de decisión, a diferencia de lo propuesto en la teoría del modelo general, que considera al productor (proveedor) como la figura predominante. En realidad, el distribuidor determina de forma casi absoluta el precio, presentándose una tendencia hacia el pago de precios bajos que no atienden parámetros objetivos de definición, y que terminan siendo muy inferiores al precio de referencia establecido por PIMA-CENADA.

Lo anterior al observar el fenómeno cíclico que sucede cuando el distribuidor minorista realiza cancelaciones de pedidos, y el productor debe posicionar su producto en el mercado agrícola. Lo que llega a impactar de manera directa la oferta

de los bienes agrícolas, al implicar una reducción de los precios en promedio, parámetro que después utilizan los supermercados como referencia a su beneficio. Se resalta de la investigación realizada que en estas operaciones no se toma en cuenta la posible afectación en la calidad para el consumidor, el funcionamiento del mercado y en la economía del productor, aspectos que se ven seriamente afectados.

5.c. El tercer grupo de desequilibrios del esquema contractual de distribución de alimentos, se refiere a la existencia de una **transferencia desleal de riesgo comercial**. Lo anterior en razón de al productor se le hace incurrir algunas veces en el pago de gastos operativos, que normalmente corresponden a la actividad del supermercado.

5.d. El cuarto grupo de desequilibrios del esquema contractual de distribución de alimentos, se refiere a las **represalias y terminación desleal** de la relación comercial. Esto en tanto, las partes no determinan de manera precisa en el contrato algún tipo de condición resolutoria o cláusulas que contemplen sanciones contractuales. A pesar de lo anterior, se constata según las entrevistas que los distribuidores minoristas de alimentos aplican en cierta medida sanciones que no son pecuniarias, pero que se podrían considerar como sanciones “estratégicas” a modo de penalidad, haciendo muy inestable la seguridad contractual y esto puede alterar la planificación comercial del productor.

De este modo se refuerza la conclusión, sobre la inadaptación del modelo contractual de distribución de forma general al esquema de distribución alimentaria, en tanto el productor no cuenta con la capacidad de ejercer sus derechos contractuales con libertad, ya que no ostenta un espacio de confianza con la contraparte. Así se concluye que, en la práctica, el productor no se encuentra en condiciones de rechazar u oponerse a exigencias comerciales impuestas por el distribuidor, por el miedo de que no se concrete su negocio y las pérdidas que eso le significaría, ya que incluso puede resultar en la salida del productor del mercado.

6. Se concluye que se dan problemas al aplicar las reglas del esquema contractual general que se utiliza para todo tipo de bienes, cuando éste se intenta encajar con los contratos que versan sobre productos agrícolas. Lo anterior en tanto

se parte que existe, de base, una libertad e igualdad contractual absoluta entre las partes, además del respeto de los principios de buena fe y lealtad comercial. En este caso se ha observado, del análisis de los testimonios de los agricultores entrevistados, que no es posible aplicar esas reglas sin consideraciones especiales, dado que hay grandes diferencias de peso económico y de conocimiento entre las partes que alteran el equilibrio contractual, además que en muchas ocasiones se vulneran los principios que deben regir la relación.

En atención a lo anterior, se propuso la **necesidad de restablecer el equilibrio** de los intereses que plantea el contrato de distribución comercial de alimentos. En primer lugar, se vislumbró la posibilidad que exista una intervención judicial para conservar el balance económico en la correlatividad de las prestaciones; esto sin obviar la dificultad probatoria y de acceso que podría presentarse para la parte productora en esta vía.

7. Por otro lado, se cuenta con un marco general desde el Derecho Comercial, y un marco normativo especial de protección ante las posibles prácticas monopolísticas, prácticas comerciales desleales, así como la protección, desde la teoría general del Derecho de los Contratos, ante cláusulas abusivas en contratos de adhesión, además de la existencia de una tutela especial al productor agrícola. De este modo, podría pensarse que, con el **estado normativo actual**, es decir con el Derecho Comercial y el Derecho de la Competencia, ya el contrato de distribución en el ámbito alimentario tendría líneas jurídicas de las cuales apoyarse para solventar las problemáticas que se observan en la práctica costarricense.

Lo anterior también al considerar los **elementos que aporta el Derecho Agrario** a la valoración del vínculo contractual, en tanto se encuentra involucrado un productor agrario (empresa agraria), que organiza elementos de producción como actividad agraria principal, consistente en el cultivo de frutas y vegetales. Estas circunstancias al llevar un doble riesgo, biológico en razón de la actividad productiva realizada, y de mercado, dada la necesidad de colocar los productos para la venta. Esto podría implicar la competencia de la relación concreta en la jurisdicción agraria, particularmente a partir de la nueva normativa procesal emitida en esta materia. Sin embargo, se mantiene la dificultad para que la parte con la posición más desventajosa acceda a la vía jurisdiccional.

En razón de estos aspectos agrarios, se reconocieron las **similitudes del contrato agroindustrial con el contrato de distribución de alimentos, pero se resaltaron sus diferencias sustanciales**. Lo anterior en razón de vislumbrar que, a diferencia del contrato agroindustrial, el contrato de distribución de alimentos no ostenta la presencia de un carácter asociativo en sentido estricto, además que hay una desvinculación del distribuidor con el ciclo productivo de los bienes. Adicionalmente, hay una distinción importante entre el contrato agroindustrial y la distribución minorista de alimentos bajo estudio, dado que en esta segunda no existe un compromiso previo de compra entre las partes, y por lo tanto, el negocio se refiere a productos actuales, ya cosechados, y no respecto de bienes futuros, como en el caso del contrato agroindustrial.

Por lo anterior, salta a la vista que a pesar que existen puntos de contacto entre la relación estudiada a partir de las entrevistas y la materia agraria, **no existe un derecho que se adecue en su totalidad a las prácticas contractuales bajo estudio**, al no existir un marco regulatorio específico en el ordenamiento jurídico costarricense, que abarque completamente el contrato de distribución alimentaria y que garantice la equidad en las relaciones. Así pues, tanto el Derecho de la Competencia, Mercantil, y Agrario, podrían aportar una respuesta a ciertas prácticas comerciales injustas y desleales, pero no a todas ellas a la vez.

De este modo, lo que puede concluirse del presente trabajo es que dichos sistemas normativos no han sido suficientes para que en la ejecución de los contratos de distribución alimentaria no se observen estos desequilibrios. Estos últimos implican alteraciones que afectan la onerosidad y la naturaleza conmutativa de la figura contractual de la distribución comercial, tanto en la formación como en la ejecución del contrato.

Además, el presente trabajo exploró otra posibilidad, al valorar los ejemplos normativos que plantean los procesos de construcción del Derecho de Consumo y del Derecho Laboral, en tanto estas ramas especializadas se desarrollaron en razón de desequilibrios que se observaron en el comportamiento natural de un mercado, en atención a la asimetría de poder de las partes. De esta manera, el presente trabajo extrae la experiencia de estas ramas para resaltar la **necesidad de brindar**

un marco normativo adicional de protección a la parte ubicada en una posición objetivamente desventajosa de la relación contractual.

Desde la perspectiva del presente trabajo, se aspira a la adaptación del marco jurídico general de los contratos de distribución a los contratos bajo estudio, **por vía de la interpretación del contrato –sea desde la óptica mercantil o agraria-, pero también se propone la adaptación por medio de una legislación especial.**

La **hipótesis** del presente trabajo se estableció, al indicar que: *“La adopción de una normativa que prohíba y evite las prácticas comerciales desleales y abusivas en los contratos entre distribuidores minoristas de alimentos y sus proveedores agrícolas es una necesidad y reviste un interés público, por cuanto contribuye al buen funcionamiento del mercado de alimentos y, en consecuencia, a la adecuada realización del derecho humano a la alimentación.”* Es por este motivo que, en respuesta a este planteamiento, se puede concluir que **la presente investigación confirma la hipótesis**, en tanto se considera que sí es necesaria la adopción de un marco normativo especial que regule el derecho de los contratos de distribución minorista de alimentos, con el fin de poseer un sistema de protección que permita disminuir o solventar las prácticas que se observan usualmente en dicho contrato. De la presente investigación se plantea que el esfuerzo por otorgar un marco normativo eficiente, de cara a los problemas descritos, debe atender a la creación de un régimen especial contractual de distribución minorista de alimentos agrícolas, siguiendo los principios del Derecho de los Contratos que tenga como objetivo restablecer el equilibrio en este sector del mercado, y valorando las características particulares y la condición de vulnerabilidad del productor agrario, al considerar la naturaleza de su actividad productiva.

8. Dado lo anterior, se valoraron elementos de importancia que se extraen de la **experiencia normativa de otras latitudes.**, ya que en otros países también se vislumbraron prácticas como las que manifestaron los productores agrícolas costarricenses en sus relaciones comerciales con los distribuidores, al ser estos últimos acusados de abusos de poder o de distorsionar el reparto de las ganancias obtenidas en las operaciones en otros lugares del mundo.

En ese sentido, se consideró oportuno analizar cuáles acercamientos se le han dado a los mismos problemas y las preocupaciones que motivaron la adopción de normativa aplicable a esta materia. También el presente trabajo valoró los elementos que podrían aportar conceptos de iniciativa privada al planteamiento de soluciones respecto de la problemática observada, los cuales son el comercio justo, circuitos cortos de distribución y la responsabilidad social empresarial, que si bien pueden no significar una atención integral del asunto, sí puede implicar una mejoría en lo inmediato para el sector.

De acuerdo con el **tercer objetivo específico** del presente trabajo, a saber: *“analizar las consecuencias que tienen sobre el derecho humano a la alimentación, las alternativas de solución a la problemática que han sido desarrolladas en otros ordenamientos jurídicos”*, se formularon **propuestas de solución**, en atención a las aristas de desequilibrios de la relación de distribución alimentaria, pretendiendo brindar elementos que podrían disminuir dichas prácticas desequilibradas. Dicho ejercicio se realizó al observar que la relación entre la agricultura y el derecho humano a la alimentación es inexorable, y se arribó a la conclusión de que la desatención de estas problemáticas en la relación contractual de fondo de la distribución alimentaria, podría tener consecuencias en los consumidores y en su capacidad de acceso y disponibilidad de alimentos.

Los conjuntos de solución que se plantearon, en contraposición a las aristas de las problemáticas, se dividen en: 1) Existencia de un contrato plasmado por escrito y poder de libre negociación entre ambas partes; 2) Restricción a las modificaciones unilaterales sobre cancelación de pedidos, estándares, precios y pago; 3) Apropiación y compromiso del riesgo comercial correspondiente a cada parte, al respetar el principio de la buena fe y la lealtad comercial; y 4) Libre ejercicio de los derechos contractuales y establecimiento claro de las causas de extinción del contrato.

8. a. El presente trabajo concluye que la propuesta de solución de base ante las problemáticas observadas es que exista un **contrato plasmado por escrito y que se restablezca el poder de libre negociación entre ambas partes**. Esto en razón de que se consideró necesario que se cuente con una claridad absoluta acerca de los extremos de las obligaciones de las partes, para permitir una mayor seguridad

jurídica en la ejecución de las relaciones, además que existan elementos de prueba en caso que haya disconformidades o que se considere por las partes que se han dado incumplimientos. Como resultado de lo anterior, no existiría una unilateralidad tan fuerte. Asimismo, se permitiría que la parte productora (proveedor) tenga una mayor disposición y capacidad de negociación sobre los alcances a los cuáles se obliga respecto del distribuidor, teniendo un mejor acceso al mercado y al desarrollo de sus capacidades de comercio.

Lo explicado de previo, se refuerza tanto en la normativa como en las iniciativas privadas analizadas, las cuales le dan suma relevancia a que los extremos contractuales se presenten por escrito, en especial en lo que se refiere a las modificaciones que se hagan a las cláusulas y ejecución contractuales, el precio, las condiciones de pago, el volumen de pedidos y cancelaciones, y causas de extinción de la relación comercial, entre otros elementos de gran importancia. De este modo, se concluye que desde estos aportes se motiva a que exista una descripción detallada del funcionamiento de la relación contractual, para que no existan ambigüedades y oscuridades en la ejecución comercial.

Dentro del *primer conjunto de solución* mencionado, se destaca la importancia que la negociación entre las partes se lleve a cabo en una igualdad de condiciones, que permita mantener el equilibrio contractual y que se eviten las conductas abusivas de la parte distribuidora, al apelar por transacciones comerciales basadas en el diálogo y la transparencia, desde un compromiso de la parte más fuerte, para que las relaciones estén enmarcadas en la equidad, la buena fe y la seguridad jurídica. Lo anterior, al buscar el equilibrio contractual y comprender que generalmente el contrato de distribución se caracteriza por que las partes colaboran en pro de una finalidad común.

Además se promueve que exista una priorización de las actividades éticas que coadyuvan a mejorar las condiciones de los actores con los que interactúan las grandes empresas o las comunidades. Dicha acción, empezando por sus relaciones contractuales con pequeños productores, y también desde un reconocimiento de la incidencia que su poder de mercado podría tener en los derechos de las personas, y de particular importancia para el presente trabajo, sobre el derecho humano a la alimentación.

8.b. Ahora bien, el *segundo conjunto de solución* que se planteó en este trabajo, se deriva del primero, en tanto se consideró que al existir un contrato escrito que plasme claramente los extremos, se pueden disminuir -y deben **restringirse- las modificaciones unilaterales** sobre aspectos que impactan gravemente la economía de los productores, a saber: la cancelación de pedidos, los estándares de calidad exigidos, los precios y los mecanismos y plazos de pago. De lo anterior, resultó importante resaltar en la presente investigación que las cláusulas referidas a estos asuntos en el contrato deben estar establecidas con claridad y contener mecanismos para variar su contenido, de común acuerdo entre las partes.

Esta derivación que se realizó en el trabajo también se reforzó con la experiencia que aportaron tanto la normativa extranjera, como las iniciativas que se pueden dar a nivel privado. Allí se observa como reprochable que la parte fuerte de la relación modifique unilateralmente los términos del contrato, sin considerar el parecer de su contraparte. Igualmente, se considera que desde el establecimiento contractual se determine de forma clara la manera mediante la cual se pueden atender reclamos, por ejemplo sobre la calidad, siguiendo un procedimiento específico acordado para tal efecto por las partes, que permita vislumbrar parámetros objetivos desde los cuales actúa cada comerciante.

Es de resaltar que las modificaciones sobre los precios o ganancia percibida por el productor se consideran infracciones graves, al atender a la normativa y conceptos estudiados. Lo que refuerza la conclusión que se deriva de esta investigación, en tanto se considera que los distribuidores deben asumir los costos por promociones intempestivas, y no demorarse en el pago del precio al productor. Esto, además de **abstenerse de cancelar pedidos con cortos plazos de antelación**, lo cual perjudica la viabilidad económica del negocio del proveedor.

En este punto, el trabajo permite resaltar como conclusión que el precio es un elemento sumamente importante, en tanto es el elemento que tiene una mayor incidencia en la capacidad de los productores agrícolas de continuar proveyendo alimentos a los distribuidores, para el suficiente abastecimiento de estos, especialmente de los alimentos más nutritivos y necesarios para el consumo humano. Por esta razón, la determinación del **precio es un extremo sobre el cual**

deben poder negociar libremente ambas partes, contando con estándares objetivos para definirlo. Sobre todo para este sector productivo, se concluye que el proveedor agrícola debe tener incidencia para que en esa retribución económica se puedan reflejar los costes naturalmente asociados a su actividad, como el costo de semillas, logística, entre otros; además que pueda percibir una ganancia que le permita continuar con su actividad y subsistir. Además, se puede considerar la estipulación de un sobreprecio que los consumidores acuerden pagar para generar un mayor margen de utilidad, ante la promesa de que el bien comprado surge de una producción más ética y sostenible.

Dentro de este segundo concepto de solución se observó la importancia de que el pago sea efectuado contra la entrega periódica del producto, así como la importancia que las cancelaciones de pedidos se den contemplando un plazo prudente y que atiendan a una justificación respetuosa de las obligaciones contractuales y del principio de buena fe. De otro modo, se altera la onerosidad del contrato y lo que se agrava debido a la naturaleza perecedera de los productos, que requieren rápida colocación en el mercado para evitar mayores pérdidas. Es decir, se observó que resulta importante contar con plazos mínimos establecidos para la cancelación de pedidos y plazos máximos para el pago por los bienes entregados.

8.c. Se concluyó como *tercera propuesta de solución*, que es necesario que **cada parte se apropie y se comprometa a asumir el riesgo comercial que le corresponde**, al respetar el principio de la buena fe y la lealtad comercial. Lo anterior en lo que se refiere a que al productor no se le obligue a hacerle frente a pagos que no estén relacionados con las transacciones de distribución directamente, lo cual disminuye el beneficio económico que el productor recibe, en razón de las prácticas del distribuidor. En otras palabras, no deben cargarse al proveedor gastos por comercialización, acondicionamiento de locales y publicidad, entre otros. También se acentúa como conjunto de solución la lealtad y la buena fe, para que las prácticas comerciales en este sector se encaminen a una gestión más transparente, que permita a los productores percibir un mayor beneficio económico en relación con los bienes que proveen.

8.d. Para finalizar con los conjuntos de solución propuestos, se plantea como *cuarta propuesta de solución*, la necesidad que exista un **libre ejercicio de los**

derechos contractuales y un establecimiento claro de las causas de extinción del contrato. Lo anterior para que se atiendan los reclamos de la parte productora sin temor a represalias, y que de esta manera se pueda dar un libre ejercicio de su capacidad y su autonomía de voluntad. En caso que se dé una terminación contractual, esta no ha de ser intempestiva o desleal. Para dar cumplimiento a ello, las autoridades deben contar con la potestad de controlar estas conductas, permitiendo un mejor acceso a la justicia por parte de los productores, siempre al promover que los conflictos se resuelvan en un ambiente transparente e imparcial.

9. De la conjunción de las propuestas de este trabajo, como posibles soluciones para disminuir o eliminar los abusos de poder y desequilibrios en este contrato, se enfatiza la vinculación realizada entre esta relación comercial y la posible **afectación al consumidor final**, que tiene un papel de importancia en la toma de decisiones de los actores del mercado. Dicha vinculación se refiere a que debe presentarse un buen desarrollo del contrato de distribución alimentaria, con el fin de que exista un acceso oportuno a la alimentación, con respeto al derecho humano a la alimentación.

La relevancia del consumidor final en la relación es innegable, por ello en el presente trabajo se fortaleció el análisis, con el estudio de los conceptos de **comercio justo**, y **circuitos cortos de distribución**. Estos conceptos permiten construir otras formas de observar y manejar los modelos de producción, distribución y consumo, que se diferencian de las prácticas comerciales tradicionales, al permitir una transformación y una relación más cercana de los diferentes actores sociales.

El comercio justo parte de un consumidor consciente de su poder de compra para influir en que las relaciones de producción y distribución se lleven a cabo de una manera más ética y sostenible, y de este modo mantener una parte mayor del valor de los productos en su origen. Por su parte, los circuitos cortos de distribución se observaron como la relación que más directamente puede demostrar la importancia del comportamiento del consumidor final, en el impacto que este puede tener en beneficio del productor. Lo anterior en tanto se eliminan en su mayoría o totalidad los intermediarios, y se permite un intercambio más directo,

que también otorga al productor la capacidad de desarrollar su actividad productiva de una forma más acertada a las necesidades del mercado y del consumidor.

Se evidencia que en estas opciones de comercialización existe un vínculo directo entre productor y consumidor, con un mayor grado de implicación y compromiso de parte del segundo, en el momento de realizar su elección de compra. El productor, por su parte, se ve beneficiado porque cuenta con mayor potestad para determinar los precios, manejar la calidad de los bienes y planificar sus producciones.

10. Se constata que en Costa Rica hay **problemas** que se generan en el contrato de distribución de productos agrícolas, que afectan el funcionamiento del mercado de alimentos, y **que el derecho costarricense desatiende**. Se concluye que los **productores** se ven obligados a **enfrentar riesgos que trascienden su actividad ordinaria de producción** y que le corresponderían normalmente al distribuidor minorista, teniendo que cargar incluso con una especie de financiamiento hacia la distribución minorista. Lo anterior, a pesar de que quien muchas veces debe acudir a las entidades financieras para poder continuar con su actividad es el productor, impactando esto la viabilidad económica de la producción agrícola.

Se corrobora que se ha presentado una **disminución de las explotaciones agrícolas** en el país, además de un **envejecimiento de los productores**, que hace inferir que los riesgos y dificultades añadidos a la actividad productiva no contribuyen al relevo generacional del sector.

11. De esta forma, se atendió al **segundo objetivo específico de este trabajo**, en cuanto a *“Identificar las potenciales consecuencias que tendría una relación desequilibrada entre los grandes distribuidores minoristas y sus proveedores, en la realización del derecho humano a la alimentación.”*

En Costa Rica se pasó de un amplio proteccionismo estatal en la agricultura, a la presunción jurídica de una igualdad de condiciones del productor, como actor regular, quien debe interactuar bajo las reglas del libre mercado. Esto puede ser perjudicial si hay una grave desigualdad del agricultor en relación con los otros actores, donde se genera espacio para el surgimiento de comportamientos abusivos.

La dinámica de las políticas de comercio exterior y los factores nacionales e internacionales es compleja, pero se concluye que **depender en demasía de las importaciones implica un gran descuido del sector agrícola nacional**, generando una mayor presión para el crecimiento y desarrollo de los productores. Desde este trabajo, se apuesta por un balance que permita el desarrollo de los productores agrícolas y el suficiente abastecimiento de alimentos a nivel interno.

A estas conclusiones se arriba, observando las valoraciones de los Relatores Especiales de las Naciones Unidas sobre el derecho humano a la alimentación, en tanto constatan que el comercio internacional de productos agroalimentarios genera situaciones de desigualdad, y que la dependencia a las importaciones tiene impactos inmediatos en el derecho humano a una alimentación adecuada, al afectar la productividad local. Asimismo, constatan el fenómeno del mercado que se observa actualmente, en cuanto al establecimiento de una gran concentración (un moderno tipo de oligopolio), por parte de empresas con fuerte control sobre los sistemas de abastecimiento de alimentos.

Esta situación tiene **repercusiones directas en la garantía de la seguridad alimentaria y el derecho a la alimentación de la población**, al existir una conexión directa y clara entre la agricultura y la alimentación. Este vínculo se constituye al ser la agricultura la fuente de producción de alimentos saludables y diversificados con los cuales se nutre a la humanidad, ya sea como producto final o como materia prima.

12. Como parámetro de estas repercusiones, se tomó el concepto de la **vulnerabilidad alimentaria**, en tanto refleja las amenazas de un grupo o individuos para acceder física o económicamente a una alimentación sana y adecuada en su calidad nutricional. Esto en razón de políticas públicas agroalimentarias, tendencias del comercio internacional, fenómenos naturales y cambios a los que se es susceptible, en mayor o menor grado; además de las pérdidas de terrenos para cultivo agrícola y dificultades económicas de los productores de alimentos o los consumidores.

Siendo parte del contexto internacional en el cual se llevó a cabo esta investigación, fue necesario hacer referencia a la situación mundial ocasionada por

la pandemia de la enfermedad **COVID-19**, dado que por sus características ha concretado contingencias en el día a día que aumentan las condiciones de riesgo de vulnerabilidad alimentaria de los países y ha posicionado en la discusión general, los cuestionamientos sobre el abastecimiento de alimentos a nivel interno. Lo anterior, debido a que el COVID-19 viene a plasmar en la realidad lo que antes se tomaba como una percepción especulativa, y en su lugar, resalta las dificultades de los productores nacionales, tanto a nivel individual como sectorial, en su papel de contrapartes en los contratos de distribución de alimentos y como actores del mercado costarricense. Esto debido a las afectaciones observadas en el flujo del comercio internacional y en el desarrollo de los sectores productivos en el nivel nacional en todo el ámbito económico y financiero, que ha significado cierre de empresas del sector alimentario, y grandes retos para los supermercados y usuales ferias del agricultor, por la dificultad para colocar los productos y alcanzar al consumidor en razón del distanciamiento social.

Esta situación hace retomar los cuestionamientos que tienen que ver con la interrelación del comportamiento del mercado agrícola -en el nivel nacional e internacional-, su relación con la fijación de precios y la afectación que puede recibir el agricultor nacional desde la relación contractual con los distribuidores minoristas de alimento, la disminución de pedidos de compra para el sector agroexportador y nacional, la sobreoferta de bienes agrícolas y la caída en el consumo. La coyuntura, en fin, refuerza la necesidad que el sector productivo nacional tenga un mayor respaldo y soluciones que permitan su reforzamiento, para que el país no se vea más vulnerable en términos alimentarios; esto al valorar que desde los factores que aumentan esta vulnerabilidad, la producción debe estar enfocada a productos de primera necesidad o esenciales para la sobrevivencia de la población, dadas las diferencias de los productos respecto de su calidad o valor nutricional. De este modo, se concluye que no se puede depender exclusiva y excesivamente de las importaciones, sino que debe haber algún tipo de equilibrio con la producción local.

En razón de las circunstancias, se ha requerido optar por un modelo más cercano, al acortar las cadenas de distribución, dado que se ha recurrido al comercio electrónico de productos agrícolas para aumentar el alcance hacia el consumidor final, incluso desde iniciativas apoyadas por el Estado. Esto puede incidir en la cantidad de recursos económicos percibidos por los productores y la

retroalimentación que reciben. En pocas palabras, ha significado una oportunidad para la innovación tecnológica en la comercialización de productos agrícolas, por en beneficio de los productores. A pesar de lo anterior, desde esta investigación se promueve la creación de instrumentos jurídicos que aumenten la protección, la seguridad, las buenas prácticas y las capacidades comerciales de los productores, sobre todo respecto de sus situaciones contractuales.

13. En relación con la vulnerabilidad, el concepto de la **seguridad alimentaria** sirvió de parámetro para conformar el contenido del derecho humano a la alimentación, en tanto implica que las personas o grupos tengan acceso material y económico a alimentos suficientes y nutritivos, y tiene como pilares la disponibilidad -desde la cantidad y calidad, hasta la comercialización-, la estabilidad como solidez de la oferta y la capacidad de reacción a los riesgos, el acceso físico y económico, el consumo según las costumbres y la utilización biológica de los alimentos.

En el nivel institucional se observaron esfuerzos para promover la seguridad alimentaria, desde la creación de programas gubernamentales o con cooperación internacional; además de contar con un proyecto que se analizó en la Asamblea Legislativa, como Ley Marco del Derecho Humano a la Alimentación y de la Seguridad Alimentaria y Nutricional, que sin embargo no prosperó. En el país actualmente se observa que existe suficiente disponibilidad de alimentos; sin embargo, el tipo de consumo y la utilización biológica respecto de los alimentos producidos y consumidos es cuestionable.

A pesar de lo anterior, se concluye que la situación de pandemia por la enfermedad COVID-19 puede impactar en el futuro la disponibilidad de alimentos, dadas las afectaciones al sector agrícola. Del mismo modo, se vislumbró que el factor de la estabilidad se ve perjudicado, ya que si bien el sector ha tratado de innovar y adaptarse, la coyuntura contiene un alto grado de incerteza que altera la planificación de los actores. Asimismo, se concluye que los consumidores han visto disminuido el acceso, tanto físicamente por el distanciamiento social, como en la capacidad adquisitiva de la población, al reducirse sus ingresos en razón del aumento en el desempleo.

De este modo, en este trabajo se pudo observar la problemática del sector agrícola, cuando no se presta atención al reforzamiento del mismo, como herramienta para sostener las necesidades alimentarias de las personas y el equilibrio del sistema en su conjunto, siendo los productos agrícolas los de mayor valor nutritivo.

14. Posterior a valorar estos elementos que informan el contenido del **derecho humano a la alimentación** en lo extrajurídico, y que están intrínsecamente relacionados, el trabajo analizó las **consideraciones jurídicas** del mismo. Lo anterior desde la comprensión que este derecho universal, consagrado en diferentes instrumentos internacionales, como parte del bloque de constitucionalidad costarricense, se deriva del derecho a la vida, en tanto las personas cuenten con una posibilidad de obtener alimentos suficientes, sanos y nutritivos para garantizar un nivel de vida adecuado, y estén protegidos contra el hambre. Asimismo, se resaltó su **naturaleza programática o prestacional**, siendo necesario desarrollarlo progresivamente por parte de los poderes públicos para velar por su cumplimiento y generar las condiciones de acceso de las personas a los alimentos.

Siendo de esta forma, se concluyó que, dada la generalidad de este derecho humano, ha sido necesario desarrollar indicadores del progreso del país en el cumplimiento del derecho, que sean parámetros tangibles. En este sentido, se estudiaron los parámetros del Protocolo de San Salvador, así como los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y las metas de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible (Resolución N° 71/313 del 6 de julio de 2017), aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas.

Al valorar lo anterior, con respecto a algunas leyes sectoriales, decretos ejecutivos y reglamentos, el desarrollo de programas y política pública nacional en Costa Rica, y la institucionalidad existente a cargo de la materia, se concluyó que el actuar público del país se orienta en gran medida al cumplimiento de los indicadores que miden el progreso del desarrollo de condiciones del Derecho Humano a la Alimentación, y los incluye en su planificación de desarrollo nacional.

Si bien es encomiable que el desarrollo costarricense en esta materia esté avanzado, existen espacios que se deben perfeccionar, en cuanto a otorgar mejores

condiciones de seguridad alimentaria para obtener un mayor grado de cumplimiento del derecho humano a la alimentación. Este trabajo concluye que dicho esfuerzo comienza con la creación de un marco de protección para la relación comercial de distribución minorista de alimentos, además del fortalecimiento del sector agrícola en sus opciones y capacidades, y la valoración de políticas públicas de comercio exterior, con el fin de observar mayores condiciones de equilibrio para la producción nacional agrícola.

Se concluye que existe una relación de provecho común entre distribuidores y proveedores; interacción que impacta el acceso, calidad y precio de los alimentos, al afectar las condiciones económicas y sociales que alteran la efectividad práctica de la seguridad alimentaria nutricional y el derecho humano a la alimentación. Es por ello que las características que se observan en el comportamiento de este mercado, y en la ejecución de estas relaciones contractuales de distribución, en cuanto al **desencadenamiento de prácticas desleales o abusivas, afecta la producción y el abastecimiento de alimentos, componentes del derecho humano a la alimentación.**

Esto llega a constituirse en una problemática de hecho o fáctica que el Derecho desatiende, ya que se impacta directamente el acceso que tienen las personas a los alimentos, tanto en calidad como en cantidad, así como respecto de otro factor que incluye la seguridad alimentaria y que se refiere a la disponibilidad, la cual abarca los canales de distribución de alimentos. Esto se traduce en una afectación en la realización del derecho humano a la alimentación, dado el incremento de prácticas que podrían ser calificadas como desleales en el contexto de la relación contractual entre el distribuidor minorista de alimentos y sus proveedores agrícolas. En otras palabras, el funcionamiento del mercado en el que se desenvuelven el productor y el distribuidor minorista, tiene un marcado impacto en las condiciones prácticas del derecho humano a la alimentación y en la seguridad alimentaria y nutricional.

15. Una vez realizadas las constataciones sobre la naturaleza mercantil del contrato de distribución comercial y su aplicación sin diferencia a todo tipo de productos (desde vehículos automotores hasta alimentos), se concluye que existe

una inadaptación de este modelo contractual general, ampliamente utilizado en los negocios en su modalidad general, al ámbito alimentario.

Lo anterior, en razón que, jurídicamente se parte de la existencia de una igualdad en la libertad y capacidad entre los contratantes. No obstante, dicha situación no existe en la realidad o en el escenario fáctico, por lo que se insta a la adopción de un marco normativo específico que promueva relaciones contractuales más equilibradas, además de la implementación y promoción de otros mecanismos de naturaleza privada que refuercen al sector y colaboren en disminuir la disparidad.

En el entendido que, si no se trabaja para remediar la situación contractual que afecta tan gravemente a los productores de bienes agrícolas, pertenecientes a un sector ya debilitado por otras condiciones que afectan la producción nacional y por la coyuntura del comercio internacional, se desconoce un elemento de importancia que afecta la satisfacción y el cumplimiento del Derecho Humano a la Alimentación, al que se ha obligado el Estado costarricense.

BIBLIOGRAFÍA

OBRAS GENERALES Y DICCIONARIOS

1. Aznar, Eduardo. *Las negociaciones o tratos preliminares al contrato*. España: Tirant Lo Blanch, 2010. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/backInfo/9788499857589> (Recuperado el 14 de noviembre, 2019)
2. Baudrit, Diego. *Teoría general del contrato*. Costa Rica: Juricentro, 1990.
3. Botey, Ana. *Costa Rica. Estado, economía, sociedad y cultura. Desde las sociedades autóctonas hasta 1914*. Costa Rica: Editorial de la Universidad de Costa Rica, Cátedra de Historia de las Instituciones de Costa Rica, 2000.
4. Cabana, Roberto. *Contratos Especiales en el Siglo XXI*. Argentina: Abeledo-Perrot, 1999.
5. Cardozo, Clara. *Contratos atípicos*. Colombia: Universidad Católica de Colombia, 2019. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/show/9788491905400#ulNo tainformativaTitle> (Recuperado el 30 de octubre, 2019)
6. Collart, François. *Diccionario Jurídico de la Seguridad Alimentaria en el Mundo. Edición y dirección de la traducción al español Hugo Alfonso Muñoz Ureña*. Costa Rica: INIDA, 2014.
7. Cornu, Gérard. *Introducción al Derecho*. Costa Rica: Juricentro, 2007.
8. De la Cruz, Vladimir. *Las luchas sociales en Costa Rica*. Costa Rica: Editorial de la Universidad de Costa Rica, 2014.
9. Durán, Gonzalo y Kremerman, Marco. *Caracterización del sector retail - comercio al por menor: una mirada general*. Chile: Fundación Sol, 2008.

<http://www.fundacionsol.cl/wp-content/uploads/2010/09/Cuaderno-7-Retail.pdf> (Recuperado el 15 de marzo, 2019)

10. Espinoza, Ana Lucía. *Contratos Mercantiles: el Contrato de Distribución*. Costa Rica: lusmercatorum, 2010. http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Esquema_de_clase_sobre_el_Contrato_de_Distribucion_-_2010-09-27.269132440.pdf (Recuperado el 3 de junio, 2019)
11. Espinoza, Ana Lucía. *Las fuentes formales del Derecho Comercial*. Costa Rica: lusmercatorum, 2018. http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Tema_II_-_Las_fuentes_formales_del_Derecho_Comercial_-_2018-03-10.70142831.pdf (Recuperado el 23 de agosto, 2019)
12. Etcheverry, Raúl. *Derecho Comercial y Económico Parte General*. Argentina: Astrea, 1998.
13. Farina, Juan. *Contratos comerciales modernos: Modalidades de contratación empresarial*. Argentina: Astrea, 2005.
14. Ghersi, Carlos Alberto. *Contratos Civiles y Comerciales. Tomo 2*. Argentina: Astrea, 1994.
15. Ghersi, Carlos Alberto. *Contratos Civiles y Comerciales*. Argentina: Astrea, 2002.
16. González, Alfonso. *Tratado de Contratos: La formación del contrato*. Tomo I, 2ª Edición. España: Tirant Lo Blanch, 2013. <https://biblioteca-tirant-com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/cloudLibrary/ebook/show/9788490331347#ulNo tainformativaTitle> (Recuperado el 20 de agosto, 2019)
17. Grupo Oceano. *Enciclopedia de Costa Rica*. Costa Rica: Océano, 2001.

18. Langle, Emilio. *El contrato de Compraventa Mercantil*. España: BOSCH, 1958.
19. Marzorati, Osvaldo. *Sistemas de distribución comercial*. Argentina: Astrea, 1990.
20. Mosset, Jorge. *Contratos conexos*. Argentina: Rubinzal - Culzoni Editores, 1999.
21. Torrealba, Federico. *Contratos Especiales Civiles y Mercantiles*. Costa Rica: EDITORIAL, 2016.
22. Torrealba, Federico. *Lecciones de contratos*. Costa Rica: Isolma, 2009.

OBRAS ESPECIALES (INCLUIDOS “E-BOOKS”)

23. Collart, François y Delebecque, Phileppe. *Contrats civils et commerciaux. 10 édition*. Francia: Éditions Dalloz, 2015.
24. Di Ciano, Marcelo. *Análisis del sector agropecuario*. Argentina: Asociación de Docentes de la Universidad de Buenos Aires, s.f. <https://aduba.org.ar/wp-content/uploads/2016/07/Sector-Agropecuario.pdf> (Recuperado el 10 de noviembre, 2019)
25. Doynel, Santiago. *Contratos de distribución*. Argentina: AD-HOC S.R.L, 2010.
26. Espinoza, Ana Lucía. *¿Todos somos consumidores? Un vistazo al concepto de Consumidor en Costa Rica*. Costa Rica: Iusmercatorum, 2012. http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Ensayo_%C2%BFTodos_somos_consumidores_.201153715.pdf (Recuperado el 21 de febrero, 2019)
27. González, Martín. *Los contratos de distribución. Extinción: problemática y práctica*. España: Tirant Lo Blanch, 2017.

28. Hernández, Jorge Luis, et. al. *Módulo de formación: seguridad y soberanía alimentaria*. Centro de Investigación en Cultura y Desarrollo, Vicerrectoría de Investigación: Universidad Estatal a Distancia, 2013. https://investiga.uned.ac.cr/cicde/images/seguridad_soberania_alimentaria.pdf (Recuperado el 8 de junio, 2019)
29. Hurtado, Adolfo. *Estado de la Soberanía Alimentaria de Centroamérica. Repensando la gobernabilidad regional para un desarrollo rural incluyente, integrado y sostenible frente a los grandes retos de la globalización*. UNDEF: Alianza Regional por el Derecho Humano a la Alimentación en Centroamérica -ADHAC-, 2015. https://www.academia.edu/17482618/Estado_de_la_Soberan%C3%ADa_Alimentaria_en_Centroamerica._Repensando_la_gobernabilidad_regional_para_un_desarrollo_rural_incluyente_integrado_y_sostenible_frente_a_los_grandes_retos_de_la_globalizaci%C3%B3n (Recuperado el 13 de abril, 2020)
30. Malaurie, Marie. *Droit de la distribution*. Francia: Éditions Dalloz, 2006.
31. Medina, José y De Febrer, María Teresa. *El derecho a la alimentación en el marco internacional de los derechos humanos y en las constituciones, Cuadernos de Trabajo Sobre el Derecho Humano a la Alimentación*. Italia: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2013. <http://www.fao.org/3/a-i3448s.pdf> (Recuperado el 9 de abril de 2019)
32. Mundabat. *Circuitos Cortos de Comercialización en Euskal Herria*. País Vasco: EHNE Bizkaia, 2012. http://pae.gencat.cat/web/.content/al_alimentacio/al01_pae/05_publicacions_material_referencia/arxiu/circuitoscortos_euskalherria.pdf (Recuperado el 25 de abril, 2020)
33. Rello, Fernando y Trápaga, Yolanda. *Libre mercado y agricultura: Efectos de la Ronda Uruguay en Costa Rica y México*. México: CEPAL ECLAC, 2001. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4994/1/S01121086_es.pdf (Recuperado el 18 de junio, 2020)

- 34.** Ruiz, Pepe. *Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas*. País Vasco: Hegoa, 2013. <https://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa/article/view/10583/9827> (Recuperado el 22 de abril, 2020)
- 35.** Schmidhuber, Josef. *COVID-19: From a global health crisis to a global food crisis?* Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO): Food Outlook, Biannual Report on Global Food Markets, 2020, p. 63 - 71. <http://www.fao.org/3/ca6911en/CA6911EN.pdf> (Recuperado el 13 de julio, 2020)
- 36.** Soria, Alfredo y Madeline Osterling. *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C, 2014. <http://www.digitaliapublishing.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/visor/45575#> (Recuperado el 22 de agosto, 2019)
- 37.** Torres, Jorge. *El agro costarricense: de la explotación a la sostenibilidad*. Costa Rica: Congreso Nacional Agropecuario y de Recursos Naturales, 1993. http://www.mag.go.cr/congreso_agronomico_ix/A01-1277-02.pdf (Recuperado el 10 de noviembre, 2019)
- 38.** Toyota Motor Co. *Automotive Dealer. Sales and Service Agreement*. Toyota Dealer Agreement, s.f https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1019849/000095012402000556/k66280ex10-2_7.txt(Recuperado el 24 de febrero, 2019)
- 39.** Ulate, Enrique. *Introducción al Derecho Agroalimentario*. Costa Rica: Editorial Jurídica Continental, 2008.
- 40.** Ulate, Enrique. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. Costa Rica: CONAMJ, 2006. <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)

41. Yagüe, María Jesús. *La formación del precio en la empresa minorista*. España: Universidad de La Rioja, 1995. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1426638> (Recuperado el 6 de junio, 2019)
42. Zeledón, Ricardo. *Derecho Agrario*. Costa Rica: Investigaciones Jurídicas S.A, 2007.

TESIS

43. Camareno, Johnny y Lezcano, Sandra. *“Estudio de prefactibilidad para la remodelación de las instalaciones del mercado ecológico El Guayaboy. Definición de una estrategia de operación.”* Tesis para optar por el grado de Magister Scientiae en Gerencia de Proyectos de Desarrollo, Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP), 2016. <http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2016/43.%20Camareno%20P%C3%A9rez,%20Johnny.pdf> (Recuperado el 10 de junio, 2019)
44. Céspedes, Mariela y Fallas, Harol. *“La función del diálogo social en la evolución del derecho laboral costarricense.”* Tesis para optar por el grado de licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 2010. <http://iij.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/06/La-Funci%C3%B3n-del-Di%C3%A1logo-Social-en-al-Evoluci%C3%B3n-del-Derecho-Laboral-Costarricense.pdf> (Recuperado el 20 de febrero, 2020)
45. Chacón, Melisa y Mora, Daniel. *“Los derechos del consumidor financiero en la Nueva Arquitectura Financiera Internacional: su aplicación en Costa Rica.”* Tesis para optar por el grado de licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 2015. <http://iij.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/06/Los-Derechos-del-Consumidor-Financiero-en-la-Nueva-Arquitectura-Financiera-Internacional-Su-Aplicaci%C3%B3n-en-Costa-Rica.pdf> (Recuperado el 21 de febrero, 2020)

46. Díaz, María Fernanda y Sierra, Catalina. *“Cláusulas abusivas y el ejercicio de la posición dominante en las relaciones jurídicas entre comerciantes, en observancia al régimen general establecido en la sentencia del 14 de diciembre de 2011 de la Corte Suprema de Justicia del Magistrado Jaime Arrubla Paucar.”* Trabajo de grado para la Especialización en Derecho Comercial, Pontificia Universidad Javeriana, 2016. <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/38887> (Recuperado el 8 de diciembre 2019)
47. Jiménez, Luis. *“Sobre la tutela y la directriz administrativa.”* Tesis para optar por el título de Licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, 1992.
48. Segura, Oscar. *“Análisis jurídico de distintos contratos de adhesión en el ámbito comercial moderno y sus implicaciones en los derechos del consumidor, dentro de la perspectiva de las cláusulas abusivas y las prácticas comerciales desleales.”* Tesis para optar por el título de Licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, 2014. <http://ijj.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/06/AN%C3%81LISIS-JUR%C3%8DDICO-DE-DISTINTOS-CONTRATOS-DE-ADHESI%C3%93N-EN-EL-%C3%81MBITO-COMERCIAL-MODERNO-Y-SUS-IMPLICACIONES-EN-LOS-DERECHOS-DEL-CONSUMIDOR.pdf> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)
49. Sing, Harry y Ramos, Liana. *“Los nuevos contratos electrónicos y sus efectos en la teoría general de los contratos.”* Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Universidad de Costa Rica, 2013. <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/1962/1/35424.pdf> (Recuperado el 25 de setiembre, 2019)

ARTÍCULOS ACADÉMICOS (DOCTRINA)

50. Alvarado, Alfredo y Navarro, Juan. *“Desarrollo, investigación y agricultura el Costa Rica.”* Agronomía costarricense: Revista de ciencias agrícolas, Vol. 29, Nº3 (2005) <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5018170> (Recuperado el 10 de noviembre, 2019)

51. Arias, Oscar. *“Retos para la agricultura en Costa Rica.”* Agronomía costarricense: Revista de ciencias agrícolas, Vol. 29, Nº 2 (2005) <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6314487> (Recuperado el 10 de noviembre, 2019)
52. Barboza, Luis. *“Potencial de los circuitos cortos como estrategia para la construcción de mercados locales: el caso de la uchuva en Costa Rica.”* Costa Rica: Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Vol. 3, Nº2 (2018) www.revistas.una.ac.cr/index.php/politicaeconomica/article/download/10632/13192/+&cd=2&hl=en&ct=clnk&gl=cr (Recuperado el 21 de abril, 2020)
53. Bastos, Miguel. *“La justicia del comercio. Un análisis crítico a los fundamentos del comercio justo.”* España: Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas, Universidad de Santiago de Compostela, Vol. 6, Nº2 (2007) <https://www.redalyc.org/pdf/380/38060209.pdf> (Recuperado el 15 de abril, 2020)
54. Beltramo, Andrés, et. al. *“Análisis funcional de los elementos esenciales de los contratos”* Argentina: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Derecho, Revista Pensar en Derecho, Nº7 (2015) <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/pensar-en-derecho/revistas/7/analisis-funcional-de-los-elementos-esenciales-de-los-contratos.pdf> (Recuperado el 24 de noviembre, 2019)
55. Castrillón, Víctor. *“La libertad contractual.”* México: Universidad Nacional Autónoma de México (s.f) <http://revistas.unam.mx/index.php/rfdm/article/download/60936/53740> (Recuperado el 15 de julio, 2020)
56. Chacón, Adriana. *“Estado de la Agricultura.”* Costa Rica: Informe del Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, Nº21 (2014) https://estadonacion.or.cr/files/biblioteca_virtual/021/ambiente/Chacon_Cascante_Agricultura.pdf (Recuperado el 9 de junio, 2019)

57. Chamie, José. *“Equilibrio contractual y cooperación entre las partes: El deber de revisión del contrato.”* Universidad Externado: Revista de Derecho Privado, Vol. 14, N°14 (2008) <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/552> (Recuperado el 21 de Febrero, 2019)
58. Chiffolleau, Yuna, et. al. *“Coexistence of supply chains in a city’s food supply: a factor for resilience?”* Francia: INRAE and Springer-Verlag France SAS (2020) <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s41130-020-00120-0.pdf> (Recuperada el 17 de setiembre, 2020)
59. Contreras, Jackeline, et. al. *“Circuitos cortos de comercialización agroecológica en el Ecuador.”* Chile: IDESIA, Vol.35, N°3 (2017) <https://scielo.conicyt.cl/pdf/idesia/v35n3/0718-3429-idesia-00302.pdf> (Recuperado el 27 de abril, 2020)
60. De Loma-Ossorio, Enrique. *“El Derecho a la Alimentación. Definición, avances y retos.”* España: Fuhem, Boletín ECOS N°4 (2008) <http://www.oda-alc.org/documentos/1341427609.pdf#:~:text=El%20Derecho%20a%20la%20Alimentaci%C3%B3n%20fue%20consagrado%20en%20el%20art%C3%ADculo%2C%20econ%C3%B3micos%20y%20culturales> (Recuperado el 7 de setiembre, 2020)
61. Duque, Yenni et. al. *“Responsabilidad Social Empresarial: Teorías, índices y estándares y certificaciones.”* Cuadernos de Administración, Universidad del Valle, Vol. 29, N°50, (julio-diciembre 2013) <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v29n50/v29n50a09.pdf> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)
62. Echeverri, Verónica. *“Del contrato de libre discusión al contrato de adhesión.”* Colombia: Revista Científica Universidad de Medellín, Opinión Jurídica, Vol. 9, N°17 (2010) <https://revistas.udem.edu.co/index.php/opinion/article/view/162/146> (Recuperado el 1 de diciembre, 2019)

63. Economistas sin fronteras. *“Responsabilidad Social Corporativa en la Industria Alimentaria.”* España: Dossieres Esf, Otoño, Nº35 (2019) <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/Dossieres-EsF-35-RSC-en-la-industria-alimentaria.pdf> (Recuperado el 4 de mayo, 2020)
64. Espánica. *“El comercio justo: origen y evolución.”* España: Espánica (2007) <https://nodo50.org/espanica/cjust.html> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)
65. Fernández, Luis, Sedó, Patricia y Rodríguez, Shirley. *“Reflexiones sobre el Derecho Humano a la Alimentación y las Políticas Públicas en Costa Rica.”* Costa Rica: Perspectivas Rurales. Nueva época, Año 14, Nº27 (2015) <https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/perspectivasrurales/article/view/7610> (Recuperado el 26 de agosto, 2020)
66. Fischer, Federico y Mailhos, Juan. *“Una aproximación a los pactos de exclusividad como elemento de los contratos de distribución.”* Uruguay: Revista de Derecho, Universidad de Montevideo (s.f) <http://revistaderecho.um.edu.uy/wp-content/uploads/2014/02/Fischer-Mailhos-Una-aproximacion-a-los-pactos-de-exclusividad-como-elemento-de-los-contratos-de-distribucion.pdf> (Recuperado el 16 de setiembre, 2019)
67. Forética y Grupo Cooperativo Cajamar. *“Acelerando la RSE en el sector agroalimentario.”* España: Forética (2016) <https://compromisosocial.es/wp-content/uploads/2015/11/INFORME-FORETICA-la-RSC-en-el-sector-agroalimentario.pdf> (Recuperado el 18 de mayo, 2020)
68. Furnaro, Andrea, et. al. *“Cómo vender en circuitos cortos. Desafíos y oportunidades para la Agricultura Familiar Campesina.”* Chile: Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural Rimisp, Manuales y Cursos, Nº4 (2015) http://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/1448285606manual_circuitos_cortos.pdf (Recuperado el 25 de abril, 2020)

69. García, María Luisa, Alcaraz, Antonio, y Fernández, Ícaro. *“La distribución comercial en la comunicación con el pequeño comercio independiente en el marco de la web 2.0.”* España: Revista Historia y Comunicación Social, Vol. 18 (2014) https://doi.org/10.5209/rev_HICS.2013.v18.44359 (Recuperado el 25 de Agosto, 2019)
70. González, Humberto y Macías Alejandro. *“Vulnerabilidad alimentaria y política agroalimentaria en México.”* México: Universidad de Guadalajara, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, N° 25 (2007) p. 47 - 78. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5858807> (Recuperado el 25 de mayo, 2019)
71. Jusidman-Rapoport, Clara. *“El derecho a la alimentación como derecho humano.”* México: Salud Pública de México, Vol. 56, Suplemento 1 (2014) <http://saludpublica.mx/index.php/spm/article/view/5170/4996> (Recuperado el 3 de junio de 2019)
72. López, Daniel. *“Canales cortos de comercialización, un elemento dinamizador.”* España: Amasando la realidad, SABS, N°8 (2012) https://ddd.uab.cat/pub/sobali/sobali_a2012m1n8/sobali_a2012m1n8p20.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)
73. López, Ovidio. *“Comercio Justo, ¿no ayuda!”* México: Revista Vinculado (2003) http://vinculando.org/comerciojusto/cj_noayuda.html#vcite (Recuperado el 29 de marzo, 2020)
74. Pastorino, Leonardo. *“La seguridad alimentaria, un concepto pretencioso.”* Argentina: Sistema Argentino de Información Jurídica, 2020 <http://www.saij.gob.ar/leonardo-fabio-pastorino-seguridad-alimentaria-concepto-pretencioso-dacf200182-2020-09-01/123456789-0abc-defg2810-02fcanirtcod?q=%28id-infojus%3Adacf200182%29%20&o=0&f=Total%7CTipo%20de%20Documento%7CDoctrina%7CFecha%7COrganismo%7CPublicaci%F3n%7CTribunal%7CTema>

%7CEstado%20de%20Vigencia%7CAutor%7CJuridicci%F3n&t=1#
(Recuperado el 2 de setiembre, 2020)

75. Romero, Jorge. *“Regulación Jurídica Contractual de la Distribución Comercial.”* Costa Rica: Revista de Ciencias Jurídicas, Nº129 (2012)
<https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/juridicas/article/view/10423/9788>
(Recuperado 3 de junio, 2019)
76. Ronchi, Loraine. *“The impact of fairtrade on producers and their organizations: a case of study with Coocafé in Costa Rica.”* Reino Unido: University of Sussex, Prus working Paper Nº11 (2002)
https://www.globalhand.org/system/assets/e74017ed2fbb5c02096f26f3c25faba3ab8e424f/original/The_impact_of_fair_trade_on_producers_and_their_organizations.pdf (Recuperado 3 de abril, 2020)
77. Sánchez, Ángel. *“Los contratos alimentarios en la Ley de la cadena alimentaria. (Referencia a la normativa y doctrina italiana «dei contratti di cessione dei prodotti agrícola e agroalimentaria).”* España: Actualidad Civil, Nº 3 (2015) <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5037360>
(Recuperado el 5 de setiembre, 2020)
78. Sarmiento del Valle, Santiago. *“La Responsabilidad Social Empresarial: gestión estratégica para la supervivencia de las empresas.”* Colombia: Dimensión Empresarial, Vol. 9, Nº2 (2011)
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3965840> (Recuperado el 3 de mayo, 2020)
79. Vintimilla, Jaime. *“El Contrato de distribución: de la atipicidad a la formalización.”* Revista de Derecho Iuris Dictio, vol. 15, Nº 17 (2016)
<http://revistas.usfq.edu.ec/index.php/iurisdictio/article/view/743/1034>
(Recuperado el 22 de marzo, 2019)

ARTÍCULOS DE PRENSA

80. Alvarado, Josué. *“Mi hijo se quitó la vida porque ya no tenía cómo hacerle frente a las deudas.”* Costa Rica: Crhoy, Pandemia Covid-19, Nacionales (2020) <https://www.crhoy.com/nacionales/mi-hijo-se-quito-la-vida-porque-ya-no-tenia-como-hacerle-frente-a-las-deudas/> (Recuperado el 17 de junio, 2020)
81. Astorga, Lucía. *“Automercado de los Yoses deja de ofrecer bolsas plásticas y estrena una huerta vecinal.”* Costa Rica: La Nación (2019) <https://www.nacion.com/ciencia/medio-ambiente/auto-mercado-de-los-yoses-deja-de-ofrecer-bolsas/DVTODWGMZHD3DHD6V4H3334PM/story/> (Recuperado el 19 de mayo, 2020)
82. Barquero, Marvin. *“Exportaciones de bienes tratan de mantenerse a flote en medio de crisis por coronavirus.”* Costa Rica: La Nación, Negocios (2020) <https://www.nacion.com/economia/negocios/exportaciones-de-bienes-tratan-de-mantenerse-a/CD4WVUOKEFAMJHI34NLHSTRKZE/story/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)
83. Barquero, Marvin. *“Sector agrícola estima en ₡18.395 millones afectación sufrida por nuevo coronavirus.”* Costa Rica: La Nación, Agro (2020) <https://www.nacion.com/economia/agro/sector-agricola-actualiza-estimacion-de-perdidas-a/E52K6Q6D3BEADCTGCLAFRGVJJY/story/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)
84. Bermúdez, Mario. *“Crisis del sector agrícola de Costa Rica se profundizó en el 2012.”* Costa Rica: El Financiero, Economía y política (2013) <https://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/crisis-del-sector-agricola-de-costa-rica-se-profundizo-en-el-2012/HKSWGAGOVZBUVFTLF7MSSXYCZ4/story/> (Recuperado el 22 de junio, 2020)
85. Cáceres, Pedro. *“El vídeo de Bill Gates que anticipó hace cinco años el riesgo de pandemia.”* España: el Ágora, Diario de la pandemia (2020)

<https://www.elagoradiario.com/coronavirus/el-video-de-bill-gates-que-anticipo-hace-cinco-anos-el-riesgo-de-pandemia/> (Recuperado el 2 de julio, 2020)

- 86.** Camacho, Ana. *“Empresas costarricenses implementan programas de RSE desde la casa.”* Costa Rica: El Financiero (2013)
<https://www.elfinancierocr.com/negocios/empresas-costarricenses-implementan-programas-de-rse-desde-la-casa/DEEL5T3L3FG3DM5FNQMARC4FGE/story/> (Recuperado el 16 de mayo, 2020)
- 87.** Camacho, Ana y Cordero, Carlos. *“Más X Menos a examen.”* Costa Rica: El Financiero (2001)
http://www.elfinancierocr.com/ef_archivo/2001/agosto/04/negocios1.html (Recuperado el 16 de marzo, 2019)
- 88.** Canales, Danny. *“Evolución del antiguo mercado Borbón hacia el comercio en línea fue reconocido por la ONU.”* Costa Rica: La República (2020)
<https://www.larepublica.net/noticia/evolucion-del-viejo-mercado-borbon-hacia-el-comercio-en-linea-fue-reconocido-por-la-onu> (Recuperado el 29 de junio, 2020)
- 89.** Colombari, Stefanía. *“Importaciones vrs producción interna: el viejo debate toma fuerza.”* Costa Rica: Teletica, 7 días (2020).
https://www.teletica.com/258985_importaciones-vrs-produccion-interna-el-viejo-debate-toma-fuerza (Recuperado el 13 de junio, 2020)
- 90.** Cordero, Randall. *“El orgullo de decirle no a un gigante.”* Costa Rica: El Financiero (2007)
http://www.elfinancierocr.com/ef_archivo/2007/abril/15/entrevista.html (Recuperado el 16 de marzo, 2019)
- 91.** El Mundo. *“Afectación por COVID-19 en sector agropecuario asciende a más de ₡14 mil millones.”* Costa Rica: El Mundo (2020)
<https://www.elmundo.cr/costa-rica/afectacion-por-covid-19-en-sector->

agropecuario-asciende-a-mas-de-%E2%82%A114-mil-millones/ (Recuperado el 29 de junio, 2020)

92. Empresas & Management. *“Costa Rica: AmCham entregó premios de RSE.”* Costa Rica: estrategia y negocios (2013) <https://www.estrategiaynegocios.net/empresasmanagement/empresas/563464-330/costa-rica-amcham-entrego-premios-de-rse>(Recuperado el 19 de mayo, 2020)
93. Forbes Staff. *“La agricultura, el sector que no para en Costa Rica pese al coronavirus.”* Forbes Centroamérica: EFE (2020) <https://forbescentroamerica.com/2020/04/01/la-agricultura-el-sector-que-no-para-en-costa-rica-pese-al-coronavirus/>(Recuperado el 6 de julio, 2020)
94. France 24. *“Agricultores protestan en Costa Rica para exigir alivio de deudas.”* Costa Rica: France 24 (2020) <https://www.france24.com/es/20200127-agricultores-protestan-en-costa-rica-para-exigir-alivio-de-deudas> (Recuperado el 22 de junio, 2020)
95. Gándara, Natiana. *“Coronavirus: Transportistas regionales alertan de un posible desabastecimiento por restricciones en Costa Rica.”* Costa Rica: Prensa Libre, Economía (2020) <https://www.prensalibre.com/economia/coronavirus-transportistas-regionales-alertan-de-un-posible-desabastecimiento-por-restricciones-en-costa-rica/>(Recuperado el 29 de junio, 2020)
96. Gozzer, Stefania. *“Gran hambruna de Irlanda: la crisis que provocó la muerte de un millón de personas por confiar en las fuerzas del mercado.”* BBC News Mundo (2020) <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-52826839> (Recuperado el 13 de julio, 2020)
97. Groleau, Marcel. *“Walmart et UGI: une question nationale de sécurité alimentaire.”* UPA (2020) <https://www.upa.qc.ca/fr/textes-dopinion/2020/09/walmart-et-ugi-une-question-nationale-de-securite-alimentaire/> (Recuperado el 18 de setiembre, 2020)

- 98.** Juárez, Karol. *“El comercio justo en la actualidad.”* Costa Rica: El País, Opinión (2019) <https://www.elpais.cr/2019/11/11/el-comercio-justo-en-la-actualidad/> (Recuperado el 7 de abril, 2020)
- 99.** La Nación. *“El comercio justo. Las embajadas de Costa Rica pueden tener un papel en el desarrollo de estos mercados.”* Costa Rica: La Nación, Opinión (2006) <https://www.nacion.com/opinion/el-comercio-justo/YTK2L73BQ5ARPNGWSF3G5QUHTE/story/> (Recuperado el 3 de abril, 2019)
- 100.** Midas, Inc. *“Midas Signs Agreement with a Subsidiary of Purdy Motor to Open Midas Shops in Costa Rica.”* Midas: Franchising (2008) https://www.franchising.com/news/20080226_midas_signs_agreement_with_a_subsiary_of_purdy_m.html (Recuperado el 24 de Febrero, 2019)
- 101.** Montero, Jéssica. *“Exportadores toman 20 toneladas de cosechas que se iban a perder y las donan a familias sin ingresos por coronavirus.”* Costa Rica: El Financiero, Negocios (2020) <https://www.elfinancierocr.com/negocios/exportadores-toman-20-toneladas-de-cosechas-que-se/T6EEJNSFJBFZLPZF2QLMKREMHQ/story/> (Recuperado el 3 de julio, 2020)
- 102.** Murillo, Álvaro. *“El agro en crisis: una tormenta que podría cambiar el terreno.”* Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Semanario Universidad (2019) <https://semanariouniversidad.com/pais/el-agro-en-crisis-una-tormenta-que-podria-cambiar-el-terreno/> (Recuperado el 22 de junio, 2020)
- 103.** Navarro, Andrés. *“Agricultura en Costa Rica enfrenta baja en demanda de productos agropecuarios y agrícolas de hasta 30%.”* Costa Rica: Monumental, Crisis de Covid-19 (2020) <https://monumental.co.cr/2020/05/15/agricultura-en-costa-rica-enfrenta-baja-en-demanda-de-productos-agropecuarios-y-agricolas-de-hasta-30/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

- 104.**Noticias Costa Rica. *“Agricultores tuvieron que desechar miles de kilos de tomate.”* Costa Rica: Noticias Costa Rica, (2020)
<https://ncrnoticias.com/nacionales/agricultores-tuvieron-que-desechar-miles-de-kilos-de-tomate/> (Recuperado 2 de julio, 2020)
- 105.**O’neal, Katzy. *“La agricultura costarricense se reinventa frente a la pandemia del COVID-19.”* Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Ciencia y Tecnología (2020)
<https://www.ucr.ac.cr/noticias/2020/05/16/la-agricultura-costarricense-se-reinventa-frente-a-la-pandemia-del-covid-19.html>
(Recuperado el 29 de junio, 2020)
- 106.**Orjuela, Luanna. *“Ministro dice que vídeo en que se botan 30 mil kilos de tomate desplomó el precio de ese producto.”* Costa Rica: Teletica, Nacional (2019)
https://www.teletica.com/228028_ministro-dice-que-video-en-que-se-botan-30-mil-kilos-de-tomate-desplomo-el-precio-de-ese-producto
(Recuperado 2 de julio, 2020)
- 107.**Paniagua, Javier. *“Agricultores y Gobierno llegan a acuerdo en 7 de 8 puntos en discusión.”* Costa Rica: Crhoy, Economía, Agricultura (2020)
<https://www.crhoy.com/economia/agricultores-y-gobierno-llegan-a-acuerdo-en-7-de-8-puntos-en-discusion/> (Recuperados el 21 de junio, 2020)
- 108.**Paniagua, Javier. *“Sin acuerdo: Transportistas no podrán ingresar al país y se complican importaciones y exportaciones.”* Costa Rica: Crhoy, Nacionales (2020)
<https://www.crhoy.com/nacionales/sin-acuerdo-transportistas-no-podran-ingresar-al-pais-y-se-complican-importaciones-y-exportaciones/>
(Recuperados el 21 de junio, 2020)
- 109.**Quesada, Armando. *“La Agricultura: un oficio sin herederos.”* Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Semanario Universidad (2017)
<https://semanariouniversidad.com/pais/agricultor-oficio-sin-herederos/>
(Recuperado el 20 de junio, 2020)
- 110.**Quesada, Jéssica. *“Presidente emite decreto para legalizar estatus de migrantes que trabajen en agricultura.”* Costa Rica: Crhoy, Nacionales,

Política (2020) [https://www.crhoy.com/nacionales/presidente-emite-decreto-para-legalizar-estatus-de-migrantes-que-trabajen-en-agricultura/#:~:text=\(CRHoy.com\),actividades%20agr%C3%ADcolas%20en%20nuestro%20pa%C3%ADs](https://www.crhoy.com/nacionales/presidente-emite-decreto-para-legalizar-estatus-de-migrantes-que-trabajen-en-agricultura/#:~:text=(CRHoy.com),actividades%20agr%C3%ADcolas%20en%20nuestro%20pa%C3%ADs). (Recuperado el 29 de junio, 2020)

111. Redacción Agroinformación. *“Cambios del Gobierno: La venta a pérdidas de un alimento tendrá una sanción máxima de hasta 100.000 euros.”* España: Agroinformación, Actualidad, Destacados, Movilizaciones (2020) <https://agroinformacion.com/cambios-del-gobierno-la-venta-a-perdidas-de-un-alimento-tendra-una-sancion-maxima-de-hasta-100-000-euros/> (Recuperado 25 de febrero, 2020)

112. Reuters, Thomson. *“Presentada la modificación de la Ley de la cadena alimentaria, que prevé más medidas contra las prácticas desleales.”* España: Editorial Aranzadi S.A.U, Legal Today (2020) <https://www.legaltoday.com/actualidad-juridica/noticias-de-derecho/presentada-la-modificacion-de-la-ley-de-la-cadena-alimentaria-que-preve-mas-medidas-contras-las-practicas-desleales-2020-07-01/> (Recuperado 8 de julio, 2019)

113. Rojas, Pablo. *“De momento, transportistas extranjeros no serán testeados para detectar COVID-19.”* Costa Rica: Crhoy, Nacionales, Transportes (2020) <https://www.crhoy.com/nacionales/de-momento-transportistas-extranjeros-no-seran-testeados-para-detectar-covid-19/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)

114. Ruiz, Hellen. *“Impactos del covid-19 en la economía costarricense y mundial.”* Costa Rica: UNED, OCEX (2020) <https://www.uned.ac.cr/ocex/index.php/124-boletines-articulos/556-impactos-del-covid-19-en-la-economia-costarricense-y-mundial> (Recuperado el 26 de junio, 2020)

115. Salas, Otto. *“Seguridad alimentaria y nutricional: expertos critican políticas sobre seguridad alimentaria del país.”* Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Oficina de Divulgación e Información de la Universidad de Costa Rica (2011).

<https://www.ucr.ac.cr/noticias/2011/06/29/seguridad-alimentaria-y-nutricional.html> (Recuperado el 4 de junio, 2019)

- 116.** Saleh, Hyatt. *“La inteligencia artificial en tiempos de COVID-19.”* México: Forbes (2020) <https://forbescentroamerica.com/2020/06/17/la-inteligencia-artificial-en-tiempos-de-covid-19/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)
- 117.** The Economist. *“Global Food Security Index.”* Intelligence Unit: Costa Rica (2019) <https://foodsecurityindex.eiu.com/Country/Details#Costa%20Rica> (Recuperado el 6 de julio, 2020)
- 118.** The Economist. *“Regional Report: Central and South America. Global Food Security Index.”* Intelligence Unit: Costa Rica (2019) <https://foodsecurityindex.eiu.com/Resources> (Recuperado el 6 de julio, 2020)
- 119.** Umaña, Paula. *“Sector agrícola pide acciones más concretas al Estado, tras denunciar <<abandono>>.”* Costa Rica: El Observador (2020) <https://observador.cr/noticia/sector-agricola-pide-acciones-mas-concretas-al-estado-tras-denunciar-abandono/> (Recuperado el 22 de junio, 2020)
- 120.** Umaña, Paula. *“Sectores de exportación agrícola y ganadera son los más afectados por el coronavirus.”* Costa Rica: El Observador (2020) <https://observador.cr/noticia/sectores-de-exportacion-agricola-y-ganadera-son-los-mas-afectados-por-el-coronavirus/> (Recuperado el 29 de junio, 2020)
- 121.** Umaña, Víctor. *“Página quince: ¿Debemos producir todo lo que comemos?”* Costa Rica: La Nación, Columnistas. (2020) <https://www.nacion.com/opinion/columnistas/pagina-quince-debemos-producir-todo-lo-que/Z6GUYSDSMFAOFPQQKHSO4K6B2E/story/> (Recuperado el 6 de julio, 2020)
- 122.** Vallejos, Israel. *“Agricultores de Upala altamente endeudados reciben asesoramiento financiero.”* Costa Rica: La Región, Agricultura, Noticias de Upala Costa Rica (2020) <https://laregion.cr/noticias-costa-rica/agricultores->

de-upala-altamente-endeudados-reciben-asesoramiento-financiero/(Recuperado el 21 de junio, 2020)

123.Valverde, Luis. *“Agricultores y Gobierno alcanzan acuerdo para impulsar proyectos de rescate.”* Costa Rica: Crhoy, Economía, Agricultura (2020) <https://www.crhoy.com/economia/agricultores-y-gobierno-alcanzan-acuerdo-para-impulsar-proyecto-de-rescate/> (Recuperados el 21 de junio, 2020)

124.Villalobos, Natalia. *“MEIC estimula Código de Buenas Prácticas Comerciales.”* Costa Rica: El País, (2017) <https://www.elpais.cr/2017/11/27/meic-estimula-codigo-de-buenas-practicas-comerciales> (Recuperado el 4 de junio, 2019)

DOCUMENTOS INSTITUCIONALES

125.Amcham Costa Rica. *“Lazos: Detección temprana del Cáncer de Mama.”* Costa Rica: Automercado (2018) <https://amcham.cr/proyecto/automercado/> (Recuperado el 17 de mayo, 2020)

126.Arias, Joaquín, Chavarría, Hugo y Salazar, Eugenia. *“Vulnerabilidad alimentaria ante el COVID-19.”* IICA: COVID-19 (2020) <https://blog.iica.int/en/blog/vulnerabilidad-alimentaria-ante-covid-19> (Recuperado el 13 de abril, 2020)

127.Bianchi, Eduardo y Szpak, Carolina. *“Seguridad alimentaria y el derecho a la alimentación adecuada.”* Red LATN: Serie Seguridad Alimentaria, Brief #97, Diciembre (2014) http://latn.org.ar/wp-content/uploads/2015/01/Brief_97_SA_Bianchi_Szpak.pdf (Recuperado el 7 de julio, 2020)

128.CEPAL, FAO -IICA. *“Fomento de circuitos cortos como alternativa para la promoción de la agricultura familiar.”* Chile: CEPAL, FAO - IICA (2014) https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37152/1/S1420696_es.pdf (Recuperado el 18 de abril, 2020)

- 129.** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *“COVID-19 tendrá graves efectos sobre la economía mundial e impactará a los países de América Latina y el Caribe.”* CEPAL (2020) <https://www.cepal.org/es/comunicados/covid-19-tendra-graves-efectos-la-economia-mundial-impactara-paises-america-latina> (Recuperado el 28 de junio, 2020)
- 130.** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *“Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe La política fiscal ante la crisis derivada de la pandemia de la enfermedad por coronavirus (COVID-19).”* CEPAL: COVID-19 Respuesta, Cooperación Española (2020) https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45730/3/S2000154_es.pdf (Recuperado el 7 de julio, 2020)
- 131.** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“Informe COVID-19 CEPAL-FAO Cómo evitar que la crisis del COVID-19 se transforme en una crisis alimentaria Acciones urgentes contra el hambre en América Latina y el Caribe.”* CEPAL: FAO (2020) https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45702/4/S2000393_es.pdf (Recuperado el 7 de julio, 2020)
- 132.** Comisión Interamericana de Derechos Humanos, Organización de los Estados Americanos (OEA). *“Campos en los cuales han de tomarse medidas para dar mayor vigencia a los derechos humanos, de conformidad con la Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre y la Convención Americana sobre Derechos Humanos.”* Informe anual: Capítulo V (1993). <https://www.cidh.oas.org/annualrep/93span/cap.V.htm> (Recuperado el 7 de julio, 2020)
- 133.** Consejo Nacional de Producción de Costa Rica. *“Países de la región continúan intercambiando experiencias exitosas para garantizar una oferta estable y asequible de alimentos.”* Costa Rica: Red Regional de Sistemas Públicos de Abastecimiento y Comercialización de alimentos (2017)

<https://www.cnp.go.cr/prensa/comunicados/2017/Paisesregioncontinuanintercambiandoexperiencias%20.pdf> (Recuperado el 10 de junio, 2019)

- 134.** Coordinadora Estatal de Comercio Justo. *“Fairtrade: el sello pionero del Comercio Justo.”* España: Comercio Justo (2017) <http://comerciojusto.org/fairtrade-el-sello-pionero-del-comercio-justo/> (Recuperado el 16 de marzo, 2019)
- 135.** Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo (CLAC). *“Beneficios del comercio justo en Costa Rica (Caña de azúcar).”* Costa Rica: CLAC (2018) http://clac-comerciojusto.org/sdm_downloads/beneficios-del-comercio-justo-en-costarica-cana-de-azucar/ (Recuperado el 5 de abril, 2019)
- 136.** Club de la Excelencia en Sostenibilidad. *“Estudio multisectorial 2017. Sobre el estado de la Responsabilidad Social en Costa Rica.”* Costa Rica: Club de la Excelencia en Sostenibilidad (2017) <http://www.clubsostenibilidad.org/publicaciones/estudio-multisectorial-sobre-el-estado-de-la-responsabilidad-social-en-costarica-2017/> (Recuperado el 17 de mayo, 2020)
- 137.** Delgado, Verónica. *“Innovaciones tecnológicas agrícolas: oportunidades para enfrentar la crisis por el COVID-19 en América Latina.”* IICA: COVID-19, Blog *Sembrando Hoy la Agricultura del Futuro* (2020) <https://blog.iica.int/blog/innovaciones-tecnologicas-agricolas-oportunidades-para-enfrentar-crisis-por-covid-19-en> (Recuperado el 13 de julio, 2020)
- 138.** Doherty, Bob, et. al. *“Creando la nueva economía. Modelos empresariales que ponen a las personas y al planeta en primer lugar.”* Inglaterra: Unión Europea, World Fair Trade Organization and Tradecraft (2020) https://wfto.com/sites/default/files/Business_Models_Report%20-%20Spanish_0.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2020)

- 139.** Estado de la Nación. *“Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible.”* Costa Rica: Programa Estado de la Nación en Desarrollo Sostenible, Vigésimo primer informe (2015) <http://www.estadonacion.or.cr/21/assets/pen-21-2015-baja.pdf> (Recuperado el 20 de marzo, 2019)
- 140.** Fairtrade Labelling Organizations International. *“Aims of the Fairtrade Standards.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) <https://www.fairtrade.net/standard/aims> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)
- 141.** Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para comerciantes.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) https://files.fairtrade.net/standards/TS_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)
- 142.** Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para fruta fresca.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) https://files.fairtrade.net/standards/Fresh_Fruit_SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)
- 143.** Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para Organizaciones de pequeños productores.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) https://files.fairtrade.net/standards/SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)
- 144.** Fairtrade Labelling Organizations International. *“Criterio de Comercio Justo Fairtrade para Vegetales.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) https://files.fairtrade.net/standards/Vegetables_SPO_SP.pdf (Recuperado el 30 de marzo, 2019)
- 145.** Fairtrade Labelling Organizations International. *“FLOCERT assuring fairness.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) <https://text.flocert.net/about-flocert/vision-values/quality-and-appeals/> (Recuperado el 30 de marzo, 2019)

- 146.** Fairtrade Labelling Organizations International. *“How it works.”* Alemania: Vereinsregister-Nr, Bonn VR 7795 (s.f) <https://www.flocert.net/solutions/fairtrade-resources/how-it-works/> (Recuperado el 30 de marzo, 2019)
- 147.** Global Preparedness Monitoring Board (GPMB). *Un mundo en peligro. Informe anual sobre preparación mundial para las emergencias sanitarias.* Suiza: World Health Organization, Junta de Vigilancia Mundial de la Preparación (2019) https://apps.who.int/gpmb/assets/annual_report/GPMB_Annual_Report_Spanish.pdf (Recuperado el 2 de julio, 2020)
- 148.** Grupo del Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición (GANESAN), Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. *“Documento interino de cuestiones sobre el Impacto del COVID-19 en la seguridad alimentaria y la nutrición (SAN).”* Italia: Secretaría del GANESA, c / o FAO (2020) http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1920/Chair/HLPE_Spanish.pdf (Recuperado el 25 de marzo, 2020)
- 149.** Ídigozas, Gustavo. *“Panorama para el comercio agroalimentario en la era post COVID19.”* Argentina: IICA, COVID 19 (2020) <https://blog.iica.int/blog/panorama-para-comercio-agroalimentario-en-era-post-covid19> (Recuperado el 6 de julio, 2020)
- 150.** Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). *“¿Quiénes somos?”* IICA, sitio oficial (2020) <https://iica.int/es/about-us/main> (Recuperado el 29 de junio, 2020)
- 151.** Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). *“El IICA Lanza Blog de Expertos sobre Vulnerabilidad Alimentaria e Impactos del COVID-19 en la Agricultura.”* IICA, Blog del IICA (2020) <https://iica.int/es/prensa/noticias/el-iica-lanza-blog-de-expertos-sobre-vulnerabilidad-alimentaria-e-impactos-del> (Recuperado el 8 de abril, 2020)

- 152.**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). *“Monitor para la seguridad alimentaria de las Américas.”* IICA, Abril (2020)
<https://www.iica.int/sites/default/files/2020-04/23%20de%20abril%202020.pdf> (Recuperado el 6 de julio, 2020)
- 153.**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). *“Monitor para la seguridad alimentaria de las Américas.”* IICA, Mayo (2020)
<https://www.iica.int/sites/default/files/2020-05/29%20de%20mayo%202020.pdf> (Recuperado el 6 de julio, 2020)
- 154.**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). *“Monitor para la seguridad alimentaria de las Américas.”* IICA, Junio (2020)
<https://www.iica.int/sites/default/files/2020-06/09%20de%20junio%202020.pdf> (Recuperado el 6 de julio, 2020)
- 155.**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). *“Programa de Desarrollo Territorial y Agricultura Familiar.”* IICA, Octubre (2019)
<https://repositorio.iica.int/bitstream/11324/7973/1/BVE19040250e.pdf>
(Recuperado el 23 de julio, 2020)
- 156.**Instituto Nacional de Estadística y Censos. *“Encuesta Continua de Empleo al primer trimestre 2020. Resultados generales.”* Vol. 1, Año 9, Mayo (2020)
<https://www.inec.cr/sites/default/files/documentos-biblioteca-virtual/reeceit2020.pdf> (Recuperado el 2 de julio, 2020)
- 157.**Instituto Nacional de Estadística y Censos. *“VI Censo Nacional Agropecuario. Resultados Generales.”* Costa Rica: Censo Agropecuario (2014).
<http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/U40-10581.pdf> (Recuperado el 20 de junio, 2020)
- 158.**Johns Hopkins University & Medicine. *“Coronavirus Resource Center.”* World Map (2020) <https://coronavirus.jhu.edu/map.html> (Recuperado el 1 de julio, 2020)

- 159.**Luiselli, Cassio. *“La seguridad alimentaria frente a la pandemia del COVID-19.”* IICA: COVID-19, Blog *Sembrando Hoy la Agricultura del Futuro.* México: IICA, COVID-19 (2020) <https://blog.iica.int/en/blog/seguridad-alimentaria-frente-pandemia-del-covid-19>(Recuperado el 6 de julio, 2020)
- 160.**Maitland, Alex. *“Fairer procurement: The equitable business tool.”* Reino Unido: Oxfam (2019) <https://views-voices.oxfam.org.uk/2019/01/how-to-buy-from-fairer-business/> (Recuperado el 3 de abril, 2019)
- 161.**Ministerio de Agricultura y Ganadería. *“Acerca del MAG.”* Costa Rica: MAG. http://www.mag.go.cr/acerca_del_mag/ (Recuperada el 12 de julio, 2020)
- 162.**Ministerio de Agricultura y Ganadería. Página de Facebook Oficial del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica. *“La Finca Agropecuaria.”* Costa Rica: Somos Agro (2020) https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=880779839141399&id=145372555519777 (Recuperado el 20 de mayo, 2020)
- 163.**Naciones Unidas, et. al. *“Agricultura familiar y circuitos cortos Nuevos esquemas de producción, comercialización y nutrición.”* Chile: Publicación de las Naciones Unidas (2014) https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44253/S2014307_es.pdf?sequence=1 (Recuperado el 22 de abril, 2020)
- 164.**OCDE/FAO. *“Guía OCDE-FAO para las cadenas de suministro responsable en el sector agrícola.”* Francia: Éditions OCDE, (2017) http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/Investment/OECD/FAO_guidance_-_Spanish.pdf (Recuperado el 11 de febrero, 2020)
- 165.**Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos. *“El derecho a la alimentación adecuada.”* Naciones Unidas: Folleto Informativo N°34 (2010) <https://www.ohchr.org/Documents/Publications/FactSheet34sp.pdf> (Recuperado el 22 de mayo de 2019)

- 166.** Oficina regional para Latinoamérica de la Organización Mundial de Comercio Justo WTFO - LA. *“Los diez principios internacionales.”* Paraguay: wtfo-la.org (2016) <http://comerciojusto.org/que-es-el-comercio-justo-2/los-10-principios-internacionales/> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)
- 167.** Oficina regional para Latinoamérica de la Organización Mundial de Comercio Justo WTFO - LA. *“Qué es el Comercio Justo.”* Paraguay: wtfo-la.org (2016) <http://www.wfto-la.org/comercio-justo/que-es/> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)
- 168.** Oficina regional para Latinoamérica de la Organización Mundial de Comercio Justo WTFO - LA. *“Quienes somos.”* Paraguay: wtfo-la.org, (2016) <http://www.wfto-la.org/wfto-la/quienes-somos/> (Recuperado el 29 de marzo, 2020)
- 169.** Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). *“Costa Rica y OCDE: una relación de beneficio mutuo.”* Costa Rica: OCDE (2020) <https://www.oecd.org/latin-america/countries/costarica/costa-rica-y-la-ocde.htm> (Recuperado el 19 de mayo, 2020)
- 170.** Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en alianza con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). *“Derecho y Política de la Competencia en Costa Rica. Examen inter-pares.”* Costa Rica: OCDE/BID (2014) <https://www.oecd.org/daf/competition/CostaRica-PeerReview2014esp.pdf> (Recuperado el 6 de marzo, 2020)
- 171.** Organización de las Naciones Unidas. *“La vulnerabilidad alimentaria de hogares desplazados y no desplazados: un estudio de caso en ocho departamentos de Colombia.”* Colombia: Programa Mundial de Alimentos (PMA), Sistema de Identificación y Monitoreo de la Vulnerabilidad Alimentaria (SIMVA). (s.f.) <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/Publicaciones/2008/6821.pdf> (Recuperado el 3 de junio, 2019)

- 172.** Organización de las Naciones Unidas. *“Liberalización del comercio no garantiza derecho a alimentación, advierte relator.”* Noticias ONU (2008) <https://news.un.org/es/story/2008/12/1152191> (Recuperado el 21 de junio, 2020)
- 173.** Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“MAG y FAO impulsan alianza estratégica entre agricultores familiares y comedores escolares.”* Costa Rica: FAO (2017) <http://www.fao.org/costarica/noticias/detail-events/es/c/1040607/> (Recuperado el 30 de abril, 2020)
- 174.** Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“Mejora de las dietas mediante la agricultura que tiene en cuenta la nutrición.”* Italia: FAO, Segunda Conferencia Internacional sobre Nutrición (2014) <http://www.fao.org/about/meetings/icn2/news/news-detail/es/c/261499/> (Recuperado el 8 de julio, 2020)
- 175.** Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“Seguridad Alimentaria bajo la Pandemia de COVID-19.”* México: Objetivos de Desarrollo Sostenible, FAO, CELAC (2020) <http://www.fao.org/3/ca8873es/CA8873ES.pdf> (Recuperado el 6 de julio, 2020)
- 176.** Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *“Seguridad Alimentaria y Nutricional: Conceptos Básicos.”* Honduras: Componente de Coordinación Regional Programa Especial para la Seguridad Alimentaria (PESA) en Centroamérica (2011) <http://www.fao.org/3/at772s.pdf> (Recuperado el 15 de marzo de 2019)
- 177.** Organización de los Estados Americanos (OEA). *“Indicadores de progreso para la medición de derechos contemplados en el Protocolo de San Salvador.”* Estados Unidos: OAS Cataloging-in-Publication Data, Grupo de Trabajo del Protocolo de San Salvador (GTPSS) (2015) https://www.oas.org/en/sedi/pub/indicadores_progreso.pdf (Recuperado el 10 de julio, 2020)

- 178.** Organización Internacional de Trabajo. *“Historia de la OIT.”* (s.f)
<https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/history/lang-es/index.htm>
 (Recuperado el 6 de marzo, 2019)
- 179.** Organización Mundial de Comercio. *“Historia del sistema multilateral de comercio.”* Suiza: OMC (2020)
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/history_s/history_s.htm
 (Recuperado el 18 de junio, 2020)
- 180.** Organización Mundial de la Salud y Organización Panamericana de la Salud. *“Enfermedad por el Coronavirus (COVID-19).”* Oficina Regional para las Américas, Enfermedad por el Coronavirus (COVID-19) (2020)
<https://www.paho.org/es/tag/enfermedad-por-coronavirus-covid-19>
 (Recuperado el 25 de junio, 2020)
- 181.** PIMA - CENADA. *“Quiénes somos.”* Costa Rica (s.f)
<http://www.pima.go.cr/quienes-somos/> (Recuperada el 9 de julio, 2020)
- 182.** Pymes Costa Rica. *“Ejes de la RSE.”* Costa Rica: Asociación Empresarial para el desarrollo. (s.f) <https://www.pyme.go.cr/pymecr6.php?id=2> (Recuperado el 17 de mayo, 2020)
- 183.** Quirós, Erick. *“UE, IICA y CATIE impulsan modelo de producción diversificada para crear banco de alimentos dirigido a comunidades de Costa Rica.”* Costa Rica: IICA, Coordinador de Asuntos Especiales para la Región Central del IICA (2020) <https://www.iica.int/es/prensa/noticias/ue-iica-y-catie-impulsan-modelo-de-produccion-diversificada-para-crear-banco-de> (Recuperado el 29 de junio, 2020)
- 184.** Representación de la FAO en Costa Rica. *“Estado de la Seguridad Alimentaria y nutricional en Costa Rica. Taller “Hacia la elaboración de una estrategia de asistencia técnica de la FAO en apoyo a la implementación de la Iniciativa América Latina y el Caribe Sin Hambre.”* Guatemala: Ciudad de Guatemala (2006) <http://www.oda->

alc.org/documentos/1340501136.pdf#:~:text=En%20Costa%20Rica%20no%20existe,en%20torno%20a%20la%20SAN (Recuperado el 2 de julio, 2020)

- 185.** Sánchez, Alicia y Bonilla Adriana. *“Plan Nacional para la Seguridad Alimentaria, Nutrición y Erradicación del Hambre, 2025”* Costa Rica: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial y Agropecuaria (2016). http://www.sepsa.go.cr/DOCS/2016-019-Plan_SANCELAC_I_Quinquenio.pdf (Recuperado el 4 de junio, 2019)
- 186.** Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (Sepsa). *“Informe de Gestión del Sector Agropecuario y Rural (Mayo 2014- Abril 2018).”* Costa Rica: Sepsa (2018) <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/D10-10967.pdf> (Recuperado 24 de Julio, 2020)
- 187.** Trejos, Rafael. *“Crisis en los precios de alimentos, pobreza y seguridad alimentaria.”* Costa Rica: XXVI Curso Interdisciplinario en Derechos Humanos, Instituto Interamericano de Derechos Humanos (2008) <http://www.corteidh.or.cr/tablas/r23715.pdf> (Recuperado 28 de junio, 2020)
- 188.** United Nations Global Compact. *“Pacto Mundial de Naciones Unidas. Una llamada a la acción para empresas sostenibles.”* Naciones Unidas: Global Compact (2017) https://www.pactomundial.org/wp-content/uploads/2018/02/Flyer-New-Strategy-GC-2018_20180126.pdf (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

OTROS

- 189.** Umaña, Víctor. *“Seguridad Alimentaria en tiempos de COVID-19.”* Costa Rica: presentación de la transmisión grabada en vivo en el perfil oficial de Facebook del Laboratorio de Democracia (Demo Lab) <https://www.facebook.com/democracylab/videos/2645329725793485/?d=w> (Recuperado el 7 de mayo, 2020)

- 190.**Walmart Centroamérica. *“Responsabilidad Social - Oportunidad.”* México y Centroamérica: Walmart (2018)
<https://www.walmartcentroamerica.com/responsabilidad-social/oportunidad> (Recuperado el 19 de mayo, 2020)
- 191.**Walmart Centroamérica. *“Walmart recibe premio por programas de Responsabilidad Social.”* México y Centroamérica: Walmart (2016)
<https://www.walmartcentroamerica.com/sala-de-prensa/2016/04/14/walmart-recibe-premio-por-programas-de-responsabilidad-social> (Recuperado el 19 de mayo, 2020)

TEXTOS NORMATIVOS, DIRECTRICES, CIRCULARES, BUENAS PRÁCTICAS Y SIMILARES

NACIONALES

- 192.**Atención de las personas con obligaciones financieras del sector Agropecuario y/o Pesquero afectadas en su capacidad de pago a causa de fenómenos climáticos o biológicos, Directriz N° 049-MAG-MCEE del 21 de mayo de 2019. Emitida por el Presidente de la República, el Ministro de Agricultura y Ganadería y Ministra de Coordinación del Equipo Económico.
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=88918&nValor3=116443&strTipM=TC (Recuperado el 21 de junio, 2020)
- 193.**Constitución Política de la República de Costa Rica, Ley N° 0 del 8 de noviembre de 1949, emitida por la Asamblea Constituyente. Recuperada de http://www.pgrweb.go.cr/scij/busqueda/normativa/normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=871&strTipM=TC (Recuperado el 13 de agosto, 2019)
- 194.**Código Civil de la República de Costa Rica, Ley N°63 del 28 de setiembre de 1887 y sus reformas.

- 195.**Código de Comercio de la República de Costa Rica, Ley Nº3284 del 27 de mayo de 1964, publicada en el Alcance 27 de la Gaceta Nº119.
- 196.**Código de Trabajo de la República de Costa Rica, Ley Nº 2 del 27 de agosto de 1943.
- 197.**Código Procesal Agrario, Ley Nº 9609 del 27 de setiembre de 2018.
- 198.**Dictamen de la Procuraduría General de la República de Costa Rica, Nº150 del 27 de junio de 2017.http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/pronunciamiento/pro_ficha.aspx?param1=PRD¶m6=1&nDictamen=20143&strTipM=T (Recuperado el 8 de marzo, 2020)
- 199.**Dictamen de la Procuraduría General de la República de Costa Rica, Nº176 del 21 de julio de 2017.http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/pronunciamiento/pro_ficha.aspx?param1=PRD¶m6=1&nDictamen=20143&strTipM=T (Recuperado el 8 de marzo, 2020)
- 200.**Estatuto de Roma de la Corte Penal Internacional, Tratado Internacional: 8083 del 7 de febrero de 2001. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/normas/nrm_texto_completo.aspx?param2=1&nValor1=1&nValor2=46034&n (Recuperado el 1 de julio, 2020)
- 201.**Ley de Fortalecimiento de las Autoridades de Competencia de Costa Rica, Ley Nº9736 del 5 de setiembre de 2019, publicada en el Alcance 257 de la Gaceta Nº219.
- 202.**Ley de la Jurisdicción Agraria, Ley Nº 6734 del 29 de marzo de 1982.
- 203.**Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (LPCDEC), Ley Nº7472 del 20 de diciembre de 1994, y sus reformas, publicada en la Gaceta Nº14 del 19 de enero de 1995.

- 204.** Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, Ley N°6209 del 30 de noviembre del 2007, publicada en el Alcance N°64 del 3 de abril de 1978.
- 205.** Ley Orgánica de la Agricultura e Industrial de la Caña de Azúcar, Ley. No. 7818 del 22 de setiembre de 1998.
- 206.** Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Aprobado por la Asamblea Legislativa de Costa Rica el 11 de diciembre de 1968.
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=11190&nValor3=12008&strTipM=TC (Recuperado el 10 de julio, 2020)
- 207.** Plan Nacional de Desarrollo y de inversión Pública del Bicentenario 2019 - 2022. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. Costa Rica Gobierno Bicentenario (2018 - 2022)
https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/ka113rCgRbC_BylVRHGgrA
 (Recuperada el 9 de julio, 2020)
- 208.** Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011 - 2021. Ministerio de Salud. Gobierno de Costa Rica (2011)
<https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/biblioteca-de-archivos/sobre-el-ministerio/politcas-y-planes-en-salud/politicas-en-salud/1106-politica-nacional-de-seguridad-alimentaria-y-nutricional-2011-2021/file> (Recuperado el 11 de marzo, 2019)
- 209.** Protocolo a la Convención Derechos Económicos Sociales San Salvador. Ley N°7907 del 3 de setiembre de 1999.
- 210.** Reglamento de organización y funcionamiento de la secretaría de política nacional de alimentación y nutrición. Ley N° 31714-MS-MAG-MEIC del 2 de diciembre del 2013. Emitido por el Presidente de la República y la ministra de Salud; el Ministro de Agricultura y Ganadería y el Ministro de Economía

Industria y Comercio <http://www.mag.go.cr/legislacion/2004/de-31714.pdf>
(Recuperado el 2 de julio, 2020)

- 211.** Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala). Ley N°3150 del 29 de julio de 1963, publicado en el Alcance N°199 del 17 de octubre de 1996.

INTERNACIONALES

- 212.** Comisión Europea. *“Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité económico y social europeo y al comité económico y social europeo y al comité de las regiones. Hacer frente a las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre empresas. COM (2014) 472 final.”* Francia: Comisión Europea, 2014. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0472&from=EN> (Recuperado el 12 de febrero, 2020)
- 213.** Comisión Europea. *“Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario entre empresas. COM (2016) 32 final.”* Bélgica: Comisión Europea, 2016. <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/ES/1-2016-32-ES-F1-1.PDF> (Recuperado el 12 de febrero, 2020)
- 214.** Comisión Europea. *“Libro Verde Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas.”* Bruselas: Comisión Europea, 2001. [https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/deve/20020122/com\(2001\)366_es.pdf](https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/deve/20020122/com(2001)366_es.pdf) (Recuperado el 10 de mayo, 2020)
- 215.** Comisión Europea. *“Libro Verde sobre las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa.”* Bruselas: Comisión Europea, 2013. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0037&from=ES> (Recuperado el 20 de febrero, 2019)

- 216.** Constitución Española. BOE-A-1978-31229 del 29 de diciembre de 1979. «BOE» N°311, del 29 de diciembre de 1978. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1978-31229> (Recuperada el 29 de febrero, 2020)
- 217.** De Schutter, Olivier. *“Promoción y Protección de todos los Derechos Humanos, Civiles, Políticos, Económicos, Sociales y Culturales, incluido el Derecho al Desarrollo. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación. Adición.”* Asamblea General, Naciones Unidas, 2009. <https://undocs.org/es/A/HRC/10/5/Add.2> (Recuperado el 22 de junio, 2020)
- 218.** Ley española de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, Ley N° 12/2013, de 2 de agosto de 2013, publicada en el Boletín Oficial del Estado N°185 del 3 de agosto de 2013, p. 56551-56581. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-8554> (Recuperado el 22 de marzo, 2019)
- 219.** Ley que establece la organización y funcionamiento de las Cadenas Agroalimentarias de la República de Panamá, Ley N° 49 del 2017, emitida por la Asamblea Nacional, publicada en la Gaceta Oficial N° 28304 el 20 de junio del 2017.
- 220.** Naciones Unidas. *“Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Campesinos y de Otras Personas que Trabajan en Zonas Rurales. Resolución aprobada por el Consejo de Derechos Humanos el 28 de setiembre de 2018.”* Asamblea General, Naciones Unidas, 2018. https://digitallibrary.un.org/record/1650694/files/A_HRC_RES_39_12-ES.pdf (Recuperado el 4 de setiembre, 2020)
- 221.** Naciones Unidas. *“Directrices para la Protección del Consumidor.”* Estados Unidos y Suiza, Naciones Unidas, 2016. https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ditccplmisc2016d1_es.pdf (Recuperado el 20 de febrero, 2020)

- 222.** Naciones Unidas, Junta de Comercio y Desarrollo. *“Aplicación de la política de la competencia en el sector del comercio al por menor: cuestiones de competencia en la cadena de venta de alimentos al por menor.”* Suiza: Naciones Unidas, 2016. https://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ciclpd38_es.pdf (Recuperado el 6 de junio, 2019)
- 223.** Real Decreto-Ley. *“Por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación.”* Ley Nº 5/2020, de 25 de febrero de 2020, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº49 del 26 de febrero de 2020, p. 17140 - 17154. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-2669 (Recuperada el 29 de febrero, 2020)
- 224.** République Française. *“LOI Nº 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous.”* Francia: Légifrance, 2018. <https://www.legifrance.gouv.fr/dossierlegislatif/JORFDOLE000036562265/> (Recuperada el 15 de setiembre, 2020)
- 225.** Schulz, Martin y Koenders, Albert Gerard. *“Directiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo y del Consejo de 8 de junio de 2016, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas.”* Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea (2016) <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016L0943&from=DA> (Recuperado el 10 de marzo, 2020)
- 226.** Tajani, Antonio y Ciamba, George. *“Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.”* Unión Europea, Diario Oficial de la Unión Europea (2019) <https://eur-lex.europa.eu/legal->

content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0633∓qid=1556274442512∓from=ES (Recuperado el 26 de abril, 2019)

227. Unión Europea. *“Instituciones y organismos de la UE.”* Europa, Unión Europea (s.f) https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies_es (Recuperado el 8 de marzo, 2020)

228. Unión Europea. *“Reglamentos, directivas y otros actos legislativos.”* Europa, Unión Europea (s.f) https://europa.eu/european-union/eu-law/legal-acts_es#directivas (Recuperado el 10 de febrero, 2020)

229. Unión Europea. *“Tipos de Derecho de la UE.”* Europa, Unión Europea (s.f) https://ec.europa.eu/info/law/law-making-process/types-eu-law_es (Recuperado el 10 de febrero, 2020)

230. Ziegler, Jean. *“Los Derechos Económicos, Sociales y Culturales del Derecho a la Alimentación. Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación, Jean Ziegler, presentado de conformidad con la resolución 2003/25 de la Comisión de Derechos Humanos.”* Consejo Económico y Social, Naciones Unidas, 2004. https://www.conacyt.gob.mx/cibiogem/images/cibiogem/normatividad/estandares_dh/docs_estandares_dh/Relator_derecho_a_la_alimentacin_soberana_y_seguridad_alimentaria_2004.pdf (Recuperado el 22 de junio, 2020)

RESOLUCIONES JURISDICCIONALES O ARBITRALES Y OTROS DOCUMENTOS VINCULADOS (DOCUMENTOS INTERMEDIOS, VOTOS SALVADOS, ETC.)

NACIONALES

231. Gobierno de la República de Costa Rica. *Política Nacional de Responsabilidad Social 2017 - 2030.* Costa Rica: 2017. https://www.meic.go.cr/meic/documentos/8qt7vsn4p/PN_ResponsaSocialCR181217.pdf (Recuperado el 3 de mayo, 2020)

- 232.** Gobierno de la República de Costa Rica. *Plan de incentivos para la responsabilidad social en Costa Rica: en apoyo a la implementación de la Política Nacional de Responsabilidad Social 2017-2030*. Costa Rica: 2018. https://www.meic.go.cr/meic/documentos/8qt7vsn4p/Plan_IncentivosRS_040418.pdf (Recuperado el 3 de mayo, 2020)
- 233.** Ministerio de Salud de Costa Rica. *Tecnología de purificación llegará a 1000 familias con carencia de agua potable*. Comunicado de prensa del 17 de julio de 2015. Costa Rica: 2015. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/noticias/noticias-2015/775-tecnologia-de-purificacion-llegara-a-1000-familias-con-carencia-de-agua-potable> (Recuperado el 17 de mayo, 2020)
- 234.** Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia. Voto N° 6416 del 18 de mayo del 2012. Mismo sentido: Sentencia N°12803 del 7 de setiembre del 2016. Sentencia N°. 3825 del 11 de mayo del 2001. Sentencia N° 2794 del 8 de abril del 2003.
- 235.** Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia. Sentencia N° 3825 del 11 de mayo del 2001. Mismo sentido: Sentencia N° 351 del 12 de enero del 2007. Sentencia N° 14247 del 15 de diciembre del 2004.
- 236.** Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°00036, de las 9:15 horas del 26 de abril de 2007 <https://nexuspj.poderjudicial.go.cr/document/sen-1-0034-597648> (Recuperado el 19 de febrero, 2019)
- 237.** Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°0065-96, de las 14:45 horas del 28 de junio de 1996. <https://nexuspj.poderjudicial.go.cr/document/sen-1-0034-175486> (Recuperado el 17 de setiembre, 2019)
- 238.** Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°00073-96, de las 15:40 horas del 17 de julio de 1996, <https://nexuspj.poder>

judicial.go.cr/document/sen-1-0034-175527 (Recuperado el 10 de Agosto, 2019)

239. Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°00123, de las 15 horas del 31 de julio de 1991 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-860> (Recuperado el 7 de setiembre, 2020)

240. Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°00295, de las 10:45 horas del 26 de abril de 2007 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0004-764484> (Recuperado el 19 de febrero, 2019)

241. Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°412, de las 10:15 horas del 13 de junio del 2001 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-159010> (Recuperado el 7 de setiembre, 2020)

242. Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Voto N°1518-10, de las 9 horas del 16 de diciembre de 2010 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-506494> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

243. Tribunal Agrario, Voto N°00985, de las 14:51 horas del 30 de octubre de 2014 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-623410> (Recuperado el 7 de setiembre, 2020)

244. Tribunal Contencioso Administrativo, Sección IX. Voto N°00048-10, de las 10 horas del 14 de mayo de 2010 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-476072> (Recuperado el 21 de febrero, 2019)

245. Tribunal de Apelación de Trabajo, II Circuito Judicial de San José, Voto N° 00039-2019, de las 10 horas del 19 de febrero de 2019 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-907614> (Recuperado el 24 de agosto, 2020)

246. Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0312-09, de las 14 horas del 12 de junio de 2009 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-444171> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

247. Tribunal Segundo Civil, Sección I. Voto N°0355-12, de las 15:10 horas del 20 de setiembre de 2012 <https://nexuspj.poder-judicial.go.cr/document/sen-1-0034-577572> (Recuperado el 10 de agosto, 2019)

248. Tribunal Segundo Civil, Sección II. Voto N°01163-05, de las 9:30 horas del 14 de junio de 2005.

INTERNACIONALES

249. Observación General N° 12 del 12 de mayo de 1999, E/C.12/1999/5. *“El derecho a una alimentación adecuada (art. 11).”* Suiza: Comité de Derechos Económicos Sociales y Culturales sobre el Derecho a la Alimentación. <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/BDL/2001/1450.pdf> (Recuperado el 10 de junio de 2019)

250. Resolución N° 71/313 del 6 de julio de 2017 aprobada por la Asamblea General, labor de la Comisión de Estadística en relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y reafirmando su Resolución N° 70/1 del 25 de septiembre de 2015, titulada *“Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.”* (2017) <https://undocs.org/es/A/RES/71/313> (Recuperada el 15 de enero, 2020)

251. Sentencia 6 de Febrero 2020. *“Caso comunidades indígenas miembros de la Asociación Lhaka Honhat (Nuestra Tierra) Vs. Argentina.”* Costa Rica: Corte Interamericana de Derechos Humanos https://www.corteidh.or.cr/docs/casos/articulos/seriec_400_esp.pdf (Recuperada el 15 de setiembre, 2020)

ANEXOS

Se realizaron por parte de las autoras de la presente investigación una serie de entrevistas exploratorias, con el propósito principal de conocer la realidad nacional referente a la distribución de productos agrícolas perecederos, tanto desde la perspectiva de los proveedores de alimentos, los supermercados, y de las cámaras comerciales o corporativas.

Es necesario indicar que las partes resaltadas reflejan las intervenciones de las personas entrevistadoras, y que la identidad de las personas entrevistadas y los nombres de los distribuidores minoristas a los que hicieron referencia en sus relatos, serán manejados de forma anónima en este trabajo de investigación, en razón de que las personas entrevistadas temen verse perjudicadas en sus relaciones comerciales o laborales.

Primera Entrevista realizada a Proveedores

“Proveedor A (Productor/a de frutas)”

***Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge
(27 de marzo, 2019)***

1. ¿Cómo se formalizan los contratos de distribución con los supermercados?

Vea, eso funciona así: Primero que nada eso se maneja por medio de un código que dicho sea de paso pues tiene su costo para que a uno le den un código porque le exigen un montón de cosas primero.

a. ¿Qué le exigen? ¿Le exigen dinero para contratar con ellos?

No, primero que nada le exigen condiciones, por ejemplo galerones bien acondicionados, bueno todos lo que ellos pidan hay que hacérselos, a la forma que ellos digan.

b. ¿Y ellos cómo piden eso, cuáles son algunas características que usted se acuerde?

Por ejemplo lo que es empaque, ellos les dan las cajas a uno, pero las cajas las tiene que pagar uno, entonces se la están rebajando de los mismos productos que uno entrega, entonces se lo van quitando ahí por tractos.

Después los precios, lo manejan ellos a conveniencia de ellos. No es negociable nunca, nada más el precio es tanto esta semana, si le sirve véndale y sino no le venda.

c. ¿Se establece el precio por semana? ¿Todas las semanas varía?

No necesariamente, por ejemplo en producto A como es una fruta que siempre se ha mantenido, digamos un precio estándar, casi se puede decir, entonces ellos más bien se lo bajan a uno, o sea ellos trabajan un poquito más bajo el nivel que en el mercado.

d. ¿Para ellos ganarse ese porcentaje, pero siempre se los imponen? ¿Ustedes no tienen posibilidad de negociación?

Más bien por ejemplo, en producto A fue así, cuando yo comencé a venderles a ellos el mercado era pequeño, en realidad en producto A no se movía mucho, entonces yo le dije al jefe de ellos, porque imagínese que yo les estaba vendiendo a ellos a 700 colones y ellos estaban vendiéndolo a 1 500. Entonces obviamente que es una fruta cara y la gente no va a querer.

Entonces ¿qué pasó? En el momento en que ellos pusieron promociones, fue cuando la venta se disparó.

e. ¿Y esas promociones se las cobraron a usted?

Le bajan a uno un 20% o un 30% cuando es promoción, entonces al final siempre es uno el que sale perdiendo. Lógicamente siempre es uno el que lleva todas las de perder.

f. ¿Se firma un contrato escrito?

Si.

g. Si tienen contrato escrito ¿pero ellos estipulan todas las condiciones?

Si todo lo que uno firme son condiciones impuestas por ellos. No es nada negociables.

h. O lo toma o lo deja.

Es correcto, lo que pasa, es que yo tengo muchas ganas de tener plantaciones de producto A, y como los mercados nacionales cada vez se han vuelto más malos, lógicamente que a mí me ha servido, porque no he tenido que botar la fruta pero igual o sea ellos hacen con uno lo que les da la gana.

i. ¿Y si ustedes llevan un contrato por escrito, ellos lo tomarían en cuenta?

Para nada sino no se trabaja.

2. Después de la entrega del producto, ¿cuánto se tardan los supermercados o distribuidores para realizar el pago?

Ellos pagan por 15, digamos uno les va mandando todas las semanas, y ellos le va mandando, al final todas las semanas depositan porque las facturas se van montando, pero en eso si no hay problema, en eso si siento que está bien. Es lo normal.

3. ¿Existe un acuerdo previo con el supermercado en cuanto a la ubicación de los productos en el establecimiento del distribuidor? Ejemplos: pasillos específicos, cerca de las cajas, altura de la ubicación del producto, etc.

Esto funciona así, tras que ellos ponen el precio uno tiene que darles el producto puesto en planta, eso sí le toca a uno, pagar el transporte porque ellos no asumen el costo de nada.

a. ¿Y en el supermercado, no les dicen adónde van a poner el producto, si lo van a poner con todas las verduras, si lo van a poner cerca de la caja?

No ya eso, no. Porque digamos ya uno entrega en una planta, donde están las bodegas de ellos. Bueno tiene un nombre ahí, pero de ahí en adelante la manipulación de estos productos, ya lo hacen ellos.

4. ¿Existe un acuerdo previo con el supermercado en cuanto al establecimiento de promociones o descuentos de precio determinados por parte del distribuidor?

Nada más ellos le dice, para esta semana le vamos a montar el pedido, pero es promoción y le vamos a rebajar un 30%.

a. ¿Y eso está así estipulado en el contrato?

No de eso no se habla en el contrato.

5. ¿Cuál es el impacto de la gran variedad de opciones del mercado (diferentes marcas, productores, entre otros) en la relación de los proveedores con el distribuidor?

Por ejemplo, habemos más o menos 3 proveedores, nada más que el que entrega más soy yo. Entonces no me afecta que estén los otros proveedores. Por calidad, digamos yo he estado más que todo por calidad.

6. ¿Le han dicho que tiene que vender el producto más bajo, de lo que ya le dijeron?

Lógicamente, ellos siempre, si uno así lo quisiera, lo pagarían regalado lógicamente. Porque a 500 pesos, digamos en este momento lo estoy entregando ahí a 700, que es un precio que para el momento que estamos que ya la cosecha

pasó es bajo. Pero cuando está la cosecha alta, es más hasta me han pagado 500 colones el kilo.

7. Supongo que a usted le piden cierta cantidad de producto ¿usted siempre cumple con lo que le piden o a veces más bien le cuesta llegar a estándares tan altos que le piden, o más bien le piden muy poco, o cómo funciona?

Más bien al inicio el problema era que me pedían muy poco. Después, ya para esta cosecha, como vino la promoción y el producto A comenzó a salir un poco más entonces comenzaron a pedir más. Nada más igual, yo le entrego a esta gente ahí en San José, entonces yo le dije al carajo al comprador de Supermercado A, hagamos un negocio, recíbame usted toda el producto A que sale de las plantaciones y yo no le vendo más a ellos. Y me dijeron que no que tampoco nos comprometemos. Nosotros trabajamos sin compromiso tampoco.

a. Entonces ¿no se quieren comprometer con uno sino tener varios proveedores?

Correcto y la cantidad no le sirve a ellos tampoco, digamos que ellos me digan le vamos a comprar todo el producto A, no digamos ellos tampoco se hacen cargo de eso, nada más piden lo que ellos ocupan nada más.

b. ¿Se han quedado sin productos? ¿Cómo se manejan estos casos?

El producto A es una fruta de temporada entonces hay una época en el año que no hay. Pero ya es una fruta que usted sabe que es así. No es una fruta que usted puede tener todo el año como plátano, sandía o ayote, así que usted puede producir todo el año, el producto A no.

8. ¿Cómo se manejan casos de cancelación tardía o modificaciones posteriores de un pedido por parte del distribuidor? ¿Es usual que esto suceda?

Claro que si me han dejado guindando.

a. ¿Y ellos se hacen responsables por sus pérdidas?

Ah no no, para nada.

b. ¿Con cuánto tiempo de anticipación le hacen la cancelación?

No otra cosa que tienen, ellos piden a la hora que sea, y cualquier día a la hora que sea, no tienen día de pedido. Puede ser a las 8 de la noche, a las 7 de la noche, a la hora que sea y corra. Todas las condiciones son ellos las que lo ponen.

9. ¿Les han devuelto producto por parte del distribuidor, por no haberlo vendido? ¿Existe un acuerdo previo de cómo proceder en estos casos?

No ya lo que entra a la planta ellos se lo pagan a usted, aunque ellos lo pierdan.

a. ¿Y si el producto se pone malo, ellos también se hacen responsables?

No es que por ejemplo cuando el producto entra a planta, ellos revisan todas las cajas y ya cuando le dan luz verde, es porque el producto califico y eso se lo pagan a usted. Si el producto tiene algún problema se lo devuelven ahí mismo.

b. ¿Y no le dicen: es que se puso el producto muy rápido malo?

No eso si no.

10. ¿Cómo funciona la distribución de los productos perecederos? En cuanto a temas de estética y buen estado del producto, ¿se pactan condiciones específicas de previo?

Ellos tienen un margen de selección lógicamente, ellos le piden un tamaño de tal peso a tal peso, que no vaya a manchar, que no haya maltrato de nada, que no vaya madura. O sea todas las condiciones ellos se las dan a uno cuando uno las va a vender, cómo tiene que ir la fruta.

- a. **¿Entonces si el producto se pierde, ellos son los que asumen el riesgo de que el producto no se venda?**

Es correcto.

11. **¿Qué pasa si usted no cumple con el tiempo de entrega? ¿Existen regímenes sancionatorios contractuales en las relaciones con el distribuidor?**

Bueno ahora en la última norma que pusieron, hay que avisar con anticipación, por ejemplo si yo voy para allá y tengo un accidente en el Zurquí, o pasó algo, inmediatamente hay que informar para que sea llegada tardía pero ya avisada.

- a. **¿Y si usted no avisa cuál es la sanción?**

Esa si ya no sé cuál es la sanción porque nunca me la han hecho a mí, pero si hay un castigo entiendo.

En realidad yo de todo lo que he entregado, producto B y producto A, que es lo que más entrego yo, a mí nunca me han devuelto nada yo solo soy calidad.

- b. **¿Y esta sanción o esta multa, la pusieron arbitrariamente, nada más dijeron a partir de hoy si no avisan que hay un accidente les vamos a cobrar tanto?**

Es correcto.

- c. **¿No negociaron nada, nada más se la impusieron y si usted no cumple le terminan el contrato y listo?**

Nada más.

12. **¿Existe un cobro por parte del distribuidor para mantener la relación contractual?**

No no eso no se maneja.

13. Con motivo de un contrato de distribución de sus productos, ¿ha tenido algún problema directo con algún supermercado?

Por ejemplo el lavado de cajas ellos antes lo asumían, ahora metieron ahí una política que ya tienen que rebajárselo a uno lo que es la lavada de cajas.

14. ¿Confía en el sistema jurídico costarricense? En caso de tener un desacuerdo con los distribuidores, ¿presentaría su caso ante los tribunales de justicia? Ustedes prefieren asumir ese riesgo esa pérdida?

Correcto. Es que si uno se mete en un problema simplemente no le compran más y al final uno pierde.

15. ¿Considera que hay un desequilibrio de poder con respecto a los distribuidores o supermercados?

Como David y Goliat.

16. Ante controversias que surjan de la ejecución del contrato, ¿se han dado situaciones en donde exista una amenaza por parte del distribuidor de dejar de comprar los productos? ¿O de no continuar con el contrato?

No. Más bien, en eso yo no he tenido problema con ellos.

17. ¿Qué tan frecuente se pierde una relación contractual con un distribuidor o supermercado?

No ha perdido relación contractual.

18. ¿Ha tenido situaciones en que debe asumir una responsabilidad con el consumidor final?

No, tampoco.

19. En general, ¿cómo considera que es la relación entre los proveedores y los distribuidores? ¿Considera que podrían mejorarse ciertos aspectos para darle un mejor equilibrio y sostenibilidad a la relación?

El problema es que son compañías trasnacionales y ya ellos manejan sus políticas, y aquí la verdad es que en este país los que somos agricultores siempre hemos estado desamparados prácticamente del gobierno, el gobierno solo le ayuda a las empresas grandes nada más.

Entonces ¿uno qué puede hacer? En este momento estamos de manos atadas porque otra cosa aquí ellos viene a la finca, califican la finca, verdad, andan por todo lado, uno que es demasiado ordenado, pero no a cualquiera le compran tampoco.

Segunda Entrevista realizada a Proveedores

“Proveedor B (Productor/a de hortalizas)”

***Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge
(2 de abril, 2019)***

Como yo le dije a la muchacha que me pasó su contacto, el tema aparte de interesante, la idea mía sería que todo el mundo se diera cuenta de lo que está sucediendo.

Bueno te comento así rápido, bueno yo pertenezco a una Asociación tenemos una reunión mensual con el Ministro de Agricultura, y otras entidades fitosanitario, etc., entonces sea como sea eso nos ayuda a tener un brazo ahí, y una vez llamamos al viceministro del MEIC, le preguntamos que cómo estaba ese asunto de los márgenes tan grandes que manejan las cadenas de supermercados, y la verdad que nos dijo que no que no se podía hacer nada porque no había ley que dijera que ellos no podían ganarse lo que se ganaban, mientras el cliente lo comprará, dice que fue en un periodo de Figueres creo que existía y se quitó. O sea se quitó la ley que decía que no se puede ganar tanto porcentaje, y entonces ya quedó a la libre y así hasta el día de hoy.

Bueno si quiere empezamos con las preguntas y usted me va comentando y si usted quiere agregar lo que usted quiera agregado sea.

1. Primero que todo ¿Cómo se formalizan los contratos de distribución con los supermercados?

En el caso de productos agrícolas en realidad no existe un contrato firmado, es un compromiso yo diría que de palabra. Sin embargo, para poder ser proveedores tenés que cumplir con todos los requisitos que te piden ellos, en ese caso ellos tienen la potestad.

a. ¿Y qué requisitos les piden ellos?

Dependiendo de la cadena, pero por ejemplo Supermercado A te pide una planta de cierta capacidad de almacenaje, te pide trampeo para roedores, te pide bueno que siempre esté limpio, te pide registros de agroquímicos, en el caso de los vegetales tenés que llevarles un registro, porque tienen una persona que vamos a ver cómo te lo explico que un día X aparece no te avisan nada y te pide los registros para ver si está utilizando productos químicos registrados en el país, y que los estés utilizando de la manera adecuada. Eso es parte de buenas prácticas agrícolas, que más te piden? Te piden que tengas entarimadas las cajas donde va producto de ellos producto limpio, te piden tener producto sucio aparte de producto limpio por ejemplo, entre otras cosas se me escapan varias.

b. ¿Usted nunca ha firmado un contrato escrito con Supermercado A? O con algún distribuidor grande?

No, el contrato que se firma es para cajas, para cestas eso sí. Entonces ellos te cobran un porcentaje por esas cajas para que vos las podás utilizar, y al final del ciclo se supone que lo que usted pagó se van rebajando y al final son tuyas, al final de ciertos años, dos o tres años, no me acuerdo muy bien, depende también del cliente ese es el contrato que se firma.

c. ¿Estas cestas son por ejemplo las cajas que se ponen en los supermercados en el área de verduras?

Si si hablemos de Supermercado A, esas cajas que son verde claro, no sé si las has visto, serían esas en caso de Supermercado B son azules, Supermercado C son rojas.

d. ¿Usted las tienen que llevar llenas y así es como le van comprando el producto?

Si solo en caso de ellos si no no.

e. ¿Y usted le distribuye a Supermercado A y algún otro?

Vea en este momento solo a Supermercado A, pero si le hemos vendido a Supermercado C y hemos vendido a Supermercado B, y hemos vendido a Fruta Internacional, pero Fruta Internacional en ese momento era un intermediario entre uno y digamos Supermercado D, ahora Supermercado D ya está comprando directo.

f. ¿Y casi que en todos los lugares funciona igual?

Si si todo es muy parecido la verdad es que si.

g. ¿Usted alguna vez ha intentado dar un contrato por escrito de su parte y se lo han rechazado? O nunca ni siquiera se intenta?

Bueno precisamente hace que 4 días, o 5 días, hablé con el comprador de Supermercado A, ellos tienen varios entonces digamos un comprador se encarga que se yo, de cebolla, repollo, brócoli y coliflor. Otro de papa, zanahoria, y así. Si converse con el de repollo, y le externé la inquietud de que yo perfectamente podría negociar con Supermercado A un precio fijo verdad. Y yo bueno antes se intentó hacer, y me hace si el problema es que en un contrato de esos, si vos firmás te estás responsabilizando para tener el producto en la época A y la cantidad dada. Y si en agricultura estás a expensas del clima y plagas, puede ser que no podás cumplir con esa cuota y entonces ahí es dónde se nos embarrealan la cancha por es donde Supermercado A me va a decir di pero usted me firmó esto, entonces te van a penalizar.

h. ¿Y actualmente cómo funciona ese tema del precio que me comenta?

Ve lo raro, el precio a nivel nacional mayorista se fija en el PIMA CENADA en Heredia, el tema es que de ahí se agarran los supermercados para pagar, pero ahorita por ejemplo Supermercado A está pagando en varios productos un porcentaje menos del precio de moda, el precio de moda es como el promedio del precio. Te voy a explicar cómo funciona, es que en una plaza de mercado ahí se supone que hay pujas entonces si hay menos producto disponible el precio sube, si hay más producto disponible el precio baja, entonces se toma el precio alto de ese promedio y el precio bajo, entonces de eso se hace un sondeo y sería la moda a nivel digamos de estadística el precio de moda de ahí es dónde se agarra para pagar pero

el tema es que la calidad que llega a CENADA es muy mala normalmente, y ellos se agarran de ahí para pagar, inclusive aunque ellos pagarán precio de moda que es un precio muy baja para nosotros porque la calidad que ellos exigen jamás tiene que ver con lo que llega ahí. No se si me entendés el tema, que ahí pagan 5 colones por una pera digamos pero a mi me piden una pera.

i. Con un montón de calidades superiores.

Exactamente, empacada y con una etiqueta y etc., pura primera y me la están pagando a 5 colones menos 30%.

j. ¿Usted que le vende a Supermercado A?

Producto A, Producto B, Producto C, Producto D.

k. ¿Y eso le piden que le lleven etiquetas me comentas?

Depende, ellos piden a veces ciertas presentaciones por ejemplo en Producto A, que vengan empacadas en una malla, esas llevan etiquetado, todas las cajas, todas las cestas pusieron una directriz que eso fue el año pasado que todas las cestas sea granjero o de producto empacado tienen que llevar un etiquetado en la caja para que ellos puedan dar trazabilidad del producto, entonces es un trabajillo extra que hay que hacerlo.

l. ¿Estas etiquetas corren por cuenta de ustedes?

Claro y el trabajo de colocarlas manual diay pues lleva su tiempo, y obviamente eso ellos no lo pagan. Más bien estuvieron hace como mes y medio pasaron una circular que de hecho de oficial no le veo nada porque igual era un mensaje como de los compradores por medio de Whatsapp para mi eso no es formal pero bueno, donde decían que ellos iban a cobrar de ahora en adelante un porcentaje por el lavado de las cestas, porque ellos se tienen que encargar de lavarlas cuando usted le lleva el producto ellos lo vacían en los estantes ya sea en almacén o digamos en los estantes en dónde usted va comprar y esas cajas como ya fueron compradas ellos la envían ahora a Cartago, porque ellos tienen una planta

grande ahí y ahí las lavan con un producto especial y una máquina grande que lava las cajas, y luego cuando usted llega a entregar su producto ellos le dan cajas nuevas, o sea cajas lavadas. Usted lo recicla, nos querían cobrar, pero nos querían cobrar una estupidez de plata, si porque por cada caja querían cobrar 43 colones, y dependiendo de los proveedores, hay gente que lleva mil, dos mil, tres mil cajas diarias, entonces si usted hace número se iban a pagar esa plata que tienen ahí a puro lavado de cajas.

m. ¿Y eso al final no sucedió?

No sucedió porque nos organizamos los proveedores, hicimos reunión en la Corporación Hortícola Nacional, y simplemente pasaron otra circular que por el momento se suspendía el cobro de cajas, o sea se dieron cuenta que nos estábamos organizando y que no nos gustó la medida. Y ni siquiera se les presentó la queja sino que ellos como que se dieron cuenta entonces pararon todo eso, y hasta el momento están como esperando seguro no se. Pero por lo menos se paró eso pero es para que veas los argumentos que tienen ellos no se es todo para adentro, nada para afuera.

n. Entonces los temas respecto al precio de moda en el CENADA, y ¿cada cuánto se fijan esos precios?

Si se fijan lunes, miércoles y viernes. Ahora el tema ahí es que ellos están utilizando un precio mayorista, y por ejemplo te voy hacer un ejercicio rápido para que me entendás la idea.

Hoy por ejemplo, que se yo pagan el repollo a 300 colones al proveedor ya en planta, 300 colones el kilo, y ellos venden el precio del repollo perfectamente a 1 200 colones, entonces el precio que está pagando el consumidor (...) a parte son dos cosas que están mal ahí.

Aparte que el consumidor está comprando más caro, entonces el consumidor dice no está muy caro, no si me iba a llevar dos kilos mejor me llevo uno, entonces la rotación de producto es muy baja por el precio tan alto que le

están dando ellos ahí. Entonces nos perjudica a nosotros porque el volumen que nosotros podemos vender por medio de ellos es de tirón a baja considerable.

La gente está tan acostumbrada a comprar en los supermercados que diay simplemente o no se si será que les gusta el ambiente y no les gusta ir a la feria porque tal vez es más limpio el supermercado, a veces es más “fancy”. A veces si comprás en Supermercado B que se supone que es el más “fancy” entonces van ahí.

ñ) Si y la mejor calidad.

Si pero no es así tampoco, porque nosotros cuando le vendíamos papas, ahí estábamos nosotros y otro proveedor, entonces un día los compraban a cierto precio X, ellos si pagaban un poquito mejor de moda, pero es que la papa para Supermercado B es súper escogida, súper escogida. Entonces un día apareció la compradora, cambiaron al comprador y llegó la señora, una muchacha compradora, que es que necesitaba renegociar el precio con nosotros porque di los jefes no estaban dando día libre porque di la estaban pagando muy caro, entonces nosotros le dijimos que no que si no era ese precio no podíamos venderles porque la papa la calidad que ellos piden exige un precio más alto.

Nosotros sabíamos que el otro proveedor tiene muchos problemas de calidad, de hecho a cada rato le devuelven papas, y le devuelve y le devuelven la mercadería a cada rato, entonces ellos decidieron pues comprarle al otro proveedor aunque tuvieran todos esos problemas pero porque el otro les daba un poquito más cómodo, entonces al final la calidad entonces es pura mentira.

o. Y después de que ustedes entregan el producto, ¿cuánto se tardan los supermercados para realizar el pago?

Ahorita ellos duran 15 días, o sea estamos haciendo ventas de crédito a 15 días.

p. ¿Y si le cumplen este plazo, si le cumplen a los 15 días, o hay veces que les dicen no todavía no hay plata?

Si si cumplen pero yo tengo miedo de que en algún momento vayan a decir, bueno ahora no, ahora es en un mes que le vamos a pagar, y en realidad no podés decir nada. Porque di si quieres venderme te pago en un mes y punto, y ya.

q. ¿Y no existe un acuerdo previo en donde dice le pagamos cada 15 días, o le pagamos cada 20 días, no?

No simplemente ellos unilateralmente dicen se paga tanto y listo.

r. ¿Y este pago a 15 días le afecta a usted como productor?

Por supuesto, hay un dicho que es que dice que “el cultivo no espera”, la plata no está esperando a que vos vendas en 15 días para aplicarle lo que ella necesita, ella lo ocupa ya. Entonces si claro que hay una afectación y grande.

2. ¿Existe un acuerdo previo con el supermercado en cuanto a la ubicación de los productos en el establecimiento del distribuidor? Ejemplo le dicen su papa va a ir en el pasillo de las verduras a tal altura, entrando?

No digamos, en hortalizas al menos, y creo que en frutas tampoco, no sucede eso del impuesto en góndola, yo se que eso sucede en otros productos por ejemplo en otros procesados, o papas tostadas, atunes, yo se que ellos te venden el espacio, en verduras no porque seguro ellos lo manejan diferente.

a. ¿Ellos lo acomodan según a conveniencia de ellos, ellos no le dicen nada?

Si porque a parte ellos no te están comprando marca, ellos te compran un producto de granel que va con la marca de XX, en cambio esos otros ejemplos si te compran marca, entonces ahí ellos es donde aprovechan para hacer todo ese manejo.

3. Y por ejemplo ¿cómo funciona el tema de las promociones y los descuentos?

Muy buen tema, ya te lo iba a tocar. Bueno en XX, bueno cuando te hablo de XX es Supermercado A verdad. Ah bueno por cierto, antes de avanzar en ese tema, te comento que XX, yo me di cuenta que XX maneja un precio de venta a Supermercado A, o sea cuando nosotros le vendemos a XX, XX cobra un porcentaje de ese producto y le vende a Supermercado A, y Supermercado A se gana el otro porcentaje. O sea imagínate el nivel de manejo que llevan ellos, entonces ellos están diciendo ok separemos XX de Supermercado A, entonces Supermercado A le compra a XX tanto, XX se ganó tanto, entonces ahora Supermercado A se ganó otro porcentaje.

Bueno ahora con respecto a las promociones, bueno Supermercado A yo creo que si hace promociones, pero ese fue uno de los puntos de discrepancia de nosotros también en Supermercado B, que nosotros dijimos nosotros seguimos supliéndoles si ustedes no nos ponen hacer promociones. Entonces ellos dijeron ah no es que necesitamos hacer promociones. Las promociones las manejan ellos de la siguiente manera. Ellos te dicen bueno vea una vez al mes vamos a manejar una promoción del 20%, entonces el precio menos el 20% te voy a pagar, y te voy a pedir más volumen. Entonces ellos lo que hacen es que te piden, si vos estás llevando un ejemplo, 200 cajas de producto, esa vez te van a pedir 600 cajas para ese día, entonces ellos te dicen es que usted con el volumen va a compensar el precio menos 20 que te estamos pagando y es totalmente al contrario porque vos estás echando más producto si más barato, estás perdiendo más todavía. El tema es que después de que sucede eso, el siguiente pedido o los dos siguientes pedidos son muy bajos ya con un precio normal, por qué? Porque ellos normalmente se agarran de la promoción para suplir el producto y si les sobró que normalmente les sobra, o sea siempre meten de la cuenta, entonces simplemente le decimos al proveedor, no mirá en vez de las 100 que echabas, echame 20, y en vez de las otras 100 del pedido del siguiente día echame 30, y usted vea a ver qué hace con el producto restante. Es bien bien complicado.

a. Ok, entonces ¿los descuentos no los asumen ellos?

No los descuentos los hacemos los proveedores. Ellos simplemente rebajan precios y ponen día tal de promoción, y venden volumen porque ya la gente sabe, yo diría que no es culpa del consumidor porque el consumidor va a comprar lo más

barato, o sea ellos se esperan al día de la promoción para comprar las papas, pero no saben que el descuento viene de nosotros no del supermercado.

4. ¿Es una práctica que los gastos de promoción, publicidad o comercialización se asuman por cuenta de ustedes de los proveedores?

Si siempre sucede así. Sin embargo, nosotros como te digo no estábamos de acuerdo, yo no conozco ningún proveedor que este de acuerdo, están proveyendo porque no se qué les queda, o no tienen tal vez otro foco, o otro canal de comercialización pero no es algo que sea bueno en términos de venta, es completamente una pérdida para uno.

a. ¿Y le han pedido a usted, aparte de las promociones algún otro tipo de publicidad?

No en eso no la verdad que no.

b. ¿Y de esto tampoco hay contrato escrito, ni nada por escrito que les digan de las promociones?

Mmm tendría que revisar con mi hermano que es el que se dedica más al comercio. Pero yo creo que no pero te quedo debiendo ese dato, yo te lo puedo dar.

5. Ok muchas gracias, ¿y que haya gran variedad de opciones del mercado les afecta a ustedes? A esto nos referimos por ejemplo que hayan varios proveedores de producto A, entonces ¿eso les afecta?

En el caso de Supermercado B si, como te digo ellos negociaron con el proveedor más malo, un precio más bajo, y al final se quedaron con ese.

a. ¿Y ahora que están en Supermercado A hay varios proveedores?

No en Supermercado A, se supone que todos nos pagan igual, pero yo tengo mis dudas. Porque creo que hay proveedores que diay utilizan mordidas o no se algo

así con los compradores, entonces o les piden más volumen que a los demás, o hasta creo que pueden manejar un precio diferenciado simplemente por manejo sucio verdad, no sería por calidad o algo así, entonces no te puedo asegurar porque no tengo ninguna prueba pero yo creo que si se da.

b. Por ejemplo a ustedes les ponen este precio ahora que hablábamos de moda y que siempre se los cobran por debajo, ¿aún así siempre tratan de regatear y seguirlo bajando?

Bueno en la compra de brásicas, que sería producto D, producto C y Producto B que es más volumen, ellos están pagando eso, moda menos 30%, en producto G están pagando moda menos 15%, en producto A ya están pagando moda menos un 2%, pero yo estoy seguro que ellos van a querer ir más a la baja. De hecho que ellos andan buscando que los proveedores de ellos sean netamente productores tratando de que eliminando el comercializador, el del medio, ellos puedan conseguir un mejor precio para compra. Esa es la idea porque entonces ellos al eliminar el intermediario entonces es provechoso para el productor primario, y no es eso es que ellos andan buscando cómo comprar más barato.

c. ¿Y ustedes producen y también comercializan?

Si en el caso de nosotros si.

6. ¿Hay situaciones en donde ustedes no dan abasto para suplir la cantidad que les solicitan?

Si a veces sucede, cómo se llama. Por ejemplo depende de la cadena de supermercados igual, porque por ejemplo Supermercado B es bien complicado, ellos tenían 3 desventajas, creo yo. Las promociones, la calidad exagerada, bueno calidad exagerada entre comillas porque ya te expliqué, al final uno no entiende, y la tercera sería el tipo de pedidos que hacen ellos porque ellos te piden la mercadería, que se yo, el día anterior te hacen un pedido y fluctúa demasiado, entonces así un día te pueden pedir 20 cajas, al otro día pueden ser 200, entonces ellos piensan que usted tiene una refri abre saca y ya, no es así jamás, eso ellos no lo tienen en cuenta.

**a. ¿Les ha impedido a ustedes alguna situación para cumplir con la entrega?
No se transporte, clima.**

Si de hecho pues el clima si nos ha afectado mucho más que todo en invierno, si porque a veces llueve mucho y usted no puede cosechar la cantidad necesaria, simplemente no se puede porque tal vez está demasiado húmedo el suelo y el trabajo no rinde igual. O está tan frío que ya la gente no quiere trabajar, hablándote de un empleado y más que nosotros trabajamos en zona alta, imagínate lo que es noviembre y diciembre allá con esos fríos, entonces eso nos limita a veces para poder manejar una cuota que sea siempre la que ellos pide.

Transporte pues también, porque di las presas y todo eso hay que tomarlo en cuenta.

b. ¿Y cómo se manejan estos casos si ustedes no cumplen con la entrega?

Nosotros lo que hacíamos es que reponíamos luego.

c. Reponen el producto, pero no les han cobrado como una multa o los han sancionado?

Pues si hay un tipo de sanción porque lo que hacen es que te rebajan volúmen y se lo dan a otro proveedor, ellos juegan con eso, teniendo varios proveedores ellos le quitan a uno y le dan al otro, y después al otro le quitan y le dan al otro y así.

7. ¿Y ha pasado situaciones en donde te solicitan producto y a último momento te hacen una cancelación o te modifican?

Si claro, claro, para eso son expertos los del Supermercado A. Si porque por ejemplo te hacen un pedido al principio de semana lunes, y si vos vas a entregarles dos veces por semana entonces bueno, 500 kilos el miércoles, y 600 kilos el sábado entonces bueno ya vos te planificas, entonces resulta que el viernes en la mañana o al medio día, por favor los proveedores del sábado suspender la entrega y ya, usted se queda así manos arriba.

a. ¿No responden de ninguna forma?

No eso es así, como literalmente juéguesela.

8. ¿Y una vez de que ustedes ya han vendido el producto se los han devuelto porque no se haya hecho la venta?

No en ese caso no porque eso le toca a ellos pero a veces sucede mucho que ellos tienen una manera muy sucia de manejar su inventario, resulta que los compradores a veces, yo no entiendo, ellos llevan senso, a ustedes lo están visitando, le dicen a usted, para cuándo tiene las papas, para cuándo tiene el repollo, para cuántos, usted le da las fechas y le da los kilos aproximado, uno entiende que eso puede variar, y ellos también lo saben. No se si será una práctica de ellos que ellos siempre compran como más en cuenta, seguro jugándose el chance de que no haya faltante porque sino a ellos, a los compradores los penalizan si hay faltante los penalizan, entonces seguramente ellos compran más de la cuenta, y cuando hay mucho producto, que el precio está bajo, y los proveedores tienen bastante producto por ejemplo en papa, entonces lo que hacen ellos es que alguien de los jefes va y les dice a los de calidad, y llaman a calidad y les dicen calidad revisen más, revisen más de la cuenta, o si hay papa con una manchilla devuélvanla, entonces se ponen, así vea agarran un microscopio con bisturí y buscan todo, y cuando no hay producto usted puede mandar calidad más baja que ahí pasa, entonces hay inconsistencias y todo es a conveniencia de ellos.

9. ¿Y si ellos les piden a ustedes, ustedes tienen buena capacidad de reacción para suplir los pedidos de ellos?

Digamos uno maneja una cuota y si fuera el caso que uno necesita más producto, se habla pero con anterioridad, por que es lo que te decía de la refrigeradora, no es solo tener el producto como guardado para que te pidan 100 cajas más un día y ya las llevaste, no no es que no es tan fácil.

10. ¿Cómo funciona la distribución de los productos perecederos, digamos ahora que me dice eso de la manchita de la papa, qué temas de estéticas y buen estado del producto les solicitan?

Ellos manejan una tabla de exigencias y cosas que te permiten, porcentajes digamos de daño mecánico que sería un golpe, una papa, de papas oscuras en las cáscaras o un porcentaje mínimo de daño por insecto, un porcentaje mínimo también, igual a conveniencia de ellos, ellos nunca se sientan con vos y te dicen hagamos una cosa, ¿cómo te sirve a vos? No no no, ellos te traen un papel y te dicen vea a mi me sirve esto.

a. ¿Y esas condiciones si se las especifican de previo?

Si si se las especifican, sin embargo ellos a veces cambian, ellos tienen como épocas críticas y época normal, entonces en época crítica te aplican una norma, sin tal otra, ellos también lo manejan a conveniencia. Por eso te dicen de enero a febrero van tales, de febrero en adelante tales y así.

b. ¿Nunca ha entrado producto y le han dicho que se puso rápido muy malo, o que se deterioró?

No porque en ese caso, bueno ningún proveedor tiene porque recibirles ningún producto luego que ellos lo inspeccionaron y calidad dijo que si era de buena calidad. Ya eso les toca a ellos, que de hecho mucha gente me comenta cómo es que ustedes les piden tanta calidad, y llega uno y las papas están todas feas y las cebollas todas peladas, y el repollo feo, y uno di es que di normalmente es porque ellos como son tan grandes, manejan tantos volúmenes, para mi es que la logística de distribución de ellos es muy mala. Entonces de hecho que antes que tuvieran esta planta ellos revolvían que se yo, un repollo con una cebolla, eso no se puede hacer jamás, porque el repollo va lleno de agua, y la cebolla va seca, entonces la cebolla automáticamente va a empezar a absorber la humedad y se va a perder la calidad. Ahora no se cómo lo estarán haciendo en la planta, se supone que tienen mejor distribución, puesto que invirtieron ese montón de millones de dólares, se supone verdad pero no me consta, entonces al final es un problema de ellos de logística. Porque el producto que llega ahí es de calidad si no no pasa.

11. ¿Se dan regímenes sancionatorios en el contrato por ejemplo si le han cobrado algún tipo de multa, o compensaciones económicas?

No creo que no.

12. ¿Tampoco les cobran ningún rubro para mantener la relación contractual?

No no, eso si no. A no ser que haya un comprador tan corrupto que le diga a uno eso.

13. ¿Aparte de las prácticas que ya me ha mencionado, se acuerda de alguna otra práctica o algún problema directo con algún supermercado?

Ah bueno con ese tema de las cajas que te mencioné, lo que están haciendo todavía, bueno es que ni disimulan, después de que pasaron la circular, que ya no iban a cobrar el rubro por el lavado de cajas, resulta que ahora los proveedores, bueno los choferes en ese caso tienen que esperar más tiempo de lo normal esperando cajas, porque se supone que no hay cajas lavadas, entonces ellos están como lardeando ese proceso para joder a los proveedores, porque si un proveedor llega, entrega y rápido le dan las cajas, entonces es menor tiempo que tienen que estar ahí entregando, todo eso es dinero, ahora los ponen a esperar hasta dos / tres horas para entregarles las cajas lavadas, y todo eso prácticamente después que decidieron que no iban a cobrar lo de las cajas, es como una medida represalia, exactamente así es.

a. ¿Y alguna otra práctica desleal? Igual si se va acordando ahí por el medio del camino y me quiere escribir se lo agradezco.

Bueno yo creo que el tema del domping de las ferias cuando hay feria normalmente ellos bajan los precios un montón y no me queda muy claro si hasta pueda ser que bajen los precios por debajo del costo, porque puede ser que los bajen ese día, no ganaron nada vendieron volumen, sacaron inventario que también les funciona y los demás día igual manejan un volumen tan exagerado que ya ahí

compensan y ganan. Si porque estamos hablando muchas veces de un 400% más de como ellos lo compran.

- b. ¿Y si usted tiene algún inconveniente o alguna controversia a raíz del contrato cómo se procede ante quién reclama alguna situación que esté mal, o nada más se acepta y se sigue?**

Diay es que todos esos casos le competen al MEIC, que también preguntamos en la Comisión de Papa y Cebolla Nacional, te comento que preguntamos al MEIC las prácticas que estaba haciendo específicamente era Distribuido D con las ferias, y dijeron que igual que no había mucho que hacer, yo creo que lo que sucede ahí, es que el MEIC le tiene miedo a Supermercado A, y el gobierno en general le tiene miedo, ¿por qué? Dicen que aquí no hay empresa que genere más mano de obra que yo, y cómo el tema de mano de obra es tema sensible para los gobiernos, entonces mejor no se meten mucho, mejor no meten la cuchara, eso es lo que hemos ido notando nosotros.

Más bien el miedo de nosotros era que cuando Supermercado A quiso comprar Supermercado E dijeran que si, de hecho no se que ángel divino bajó del cielo que no sucedió. Por que eso era fatal para el sector productivo en general.

- c. ¿Y si usted tiene alguna controversia con ellos presentaría su caso ante los tribunales? ¿O más bien hay una desconfianza ante el sistema jurídico?**

Desconfianza definitivamente, es que es difícil, porque digamos podría salir más caro el mandado, dado que es muy difícil que le ganes un caso a Supermercado A, y ellos te podrían contrademandar, entonces ahí ya salís por dentro. Entonces tendrías que pensarlo muy bien y tener así unas pruebas exageradas, o no se. Ahora como persona física tal vez no lo haría, pero en agrupación si se puede manejar diferente, y eso es lo que hemos tratado de hacer con el apoyo de la Corporación Nacional Hortícola.

- d. Si es que nosotras nos hemos dado cuenta que prefieren nada más seguir llevando la situación, o sea los precio y todo con tal de no perder el contrato digamos.**

Si si la compra, si pero está por cambiar.

14. ¿Bueno me comentó que no había contrato escrito pero generalmente cuando hay contratos escritos se incentiva a usar otros medios de resolución alterna de conflictos como el arbitraje, pero en este caso no verdad?

No en este caso no aplicaría, porque si no hay papel, me parece que es una relación informal.

a. ¿Entonces si considera que hay un desequilibrio de poder con respecto a los distribuidores y supermercados?

Si por supuesto, de hecho cuando XX era parte de Supermercado F, que eso era de la familia ZZ, me parece, se vendía mucho mejor no había tanto problema. Si pedían calidad, pero apenas entregó Supermercado A la tortilla dio vuelta. Es exagerado cómo han cambiado las normas, cómo se nota que es un ganar ganar solo ellos. Antes nos incluían, al final de año hacían una fiesta para los proveedores, yo recuerdo, apenas entró Supermercado A cero, nunca más. O sea gastar dinero en proveedores eso es pecado. Si se ve mucho el cambio, y la diferencia de precios es muy grande, antes no era tanto, si obviamente el dueño de una cadena de supermercados gana mucho dinero, porque está lucrando con un montón de porcentaje en todos los productos eso se entiende que es un buen negocio. Pero cuando entra Supermercado A y comienza a cambiar todas las políticas es cuando uno dice suave ante se ganaban 100 y resto por cierto, ahora están hasta en 400%. Y yo creo que ellos se escudan perfectamente con que Costa Rica es un país caro entonces ellos dicen di es que si Costa Rica es un país caro y quieren comer di tienen que pagar, como pagan yo les sigo cobrando.

Si supermercado cobra caro y nadie llega ellos tienen que ver que hacen pero di están llenos entonces es el problema, porque la gente se ha acostumbrado que tiene que pagar cara la comida. Vez y en gran parte hasta yo diría que pues culpa de nosotros los productores por no dar a conocer todas estas cosas, verdad, porque yo soy ingeniero en sistemas y trabajé en Heredia y conozco a varia gente de la ciudad, y muchos ni tienen idea de lo que sucede en esta zona. Pero también me decía un

compañero es que nosotros no tenemos la culpa de que no lo sepamos, y yo di si tenés razón, probablemente es culpa de los productores que nadie dice, nadie sale en televisión diciendo vea pónganse vivos porque a ustedes les están robando la plata en los supermercados, tal vez no en esos términos porque di se expone a una demanda pero para que se entienda eso.

Las diferencias de precios que hay, de hecho que el consumidor debe de pensar que aquí estamos millonarios todos, si porque si ellos se ponen a sacar la cuenta y dicen si productores vende tanta cantidad de kilos a tanto di es un negociazo.

15. ¿Se han dado situaciones en donde exista alguna amenaza por parte del distribuidor de dejar de comprarles sus productos?

Por supuesto, claro que si si pasa.

a. Qué tan frecuente han perdido alguna relación contractual con algún supermercado?

Pues no es tan frecuente pero, bueno en el caso de nosotros específicamente como empresa ha pasado un par de veces con dos.

b. ¿Cuáles son las razones principales por las que se perdería un distribuidor?

Yo creo que el tema de precio es el principal que quieren comprar regalado. El tema de precios porque ellos están en la línea de poder te lo pongo así, en el medio entonces estruja uno al productor, le pasan al productor lo menos que puedan, al consumidor le cobran todo lo que puedan.

c. ¿Y cuándo se termina esta relación contractual cada quién se va por su lado y no les han pedido compensaciones?

No no sucede así, más bien lo que a veces sucede es que más bien a veces lo vuelven a buscar a uno, porque normalmente no hay digamos, hay muchos proveedores pero de esos buenos hay pocos, que te cumplan en cantidad y en

calidad entonces normalmente alguno llega al punto de inicio, y ahí es cuando a uno le toca poner el alto en el camino y decir no un momentito tampoco es así, tampoco me estoy muriendo de hambre.

16. ¿Ha tenido situaciones en que debe asumir una responsabilidad con el consumidor final?

En Supermercado B se da mucho eso, si ellos le pasan la pelota a uno. Yo tengo mi sistema de trazabilidad, porque ellos el producto A normalmente, porque ellos mueven un volumen mucho más alto empacado en bolsas, entonces empacado en bolsas, ahí si ellos se dan cuenta de qué proveedor es, y qué fecha tenía de despacho y todo. Es una buena alternativa porque la trazabilidad es buena, yo eso no tengo nada que decir, pero una vez sucedió que un cliente se fijó porque en una bolsa, que él compró una bolsa de producto A amarilla e iban varias de producto A blancas entonces se quejó.

No nos hicieron asumir la responsabilidad porque no fuimos nosotros fue el otro proveedor, el problema fue que ve lo extraño si ellos tienen un sistema tan bueno de trazabilidad, y vamos nosotros a entregar el producto A, nos abrían la bolsa y nos cortaban el producto A para ver si eran amarillas. El problema es que eso lo pierde uno, ellos no pierden nada, esas bolsas que destruyeron ellos no te las pagan, aún cuando nosotros no éramos los del problema eran los del otro proveedor. Se lo hacían a los dos proveedores, entonces yo pensaba en ese momento, entonces qué tan bueno es el sistema de trazabilidad que tienen como para no saber. Probablemente el cliente que llamó me imagino que el del servicio al cliente le dijo ok si ¿usted tiene el paquete?, y seguramente le dijo que lo boté, pero qué culpa tenemos nosotros como proveedor que no éramos nosotros los que estábamos haciendo esa práctica, perder esa cantidad de dinero porque ellos se pusieron a revisar a los dos. Ves es que por todo lado es perder uno.

17. Finalmente, ¿cómo considera que podrían mejorarse estas relaciones como para dar un mejor equilibrio y sostenibilidad a la relación?

Yo creo que tema principal sería precios, ellos lucran muy bien, y podrían repartir un porcentaje que se están ganando, tanto para producto como para

consumidor, a nosotros nos benefician mucho porque a parte que nos pagarían un poco mejor también habría una rotación de inventario más alta entonces nosotros podríamos vender más volumen verdad que eso es algo de lo que está pasando ahorita a nivel nacional que hay más gente pero están comiendo menos porque no hay plata, la gente dice no no me alcanza entonces en vez de comprar un paquete de galleta soda grande me compro una galleta soda, en vez de comprar un kilo de papas compro medio porque no me alcanza.

a. Si claro de hecho nosotras también queremos enfocar esto en cuanto al aprovisionamiento de alimento.

Te puedo comentar algo que va sobre la línea y no verdad, digamos se sale un poco del supermercado pero a nosotros nos preocupa un poco el tema de que el país esté enfocando sus energías sin importarle todo, no solo porque uno es el que se está ganando ese dinero, sino porque por ejemplo cuando el supermercado o un punto final le compra a un proveedor tico, hay un encadenamiento muy alto de economía, por ejemplo nosotros necesitamos colaboradores en la plata, necesitamos colaboradores en el campo, esas familias viven de ese sustento, la venta de ese producto verdad, y aparte de eso, dependiendo de cómo se maneje el comercio local, normalmente cuando la situación no anda muy bien en el agro, por ejemplo en Cartago que es como la zona más agrícola que hay cuando no anda muy bien el asunto los comercios venden un montón menos verdad, aunque la familia no depende directamente de la agricultura se ve muy afectada, entonces qué sucede si hablamos de que Costa Rica está enfocándose en importarlo todo, que toda esa diversificación de la economía se va a perder porque el que se va a ganar la plata es una o dos personas que simplemente están en una oficina haciendo llamadas telefónicas, y las demás familias no van a tener nada que comer.

¿Cuál es el problema macro de todo esto? Los anillos de problema, entonces la gente que no tiene trabajo ¿qué es lo que van a hacer? Van a emigrar a las ciudades, y viene droga, asaltos, viene todos los problemas sociales que nosotros comerciales.

Y hay otro punto que digamos, esa parte de gobierno que se está enfocando en hacer eso no tiene en cuenta de la situación del cambio climático, y todos estos

temas que son un punto crítico para el agro, entonces ellos están tomando en cuenta y en consideración de que siempre hay comida afuera y que siempre van a poder comprar la comida que ellos ocupen al precio que sea, eso es un tema porque el importador te trae la comida y te vende pero no hay nada más peligroso que quedar en manos de importadores.

La seguridad alimentaria es crítica y con un modelo de esos, cuando un proveedor de Estados Unidos te diga no mirá es que no tengo producto A para Costa Rica porque vos me comprás 50 quintales, en cambio en Europa me están comprando 600, usted no es un cliente bueno para mi, yo se los voy a mandar allá. Y de hecho Costa Rica no es un buen cliente para nadie porque somos muy pequeños, normalmente las cuotas que manejamos acá, aunque digan que yo soy un mentiroso porque si lo van a decir, que no que ellos manejan calidad y que no se que, no no no somos compradores como Estados Unidos, como la Unión Europea, con países Asiáticos, simplemente por la cantidad de personas que tenemos, no somos punto fuerte. Entonces a nosotros si nos preocupa eso aparte de que nos afecta directamente, la parte nación Costa Rica como tal se puede ver en un problema muy serio, ve lo que está pasando con Venezuela, desaparecieron los productores nacionales y ahora nadie les quiere vender por el tema país, y algo así está pasando en Nicaragua igual.

Sería una buena herramienta para nosotros porque siempre hemos tratado de tener herramientas jurídicas pero nos ha costado un mundo, y más que todo por la ayuda en temas gobierno, creo que es el problema.

Tercera Entrevista realizada a Proveedores

“Proveedor C (Productor/a de hortalizas)”

***Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge
(3 de abril, 2019)***

1. ¿Cómo se formalizan los contratos de distribución con los supermercados?

a. ¿Se firma un contrato escrito?

Contrato no tenemos. Más bien las empresas nos hacen firmar algo como un contrato donde ella queda exenta si aparecen problemas de los productos que uno lleva. Si aparece algo es responsabilidad de uno. Es como una carta (...)

Uno firma un papel donde deja exenta a la empresa de cualquier problema.

Nunca hemos tenido contrato, hemos negociado de palabra con el comprador que existe ahí.

2. Después de la entrega del producto, ¿cuánto se tardan los supermercados o distribuidores para realizar el pago?

Algunos, 8 o 15 días, así anda el pago. Nunca he tenido problemas con el pago, con las industrias que yo le he vendido.

3. ¿Existe un acuerdo previo con el supermercado en cuanto a la ubicación de los productos en el establecimiento del distribuidor? Ejemplos: pasillos específicos, cerca de las cajas, altura de la ubicación del producto, etc.

Yo no sé dónde me ubican el producto. En el caso de supermercado uno tiene que ir a averiguar. En el caso de la industria, uno lo vende lo precocina, les vende el producto y lo manda.

4. ¿Es una práctica que los gastos de promoción, publicidad y comercialización se asuman por cuenta del proveedor/productor?

No.

- 5. ¿Cuál es el impacto de la gran variedad de opciones del mercado (diferentes marcas, productores, entre otros) en la relación de los proveedores con el distribuidor?**

Claro, estamos en la oferta y la demanda, entre más proveedores hay se exige más calidad o menos precio.

- 6. ¿Se han visto obligados a vender sus productos por debajo del precio que corresponde?**

Habrán momentos que hay que vender más barato y en ocasiones más. Pero siempre tomando un parámetro de como esté en CENADA, le pagan a uno por debajo de ese precio.

- 7. ¿Qué tan usual es que se den situaciones de incumplimiento en la entrega del producto?**

- a. ¿Cuáles son las causas principales que impiden el cumplimiento?**

A veces si se le complica, hay tipos de semillas que lo afectan a uno, que no tiene uno a la mano. No me han sancionado si se me complica, a veces me bajan la cuota de lo que me han pedido pero todavía no me han sancionado en ese sentido.

- 8. ¿Cómo se manejan casos de cancelación tardía o modificaciones posteriores de un pedido por parte del distribuidor? ¿Es usual que esto suceda?**

Sí, ellos piden y luego cancelan. Hasta donde está la entrega si todo salió bien cuando ellos ya tienen el producto se hacen cargo, sino todo lo anterior es responsabilidad mía, por ejemplo si le pasa algo al transporte.

- 9. ¿Les han devuelto producto por parte del distribuidor, por no haberlo vendido? ¿Existe un acuerdo previo de cómo proceder en estos casos?**

Eso no, no me han devuelto.

10. ¿Cómo funciona la distribución de los productos perecederos? En cuanto a temas de estética y buen estado del producto, ¿se pactan condiciones específicas de previo?

Uno lleva la trazabilidad del producto y luego todo está indagado, higiénicamente, el agua que se usa, tiene que ir con todo.

a. ¿Cómo determinan en qué momento se deteriora el producto? Para efectos de responsabilidad de quién asume costos por pérdidas.

Si está deteriorado, eso pasa por una evaluación antes de descargar el producto. Hasta donde lo vean ellos bien, si no lo devuelven.

11. ¿Existen regímenes sancionatorios contractuales en las relaciones con el distribuidor?

a. ¿Les han cobrado algún tipo de multa por no cumplir con el plazo o cantidad de entrega de producto?

Todavía no.

b. ¿Les han solicitado compensaciones económicas en caso de deterioro o pérdida del producto?

No, eso no. Ya cuando ellos lo reciben, ya es de ellos.

12. ¿Existe un cobro por parte del distribuidor para mantener la relación contractual?

No.

13. Con motivo de un contrato de distribución de sus productos, ¿ha tenido algún problema directo con algún supermercado?

No.

14. ¿Considera que hay un desequilibrio de poder con respecto a los distribuidores o supermercados?

No.

15. ¿Considera que los distribuidores aplican prácticas ilegales o desleales?

Diay sí tal vez sí se de ese. Tal vez es que ellos le den a uno menos del precio y así, pero ahí qué podríamos hacer, está complicado ya. Con respecto a nosotros no hacen.

16. Ante controversias que surjan de la ejecución del contrato, ¿se han dado situaciones en donde exista una amenaza por parte del distribuidor de dejar de comprar los productos? ¿O de no continuar con el contrato?

En algunas ocasiones me han dicho.

17. ¿Qué tan frecuente se pierde una relación contractual con un distribuidor o supermercado?

Yo no he perdido ninguna relación.

18. ¿Ha tenido situaciones en que debe asumir una responsabilidad con el consumidor final?

No, ya sólo que sucediera algo como que estuviera contaminado el producto entonces ahí sí es responsabilidad de uno. Por eso hay que llevar la trazabilidad toda hecha.

19. En general, ¿cómo considera que es la relación entre los proveedores y los distribuidores? ¿Considera que podrían mejorarse ciertos aspectos para darle un mejor equilibrio y sostenibilidad a la relación?

Que fuera más rápida la recibida o cosas así, sí se atrasa un poco, horas tal vez.

Cuarta Entrevista realizada a Proveedores

“Proveedor D (Productor/a de hortalizas)”

***Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge
(11 de abril, 2019)***

1. ¿Cómo se formalizan los contratos de distribución con los supermercados?

No hay un contrato firmado como tal por ambas partes, en el que se diga que nos van a recibir tanta cantidad, el precio va a ser fijado de tal forma. Eso es más que todo fijado, bueno en mi caso yo al que le entrego es a Supermercado B y a Supermercado A. Ellos lo que hacen es una cuestión unilateral, en la que por ejemplo la empresa viene nos hace una serie de inspecciones a la bodega, pide una serie de requisitos tanto en el manejo del producto, como la planta donde se va a manipular el producto. De acuerdo a esa inspección nos dice que cumple con los requerimientos y entonces usted es apto para... Eso es como una primera parte.

a. ¿Se firma un contrato escrito? ¿Las ponen a firmar algo por escrito?

Nada. Ahí lo único que queda, ya después de eso le dicen a uno que sí, que uno pasó, que se convierte en proveedor y a partir de ahí comienzan a mandarle ya los pedidos propiamente.

b. ¿Usted alguna vez ha tratado de darle su contrato por escrito?

No, ellos de hecho no tienen una apertura para esa parte. Ellos son unilateral. Nosotros ahorita tenemos un problema serio con Supermercado A en el que digamos Supermercado A toma un precio que, bueno en mi caso yo soy proveedora de lo que son productos perecederos (yo estoy entregando producto A, producto B y producto C). Entonces en el caso de ellos tengo un problema serio por ejemplo que aquí digamos el mercado más importante y el que se utiliza de referencia para precios se llama PIMA-CENADA (Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos). PIMA-CENADA hace una publicación tres veces a la semana que son lunes, miércoles y viernes, y esos precios vienen: precio mínimo, precio máximo y precio de moda (que es como a lo que se vendió mayormente).

Pero digamos Supermercado A a nosotros nos paga hasta con un 30% del precio mínimo. Ellos hablan de un 20% pero no, es a veces hasta un 30%.

c. ¿Supermercado A avisa antes que sólo les va a pagar con ese 30% del precio mínimo?

No, ellos te pasan un cuadro en el que te dice: este es el pedido para esta semana y te mandan la programación semanal. En lo que te dicen: lunes, martes, miércoles tenés que entregar... no sé, lunes 80 cajas, el otro día 150 y así. Ellos te mandan la programación semanal y te cambian precio dos veces a la semana.

2. Después de la entrega del producto, ¿cuánto se tardan los supermercados o distribuidores para realizar el pago?

En promedio andan en 15 días.

a. ¿Se dan modificaciones en ese plazo? ¿Es usual que existan atrasos en los pagos?

A veces le atrasan a uno una factura pero ese no es el problema. Ahora nosotros el mayor problema que tenemos es la fijación de precio, porque por ejemplo Supermercado A te pide a vos un producto calidad premium y te está pagando con un precio mínimo de acuerdo a CENADA. CENADA llega (tiene una calificación de) producto bueno, malo y regular. Y digamos el precio mínimo que se vende en CENADA es el producto malo, el de mala calidad, y a nosotros nos están pagando con un precio menor a esa mala calidad.

b. Si ustedes no les aceptan ese precio, ¿nada más no les compran el producto y pierden el cliente?

Sí, no pasa nada más. De hecho nos pasó hace unos días, ellos unilateralmente... ah bueno eso es otra cosa, Supermercado A te obliga a que tenés que comprarles las etiquetas a ellos, tenés que comprarles los productos por ejemplo si va empacado en bolsa, tenés que comprarle la bolsa, si va en plástico, tenés que comprarles el plástico. El precio de eso se rebaja de la venta que se

realiza. Etiquetas, plástico, bolsas, todo lo que vos necesites para empaquetar el producto, digamos para el embalaje del producto, ellos te lo venden. Eso lo ha ido implementado Supermercado A cada vez más, y ellos sólo dicen a partir de hoy vamos a implementar esto. No hay opinión. Por ejemplo, hace aproximadamente dos meses cambiaron de planta. Hicieron una planta gigantesca en Cartago. Resulta que cuando, un día se nos mandó una carta comunicándonos que iban a cobrar, ahorita no recuerdo bien, creo que eran 43 colones por lavado de caja. Por cada caja que nosotros entregamos, porque nosotros entregamos en cajas plásticas. Entonces (nos dijeron) que nos iban a cobrar el lavado de las cajas. Al final no se concretó porque todo mundo comenzó a brincar y hubo reuniones, y la gente entonces se echó para atrás. Pero qué pasó, ahorita nos están castigando en precio, entonces no nos cobraron la caja pero nos lo están castigando el precio. Nosotros lo están bajando más. O por ejemplo se dieron cuenta de quienes estaban liderando para hacer movimiento y les bajaron pedidos. O sea ese tipo de cosas.

3. ¿Existe un acuerdo previo con el supermercado en cuanto a la ubicación de los productos en el establecimiento del distribuidor? Ejemplos: pasillos específicos, cerca de las cajas, altura de la ubicación del producto, etc.

En nuestro caso no porque digamos como no es un producto terminado y no hay un diferencial, por ejemplo en papa tiene 40 proveedores de papa, en producto C pueden tener no sé 15 proveedores de producto C, de producto A pueden tener igual unos 15. Entonces, hay una diferenciación del producto como tal. Ellos lo venden sin una marca y no lo venden como un producto del supermercado, entonces en ese tema no. Me imagino que en caso de proveedores de producto terminado ahí sí hay ese tipo de negociación pero en nosotros no.

4. ¿Existe un acuerdo previo con el supermercado en cuanto al establecimiento de promociones o descuentos de precio determinados por parte del distribuidor?

No, digamos ellos por ejemplo llegan y nos dicen que nos van a pedir un recargo. Nos piden un recargo y nos dicen que van a hacer una promoción esa semana. Ese recargo va a ser con un porcentaje mayor al descuento que ya nos dan. Eso corre un buen porcentaje por cuenta de nosotros, aunque ellos también asumen

cierta parte. Pero imagínate un producto como cebolla, un producto así nunca te baja en supermercado de 900 colones. Pocas veces te baja de eso, a menos de que hagan promociones que es por el tema de ferias y todo eso. Pero digamos ellos el precio que te están pagando por ejemplo cuando la cebolla está a 800 colones, son 220 colones por kilo. Hay un diferencial de precio entre lo que ellos están pagando y lo que están vendiendo inmenso.

5. ¿Es una práctica que los gastos de promoción, publicidad y comercialización se asuman por cuenta del proveedor/productor?

No porque como te digo nosotros no tenemos una marca a promocionar. Entonces a nosotros no nos hacen esa parte. Nuestra mayor problemática hoy es el tema de precios y que no tenemos cómo defendernos. O sea va a depender mucho del comprador, por ejemplo, te dan muchas cosas de plata por debajo de la mesa para que el comprador te pida más. A hoy Supermercado A se está convirtiendo en el sector agrícola en un distorsionador (del mercado). Sólo el sector agrícola sería un tema de tesis y nos ayudaría montones porque la situación sí es crítica. Supermercado A se está convirtiendo en un distorsionador del mercado para el sector agrícola inmensamente y que nos está poniendo en riesgo. Esto porque ellos son el comprador, no sé ahorita cómo andarán, pero ellos tienen que andar entre el 40 y el 50% de todas las compras de hortalizas y frutas a nivel de país. Son un monstruo comprando.

6. ¿Les han devuelto producto por parte del distribuidor, por no haberlo vendido? ¿Existe un acuerdo previo de cómo proceder en estos casos?

Ese es el otro problema. Hay una serie de requisitos por las que te pueden rechazar el producto. Por ejemplo en mi caso, si salió una babosa, ya me devuelven todo el producto. Si me sale una plutella que es como un gusanito verde que a veces está ahí y que sale en ese tipo de cosas, por ejemplo me toleran dos por cada cierta cantidad, ahorita no recuerdo la cantidad. Por dos que me salgan no sé, en 100 kilos, ya me devuelven el producto. Entonces que pasa cómo nosotros peleamos tanto de que ellos cuando necesitan nos piden sobrecarga y que les llevemos y les llevemos, pero cuando ahí tienen sobreproducción nos bajan pedidos y demás, digamos no dejan de pedirnos pero nos devuelven. Digamos vos llegás, entrega, ellos te hacen

una evaluación, tenés que esperarte. Descargás todo el producto, porque todo tenés que descargarlo, te hacen la evaluación y te dicen si el producto pasó o no. Si el producto no pasa, vuelva a cargar todo y vuélvase a traer para la casa. Por entrada o aceptado el producto, firmada la boleta de recibido, ya ese producto es responsabilidad de ellos.

7. ¿Hay situaciones en donde les piden cierta cantidad de producto y ustedes no pueden cumplir con esa cantidad? ¿Cuáles son las causas principales que impiden el cumplimiento?

Sí en algunos momentos, cuando hay escasez por ejemplo tenemos problemas. Ellos nos piden cierta cantidad y nosotros no podemos cumplir porque día no hay. Como trabajamos con productos (de este tipo) depende de clima... Digamos ahorita que tuvimos sequía tuvimos mucho problema para lograr cosechar porque son plantas, era muy complicado lograr sacar las cosechas.

Nosotros estábamos con un programa como de 5 mil a 6 mil kilos por semana, programamos eso pero cuando ya se da una sobreproducción ya no nos piden los 5 mil, tal vez nos bajaba a 4 mil. O comenzamos con este problema que comienzan a rechazarnos verdad.

8. ¿Cómo se manejan casos de cancelación tardía o modificaciones posteriores de un pedido por parte del distribuidor? ¿Es usual que esto suceda?

Ellos nos mandan por semana y puede ser que miércoles para jueves nos digan, no mañana no traigan el pedido que tenían. No respaldan esa cancelación. Ellos se hacen cargo del producto solamente a partir de que nosotros los llevamos a planta, ellos lo evalúan y pasan las pruebas de calidad. A partir de ahí ellos se hacen responsables y nos pagan lo que nos recibieron. Todos los gastos anteriores de transporte y otros, corren por parte del proveedor. Si nos lo devuelven, y digamos a nosotros nos ha pasado que hoy nos lo rechazan y mañana vamos a dejar exactamente el mismo producto sin hacerle absolutamente nada y nos lo reciben sin problema.

9. ¿Es cierto que existen largas listas de espera para recibir el producto?

Sí, ahora de hecho nos mermaron pedidos a casi todos los proveedores entonces no son tantas las presas pero por ejemplo, había meses como en fin de año es una cosa de que se puede durar 4 horas o 5 horas para entregar un producto. Y si no se tiene horario, hay que quedarse el día ahí. Teníamos problema con la entrega de cajas, que sólo podemos entregar con cajas de ellos (de Supermercado A) y por ejemplo llegabamos y eran tantas las filas que había gente que pasaba toda la noche esperando que les dieran las cajas. Ha mejorado un poco, son un poco más eficientes en el tema de cajas.

10. ¿Cómo funciona la distribución de los productos perecederos? En cuanto a temas de estética y buen estado del producto, ¿se pactan condiciones específicas de previo?

Sí, te dan calibres. Lo dan de previo. Te dicen por ejemplo, una papa puede ser entre 90 gramos y 120 gramos cada una. No pueden tener defectos físicos, digamos alguna cortada o algo así, no lo pasan. Si tienen alguna mancha o un insecto, eso sí te lo estipulan antes. Te ponen condiciones del camión, que debe cumplir con ciertas condiciones, y revisan el camión. Uno descarga todo el producto y cuando ya descargaste, te revisan el camión.

a. ¿Es común que se den pérdidas significativas de este tipo de productos? ¿Qué tanto ocurren esas pérdidas?

Si no me lo aceptan tengo que venir a ver dónde lo coloco, dependiendo de la fecha hay que mantenerlo en refrigeración, si se puede. Hay unos que definitivamente generan pérdidas. No son muy grandes, depende de la frecuencia con que se estén dando, aunque siempre es pérdida. El tema es que ahorita con el negocio de Supermercado A una pérdida de esas es muy significativa, porque el margen que te están dando por las entregas normales que sí cumplís, es muy bajo. Es mínimo. Estás trabajando con márgenes de 5% u 8%. Neto, esos son los márgenes que se ganan.

11. ¿Existen regímenes sancionatorios contractuales en las relaciones con el distribuidor?

a. ¿Les han cobrado algún tipo de multa por no cumplir con el plazo o cantidad de entrega de producto?

No te castigan económicamente, el castigo te lo hacen en pedidos. Si vos no cumplís te van bajando los pedidos.

b. De existir, ¿usualmente se pactan de previo estas sanciones contractuales? ¿O surgen en la ejecución del contrato?

No se pactan. La relación que tenemos con los supermercados es unilateral. Ellos te ponen las reglas del juego y diay a uno le toca aceptarlas porque el mercado es muy pequeño, como decía ellos son el 50% de las compras de perecederos, de hortalizas principalmente que es lo que yo trabajo. Imagínate que tampoco tenemos muchas opciones.

12. ¿Confía en el sistema jurídico costarricense? En caso de tener un desacuerdo con los distribuidores, ¿presentarían su caso ante los tribunales de justicia?

El problema es que queda uno tan indefenso porque eso te iba a decir, primero (la dificultad de) demostrarlo y que a la gente le da miedo meterse a uno tan grande. Cual es el decir ahorita “yo prefiero venderle más barato pero si me paga y entregarle a alguien (el producto)”. Si nosotros tuviéramos otras opciones de mercado uno dice bueno se la juega, el problema es que no tenés esas opciones de mercado. Tirarse contra un monstruo tan grande como este, la gente quiere hacerlo, el problema es que a la mayoría de gente le da miedo.

De hecho ahorita para pelear el tema de las cajas, no creas que fueron los proveedores dijeron vengo yo a pelear. Lo hicimos por medio de la Corporación Hortícola Nacional.

13. ¿Considera que hay un desequilibrio de poder con respecto a los distribuidores o supermercados?

Totalmente. Principalmente, bueno todos los supermercados pero para nadie es un secreto que quien domina el mercado es Supermercado A. Ellos son el mayor distorsionador de mercado no sólo en el sector agrícola, en todo. Ellos tienen para pedir bastante.

14. ¿Qué tan frecuente se pierde una relación contractual con un distribuidor o supermercado?

Ellos no te cortan, nada más no te piden. O te cansan, bueno si te pidieron 100 cajas, te piden 20, entonces ya uno dice bueno no a mí no me sirve, desde Cartago hasta San José y todo, ir por 20 cajas. La gente ya dice no, ya eso no es negocio para mí. Como que alguien llegue y diga “ya me voy”, no. Nada más se deja de entregar el producto.

15. ¿Ha tenido situaciones en que debe asumir una responsabilidad con el consumidor final?

No, nosotros no. Nosotros no la tenemos directamente pero tenemos que cumplir con una serie de requisitos. El tema de manipulación, te hacen pruebas de recibos, te dan una serie de evaluaciones que si no se cumplen, no reciben el producto. Entonces no es que tenes que responder por el producto ante el cliente final, pero sí ellos aseguran que la calidad que se le va a entregar al cliente final sea la óptima.

16. En general, ¿cómo considera que es la relación entre los proveedores y los distribuidores? ¿Considera que podrían mejorarse ciertos aspectos para darle un mejor equilibrio y sostenibilidad a la relación?

Tener claras las reglas tanto de las dos partes, principalmente las reglas en la cantidad de producto que van a recibir, las reglas en el precio, cómo va a ser la fijación de precios, que a hoy es antojadiza, en realidad ellos son los que definen precio y dicen vamos a pagar a tanto. No hay una referencia oficial que ellos tomen que digan “el producto A estuvo a tal precio y usted me lo va a pagar un 10% o un 5% por debajo de eso”.

Primera Entrevista realizada a Distribuidores

“Distribuidor minorista de alimentos A.”

***Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge
(1 de abril, 2019)***

1. ¿Cómo se formalizan los contratos de distribución con los proveedores? ¿Se firma un contrato escrito?

Sí, se firma un contrato por escrito. Digamos para poder entrar a cualquier supermercado o alguna empresa, tiene que sacar, digamos, el proveedor que quiera abastecer al supermercado de equis producto tiene que llevar una prueba del producto que quiere que ingrese al supermercado, tiene que llevar un estudio de costo, cuánto generaría de utilidad, cuánta ganancia da al supermercado... Y en muchos casos, el proveedor asume una parte de costo de lo que es la refrigeración, todo eso viene dentro del precio verdad (al que se le vende al supermercado).

Dependiendo del proveedor, digamos si es un proveedor pequeño eso se pacta de palabra. Ya si es una casa comercial, un poco más grande, más reconocida, entre las negociaciones que tienen ellos ya tiene que haber un contrato estipulado.

2. ¿Las relaciones contractuales son diferentes entre proveedores grandes y pequeños?

Sí, por darte un ejemplo, digamos lo que es pollo fresco, llámese para rostizar o los cortes frescos, ellos no asumen lo que es una devolución por vencimiento porque para eso ellos aplican un descuento de venta a granel. Para eso ellos venden productos en empaque, digamos, ingresan en bolsas de cinco kilos como mínimo. En algunos productos sí ellos piden devoluciones como lo que son algunos tipos de embutidos verdad, por darle un ejemplo, que ingrese un jamón ahumado o un jamón cocido obviamente, al tipo de empaque que ellos tienen nosotros lo llamamos el “culillo” del jamón eso ellos tienen que debitarlo porque es algo que no va con la calidad que el cliente pide entonces eso sí ellos deben aceptarlo. (Se cobra pero no se puede aprovechar en el supermercado), para eso el proveedor le hace una nota de débito se le llama eso. (Le queda a favor al

supermercado). Digamos que en el mes usted le compró diez kilos de equis jamón pero de esos se aprovecharon solamente nueve, a usted nada más le van a pagar nueve. El otro kilo tiene que estar en las boletas de débito en el sistema.

3. ¿Cómo funcionan los mecanismos de pago, después de la entrega del producto?

Generalmente tengo entendido que eso es entre 22 días a un mes, dependiendo del proveedor como le digo. Si es un proveedor pequeño quince o 22 días, si es un proveedor grande hasta tres meses puede ser. De uno a tres meses dependiendo.

4. ¿Eso el supermercado lo hace para proyectar costos?

Sí.

5. Aparte de comprar los productos (aprovisionamiento), ¿se brinda algún servicio para el proveedor en cuanto a ubicación del producto en el mercado? Ejemplos: ubicación en pasillos o zonas específicas como cerca de las cajas, altura de la ubicación del producto, entre otros. ¿Se ofrecen servicios de marketing? ¿Existen acuerdos previos?

Exactamente, en algunos casos, de proveedores más grandes. Más que todo pasa en lo que son embutidos y quesos. Igual GHJ, GHJ tiene alrededor de unos quince líneas diferentes de salchicha; entonces yo tengo otro proveedor que sólo tiene un tipo de salchicha. Por ejemplo, el proveedor IUY (Embutidos IUY). A proveedor IUY se le da un espacio para ese tipo de salchicha. En cambio, al proveedor IJB se le da en la planimetría los quince espacios de las salchichas. Un campo por tipo de salchicha, que tiene que tener su identificación. Normalmente los proveedores grandes son los que tienen casi siempre lo que nosotros llamamos descuentos en dinámicos, días de ofertas. Los proveedores asumen una parte de la (pérdida), eso se llama una merma comercial.

6. ¿El proveedor asume una parte del descuento que se le da al consumidor final?

Exactamente. Eso lo sacan dependiendo de la cantidad que haya salido por el sistema de retail, que es por cada marca en la caja (registradora). Por ejemplo, nosotros tenemos días de ofertas fijos, los miércoles y los sábados. Entonces, siempre varían los proveedores y los productos. Los descuentos casi siempre son los mismos. Cuando hay un descuento fuerte, por ejemplo un 40%, es porque el proveedor tiene que... por ejemplo: los patés vienen a cuatro meses de vencimiento, pero le quedó un inventario un poco alto, que está a dos meses entonces lo ponen a un 40%. Hay dos tipos de negociación, o ellos (proveedores) asumen todo el descuento o una parte del descuento, como un 20% y 20% (cada uno) pero si algo se pone en mal estado, que se llama merma, entonces el proveedor asume 5% y el punto de venta asume (35%).

Entonces ahí ellos entran a negociar, se preguntan si asumen todo. Si dicen que sí le dan viaje, si no, que van mitad y mitad. Se saca una estadística que de ese producto normalmente se venden diez por semana entonces hace una proyección para los productos en descuento, obviamente con el precio normal. O sea, si a usted se le van a vender los diez a mitad de precio, puede ser que se le venda el doble. Entonces así es como se sacan las proyecciones.

7. ¿Todas esas condiciones se pactan de previo? ¿O van definiéndolas con la marcha del negocio?

Exactamente por ejemplo generalmente eso pasa con los proveedores grandes. Tal vez en el camino van a ir saliendo productos que la empresa, la afiliada, asumió y en su momento la producción fue ... no sé cómo el proveedor trabajará los inventarios, pero por darle un ejemplo si ellos ven que tiene, como se dice popularmente, una pega, ellos obviamente piden ayuda para que les ayuden a sacar. Pero (en estos casos) ellos (el proveedor) asumen ya sea el costo de toda la oferta o la devolución.

8. ¿Cuándo son proveedores pequeños, el supermercado les propone hacer esos descuentos para vender más?

Exacto porque generalmente cuando entra un producto nuevo o cuando es un proveedor nuevo, usted sabe que toda empresa, microempresa, lo que sea, tiene que tener todo en regla lo que es sanitario. Primero tiene que cumplir con todas las normas de seguridad alimentaria verdad, y segundo, nosotros le decimos bueno ok perfecto, qué me ofrece usted? Entonces tal vez (el supermercado) le ofrece (el servicio de) una muchacha que le deguste y le impulse (el producto) los fines de semana de quincena o de fin de mes; (es) la impulsación y el conocimiento (para) que la gente sepa qué tipo de productos es, qué ingredientes, etc.

Hay cadenas que tienen su propia empresa impulsora. Hay supermercados, yo también trabajé en Supermercado B y ellos tienen una empresa que provee una demostradora para los productos que sean propios de la empresa (de Supermercado B).

El supermercado, la ayuda que se le da al proveedor es que como todo verdad, todos tienen su página de Facebook, su brochure que salen en los periódicos. Por todo eso el proveedor tiene que pagar un porcentaje para que a su producto se le dé publicidad. En cambio, dentro del supermercado se trata de dar una ubicación, se rotula “producto nuevo”, que los precios. Muchos agarran como un precio de introducción, en oferta. Tal vez el producto vale 3000 colones pero de entrada va a valer 2500, porque tiene un descuento. Ya cuando el cliente lo conozca un poco, le suben al precio normal.

9. ¿En ese período lo asume el proveedor?

Generalmente.

**10. ¿Cómo se maneja la información sobre los productos o del supermercado?
¿Es usual que existan acuerdos previos sobre la confidencialidad de la información?**

Más que todo, generalmente, el supermercado en sí solamente acata las órdenes que vengan de oficinas centrales. Porque ellos (los proveedores) negocian con el área de mercadeo, el área de perecederos o de frescos, como usted lo quiera llamar.

Eso se maneja por oficinas centrales directamente con el proveedor. Ya cuando haya una negociación y ambas partes están conformes con lo que negociaron, ahí ya empiezan a mandar por vía correo, fotos y todo. (Indican que) a partir de tal fecha tal proveedor ingresa, va a tener esto, esto y esto. Tantas unidades van a entrar de esto, con tal fecha de vencimiento. El proveedor va a asumir de tal manera, o el proveedor no va a asumir la merma. Todo esos términos de negociaciones (se dan) en las entrevistas que se hacen con el encargado del área de allá de mercadeo. A nosotros nada más nos dicen estos son los pasos a seguir.

11. ¿Ese intercambio de correos, fotos, etc., sucede aunque aún no haya un contrato escrito?

Generalmente así es.

12. ¿Existen acuerdos previos en cuanto a la cancelación de un pedido? ¿Con cuánto plazo de antelación debe rechazarse?

Eso también entra en el nivel de servicio del proveedor. Los ejemplos más fáciles son con los proveedores grandes. Lo que es GHJ, la negociación que se hizo con el proveedor es que nosotros tenemos algo así ya oficial, algo así como de ley. A nosotros nos ingresa producto fresco los días martes, jueves y viernes; y los pedidos se pasan un día antes de cada entrega, solamente hay una diferencia. El pedido que a mí me ingresa el martes, se hace el sábado. Ya hay una planeación. Se sabe que el proveedor nos atiende hasta tal hora para pasar el pedido, después de esa hora si no pedimos, el supermercado es el que asume la responsabilidad del faltante. Ya si al proveedor yo le pido en el pedido que se hace vía teléfono, para eso a nosotros nos dan un código de clientes verdad. La muchacha nos dice quien fue que nos atendió y nos da un número de pedido. Si hay algún faltante, el proveedor tiene que ver cómo hace para suplirlo. Tienen que justificar por qué no tienen ese producto. Ya digamos si hay un problema de suplir un producto como el pescado; que generalmente para estas épocas que ya viene casi semana santa, se da mucho eso de que hay más venta y más escasez en el producto. Entonces eso hace que obviamente los precios suban un poco, para esas dos semanas, una semana antes y la semana santa.

13. ¿Usualmente hacen devoluciones de producto a los proveedores? ¿Y cuáles son las razones más usuales?

Devoluciones al proveedor en lo que es producto cocinado, llámese jamones, quesos y todo eso, generalmente el proveedor asume todo eso, la devolución. Para eso ellos tienen estadísticas de ventas. O sea si yo sé que en la semana a mí se me venden cien salchichones de equis marca, yo no voy a pedir 300 salchichones porque voy a devolver 200.

Al recibir el producto uno tiene que hacer un control de calidad. Cuando el proveedor llega, para lo que son productos frescos, hay una ley que (dice que) usted tiene que tener un termómetro con el cual usted tiene que estarle tomando la temperatura a todos los productos. A uno por especie. Si la temperatura no da, por ejemplo se sabe que lo que es carne, pollo y pescado tiene que venir de cero grados a cinco grados. Si eso viene caliente, digamos 15 - 20 grados, tiene que devolverse.

Tal vez no está malo sino que el camión en el cual el proveedor lo llegó a dejar no son las condiciones que pide el Ministerio de Salud.

14. A pesar de las estadísticas de venta, si se queda mucho producto en el supermercado sin vender, ¿quién asume o cómo lo manejan?

Eso depende. Le voy a dar un ejemplo con los días de oferta, para eso hay unas fórmulas. Yo me voy a la computadora y meto el código interno de la pechuga entera (producto) y me dice que en un día normal, digamos que el miércoles anterior me envió 100 kilos, entonces yo mínimo tengo que meter 120 kilos porque a mí me está ingresando (con sólo los 100) el producto que yo voy a vender pero uno necesita tener una reserva. Primero, por aquello de que se venda un poco más, y segundo, para no quedar con faltante en día anterior. Para eso hay semanas altas y bajas.

Si fuese el caso que no se vendiera lo que se esperaba, para eso el pollo tiene cinco días hábiles a la venta, tiene una fecha de vencimiento de 5 a 8 días. Ahí es donde usted entra, si usted tiene una pega de algo que no se vendió, ahí yo alzo la

mano y le digo a la administración (del supermercado) “vea me sobró tanto, voy a bajar el siguiente pedido porque me da la fecha de vencimiento, o ustedes deciden si seguimos la dinámica de otro día”. Puede estar en oferta un día, dos o tres días, dependiendo de la cantidad de producto en exceso.

15. Si aun así no se vende, ¿se lo devuelven al proveedor, se desecha?

Cuando es un pedido que el sistema de nosotros lo hizo y se están siguiendo los lineamientos que uno hizo, y no se vende. El supermercado tiene que asumir.

Pero si es el proveedor que tiene problema de una pega que tiene menos fecha de vencimiento de lo que tiene que tener, es el proveedor (el que asume).

No necesariamente tiene que haber una multa o una sanción. Si no que si usted es mi proveedora y usted se compromete a tenerme abastecido a mí de equis producto entonces usted como proveedora tiene que ir produciendo, dependiendo del crecimiento de la venta de su producto o el estándar, si se mantiene en una línea así de que yo sigo vendiendo diez por semana (o sea que si se mantiene constante), usted produce lo que vende y uno los advierte. Pero el proveedor no va a producir más de la cuenta sabiendo que no lo va a vender, entonces si el proveedor en su momento decide ya no abastecernos, porque ha pasado que la cadena (de supermercado) no le cumplió en el tiempo estipulado que ellos querían recibir el pago, el proveedor decide retirarse. Manda una carta y dice que por equis motivo se prefiere no seguir supliendo a la cadena (de supermercados).

16. ¿Es usual que se pierdan relaciones con los proveedores?

Obviamente a nadie le sirve ni al proveedor ni a la cadena (de supermercados) pero quien pierde un poco más siempre va a ser el proveedor. Porque por un proveedor que salga van a haber dos o tres más con el mismo producto con diferente marca queriendo meterlo a algún supermercado.

(Si el proveedor no cumple con normativa fiscal o sanitaria, no pasa del primer filtro en oficinas centrales). Tiene que estar con todas las cosas de la ley, y

realmente que si ellos ofrecen por ejemplo tener una muchacha que impulse el producto, esa muchacha por ley tiene que estar asegurada por ellos, sino no se deja entrar al supermercado.

17. ¿Confían en el sistema jurídico costarricense? En caso de tener un desacuerdo con los distribuidores, ¿presentarían su caso ante los tribunales de justicia?

Como todo, siempre va a haber. Si eso es un costo por incumplimiento de contrato, por cosas que en su momento se hablaron de palabra y no se dieron. Generalmente el proveedor siempre tiene un período de prueba, de dos a tres meses, a ver cómo se comporta. Si al supermercado le sirve, deja el producto. Si al supermercado no le sirve, el proveedor va para afuera.

Todo eso me imagino que tiene que quedar establecido en el contrato.

18. ¿Y si no hay contrato escrito? Como en el caso de los productores pequeños.

A los proveedores se les llama clientes externos. Uno tiene que darle totalmente respeto a ellos desde un principio, en el sentido de que si cumplen con todo, el supermercado debe cumplirles también. Si se estipula que se entrega tal día, y se llega a hacer una preventa que es que el proveedor llegue a hacer un inventario físicamente de cuántos productos tiene en la planta, góndola o urna, y si los días que ellos llegan... digamos que llegan a hacer preventa los viernes para que entre el pedido el lunes y si llega y no encuentra nada afuera, él asume que hay de todo. Entonces el proveedor si le dice al encargado de área que ve que no hay nada, que se haga un pedido, debe revisarse el sistema y si esto dice que hay un montón de producto, debe revisarse en los cuartos fríos o en las bodegas y está todo el producto ahí, hay una negligencia del supermercado. Porque el proveedor está cumpliendo con el suplemento del producto pero el supermercado no está cumpliendo con el abastecimiento del producto como tal. Ahí el proveedor sí puede echarse para atrás y decir que no asume la devolución, o que tal vez, como ha pasado muchas veces, que el proveedor llega a darse una vuelta y se descompuso una urna y el producto de él no está exhibido o no se puede exhibir porque no da la

temperatura que pide la ley, entonces el proveedor ahí también puede decir que no asume la devolución, porque el producto salió bien de su compañía pero dentro del supermercado no me están dando las condiciones que se negociaron.

Por eso no llega (a tribunales) puede ser por diferencias de que cada quien lleva sus contabilidades y si por error en la compañía a ese proveedor hay que pagarle millón y medio, y él dice que es millón setecientos (o sea que no estén de acuerdo con el precio a indemnizar) entonces ahí se van a revisar. Ahí entra lo de débitos, descuentos, debe darse un desglose al proveedor, o que de tal fecha a tal fecha se dio oferta de equis producto, tanta cantidad de dinero. Pero si en ese desglose no sale nada de eso, ahí sí está raro porque es la compañía que no le está pagando al proveedor como en realidad tiene que pagarle.

Ahí es donde ocurren los conflictos.

19. ¿El supermercado aplica descuentos y hasta después le avisa al proveedor? ¿O siempre le tiene que avisar antes de aplicarlo?

Para eso generalmente es el proveedor que pide que se le ponga dinámico el producto. Las ofertas que yo voy a tener en dinámica este miércoles, eso está programado desde hace más de dos meses.

Es una negociación en la que tienen que estar de acuerdo las dos partes. La única forma en que se hace un descuento así (intempestivamente) es como te explicaba que el proveedor mande un correo y diga que tiene un exceso de producto de tal marca necesitamos su colaboración entonces eso se llama una distribución de producto. Por darle un ejemplo, tenemos cien kilos de salchichón parrillero, tenemos para generalmente si estamos en abril debería vencerse hasta en agosto pero no sé por una mala rotación dentro de la compañía y se venció en junio, el proveedor tiene que explicar por qué está pidiendo la ayuda. Ahí es donde entra la negociación con la compañía y le dice bueno lo metemos con tanto descuento, asumimos un tanto por ciento pero si no le podemos sacar el producto en su totalidad ustedes (el proveedor) asumen la pérdida. Muchas veces no es ni pérdida porque muchas de las cosas, por darte un ejemplo, Proveedor B, con leches que se hayan vencido o quesos que se hayan perdido el vacío todo eso, ellos lo asumen

porque esos productos ellos a lo interno lo hacen en yogurt o lo hacen natilla o queso crema.

20. ¿Se incentiva el uso de mecanismos alternos de justicia en las relaciones con los proveedores? ¿Concilian?

Sí sucede. Es una vía más rápida. Se rompen las relaciones, eso pasa generalmente con los proveedores más pequeños.

Cuando estaba la marca ITR en embutidos, después enviaron un correo que la marca ITR iba a dejar de existir entonces que el proveedor hasta tal fecha asumía devoluciones por vencimiento y nosotros (supermercado) quedamos con un montón de producto porque los embutidos tienen fecha muy larga. Entonces por ejemplo el proveedor asumía hasta el 15 de marzo pero eso se vencía hasta en junio, entonces después del 15 de marzo para allá lo que se venciera lo asumía el supermercado.

21. A modo general, ¿considera que hay un desbalance? ¿Que alguna de las partes es más fuerte que la otra en estas relaciones?

Como todo, si es una cadena grande de proveedores hay como un empate. Van a haber otros tipos de conciliaciones. Yo te ofrezco tanto descuento, ganamos tanto, etc. Pero con un proveedor pequeño, que está empezando, no va a querer asumir una pérdida millonaria. No puede darse ese lujo, prefiere retirarse del mercado. En esos casos sí es más fuerte el supermercado.

Segunda Entrevista realizada a Distribuidores

“Distribuidor minorista de alimentos B.”

***Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge
(2 de abril, 2019)***

Tal vez como yo para ponerte un poquito en contexto, yo soy administrador de categorías, llevo 14 categorías de negocios de Supermercado A y Supermercado B, y básicamente del tema de la relación comercial con el proveedor se da desde una forma bastante directa, nosotros nos dejamos proveer por parte de los diferentes Supermercados, quienes con la representación de su marca llegan a presentar sus productos. Proveedor Empaquetado A tienen su propia distribución entonces ellos mismos hacen toda la parte logística.

Digamos un proveedor que traiga una marca importada, ellos lo que hacen es inscribir el producto a nivel nacional sacan todos los permisos de comercialización, cuando ya lo tienen nos lo traen y te dicen aquí te traigo un producto, que te puede servir a vos en mercadeo. Una vez que ya lo traen, hacen la valoración del producto analizan desde el punto de vista comercial si es un producto de su interés y obviamente va a pedir lo que se necesita para poder decir si ese producto lo voy a tener en mi góndola pero para eso te voy a pedir registro sanitario, permiso de funcionamiento, ficha técnica y otros aspectos que son más comerciales que dicen que sí que ya ese producto lo podemos comercializar sin ningún problema.

Desde el punto de vista del establecimiento de la relación comercial con el proveedor, en el caso de un proveedor que es nuevo verdad, lo que se solicitan son documentaciones, como copia de la personalidad jurídica, de la sociedad o de la empresa como tal, se les solicita llenar un formulario que básicamente es para cuestiones de pagos, que básicamente lo que lleva es cuenta cliente para un tema de transferencias y pago al proveedor, información de quién es el representante legal, su respectiva firma, y un acuerdo entre ambas partes de un crédito de 30 días.

Esas son condiciones muy nuestras, yo no podría decirte si nosotros estamos infringiendo y eso tal vez es una oportunidad para tu trabajo, alguna normativa

legal, si estamos solicitando lo necesario o lo innecesario, ahora con todo este tema de factura electrónica, el asunto se ha vuelto más complicado. Y el tema de cruces de información se ha vuelto sumamente complicado, yo creo que como el tema es tan nuevo (de factura electrónica) pues obviamente habrá cosas que se van quedando.

Otro factor que creo que también está influyendo o va a influir muchísimo es todo el tema de la nueva canasta que eso es importante porque a nivel comercial obviamente tenemos que tener conocimiento en el decreto para nosotros poder alinear cuáles productos van a estar sujetos a un impuesto o cuales no van a estar sujetos en un impuesto. Esas son las cosas que eventualmente si le vamos a pedir y a exigir al proveedor cada vez que venga que nos detalle o que nos diga que es un asunto que tenemos que tener bastante claro para no cometer ningún error. Yo registro este producto y resulta que el proveedor me dice que no que es exento, pero resulta que por los ingredientes, o como lo define la ley me dice que no este producto es gravado, y como obviamente vos sabés no puedo alegar ignorancia de la ley y puedo ser sujeto alguna sanción por parte del Ministerio de Economía. Entonces eso es un factor importante que ya hoy por hoy se pide. Se pide al proveedor código de barras, descripción, costo, si es o no gravado por el impuesto de ventas y ya eventualmente un precio sugerido para nosotros saber.

1. Dentro de las 14 categorías que usted maneja, maneja productos perecederos?

Digamos que si en la parte de lácteos.

Mira estos son los documentos que nosotros pedimos de entrada, es como lo inicial que el proveedor tiene que saber, el tema de registros, el tema de como cambio ya en cuanto a precios, tiene que presentarse con cierta información. Información digamos que se necesita, código de barras, si yo voy a registrar este producto necesito que me detallen el código de barras de ese producto, la descripción como tal de ese producto. Nosotros al final tenemos una limitante de 30 caracteres que vamos a poner una descripción muy de nuestro formato, el costo, el descuento, si hay una condición de descuento fija, el impuesto de ventas, el impuesto selectivo de consumo, y el costo neto que es la suma de todas estas

partes. Unidades por dispensador es por ejemplo que a mí esto me lo entregan en empaques de 12, eso ya es un tema por caja master, esto como un documento inicial.

Después está esta otra parte en donde aparece casi que la misma información, pero acá se detalla quién es el encargado de un área que se llama libere precios y el asistente comercial, esta es prácticamente lo mismo, vemos en el caso de una carta esto es para formato carta para condiciones comerciales, este formulario que te decía, el nombre del proveedor, la cédula jurídica o física dependiendo, la cuenta cliente, el banco, la moneda eso es más para un tema de pago y datos de factura electrónica que es datos para mandar factura electrónica, esos son los requerimientos nuestros que nosotros pedimos a un proveedor. Ok quiere iniciar una relación comercial con nosotros, tiene que cumplir con esto y tiene que adjuntarnos adicional, como te decía, la personería jurídica y la copia del representante legal.

2. Y un contrato en si ¿no tienen escrito?

No hay ningún contrato escrito.

Vamos a ver los contratos se dan en otras aristas por ejemplo te voy a mostrar uno de Proveedor A, ese si no te lo voy a poder reglar, pero por lo menos para que lo veas. Este es acuerdo comercial Supermercado A - Proveedor A, Supermercado A es un distribuidor de la marca XY ellos con nosotros, te hago un resumen, tienen un acuerdo comercial en donde ellos se adueñan de los espacios especiales del área de caja, y te voy a pagar un monto X por estar ahí presente, entonces nosotros bajo ciertas condiciones accedemos y nos pagan un fee mensual que se traduce en muchos miles de dólares para ellos poder estar con ese derecho de pagar ese espacio.

Entonces si vos ves ahí el acuerdo viene en la parte inicial quiénes son XY, quién es inversiones Supermercado A, considerando que la cadena cuenta con tanto y XY representa tales marcas, etc., y se empiezan a establecer digamos las pautas de lo que el contrato va a considerar, el tema de las obligaciones, el tema de la obligación verdad, el tema de la terminación, o sea la cadena puede decidir romper

el contrato o el fabricante puede seguir con el contrato en caso de que se llegara alguna situación como las que se manifiestan, ya las condiciones las vas a ver a través del punto quinto que es el tema de los espacios de exhibición, qué piden ellos para poder estar ahí presentes, el tema de las modificaciones, y otras cosas que ya son más desde el punto de vista legal. Ya a partir del punto 6 yo no entiendo porque no es mi área, pero en resumen es que el proveedor me dice, mira yo quiero pactar con vos un acuerdo comercial en donde yo tenga mi derecho de estar presente en ciertas áreas y para eso te voy a pagar un fee, eso está en la página número 2, en el segundo párrafo dice que hará una inversión máxima de XXX dólares moneda en curso de los Estados Unidos de América, la inversión se realiza durante el plazo de vigencia de este acuerdo, el acuerdo mensual es de XXX dólares, y el pago será en la tercera semana de cada mes eso es lo que nos pagan ellos para poder decir yo me adueño de todos los espacios importantes.

3. Y entonces todos esos espacios ¿siempre que tienen un contrato con todos esos espacios importantes ahí si se plasma en un contrato, lo demás no?

Si se plasma en un contrato, correcto.

Este es otro, es un plan de crecimiento es una estrategia comercial, es un plan de crecimiento que lo que dice simplemente es, ustedes Inversiones Supermercado A si llegamos al acuerdo de que cumplen una meta con base a una estadística del año anterior, nosotros le vamos a pagar a ustedes un porcentaje de ese logro de meta, eso también es sujeto a un contrato verdad, porque es un acuerdo comercial en donde honestamente te digo no hay un machote, no hay digamos como algún formato definido, eso lo pone el proveedor, nosotros lo que nos interesa es que quede bastante claro cuáles son las cláusulas por decirlo así, para nosotros estar tranquilos que efectivamente se va a cumplir y se va a ejecutar de la forma correcta.

Y dejame para pedir otro, este otro Rosaura es un contrato que pone la gente de la Casa Farmacéutica de ZZ, que es básicamente un tema de crédito, que ellos para poder inscribirnos a nosotros necesitan llenar ese formulario, y con ese formulario ellos nos inscriben abren una cuenta y todo el tema. Con esta gente ha sido sumamente complicado porque como ellos se rigen por casa matriz, son

demasiados “pickys” por decirlo así en cuanto a todo el tema de información, eso se devolvió como unas 4 o 5 veces. Y resulta que la parte legal decía no es que tiene que llenar esto, tenemos dudas con respecto a esto, entonces bueno fue todo un tema, al final se logró ya concretar y eso es el contrato que tenemos de crédito con ellos.

Hasta aquí lo que yo te he explicado es básicamente lo que nosotros vivimos, digamos de nuestro lado de la parte comercial, yo no sé si ahora tenés algunas dudas o consultas que quisieras abarcar.

4. Claro, nosotras también estamos haciendo este trabajo referente al abastecimiento hacia el consumidor final. ¿Ustedes cómo creen que funciona eso? ¿Han pasado situaciones en donde se quedan sin producto?

Para eso nosotros tenemos una métrica ya establecida de evaluación a los proveedores y nosotros hemos establecido que los proveedores los vamos a clasificar según su nivel de servicio, nosotros como objetivo principal y como todo retail lo que busca siempre es tener producto en las góndolas porque precisamente para un cliente, para un cliente nuestro que es muy exigente el: “no hay” no es un punto negociable. Va Rosaura y resulta que es consumidora habitual de pan francés, le gusta mucho el pan francés, y le gusta mucho el pan francés del Supermercado B, llega a las 8 am y no hay pan, cómo sale Rosaura de la tienda? Chivísima, va para Supermercado C que es la competencia y eso no lo queremos. Entonces nosotros establecimiento que necesitamos un mínimo del parámetro del “fill rate”: un 95% de efectividad. Yo te pido 100 unidades de este producto y lo que yo te voy aceptar como mínimo son 95 unidades de pedido, y en esa vas a tener una evaluación buena porque me estás entregando lo mínimo que yo espero, si vos sos un proveedor que está en 95% de “fill rate” sos un proveedor A, si estás por encima del 95% sos un proveedor triple A, si estás por debajo del 95% ya hay otras segmentaciones de evaluación donde puede ser un C, un D o un E, el E ya es causal de divorcio, ya es para que el proveedor ya no esté más con nosotros, entonces a tu pregunta nosotros nos protegemos acá tratando de exigir al proveedor que siempre nos entregue.

Hay otra segmentación pero decí que es del 95 al 98 es un AA, y del 98 al 100 es un triple A por decir algo, pero igualmente con que esté en un 95 nosotros estamos (...)

5. ¿Y esto funciona a nivel de todas las categorías de producto?

Funciona a nivel de todas las categorías mas no a nivel de todos los proveedor,s porque no todos los proveedores aceptan esto, y por qué, porque hay un castigo, si el proveedor no está aquí y yo pido como mínimo un 95% de efectividad, si el proveedor no entrega un 90, ese 5% de diferencial yo se lo voy a castigar o penalizar, cómo? No le entrego ese 5%, le voy a cobrar el 10% de lo que no me entregó.

Si Rosaura es proveedora y resulta que Rosaura me tuvo que haber entregado tortillas y le pedí 100 y me entregó 90 entonces resulta que de ese 95 permitido ese 5% de lo que no me entregaste que fueron 5 paquetes de tortillas el 10% sobre el costo yo te lo rebajo, entonces hay una penalización de un 10% por lo no entregado entonces hay una penalización de un 10% por lo no entregado, entonces dentro de las políticas de la compañía no todos están dispuestos a pagar eso, porque tal vez no se lo permiten.

En el caso nuestro como cadena la diferencia de otros comercios como por ejemplo Supermercado D, Supermercado D si pone sus condiciones bien marcadas y Supermercado D es el que decide, no es el proveedor entonces si Rosaura viene y yo soy Supermercado D, yo te voy a decir como Supermercado D, Rosaura si vos querés entrar con nosotros tenés que cumplir esto, no lo querés adiós no quiero tu producto así de sencillo y ellos se dan el derecho por ser un monstruo como es Supermercado D, ahí posiblemente la normativa los contratos o los acuerdos comerciales van en otras direcciones, acá nosotros obviamente por la naturaleza del negocio van en otras direcciones.

6. ¿Y cómo determinan si le cobran este porcentaje o esta multa a tal proveedor y al otro no?

Hay un contrato, al proveedor se le dice y se le explica vea para poder usted entrar tiene que estar de acuerdo con esto, no está de acuerdo entonces logística que es el que nos dice que el proveedor firmó o el proveedor no firmó, si firmó procede la aplicación de la norma, si el proveedor falló di se le aplica el 10%. Si está bien no paga nada todo bien no pagás nada, todo está tranquilo pero si no firmó vienen medidas comerciales ok este proveedor no está pagando, no se está haciendo responsable, no hay un compromiso.

7. ¿Y qué tan frecuente es que les incumplan, que no entreguen el producto suficiente?

Pasa mucho, te voy a explicar mucho de las razones a veces hasta excusas, por parte del proveedor. Los que principalmente importan diay es un tema de aduana, nos pasó mucho que los "fill rates" fueron bajísimos por todo el tema de la huelga entonces obviamente que eso provocó que mucho producto no entrara, mucho producto importado, obviamente nosotros fuimos los que sufrimos más, porque la diferencia por ejemplo de un Supermercado D que tiene un sale que tiene inventario para cubrir 30 o más días, nosotros es venta directa, entonces lo que tenemos en la tienda es lo que es.

8. ¿No tienen stock?

Hay un stock de seguridad pero para una cobertura de 14 días a lo mucho, porque más de eso, posiblemente es un desfase en el flujo efectivo de la compañía que al final va a provocar deficiencia. Entonces si hemos tenido mucho faltante.

9. ¿Y de productos nacionales? No sé ¿de frutas o verduras?

Eso no sabría decírtelo porque no es como una categoría que yo vea.

10. ¿Y de lácteos?

Si hemos tenido pero ha sido un tema de producción de parte del proveedor, que el proveedor por ejemplo que se yo le pongo un caso más explícito. Proveedor C hace un lanzamiento del famoso XX XX helado, no sé si ya lo probaste, tirar un

“forecast” de 46 000 unidades con todo el bum de lanzamiento, y la publicidad, y la expectativa y demás, esa cantidad no alcanzó para una semana. Entonces la semana siguiente qué pasa? Todo el mercado pide porque no previeron el abasto.

Pasa con situaciones de calidad, yo recuerdo que el año pasado el queso Turrialba sufrió una situación de calidad porque parecía que había un nivel de sodio mucho más alto que lo que la fórmula permitida, entonces tuvieron que reformular y hubo mucho desabasto.

Puede haber situaciones propias de demanda como acabo de decir, o situaciones propias de datos, a nivel digamos de producción de logística u otras situaciones que el producto no de abasto.

11. ¿Y en ese caso que habían previsto cierta cantidad de helados XX y no les cumplieron o no les abastecieron ahí no había penalidad porque si cumplieron con lo que ustedes establecieron?

No hay penalidad porque ellos no firmaron el contrato, Proveedor C es un monstruo como lo es Proveedor D, y Proveedor F no firman el contrato, digamos que ellos se dan el derecho de fallar en algunas cosas.

Lo que pasa es que para efectos nuestros si van haber consecuencias, obviamente nosotros nos podemos valer de otras cosas que están dentro de la relación comercial, como el tema de pago de espacios, como el tema de pago de espacios, como el tema de registros de productos nuevos, por ejemplo ahorita Proveedor C viene con este lanzamiento que es confidencial, que lo van a tirar, me dijeron que salía esta semana, la semana pasada que andábamos en la planta de AB por ahí había un lanzamiento de Navidad AB resulta que me dijeron que se atrasó, resulta que ellos me van a estar avisando a mí un día antes. Y posiblemente ellos van abastecer clientes grandes como Supermercado D, Supermercado B, que son conveniencia lógicamente tienen más puertas de refri que llenar que las nuestras, y nosotros nos quedemos ahí en un punto intermedio.

12. ¿Y cómo funcionan los mecanismos de pago?

Una vez que le entregan el producto, 30 días, hay una media que se maneja, sin embargo cuando hay productos que no sabemos cuál va a ser el desempeño o si está bajo una modalidad de prueba o piloto, nosotros negociamos con el proveedor días créditos mayores, o incluso pagamos lo que se va vendiendo, si por ejemplo vos venís con Bizcochos Fonseca, entonces yo no sé cómo se va a comportar la venta de bizcochos Fonseca, porque resulta que están bizcochos X, los de XV, y hay otras marcas que están ahí, entonces yo no sé qué tanto le va a costar a bizcochos Fonseca escalar en el share de la competencia. Pero le vamos a dar la oportunidad a bizcochos Fonseca, yo te voy a decir mirá hay 7 marcas de bizcochos que posiblemente el cliente va a seguir prefiriendo. En ese caso yo te voy a pedir que hagamos un piloto en N cantidad de ventas y hagamos a un crédito de 45.

13. ¿Pero todo esto ustedes si les explican al proveedor de forma previa cómo va a ir funcionando? Aparte de los servicios que se brindan para la ubicación del producto en el mercado, ¿hay otros servicios de marketing que ustedes ofrecen?

Pues no los llamaría servicios, yo los llamaría más un tema propiamente interno de manejo de la categoría, como el caso por ejemplo de las planimetrías no se si manejas el concepto de las planimetrías. Voy a traerte una para que las veas.

La planimetría es la ubicación y la cantidad de producto que va a tener cierto artículo dentro de una góndola o un espacio físico dentro de la tienda. Esa es la categoría propiamente de congelado (me enseña un papel). Te encontrás la parte de helados, de embutidos, encontrás unas tortillas ahí de queso, eso lleva una estrategia comercial, que en el caso de cada cadena maneja a su gusto. Muchas veces el fabricante influye en la decisión de cómo colocar, porque el fabricante tiene mucho expertis, diay ellos son los fabricantes del producto, entonces ellos perfectamente pueden decir mirá en el caso de la colocación de los envases de helado de un litro tienen que ir a paño medio o paño caliente entonces los productos de más bajo valor tienen que ir en los paños inferiores y los productos de más alto valor en paños superiores.

14. ¿Y hay precio diferente en cada paño?

Posiblemente se maneje una estrategia de precio, puede haber una estrategia por precio, estrategia por marca, es decir por bloque de marca, bloqueos de Proveedor C, hagamos bloqueos de Proveedor E, hagamos bloque como se quiera manejar, normalmente esta estrategia es muy rara que se maneje, o se maneja por segmento, es decir bueno trabajemos todos los envasados acá. Trabajemos todos los que son parientes acá, todo lo que son conos de este lado, de manera que tenga un racional, y por lo general siempre se disponen de manera que es flujo de izquierda a derecha sea lo que vaya generando más tráfico, todo eso tiene una inteligencia y una teoría, que bueno requiere ya abundar más en el tema.

15. Bueno también le quería preguntar ¿cómo funciona el tema de las promociones y descuentos que se realizan?

Promociones y descuentos. Esto que tenés ahí en tus manos es una plataforma comercial que nosotros llamamos combos “MNB”, los combos “MNB” básicamente lo que sugieren es una combinación entre productos con una insinuación de consumo obvio y un beneficio, es decir un ahorro. Por ejemplo Proveedor F con un snack, por supuesto que es una combinación, una de Proveedor F con unas yuquitas, por supuesto que cualquiera lo va a encontrar eso normalmente no lo compra. O un ron con una de Proveedor F, si vos ves ahí el beneficio es gratis la gente compra el Ron y la del Proveedor F le sale gratis. Entonces esta es la plataforma con los “MNB”.

Qué más hay dentro de la plataforma promocional? Por ejemplo el tema de los dos por uno, ella compra dos productos a un precio de mil colones y eso resulta bastante atractivo, esto en la primera página.

Luego encontrás una serie de productos que son a 2 por mil, si vos ves la estrategia de posicionamiento son los mil colones, es un rojo, es una forma rápida de entender. Si vos hacés una combinación mirá tengo dos cervezas pucha si me llevo 4 son dos mil colones, y tengo snacks, puedo hacer la combinación que quiera.

16. ¿Y eso bajo quién corre? ¿Bajo el proveedor o de ustedes?

Si hay una parte que la asume el proveedor, y una parte que la asumimos nosotros. Casi siempre es repartida la inversión. Obviamente para estar aquí montado esto es publicidad, entonces el proveedor paga para estar aquí montado, paga un monto específico y hace un aporte en descuento para poder obtener un beneficio.

17. ¿Y ese beneficio para estar ahí ellos lo solicitan o ustedes dicen “no ahora nos sirve que esté agua de pipa” y ustedes lo ponen?

Nosotros toda la inteligencia comercial detrás de la plataforma promocional llámese combos MNB, llámese combos mitad de precio, llámese XT oferta, todo eso va de nuestra parte hacia el proveedor. Nosotros le decimos al proveedor mirá estuvimos pensando que por la temporada de verano queremos impulsar mucho el tema de cervezas y snacks y bebidas familiares, y la parte de fiesta y la parte de aquí, entonces todo eso nosotros le impregnamos un sentido comercial y empezamos a reclutar las marcas y les ofrecemos esto, esto y esto, tu costo sería 20% de descuento vía escáner, es decir yo les cobro por cada combo vendido. Es decir si hay un combo que se vendió, es un combo que se cobra. No es que el descuento va a ir al producto individual sino que por dinámica adquirida. Y les vamos a cobrar un fee por estar acá, por estar en toda la parte digital que se yo Facebook, Instagram, Google, y todas esas plataformas digitales que existen como publicidad para que ellos tengan presencia.

18. ¿Y si ellos no quisieron ser parte?

Dicen que no y listo. Estarían desaprovechando eso si una oportunidad. Y ahora más en una situación llamémosla así de crisis. En donde todo el tema del plan fiscal se va a poner complicado entonces ahora todo el tema de inversión para los proveedores es un recurso para poder sostener la cabeza a flote.

19. ¿Y precisamente en ese tema cómo piensa que eso pueda afectar al consumidor final referente a este tema del abastecimiento de productos?

Para mí el consumidor tiene muy claro cuáles son sus bienes indispensables y cuáles no, por ejemplo para María que se traslada en carro todos los días a la U,

María no va a dejar de echarle gasolina al carro. Pero si María resulta que también usa maquillaje todos los días, y ahora resulta que el maquillaje le resulta muy caro, María va a ir a buscar otras marcas de maquillaje. Tal vez no es el ejemplo más claro porque la mujer nunca va a poner en riesgo su tema de belleza y no va a cambiarse a una marca patito, pero va a ver de qué forma optimiza el recurso. Si María tiene 100 colones dentro de su presupuesto de los cuales como te digo hay una parte importante para bienes necesarios o inelásticos no los va a tocar. Va a empezar ahorrar donde ella si puede y ahora me reprimo las salidas.

Si Ana me dice vamos a tomarnos unas birras, ya no. Ana ya no son 3 veces por semana, ahora solamente va a ser una por semana o por ejemplo si vos antes ibas mucho al Supermercado B, y te comprabas no se una Ginebra y te comprabas la tonic, ahora resulta que ya no. Ahora Cacique limón nada más, porque es más barato, entonces sentimos que eso es lo que va a pasar más con el consumidor. Y es que prácticamente todo va a ser gravado, incluso que los mismos servicios, que uno hoy por hoy no está recibiendo.

20. Y una pregunta ¿usted no sabe a nivel ya más nacional, cómo los proveedores nacionales, los agricultores si tienen suficiente abastecimiento de producto para proveerles?

No es algo que sepamos con tanta claridad, siempre hay una promesa de servicio, que te voy a cumplir el 95% del “fill rate” pero del dicho al hecho hay mucho trecho, pero no sabemos puede que si, que podamos contar con buenos abastos .

21. Vamos a ver, si ustedes tienen que cancelar un pedido de producto, ¿cómo se procede?

Bueno nosotros trabajamos de dos formas, la compra directa qué es la que se gestiona en el punto de venta por ejemplo llega Proveedor C y utiliza una figura dentro de su parte operativa que se llama preventa, el preventa llega y habla con el administrador. Y resulta que se fijan en las cámaras, se fijan en los góndolas y dicen mae necesitas de todo esto, esto. Y consensúan la orden de compra. Si por A o por B

hubiera alguna situación en donde omitieron algo, ellos se ponen de acuerdo y cancelan esa orden, entonces la anulan y hacen otra orden o agregan y quitan líneas, todo depende de qué tan grande o drástico sea el cambio. En el caso de la otra modalidad que se llama compra centralizada hay un departamento de compra que se encarga de emitir la orden de compra y esa orden de compra está parametrizada de acuerdo a una serie de variables que entran en juego en el tema de los pedidos, su por A o B una orden de compra se tramitó de forma errónea simplemente, se le dice que no.

La compra centralizada tiene la ventaja de que no es de forma directa sino que es más bien indirecta, el proveedor recibe una orden por un correo electrónico, un formato excel de nosotros de lo que tiene que entregar en cada punto de venta.

22. ¿Y no se ha dado situaciones en donde por ejemplo le diga “no, usted ya me pidió eso, eso es lo que yo tengo para darles ahora recompéñeme porque yo soy el que estoy perdiendo”?

Que yo conozca o que me haya dado cuenta no. Si se puede dar, por supuesto que sí se puede dar, y hay un mal pedido y resulta que eran 10 botellas de cacique y resulta que trajeron 100, hay 90 unidades de más. Qué es lo que pasa? Que el proveedor perfectamente te puede decir diay mae vos me pediste 100 yo te mando 100, y yo le puedo decir mae es que fue un error, cómo hacemos negociemos. Entonces ahí entra un proceso de negociación que va más en el área comercial para poder comentar eso.

23. Más que todo me interesa esto en la parte de los lácteos que se supone que se ponen malos muy rápidos, ¿cómo funciona si se devuelven los productos?

Hay una variable para el proveedor que se llama merma, y esa merma se da por situaciones propiamente de vencimientos, que se yo, tenemos el tal leche, resulta que esa leche tiene una vida útil de 14 días, si resulta que llenamos las tiendas y en 14 días ese inventario no se vendió eso se convierte en una merma. Entonces el proveedor tiene que recoger una parte, o la totalidad de esa bolsa de compra.

24. ¿Se intercambia o se devuelve monetariamente?

Se hace una devolución, se hace un movimiento interno que se llama nota de débito, por las cantidades que está sacando del punto de venta, eso disminuye el inventario, verdad, y obviamente a la cuenta por pagar que es la que se tiene al proveedor se la aplica, se le aplica esa devolución.

25. ¿Sabés que sucede si un tomate se pone malo ahí?

En el caso de los productos perecederos, como de frutas y verduras, hay una variable interna que se llama desecho, que ya no es algo que asume el productor, o el proveedor sino que asume la cadena. Entonces la cadena en el caso de nosotros, todo lo que son frutas, verduras, incluso productos de panadería, incluso comida preparada tienen algo que se llama desecho.

26. ¿Y eso sí va por cuenta de la cadena?

Si va por cuenta de la cadena, que en el caso nuestro se debe, y ahí tal vez te voy a batear un poquito, se debe más que todo a un tema de negociación porque muchas de las empresas que nos proveen productos frescos son empresas hermanas. Entonces por un acuerdo entre empresas hermanas, entonces vamos a definir que vamos a trabajar un desecho nosotros, a cambio posiblemente de un porcentaje más alto.

27. Para aclarar un poco, esto de cadenas hermanas ¿se refiere a cadenas hermanas del Supermercado A o del Supermercado B, no de los proveedores verdad?

Si correcto. Por ejemplo nosotros tenemos a la gente de DF, todo el tema del pan que vos ves acá, esto es provisto por una empresa que se llama DF, y DF es una empresa hermana. Toda la parte de frutas y verduras, esta parte de los bananos, las peras y las manzanas lo distribuye un proveedor que se llama PFS que es una empresa hermana también. Y hay otra empresa hermana que se llama FDF que es el que nos provee toda la parte de comida preparada (sandwich, arroz, muffin).

Supongo, no te estoy hablando con tanta claridad porque no son categorías mías, pero supongo que por un tema de margen, de marginación, se llegó a un acuerdo de que nosotros te damos una muy buena condición, pero ustedes asumen el desecho.

28. Pero entonces al final ¿PFS es el que negocia con los proveedores directamente, Supermercado A le entra y los distribuye?

Posiblemente, viene el productor, PFS recibe del productor, PFS vende a un retail.

Llega alguien más y le pregunta: estamos en un tema de desecho, y yo lo que supongo es que por un tema de marginación, o sea mejores condiciones, Supermercado A asume el desecho y cómo está relacionado con las empresas hermanas, va mucho en esa línea. Que posiblemente si hubiera sido un proveedor externo la negociación va a ser repartámonos el tema del desecho. Si como yo, yo tenía el sushi, y la negociación mía con ellos fue, bueno yo les vendo el sushi, yo le ofrezco toda la plataforma de Supermercado B y yo le hago todo el material promocional, y hacemos dinámicas chivas y todo pero usted me tiene que recoger el sushi cada 3 días, el que no se vendía. Entonces eso si lo logramos hacer. Pero cuando son empresas hermanas, pues no, ahí no, el desecho corre por cuenta de nosotros. Pero cuando son proveedores externos si logramos eso, bueno a veces se logra y a veces no. A veces es muy difícil más en productos perecederos, es muy difícil.

29. Si porque yo le estaba preguntando a él ¿qué se hacía por ejemplo con los tomates que se ponen malos y todo eso?

Ah no, todo eso se bota, todo eso es desecho, más que esos son productos que no duran ni 5 días.

Ahora que lo decís hay un departamento de una norma que se llama seguridad alimentaria, que también en el caso de manejo o manipulación de productos que son pronto a vencer o vencidos hay un protocolo de cómo deshacerse de esos productos.

Ella: tiene que sacarla, si mi comida preparada vence mañana tiene que sacarla hoy en la noche. Dios guarde se vaya una comida preparada ya vencida.

Si eso expone al cliente alguna situación y a nosotros como marca.

Hay un proveedor digamos que tiene M que es JMR que no se si lo has visto que es el de las galletas y los palitos de queso, y el asume el desecho, cómo hace? No sé. Pero el asume el desecho. Lo que es repostería empacada el sí, pero comida preparada, frutas y verduras y panadería no. Todo lo asumimos nosotros.

30. Me comentaste que en stock tienen 14 días para abastecer, ¿y cada cuánto se renueva esto?

Vamos a ver, va a depender mucho de la frecuencia de visita que tenga el proveedor, un proveedor promedio nos visita una vez por semana. Si nosotros tenemos un abasto de una vez por semana, nosotros establecemos un stock de seguridad. Si nosotros tenemos un proveedor que nos visita una vez por semana, nosotros deberíamos de estar abasteciéndose por lo menos una semana. Pero bajo la consigna de que siempre queremos que haya producto una vez por semana eso se traduce a 14 días inventario, es decir vamos a tener 7 días, más otros 7 días, por qué? Porque es posible que por alguna situación en estos primeros 7 días suceda una eventualidad, entonces vamos a cubrirnos ante eventualidades con una semana más. Si el proveedor nos visita cada 15 días, entonces vamos a tener una cobertura de 22 días.

31. Ok, ¿y cómo hace con productos como el queso o la leche que no duran tanto?

En el caso de ellos, ellos no están ahorita bajo ese sistema de hecho estamos en un proceso de negociación con Proveedor C para entrar en compra. En compra descentralizada y eso va a significar considerar una serie de variables dentro del esquema de compra que al final nos diga si ese producto es un producto de riesgo en cuanto a la devolución o merma o en cuanto a la aportación que el productor tenga.

De hecho la compañera de compras hizo un análisis bastante interesante en cuanto a eso, porque con Proveedor C obviamente Proveedor C no estaba bajo esa modalidad, ellos negocian labores de compra en el punto de venta, mucho se mueve por el tema de reducir la merma, pero nosotros somos pro venta, entonces hubo algunos productos que se registraron, que la tienda nunca pidió, que el preventa nunca le dijo que pidiera porque ellos temían que se convirtiera en una merma. Entonces ellos tomaron una decisión comercial que no les correspondía.

32. Ya me comentó que siempre se dan situaciones de incumplimientos por parte del proveedor, pero ¿qué tan usual es que se dé esto?

Si se da con cierta frecuencia, obviamente pues hay proveedores que cuando ya se les pone el límite empiezan a tener mejoras pero es muy variable, es muy fluctuante, hubo una época por ejemplo donde fallan mucho es diciembre, caso particular un productor de chocolate me reservo el nombre, pero ellos vienen y nos dicen mira te voy abastecer y te voy a entregar todo sin ningún problema, cuando vamos a mitad de camino, para nosotros la temporada de fin de año empieza en noviembre, cuando ya vamos por 15 de noviembre ya hay desabasto. Y qué pasó? Que las grandes cadenas jalaban mucho inventario y el ejecutivo que está detrás de la cuenta no hizo su gestión para asegurarnos ese inventario, obviamente ellos van a jugar un poco con los números y ellos van a decir quién vende más? Supermercado D? Entonces démosle más a quién? A Supermercado D. Y la imagen nuestra con el tema de la presencia de producto y los espacios adquiridos de exhibición diay nos dejan ahí.

33. Esta era respecto a productos perecederos, ¿no sabe que requisitos de estética se requieren?

¿A nivel de imagen decís vos? No. Vamos a ver nosotros como cadena podemos hacer una recomendación en temas de empaque y decir por ejemplo si viene este producto y este producto tiene la vida útil, este no esta tan mal, pero digamos viene este producto que se ve un producto digamos medio artesanal, tiene una historia y todo el tema, yo puedo decir señoras X qué empaque más feo cámbielo. No. Yo les puedo hacer una recomendación mía sería interesante de que manejen una presencia de marca más amplia en el empaque, ellos verán si atienden

o no la solicitud, porque ahora la parte artesanal es un trending, lo orgánico, lo natural, entonces allá hay diseños muy limpios en cuanto a etiqueta y otras cosas, hay cosas muy chivas como estos pero así como chivas son caras, verdad, eso es un producto un poquito más artesanal, eso es una propuesta de algo que va en la línea de lo que es una merienda saludable, son bites de proteína, energía, y toda esa nota para esa gente que hace mucho deporte, que se cuida y demás. Se ve muy amigable con el ambiente, es una caja kraft, te dice un sello de reciclaje, posiblemente tendrá una parte conceptual. Si querés abrirlo para que lo veas el contenido que tiene.

Hay productos como estos, esto es Proveedor D que es una marca que promete cero azúcar. Este es un producto de otra marca más industrial, no tan artesanal, de hecho ellos tienen operación en México, y ellos lo que prometen es ser un producto libre de azúcar, e interesante ellos bajaron la franja calórica, muchos productos están entre los 100, 80, 90, ellos llegaron a 39 calorías por barra, entonces ellos están en esa línea de poder llegar a un mercado de consumidores que van buscando mucho el tema de salud, y sobre todo el tema de calorías.

34. Claro ¿y los proveedores generalmente cumplen con los reglamentos locales o internacionales, normativas sanitarias, o eso cuesta?

Pues mirá eso cuesta, debieran cumplir con todo pero por lo general en algunos casos no, te voy a poner un ejemplo nosotros estamos trabajando lo que es la marca privada, es decir nosotros estamos buscando explorar con una marca que sea nuestra que alguien nos maquile acá por ejemplo una papa, un plátano, una yuca, etc. Para que ese producto nosotros nos sintamos tranquilos de que va a llegar a un público meta sin ningún problema de calidad tiene que pasar por una auditoría de calidad que es la que establece el departamento de seguridad alimentaria. Si la planta cuenta con un ISO X, Y O Z no sé, ni siquiera tiene que certificarse.

Pero si no cuenta por eso tiene que pasar por una física cuántica de adaptaciones y demás para poder llegar a ser un producto de calidad. Hay compañías que incluso sabemos que exportan que no cumplen con muchos requerimientos a nivel de estándares de calidad digamos de ISOs o de algunas cosas mínimas que digamos que en el mercado internacional le van a pedir. Se la juegan.

Entonces en eso si va a depender de cada practicante.

35. ¿Y qué prácticas son usuales por parte de los proveedores que afecten la relación contractual con ustedes?

Vamos a ver el tema tal vez no contractual pero si el tema comercial, el tema de precios, competitividad, por ejemplo que esta Kotex yo me la encuentre en el mercado, a mi precio de compra, eso es causal de divorcio. Yo inmediatamente le digo al proveedor discontinuado a partir de este momento hasta que no mejores o controles el tema de precios.

Pasa mucho que aquí hay un fenómeno que se llaman chinos, el súper de los chinos que se están proliferando como plaga, que ellos son muy artistas en el tema de extorsión. Extorsionan a las marcas y le dicen “mira yo quiero el mejor precio” o debajo de Supermercado D sino no te compro. Entonces claro como compran volúmenes importantes muchas marcas acceden y bajan precios, y a nosotros que nos ven como un formato más caro nos meten un diferencial, entonces nosotros no podemos estar con diferenciales altos arriesgando la competitividad, tenemos que subsanar mucho ese tema.

36. ¿Y qué otro tema se le viene a la mente?

Vamos a ver que yo recuerde básicamente eso es como causal de divorcio.

37. ¿No sabés de otra práctica ilegal por parte de los proveedores?

No está el famoso “dumping” pero nosotros no lo hemos visto. Por lo menos yo con mi experiencia no me he encontrado que diga (...), tal vez incumplimientos en la parte digamos de pagos, que el proveedores diga que va a invertir en espacios especiales, y que diga no mirá ya no te voy a pagar por tal razón, pero es un tema que se da en el momento. Y entonces por ende generalmente no se acude a los Tribunales de Justicia, no conozco ningún caso por lo menos el tiempo que yo tengo acá ya casi 18 años, que haya visto algo, que se haya dado.

Supermercado A cuenta con una parte legal obviamente tiene que estar muy asesorado por toda la parte legal, pero que yo recuerde que haya una situación así con algún proveedor no. No he llegado a una situación por lo menos a este nivel que haya sido de nuestro conocimiento no.

38. Y que tan frecuente se pierde una relación contractual con un proveedor?

Muy poca, realmente muy poca, creo que nosotros exigimos mucha seriedad de parte de las marcas y tratamos de filtrar mucho todo, para mantener una buena relación comercial.

39. ¿Y en general cómo considera que es la relación entre los proveedores y los distribuidores?

Yo creo que bastante buena, no hemos topado nosotros casos en donde venga a quejarse una marca y decir mirá no estoy contento con tal distribuidor, necesito que hagamos algo. Pocas veces, si hay inconformidades, obviamente cada marca quiere manejar su marca a su estilo cuando se la dan en manos a un tercero ese tercero posiblemente no tiene el ADN de la marca entonces obviamente no la va a tratar como tal, pero eso ya es discreción de las marcas y en eso nosotros no vamos a meternos.

40. ¿Considera que se pueden mejorar algunos aspectos para dar una mejor relación?

Entre fabricante y distribuidor? Pues si no es un área en que nosotros nos metamos mucho porque el distribuidor hace una parte logística, la marca o el fabricante hace una parte de estrategia, la estrategia nosotros siempre la tratamos de forma directa con la marca y el distribuidor pues simplemente cumple con su parte que es entregar.

Lo que nosotros si podemos es mostrar la información a la marca de los indicadores de servicio que tenga el distribuidor. Para decirle mirá tu marca se está entregando por debajo del fill rate esperado, tengo que hablar con ellos.

O como me pasó hace poco con la gente de X, ZZ que distribuye X, resulta que estaban entregando producto con fecha corta, con vida útil corta, en una reunión con ellos resulta que X, le dijo a ZZ qué porqué estaba entregando con fecha corta si tiene inventariado eso. No es que ustedes no me están entregando, claro, y se armó una discusión entre ellos. Yo les dije resuelvanlo ustedes, yo necesito que el producto se mantenga con buena fecha, eso ya es un problema entre ustedes.

41. ¿Y aparte de eso?

Eso es lo que ha llegado más a una situación entre distribuidor.

Bueno yo creo que esa era toda la información que requería por el momento, cualquier pregunta ahí lo voy a estar molestando, y le agradezco mucho su tiempo.

Tercera Entrevista realizada a Distribuidores

“Distribuidor minorista de alimentos C.”

***Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge
(20 de agosto, 2020)***

Dicha entrevista se realiza por medio de la plataforma Zoom, el día 20 de agosto del año 2020.

Se presenta una síntesis de la entrevista. Las preguntas realizadas por las entrevistadoras se identificarán con la E y en formato negrita. Las respuestas se identifican como E1 del primer entrevistado y como E2 para el segundo entrevistado.

Para empezar, nos podrían explicar cómo funciona la relación contractual con los proveedores agrícolas de productos perecederos, desde el inicio, cómo se va desarrollando hasta el final.

E1: En Distribuidor C, la relación con el agricultor y con el pequeño empresario es muy delicada porque siempre tratamos de ayudarles, siempre tratamos de manejar una relación simbiótica en donde podamos tanto beneficiarnos nosotros como ellos y no quebrarlos, que no nos tengan que vender a unos precios desfavorables para ellos.

La relación contractual es complicada, porque para nosotros tener un proveedor, tanto de alimento, pero más los perecederos, se necesita cumplir con muchos requerimientos, tiene que pasar por un estudio interno, para asegurarlo a la Caja, estar inscrito en Tributación, tienen que tener un montón de requisitos, y esto hace el proveedor se tenga que ordenar.

Nosotros muchas veces lo que hacemos es que les brindamos ayudas a los agricultores, como para organizarlos, con charlas, como qué es lo que tienen que hacer para inscribirla en la Caja, en Tributación. La idea no es que solo tengamos relación con un proveedor gigante, sino que los productores pequeños también puedan tener relación con nosotros.

E2: Distribuidor C por algo que sí vela, es por tener relaciones con los productores pequeños, es decir le interesa más un productor que tiene una disposición de poder sembrar, a irnos a un centro de acopio. Porque Distribuidor C tiene un área que es

parte de lo que vemos, que lo que hace es eliminar cualquier intervención o intermediación con un grande, y más bien lo hace de forma directa con los proveedores. Les decimos, nosotros te podemos dar las semillas y vos te encargas de la producción, eso si hacemos un convenio en el cual nosotros, generamos ahí un acuerdo de pago, un beneficio de producción y así empezamos a fortalecer la producción que vamos a requerir en determinado momento. Y esto a su vez se traduce en el abasto que se tiene que dar al punto de venta y así logramos satisfacer la necesidad básica de las personas.

E: ¿En un primer contacto ellos buscan a Distribuidor C? ¿Ellos son los que van a ofrecerse como proveedores?

E2: Es recíproco. Mucha de la gente que trabaja en estos programas dicen tal tiene una finca en tal zona, vamos, se revisa, se hacen mediciones del terreno y todo y si se ve si tiene posibilidad, ahí empieza la relación. A veces nosotros vamos donde ellos, entonces se puede dar de las dos vías.

E1: También es que muchos de ellos se conocen. Y ahí se conectan y si cumplen con todo los requisitos lo convertimos en proveedor.

E: Entonces según entendimos: ¿primero ustedes hacen un contacto con ellos y van a la finca para ver si cumplen con todos los parámetros que ustedes estipulen?

E2: Exacto. Por ejemplo, el Salvador tiene muy poca producción de ciertos vegetales u hortalizas, entonces generalmente se tiene que importar, lo que genera un costo mayor, nosotros lo que hemos hecho es hablar con locales para empezar a desarrollar el negocio y así poder tener mejores precios, poder desarrollar agricultores, poder ofrecerles otras condiciones, porque además nosotros no nos en tome las semillas y deme el producto, no. Hay capacitaciones de por medio, hay también mejoras que se le hacen también a la infraestructura, para poder garantizar calidad de producto, porque nosotros sí tenemos un requerimiento y un estándar alto en cuanto a la producción.

E: Claro, y una vez que ya van a la finca y ven que sí pueden ser un proveedor de ustedes. ¿Cómo llegan a formalizar el contrato? ¿Se da por medio de diálogo o escrito? ¿Cómo se da el contrato y el contacto? Nos interesa.

E1: Bueno el contacto es muy informal. Nosotros hemos tratado de formalizar mucho a los agricultores, que les trae muchas ventajas porque pueden venderle a

otras empresas, pero nosotros lo que hacemos es un contacto súper informal al puro inicio, que eso no lo hace el área legal, sino que lo hace el negocio en sí.

Ellos hablan con ellos, visitan la planta, les dicen lo que les falta o si están bien, este último escenario casi nunca se presenta, porque tienen que solucionar cosas, y ahí nosotros somos bastantes estrictos con lo contractual, tiene que estar regulado todo. O por un contrato estándar que ya tenemos que es el contrato que manejamos con todos, que es muy básico que habla solo de obligaciones entre las partes, y el surtido, etcétera, nada más se los damos ellos lo firman y listo. Es una relación muy básica y es un contrato básico.

E2: Hasta hace poco no existían contratos, existía nada más un tema de palabra de yo te compro, vos invertí y se manejaba la relación de forma verbal. Producto de diferentes negociaciones y de garantizar también responsabilidad para ambas partes tanto en compras creados como en pago, y calidad de producto, es que se empezó a pensar en formalizar esta relación, entonces se trabaja por medio de un contrato y ahí se regula ya de la misma manera que se regulaba antes, con órdenes de compra.

Antes solo existía una orden de compra, que la orden de compra te dice: tal y tal se comprometen a comprar tantos kilos de papa, en tanto tiempo y en tal fecha, punto.

E: ¿Y en qué sentido se fue mejorando? por ejemplo en las obligaciones, ¿cuál es la obligación generalmente de las partes?

E2: Nosotros tenemos una obligación y una necesidad de poder regular condiciones en cuanto a la calidad del producto, por ejemplo el chile dulce, tiene que venir libre de plaguicidas y sin plagas.

E1: Por eso les damos mucha capacitación fitosanitaria a los proveedores, entonces no solo en el contrato es que me tienen que cumplir, porque si decimos eso nos quedamos sin proveedores y a nosotros tampoco nos sirve, entonces los capacitamos para que aprendan.

E2: Tenemos cláusulas misceláneas, que son los programas de antilavado de dinero, confidencialidad, cadena de abastecimiento en cuanto a la regulación y protección del producto. Por eso ya hay un documento escrito y ya no solamente una orden de compra. A ellos les ha servido para acceder a créditos, pymes, o algún tipo de incentivo gubernamental, entonces al demostrar que existe una relación en un determinado tiempo para la producción a ellos también les beneficia.

E: Y con estos estándares de calidad que ustedes les solicitan, como que cumplan con todos los requerimientos fitosanitarios y así, suponemos que también hay estándares de calidad del producto, como tamaño, que no venga con manchas, que no vengan deteriorados, ¿generalmente el productor cumplen con estos requisitos que ustedes les solicitan?

E2: Sí, sino no se compran, lastimosamente.

E: ¿Y cómo funciona el momento en que determinan si lo compran o no?

E1: Entonces cuando recibimos el producto, si viene golpeado o si viene malo, a veces nos pasa que vienen con serpientes en las cajas, y así, lo que hacemos es hablar con el productor, no terminamos el contrato, simplemente se les dice que este lote no se les puede comprar. Ellos saben cuando algo viene malo, generalmente lo ponen de último.

E: ¿Y ellos solventan el error, digamos vienen después con otro producto mejorado o ustedes les piden a otro proveedor? Porque ustedes requieren ese producto, entonces ¿cómo lo manejan?

E2: Nosotros no manejamos exclusividad con nadie entonces nos garantizamos abastecimiento también de otras partes, si un proveedor no me cumple, porque también hay que tener presente que puede pasar cualquier situación. De ahí también que empezamos a incluir temas por fuerza mayor o caso fortuito, también nos garantizamos producción en otros lados, tal vez ahí sí en un centro de acopio, o algo que nos pueda abastecer mientras tanto.

E: Ya que estamos con este tema de abastecimiento, ¿cómo se maneja el stock para que siempre haya disponibilidad de alimento?

E2: Nosotros trabajamos con un pronóstico de ventas trimestrales o depende de lo que se produzca a veces anuales. Por ejemplo el banano se programa toda la producción de venta en dos años, en legumbres cada 3 meses, con base en eso se gira la nueva orden de compra, así es como se va generando según el producto.

E: ¿Y hay algún producto en particular en donde les cueste cómo abastecerse y que haya faltante?

E1: Eso va muy condicionado a la situación económica y también la época. La situación económica si es complicada, porque entonces digamos ahora cuando se vino el COVID y cerraron fronteras y etcétera. Luego para los supermercados dijeron que sí se podía, pero nos preguntamos si estábamos preparados, y si teníamos

inventario para varios días. Creo que la mayoría de las situaciones que han pasado, nunca hemos dicho no tenemos del todo, aunque sí hemos tenido un poquito de desabastecimiento es cuando hay una situación económica diferente que cambia la situación centroamericana. Si está pasando algo en la región, nosotros nos vemos afectados.

E: Ahora con el COVID, ¿tuvieron algún faltante de producto agrícola?

E2: No, generalmente todos los productos cuentan con bastante stock de todo para suplir un determinado tiempo, se previó que podía faltar y que no. Por ejemplo cuando pasó el tema del aguacate, se solucionó buscando el producto en diferentes lugares, para no caer en un desabastecimiento.

E: Y bueno volviendo un poco a la parte de los productores, ¿cómo se determina el precio que le van a pagar a ellos?

E2: Sobre los temas de precios existe una política estricta, no se puede ventilar información de fórmulas, no se puede negociar diferente a lo que ya está establecido, no se pueden dar dádivas, no se puede aceptar nada, ya todo está regulado 100% en cuanto a precios.

E: ¿Y para este precio si toman como el punto de vista de PIMA-CENADA o no?

E2: Se toma un punto central justo, o sea por un tema de competencia, por un tema también de negociación del productor, todo eso sí se toma en cuenta.

E: Generalmente como ¿cada cuanto se dan esas variaciones?

E2: Todo depende del valor de mercado, el precio puede bajar o subir, además se toma en cuenta si hay incrementos en combustible, por ejemplo.

E: Y el mecanismo de pago, ¿cómo se hace? ¿Contra la entrega del producto o cada quince días, o tienen cada mes?

E2: Nosotros sí tenemos por contrato 45 días, es lo que se ha trabajado estándar. Pero ahora con el tema del COVID, hemos reducido el tiempo de pago a los productores pequeños, para que ellos puedan tener mayor ingreso en menor tiempo.

E: Bueno ¿y lo que se preguntaba de si estos mecanismos de cuándo se va a pagar y el precio que se va a pagar sí están en el contrato?

E2: Sí. En la orden de compra específicamente.

E: O sea cuando el productor acepta ser el proveedor de ustedes, ¿ahí se pacta todo?

E2: Exactamente. Nosotros tenemos un mecanismo de apertura que dice que se paga 10 días después de recibida la factura, a esta cuenta, en colones, a nombre de tal persona. Todo está totalmente registrado.

E: Si le entendí bien entonces hay un contrato base que es este que comentaba E1 que es como estándar digamos y lo que entiendo es que órdenes de compra sería, por decirle de alguna manera tipo adendas, o ¿cómo las trabajan?

E1: Es que las órdenes de compra son como prefacturas, es más un tema contable que un tema legal. Porque no andamos el contrato cada vez que compramos, jamás. Básicamente una orden de compra es como un título al portador. Ya con eso ellos van y presentan eso a Contabilidad.

E: Ok, y ¿cómo se hacen los pedidos? ¿Les escriben por algún medio?

E2: Se hace esta orden de compra. Es como un tipo contrato, que dice hay una necesidad de papa en estas condiciones con esta humedad, con este tamaño, que no venga con A y B. Que se cumpla en este tiempo, que el método de pago va a ser este, que la entrega va a ser esta, posterior sino se cumple se anula la orden y las cláusulas misceláneas.

E: En caso de que ustedes requieran hacer una cancelación de algún pedido, ¿Cómo lo manejan?

E2: Cancelamos, se le dice al proveedor que por temas de exceso de abasto no va a ser necesaria esta orden de compra y ahí lo que hubo fue una indemnización.

E: ¿Sí hubo una indemnización?

E2: Sí claro, porque nos reserva el inventario a nosotros.

E: Eso mismo me imagino que lo establecen en el contrato.

E2: En este contrato no, no había un tema de indemnización porque generalmente nosotros nunca tenemos exceso.

E: ¿Generalmente se dan muchos litigios?

E2: No.

E: ¿Y cómo funciona cuando Distribuidor C saca una promoción? ¿cómo manejan ese diálogo con el productor? ¿O Distribuidor C asume toda la promoción?

E2: Esa parte la ve más la parte de comercial, porque ahí ya son negociaciones diferentes, y esa no la manejamos nosotros desde la perspectiva legal. Ellos sí revisan los temas de competencia, de que no se vaya a presumir que haya un enriquecimiento, por decirlo de alguna manera, ilícito, y que estamos aprovechándonos del mercado o estamos teniendo control de mercado, nos ajustamos siempre a políticas del país.

E: Una vez que ya entra el producto, que ustedes lo tienen ¿qué pasa si se pone malo adentro del supermercado o si no se vende?, ¿qué se hace con ese faltante?

E1: Es merma nuestra, lo asumimos nosotros.

E2: Es una pérdida de producto.

E1: Si algo pasa es mi responsabilidad, si me roban el camión de camino a algún punto, o me quedé sin la fruta, es problema mío.

E: ¿El Distribuidor C le requiere otros servicios al proveedor? No sé cómo que les tengan que comprar etiquetas, o si quieren que los productos estén a la vista del consumidor, ¿tienen que pagar un precio más?

E2: No, eso lo estás viendo desde la perspectiva comercial, que tiene exclusividad en anaquel. Pero la fruta no.

E: Gastos de limpieza de los productos, etcétera, ¿se refleja un poco o si no se le cobra de alguna manera al productor?

E1: No, porque él nos vende el producto un poco más barato porque él no cumple con la cadena de producción, y la cadena de producción la terminamos nosotros.

E: ¿Los productores hacen alguna práctica que los afecte a ustedes de forma directa? Como que ustedes digan “ya me están incumpliendo de alguna forma donde me estoy viendo muy afectado”. Por ejemplo, que irrespeten acuerdos de confidencialidad.

E2: Eso sí está en el contrato, pero no nos ha pasado, nosotros sí tenemos cláusulas de penalidad al respecto, en cuanto a precio, en cuanto a la información que se haya compartido, técnicas de siembra, técnicas de negocio propiamente. Entonces toda esa información es confidencial porque nosotros fortalecemos o empoderamos a

una persona para que desarrolle un producto para beneficio nuestro, que si bien es cierto no le pedimos exclusividad, él puede desarrollar de manera conjunta esto para venderle a otros proveedores, sin limitarlo a eso. Pero sí, el *know-how*, es nuestro.

E: Ok y generalmente ¿cuánto duran las relaciones con un productor? ¿Son duraderas? ¿De bastantes años?

E1: Años.

E: Por eso preguntábamos lo del contrato, por si se les hacía a ellos difícil entender todos esos términos legales.

E1: Al inicio sí, vieras lo difícil que fue.

E2: Nosotros nos sentamos con ellos, hablamos, les explicamos todos los puntos. Realmente tenemos una comunicación muy buena. Son relaciones de muchísimos años, muy pocos son los proveedores nuevos.

E: Y generalmente si tienen que terminar una relación, ¿cómo se termina o por qué se termina? ¿Cómo se da el desenlace del contrato?

E1: Por incumplimiento puede ser.

E2: Exacto. Generalmente por incumplimientos o porque ya no se quiere seguir. Nosotros sí tomamos una resolución de Sala Primera creo que fue, que dice que las terminaciones dependiendo de los años que tengan de darse se tienen que respetar plazos. Entonces, por ejemplo, una relación de más de un año, se tiene que dar una comunicación mínima de tres meses o de seis meses.

E: Si más bien es el productor el que quiere terminar la relación, ¿sólo se termina el contrato y listo?

E2: Nadie está obligado a lo imposible, y ellos son los que tienen que entregar el producto, y si ellos dicen ya no puede entregarle más y punto. Nosotros hacemos un mutuo acuerdo ahí, aunque no sea un mutuo acuerdo, sino más una aceptación por parte nuestra, se respeta la imposibilidad de ellos.

E: Esas serían las dudas que tuvimos, y les agradecemos la disposición por ayudarnos.

Primera Entrevista realizada a Agrupaciones de Productores

“Cámara de Agricultores A”

***Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge
(4 de abril, 2019)***

Tal vez le puedo hablar en términos generales qué es lo que hemos estado viendo en Cámara de Agricultores A, lo primero es que las cosas cambiaron muchísimo, muchísimo, muchísimo, después de la aprobación de los tratados comerciales y aunque sí nos ha afectado mucho y especialmente a la pequeña y mediana producción (a la producción familiar) porque las condiciones de otros productores del mundo son muy diferentes a las de nuestras y nuestros agricultores, eso tal vez no es un tema de interés por la pregunta que ustedes están haciendo pero hay que ubicarse desde ahí.

Porque nosotros no es que hemos estado en contra de la libertad del mercado, hemos estado en contra de esta libertad de mercado porque es un mercado administrado, y esos son quimeras de papeles, y esos papeles tienen muchas normativas y muchas cosas que son ideales para los que manejan el mercado, no para los que tenemos que ir al mercado, entonces se va creando una gran desigualdad.

Entonces es común que se manipule el mercado y se manipulen los precios. Esto es porque los que están en el comercio tienen una gran oportunidad de manejar sus inventarios con productos de cualquier parte del mundo y son productos que nosotros producimos entonces en el momento en que ya se da el efecto de que viene un barco que está en bahía sin tocar territorio ya está haciendo un efecto de precios hacia la baja la baja para los productores, igual si son contenedores, o lo que sea y yo no estoy diciendo aquí que lo hace fulano o mengano sino que lo hace mucha gente. Incluso algunos que no son los supermercados sino que es gente que tiene una cuenta en dólares y tiene una oficina y los distribuye en Costa Rica.

Entonces nosotros como organización lo que creemos es que se requieren de una mejor y que sea eficaz una tutela comercial, hay necesidad de una mejor tutela comercial. Y para eso se requiere una mejor legislación y se requiere de un Estado que no sea solo un Estado firmante sino que también el Estado verifique la normativa, no estamos hablando de protección, estamos hablando del derecho que nos asiste como productores y también del derecho que le asiste a los consumidores. Se ha hablado mucho de que estos tratados iba a reducir el precio de los alimentos para los consumidores pero en realidad no ha generado ese efecto. Entonces sí creemos que sí han pagado sobrepuestos, pero también creemos que sí ha afectado a la producción local por la competencia desleal.

Entonces si hay una situación muy difícil hemos notado precios de referencia del PIMA CENADA que es un mercado de abastos que los precios que ahí se toman no reflejan verdaderamente el precio en que vendió un productor. Y hay una experiencia vivida donde teníamos una reunión en el PIMA CENADA precisamente y estábamos agricultores de Santa Bárbara, de San Ramón, de Atenas, de la Zona de Cartago, y estábamos precisamente demandando de que había que mejorar precisamente la parte de los horarios, y la parte de la entrada de los productores y esa es una discusión que periódicamente se da, porque trata de resolverse pero después no se resuelve. Y ese día los productores hablaron que vendieron la tina de tomates a 4 500, y el precio de referencia al medio día era ya como de 9 000. Entonces no se si esa intermediación después hacia otros intermediarios o hacia otras empresas que venden, diay fácilmente usted le puede decir vea el precio de referencia es 9 pero yo soy muy bueno se lo voy a dar a 7, entonces digamos que hay mucho trabajo por hacer que no creemos que Costa Rica está haciendo esa tarea.

Y además de eso, los supermercados que concentran más poder económico y por supuesto más poder de compra, también aprovechan toda esta circunstancia y se vuelven referenciadores de precios, pero todas esas referencias es para negociar hacia abajo, y de ahí que el efecto que los productores....

Yo le quiero contar para que vea como es este mercado, ahora de la gran discusión del plan fiscal que algunos lo llamaron el combo fiscal, que queremos decirle que con el combo del ICE estuvimos en contra, pero ese tenía otros matices

diferentes, y nosotros no es que estuvimos de acuerdo, porque? quién va a estar de acuerdo con una imposición? nadie. Entonces nosotros arrancamos con el gobierno de Chinchilla Miranda discutiendo el tema, no nos pudimos poner de acuerdo, logramos reducir el impuesto hasta el 2% para la agricultura y hasta ahí, después entró la Sala Constitucional y se apeó eso. Con el de Solís Rivera nos sucedió exactamente igual, y con el de Alvarado Quesada (...) la cosa es que al final logramos reducir el impuesto, y deseábamos que alguien lo pudo haber bajado más, nosotros llegamos hasta ahí.

Pero a raíz de que nos criticaban mucho, y nos discutían mucho yo iba para Huetar Norte, me fui a un supermercado a comprar un plátano, me costó 285 colones y cuando yo llegué a la Huetar Norte les dije que el problema que teníamos nosotros no era el impuesto del 1% a ese plátano, porque si ese plátano lo poníamos en 100 colones con el 1% valdría 101 colón, y que seguro ellos lo vendían en 100 y que con eso podríamos hacer la matemática, y yo pregunté que si había un productor de plátano, todos éramos productores, pero que si había un productor de plátano, y levantaron la mano tres, y uno de ellos me dice Guido lo voy a corregir, estábamos vendiendo el plátano para una compañía en Sarapiquí a 70 colones, entonces vea usted cuánto aumentó, pero hice ese ejercicio en Capellades de Alvarado y también compré una coliflor y el plátano valía 310 colones, entonces vea usted qué imperfección y qué montón de oportunidades hay con esos márgenes para que manipulen sobre el estudio que ustedes están haciendo, porque eso es bien fregado, porque nosotros deseábamos muchos clientes con capacidad de compra, y esa capacidad de compra es la que nos permite vender más, y si vendemos más, producimos más, y si producimos más nos reactivamos económicamente, entonces la reactivación económica se va a dar en el momento en que seamos más productivos pero también hay que tomar muy en cuenta el consumo, pero todo esto que se ha dado en los últimos años no está ayudando a ese consumo esperado para tener más mercado para hacer reactivación económica más bien nos hemos empobrecido, porque no es que somos pobres somos empobrecidos, ese es el punto. Entonces en términos generales si hay una gran imperfección, hace falta más transparencia, hay una gran desigualdad y los que más la notan es los que menos tenemos y son los que más lo sufrimos y eso va desde la producción hasta el consumo.

Ahora ayer estuvimos en el Ministerio de Hacienda sobre una gran discusión sobre la lista de productos que le han aplicado la canasta básica por el quintil, digamos que es el producto que menos compra la población verdad, y como es ese producto que menos compra la población, entonces lo que se dice es que ese producto solo lo compra los ricos y cómo lo compran los ricos entonces hay que ponerle el 13%, entonces no se toman en cuenta muchísimas cosas. Podemos hablar de la brócoli, resulta que la brócoli ahora hablan de las muchas bondades que tiene en la dieta, pero si se la encarecemos a los que menos tienen como van a acceder para tener una dieta saludable, es decir porque la compramos obligada entonces ese no tiene el impuesto pero este sí. Pero además si este es un producto nuevo, nuevo en el sentido de posicionarse como un producto para la sociedad, entonces que chance tenemos si más bien debería de haber una apertura como un producto nuevo para llevarlo a todas las mesas. Ahora el arracache también porque dicen que se venden poco, pero el arracache es cultural ancestral, y la cultura de nuestros ancestros es que no debería de faltar especialmente en ciertas ocasiones el picadillo de arracache y ese sentimiento y ese deseo acaso que es solo el deseo de los ricos entonces ves como la sociedad y tienen una forma de medir cosas que no tienen sentido.

1. ¿Quién es Cámara de Agricultores A?

Nosotros somos un sindicato de pequeñas y medianas empresas es algo distinto de lo que conocíamos como el sindicalismo, sindicalismo de las bananeras, sindicalismo de los obreros, sindicalismo de los proletarios, de cuello blanco, de cuello azul, pero no se imaginaban un sindicato de pequeñas y medianas empresas entonces cuando iniciamos en las zonas más rurales entonces desde el púlpito los padres decían que ahí habían un poco de comunistas que se estaban organizando y que eso era muy fregado. Entonces si es un sindicato distinto porque es de pequeñas y medianas empresas, que no tienen patrón.

2. ¿Y de esas empresas que están asociadas, algunas si tienen alguna relación directa con los supermercados?

Nosotros le decimos empresas a la producción nacional, entonces la gente de nosotros va a la feria del agricultor, a CENADA, dónde más van es a la feria del

agricultor y a CENADA y algunos si les venden a supermercados medianos y pequeños y si es posible que le vendan algunas cadenas más grandes.

3. ¿Y ustedes en algún momento han representado a estas pequeñas empresas ante supermercados?

No, son los atrasos para pagar, la factura te la pago a tantos días. A 30 días, 40 días. Y después también la parte de la normativa.

4. ¿Y usted sabe si esas empresas que tiene relación con los mercados se estipula algún contrato por escrito? O nada más se dan acuerdos verbales?

No he visto ningún contrato o por lo menos ningún asociado ha traído para que lo veamos, o no ha habido así un reclamo directo, lo que ha habido son manifestaciones que lo han manifestado en Asambleas, nosotros lo hemos hablado con el Ministerio de Agricultura, algunas cosas que también hemos hablado con el Ministerio de Economía, pero casos más generales que individuales, hemos trabajado mucho en todo lo que tiene que ver con Palma Aceitera, ahí si han habido quejas de contratos.

5. ¿Cómo de qué tipo más o menos?

Bueno plazos de entrega muy muy grandes, y también han hablado de la normativa, nosotros hemos tratado muchísimo, no han dado el paso, pero quisiéramos que lo dieran, de hecho nosotros hemos auspiciado para que ellos conozcan legislación, les hemos dicho que la caña tiene a Laica, que el banano tiene a Corbana, que el sector ganadero tiene a Corcoga, que los arroceros tienen a Conarroz, que los que estamos en café tenemos al Icafé y que esa legislación sería muy importante para ellos, y eso tiene que ver con muchas cosas, no solo con reconocer si el producto que está vendiendo en bueno, que tipo de rendimiento se está, sino que tiene mucho que ver con los precios de referencia, y si los precios de referencia están a tu alcance, porque usted me puede decir que hay inteligencia de mercado pero yo no la tengo, entonces precio de referencia de la bolsa de New York en café nosotros la podemos ver ahora mismo, aunque eso en precio de referencia que también todo es hacia la baja, aquí lo único que nos está salvando son los

diferenciales Costa Rica, pero en café, vamos a ver nosotros sabemos si la cooperativa o la compañía el contrato que fijó, lo fijó de acuerdo al precio de competencia y al diferencial Costa Rica, y eso tiene que declararlo ante el Instituto del Café y si está por debajo de eso el Instituto le dice que tenés que mejorar ese precio, porque de una vez eso está establecido que es chorro americano, chorro europeo y que es una primera, ya está contemplada, los del Atlántico, los de zonas más altas, entonces en el caso de Palma Aceitera el precio de referencia el bolsa Rotterdam, los agricultores no saben cual es el precio de referencia de la bolsa de Rotterdam hoy, pero como eso lo pagan en dólares, ellos tampoco saben que día se liquidaron las divisas, y como el dólar va de arriba hacia abajo, no saben si esa fijación fue con el dólar arriba. Entonces en café si usted fijó el contrato hoy lo pactamos y si es entrega contra tal mes, y se entregó, ese día del pago se registran las divisas, el que lo vende está obligado a registrar las divisas, entonces si registramos hoy como ejemplo y el tipo de cambio era a 600 usted me hace las cuentas con 600, pero que tal si era 610, y usted me la hace con 559? Entonces ve.

Eso es bonito para investigarlo bien.

6. Claro, y ¿cuándo me habla que se han quejado de la normativa, a qué se refiere?

No sé, usted puede decirme me manda tomates solo de primera, y yo los quiero que no estén totalmente maduros, o los quiero entre maduros y verdes porque yo los voy a tener en una cámara de ambiente controlado durante un tiempo. Digamos que la piña que tiene que ser más cilíndrica menos cilíndrica de tantos grados. Pero son las cosas más simples más sencillas, pero son las cosas sencillas es donde más.

7. ¿Esto que me habla de la entrega de producto, que duran en pagarles, más o menos cuánto es el plazo de pago?

De eso si hemos tenido opiniones de agricultores que me dicen que sí que de feria me pagan a 40 días, o a 30 días.

8. ¿Y eso si se da generalmente? Es una práctica usual?

Si, siempre vi plazos amplios para hacer el plazo, por supuesto que no todos, hay algunos que pagan a cash.

9. ¿Usted no sabe si dentro de los supermercados le cobran un monto adicional al productor por tener los productos en el anaquel?

No. Eso si se estila en otros productos cuando hay compañías por ejemplo si usted trabaja para bizcochos Doña María, entonces bizcochos Doña María quiere una góndola, y yo le digo que sí que usted me debe reconocer algo y lo pactamos porque tal vez usted quiere que el bizcocho esté en una cabecera.

10. Ahí si cobran, pero con productos perecederos no.

Otro que se da es cuándo la red de frío es del supermercado.

11. ¿Qué pasa ahí?

El supermercado si le cobra a las empresas, no lo he visto en productos hortícolas pero supermercados que tienen el poder económico, no le va a decir a Proveedor A que le ponga una refrigeradora ahí. Entonces esas compañías dan el servicio de frío, entonces le dicen que no que yo tengo una red de frío aquí y el metro cuadrado vale tanto.

Pero también llega alguien pequeñito o con una leche de cabra por seguridad que le van a decir si se la vendemos pero aquí la cámara de frío paga tanto.

12. Entonces como me hablaba de estos días de feria es el productor quien asume el costo de las promociones.

No sé si será siempre pero si he escuchado, de hecho una reunión que tuvimos allá por San Rafael de Alajuela, ellos lo que decían era vea Guido estas cebollas que las estoy vendiendo me dijeron que mañana hay día de feria entonces yo tengo que darlas más barata.

También hay una situación que al final cuando usted quiere llevar a ese punto para ver si podemos hacer algo no se apuntan porque les da miedo perder el mercado, entonces vea hasta dónde llega, esto es lo grave de esto.

13. Ese es el problema porque nosotras también estuvimos buscando sentencias de los Tribunales, y no hay nada.

Usted le entrega a fulano, y este le cuenta a todo el mundo entonces todos me cierran las puertas.

Entonces a mí lo que me parece es que hay una gran necesidad de abrir oportunidades, y las oportunidades hay que acompañarlas, y el que debería de acompañarlas no solo es el Estado, y no solo es en bien de los productores tiene que ser en bien de los consumidores porque eso va en dos vías. Porque eso es como que yo hago un negocio con usted, que usted se enamoró de una vaca que tengo yo y entonces yo no debería de pensar en que usted no tenga éxito con la vaca pero tal vez usted no conoce mucho y tal vez yo sí conozco algo. Y entonces yo trato de vendérsela, y digo vieras como le vendí de cara aquella vaca. No yo debería de pensar que usted debería de ganar con ella porque de seguridad que si le va bien con esa vaca me compra otra. Pero como esas cosas no se pueden controlar alguien tiene que controlarla y quizás esa es la distorsión más grande que hay en los mercados.

Y a mí me parece muy útil que en esta tesis hagan el esfuerzo de enfatizar mucho, de que este mercado es sumamente imperfecto y que si está afectando a los productores y que está afectando a los consumidores y que la red de comercialización no son adecuadas porque hay mucha concentración de poder de manipulación de esto.

14. ¿En cuanto al abastecimiento de producto se ha dado alguna situación en donde los supermercados requieran cierta cantidad y no se pueda satisfacer tanta demanda?

Aquí no hay mucha elasticidad, qué llamamos en Cámara de Agricultores A elasticidad? Que usted cuando llenó el estomaguito suyo ya está. O sea no es como

los bienes industriales que usted comienza a comprar chunches y los va tirando, solo tiene una bodega y luego tira los tiliches a la calle, pero en la comida es distinto no hay esa elasticidad. Entonces cuando hay mucha oferta y la demanda no ayuda entonces ese producto comienza a caerse, a caerse, a caerse y a caerse, eso es por abundancia.

Cuando se empieza a escasear empieza a encarecerse y la gente comienza a comprar menos y menos y menos, entonces el anaquel siempre tiene pero ese anaquel está comprando menos, porque ese anaquel le están comprando menos, y el anaquel se ve lleno porque usted lleva menos, entonces siempre se ve lleno. Entonces usted no ve el efecto así. Mira aquí faltaron tomates, no hay tomates, pero si hay una contracción y la contracción es que la gente está comprando menos tomates, los productores están enviando menos tomates, el manzanaje, el campo productivo está produciendo menos, pero eso tiene un efecto de oferta y demanda por precio.

15. ¿Y el consumidor final se ve afectado porque no hay abastecimiento de alimento?

Si se ve afectado mucho porque tiene que pagarlo muy caro. Entonces sencillamente no lo consume, cuando el precio empieza a bajar usted va y usted se lleva dos kilos de tomates, cuando los tomates se empiezan a ponerse caros, entonces ya usted lleva un kilo, pero cuando ya se ponen caros usted solo se lleva un tomate para la ensalada y hace las tajadas muy delgadas.

Por eso es que esto de los mercados debe de ser de gran observancia de política del Estado, pero para que el Estado sea un interventor no que sea un protector, pero si para que haya transparencia, que haya tutela del Estado.

16. Si porque aquí volvemos a lo que hablábamos al inicio de la conversación, que si empiezan a traer mucho producto importado, se va a comprar internacionalmente, a los productores nacionales no se les da importancia, dejan de producir y al final tampoco va haber suficiente abastecimiento a nivel nacional.

Si y si hizo una importación de Chile, de carne de cerdo, la matanza de ese cerdo hace un año y entonces es viene y compite no solo con el cerdo costarricense producido aquí, sino con la calidad del de aquí porque no es igual, es fresco es jugoso, no es tenderizado, es distinto.

17. ¿No sabe cómo funciona si por ejemplo le piden a un productor cierta cantidad de tomates y después le cancelan el pedido? ¿Ellos asumen cierta responsabilidad? Porque para agarrar el tomate lo tienen que sacar, meter en los camiones, transportar, y si después lo cancelan ¿no saben si el supermercado se hace responsable?

No, he visto cosas en el CENADA, en donde hay agricultores en donde dice diay me “botaron el yugo”, me “botaron el yugo” es que en algún momento del mercado, el precio estaba alto, pero no había, no siempre veían que iba a entrar un furgón lleno o un carro grande, entonces tuvo mucho más oferta, entonces ya no lo pagó a ese precio.

Ah, otras veces es que lo montan a uno en la danza, que es que yo estoy aquí con el producto, y usted pasa y me hace una oferta y yo le digo que no que yo estoy viendo y que la experiencia que tengo en el mercado vale tanto, pero después pasa otro y le ofrece menos, y pasa otro y le ofrece menos y cuando pasa el primero que me ofreció, ni se le ocurra decirle que si se lo da en ese precio porque le va a decir ah no, ya no te sostengo el precio entonces se hace lo que llaman una pega. Y eso es que se lo tienen que vender a unos intermediarios en un precio súper pequeño.

Yo te cuento yo estuve en tomate 20 años, la primera huelga que hacíamos es que no nos querían vender porque nos parqueamos ahí por donde estaba La Granja, había una cantinilla que se llamaba el “Maregato” y ahí no cerraban, y nos querían quitar y fuimos a tirar tomates a Casa Presidencial.

18. ¿También ha pasado en donde se devuelve el producto por parte de los distribuidores por no haberse vendido? O sea una vez que entró se lo devuelven porque no se le envió.

Pues si hay una cuestión de rechazo no porque no se vendió, sino porque le dicen vea este producto venía así, y te lo piden que te lo cambien.

19. ¿Y la capacidad de reacción de las empresas asociadas antes las necesidades del distribuidor son eficientes?

Estamos en la cadena más débil, no ve que 50 están podridas, tome lléveselas.

20. ¿No sabe de más situaciones en donde haya problema entre los supermercados y los proveedores?

Seguro los hay, seguro muchos lo que pasa es que habría que conversarlo con ellos, pero así queja directa sinceramente a Cámara de Agricultores A no han llegado.

21. Y generalmente si se presente algún problema como los que me comentaba anteriormente no se presentan ante el sistema jurídico, porque prefieren perder la venta a no perder el cliente.

Claro hay un temor.

22. ¿Y ya en general cómo considera que se puede mejorar estos aspectos de desequilibrio a nivel de la relación entre productores y distribuidores?

El problema que tenemos los agricultores es que no somos miles, si hablamos del mundo somos millones, entonces no hay forma de ponernos de acuerdo y quizás eso es lo más importante y lo más rico y lo que más puede garantizar la seguridad alimentaria que los agricultores no se pueden poner de acuerdo. Como si se pueden poner los industriales, como por ejemplo no vamos a poner tantos carros en el mercado porque se "baratean". O los que hacen televisores.

Entonces cómo es más difícil ponerse de acuerdo hay que esforzarse porque no se den excesos de concentración de poder y facilitar apertura de mercados y

acercar al productor y al consumidor a cortar la cadena en todo lo que se pueda.
Fácil decirlo, difícil de hacerlo.

Segunda Entrevista realizada a Agrupaciones de Productores

“Cámara de Agricultores B.”

***Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge
(15 de abril, 2019)***

Nosotros estamos aquí, a raíz de un movimiento de 11 locos le digo yo a ellos, con el fin de cambiar toda la metodología comercial, porque es pésima es mala, y vamos a ver si me puedes entender. Ya se llegó a un punto de desequilibrio porque esto ya no es ni equilibrio donde el sistema más que pareciera, está comprobado, el sistema está hecho para desaparecer ese sector productivo. Y quiere desaparecer el sector productivo, la intención es esa. A veces nos dice la gente: “mira pero es que como se te ocurre, cómo va haber un interés por parte de las cadenas o del sistema en desaparecerlos”, pues sí, yo a veces les digo a ellos pongámonos en los pantalones de las grandes cadenas, quiénes son los únicos que les dan mala vida? El sector de nosotros, porque el resto usted lo trae importado, lo trae con un precio ya establecido, lo que usted se va a ganar nadie se va a meter con esa oferta desleal que es la estás hablándome ahorita o esa competencia, porque acordaste que aquí en Costa Rica está el COPROCOM, eso castiga mucho la competencia desleal, entonces ellos están buscando un sistema donde no interesa si desaparecemos lo importante es que ellos tengan claro cómo van a jugar normalmente, o sea cómo van a manejar ellos las reglas del juego.

Entonces, digamos que debido a eso, nosotros tenemos que ir contra todo ese sistema, entonces digamos que nosotros estamos más por aquí para cambiar todo el sistema de comercialización. Para que te empapes, queremos ver cómo lo modernizamos, cómo lo digitalizamos, cómo logramos vamos a ver mercados virtuales, como se dice los que son en línea? De hecho ya tenemos un estudio de un mercado inteligente en Uruguay, entonces ese es un ejemplo a seguir, incluso ese es un mercado modelo a nivel mundial, verdad, con decirte que logró la dependencia que tenía la producción nacional de un 20 a pasarla a un 70%, en menos de 6 años entonces eso es como un tiempo récord.

Detrás del mercado inteligente hay un montón de cosas, algo similar al link de Café Volio, solo que ellos fue al revés fue un sistema idéntico pero por

bombardear tanto la publicidad y las entidades de gobierno colaboraron tanto entonces más bien terminaron esas líneas de supermercados más bien pidiendo más que de por favor financiando la campaña, entonces es todo un mundo al que nosotros le apostamos porque si no desaparecemos.

Si precisamente nosotras también queremos enfocar el tema en el abastecimiento de producto y va más o menos a lo que me está diciendo que los están tratando de desaparecer.

- 1. Primero que todo para entender un poco acerca de la Cámara de Agricultores B, todas las empresas asociadas a esta agrupación tienen una relación directa con los supermercados o algunas, cuáles o cuántas?**

Entonces voy a seguir donde iba, entonces ese grupo de locos decidimos retomar esto, ok qué es esto? Esto es una ley, una ley de la República por decirlo así está establecida para la comercialización, el internamiento (por decirlo así) de insumos agrícolas ojalá sin impuestos y que te digo por encima de algunas cosas que tienen la ley por decirlo así, digámosle que tiene una prioridad, vamos a ver nosotros podríamos en este momento abrir franquicias a nivel nacional de todas las verdulerías a nombre de la Cámara de Agricultores B, cosa que si eso lo hiciera la empresa privada es monopolio. Nosotros si podemos hacer eso. Entonces eso es más o menos la Cámara de Agricultores B, entonces nosotros la tomamos y en este momento tenemos asociaciones, de hecho tenemos la capacidad de afiliar a todo el mundo. Entonces en este momento tenemos Corporativas, Asociaciones, y en especial agricultores independientes, porque yo creo que si vos bien sabes, por lo que has estudiado ahorita no hay una empresa definida que provea a los supermercados, sino más bien son agricultores independientes.

Entonces vamos a ver, el 100% de ellos no están afiliados a nosotros, pero si están deseando en la medida de lo posible y el ejemplo más claro fue hace un mes que hubo un cobro abusivo con el tema de las cajas y aquí se reunió todo el mundo, a mí me impresionó porque yo les decía bueno porque me vienen a buscar a mí?

- 2. Si de hecho que ustedes les ayudaron un montón, fue por medio de ustedes que lograron que no se diera.**

Aja, entonces por ahí va, incluso lo de la COPROCOM tuvo mucho que ver una firma que salió de aquí, igual de apoyo, el tema político, por ejemplo que no queríamos que pasara por ejemplo la compra de GESSA a Distribuidor A, por ahí más o menos va. En realidad la ayuda fue política pero como puedes ver sí está la capacidad para que esa gente que provee horticultura a esas empresas esté por lo menos el 90% aquí, porque son muy poquitas las empresas privadas que hay.

3. ¿Bueno aprovechando que acabamos de hablar de eso, me puede contar un poco acerca de ese tema de las cajas, cómo procedieron y en qué terminó?

No fue un pronunciamiento nada más, en realidad para pasar más allá, ellos tenían que animarse y les dio miedo, a ellos les da miedo, había como un 40% de firmas de los proveedores y a ellos les da un cierto miedo entonces al final se volvió más político, nosotros no sentamos aquí con la gente de Distribuidor A los compradores, por ahí tengo los nombres del gerente de ellos, y estuvimos peloteando algunas cosillas, al final ellos no han cedido del todo. Suspendieron. Porque Distribuidor A tiene pavor de que se hagan públicas las cosas. Por ahí nos hemos dado cuenta de que si se hace público les llaman la atención entonces por ahí vamos bien también.

4. O sea les llaman la atención los supermercados internacionales.

Si el Mexicano, acordate que ellos son México y Estados Unidos, por ellos viven alrededor de la prensa. Ahora, es porque nadie aquí ha tomado la batuta y ha sabido explicar públicamente qué es lo que está pasando porque ellos sabrán explicar, hay que justificarlo. En la medida en que vos haces eso a ellos les llama la atención, porque también acordate, que ellos son comisionistas los compradores de aquí. Entonces ellos están haciendo una fiesta mientras que nadie se les pare de uñas. Ya en el momento en que alguien les llame la atención (...) que fue lo que pasó con el Café Volio. Yo me imagino que a ellos más que les perjudica la venta, la publicidad.

5. ¿Esta Cámara de Agricultores B ejerce algún tipo de representación de los horticultores? ¿Cuál es el alcance de esta representación?

Es a nivel nacional sería por decirlo así en una escala la primera, está por encima de corporativas y así porque como te digo está hecha por ley. Vamos a ver si a mi me toca recurrir a alguien recorro a una asociación, por ejemplo yo soy presidente de una asociación, los alcances de una asociación son mínimos. Mi cooperativa ok es semi privada, porque es como se manejan las cooperativas, tienen también un alcance un top. Sin embargo, la agrupación al ser por ley el alcance de ella es prácticamente ella es semipública y podría estar compitiendo con las entidades estas gubernamentales como el MAG, y así.

6. ¿Han podido detectar prácticas dañinas entre proveedores y los distribuidores? ¿Cuáles?

No, hemos concebido prácticas dañinas entre productores y comercializadores, esas si las tenemos identificadas. La competencia desleal que estamos hablando pero de productores hacia las empresas no.

7. ¿Y cuáles serían desde las empresas hacia los productores?

Normas técnicas, vamos a ver te puedo enseñar por ejemplo un mensaje, vamos a ver: productos perecederos, vienen ellos y dicen ok esta semana vamos a pedir no se de cualquier tipo de producto, vamos a pedir 30 toneladas, donde ellos normalmente gastan 10, vamos a pedir de 30 a 40 toneladas por favor necesitamos que el día sábado (de esto tengo pruebas), necesito que me tengan listo esta semana (obviamente esta es Semana Santa no es el ejemplo pero esta semana necesito que me preparen, normalmente gastan 10, alístenme de 30 a 40 para la siguiente semana, producto perecedero, para entregar domingo, lunes y martes. En la teoría eso era para gastarlo martes, miércoles y jueves de la siguiente semana. Ok.

Qué hacen ellos? Le pegan un telefonazo (yo tengo los mensajes), y te suspenden el pedido el sábado, imagínate qué problema con un producto perecedero, que suspendan producto sábado o domingo, yo tengo muestras aquí, mensajes en donde suspenden pedidos sábado, imagínate qué problema con

producto perecedero que suspendan producto sábado o domingo, yo tengo muestra aquí, mensajes en donde suspenden pedido a las 8 de la noche, nada más te dicen lo siento no vamos a comprar esta semana. Igual tengo mensajes en donde la gente les dicen que cómo se les ocurre, para qué me piden un producto que no iban a gastar, cuál es la práctica? Simple y sencillo: los lunes se marca precio en el CENADA, entonces obviamente qué haría tu persona (que no se si has sido agricultora) pero aunque no seas qué harías vos con un producto perecedero un domingo? Vas a ir al mercado, llegan las 30 o 40 toneladas (eso es un ejemplo, pero estamos hablando de cantidades enormes), llegan al mercado y cae el precio, y están ellos diciéndoles el día martes a la gente que hay demasiado producto y su precio es tal.

8. Todo va de la mano, va ligado de los precios del CENADA, de lo que le rechazan en Distribuidor A.

No sucede con los productos no perecederos, te voy a poner un ejemplo, con los productos no perecederos no tenemos ningún problema, por ellos normalmente no hacen esa práctica porque saben que el cliente les va a decir que no que no pasó nada. O sea son muy poquitos, casi que ajo, cebolla, porque la mayoría de horticultura es perecedera.

9. ¿Distribuidor A no se hace para nada responsable de esa cancelación? ¿No asume ningún costo? Ni de transporte?

Estamos trabajándolo fuerte porque eso es preocupante, eso no se puede hacer.

Además vieras que en eso no te miento, en realidad es que ahorita hay tres ministerios obviamente trabajando, el Ministerio de Comercio, de Salud y de Agricultura con ese tema. Porque el de Salud entra porque no se están respetando las normas técnicas, entonces el producto que se está vendiendo en un anaquel es de mala calidad. ¿Por qué lo hacen? Por qué a ellos lo que les interesa es tener un volumen amplio por si en algún momento el precio empieza a subir, no no me lo traigan. Pero no les importa si ese producto se pone malo es gravísimo eso se vende, nosotros tenemos fotos, a uno le duele porque nosotros entregamos una calidad premium.

Yo aquí se lo decía a los compradores de Distribuidor A, les decía es que vea nosotros no tenemos ningún problema para la calidad, la calidad se la vendemos, el problema es el manejo que ustedes les están dando ahí adentro.

Por ahí va la parte de lo que hacen ellos contra, agregado a que por ejemplo la política de precios es privada, ellos te interponen un precio, nadie les establece que precio te ponen.

10. Ni se lo regulan, ni nada.

Y para mí, eso también es una competencia desleal.

11. Me podés hablar tal vez un poco más de eso de las normas técnicas de las entregas suspendidas.

Las normas están hechas para regir el producto importado, producto nacional y producto de exportación. Resulta que si vas a exportar hay una norma que hay que respetar y no podés brincártela, si vas a importar igual. Las normas, bueno no se respetan mucho, pero deberían de respetarse. De hecho ese es otro trabajo que estoy haciendo con la gente de calidad del CNP, tiene que respetarse, igual a lo interno, yo como productor tengo que vender producto de calidad, ahí vamos bien, pero de aquí para arriba no me están respetando eso. Y por esos volúmenes que manejan, el producto que se vende es de calidad inferior.

Yo te podría pasar fotos. Yo tengo mucho información, esto es una nota técnica ves? (me enseña foto como la calidad en la que tienen que estar las cebollas, las que se supone que aceptan y las que no).

Ella mismo lo dice y lee: “ esta es la ficha técnica ideal”, la rojo no, la verde si y la rojo menos. Entonces como vos podés ver esa lo que castiga es que es de doble corazón, eso es algo ahí aparte, esta es la calidad idónea, eso es malo, esto es una nota que me envían creo que es del Salvador o de Honduras.

Ve cómo se da la zanahoria, por eso te digo que ellos no lo respetan. Esto es una industria Mexicana, producto mexicano vea la calidad, aquí comienza a verse así, pero ve la calidad jamás. Esto es una norma que se tiene que respetar sea importado o no sea importado, ahora si la trajo así y se la devuelven es su problema, ese ejemplo de la zanahoria es uno. Esa calidad tiene que mantenerse, yo le paso mucha información al Ministro.

Ya viste que la nota internacional que te acabo de enseñar, ve esto es un anaquel no necesitas ser especialista para verlo, y si ves esto que se ve aquí que es un tallo, que decía explícitamente que no podía pasar. Esto no es inventado, yo se lo digo a ellos no es antojadizo es una realidad que se vive.

12. ¿Qué tanto es el porcentaje de producto que compran importado en comparación a los nacionales?

Digámosle este era nacional este es por mal manejo, el anterior es importado. Cebolla normalmente importan, casi que esto es un pleito en fronteras que le tocan. Pero los porcentajes son bajos, creo que en cebolla andan como un 5%, en papa si son muy altos. Un 5% de importación del consumo nacional, en papa podríamos hablar del 40% papa si es muy muy amplio, eso desplaza bastante. En zanahorias es mínimo mirá un 1%, el problema es el daño que ellos hacen con esa práctica, porque al final ellos, esas fotos yo se los digo a ellos, no nos engañemos olvídense que es que tenemos a alguien muy carga que saca fotos adentro, donde hay cámaras, ese es el mismo Distribuidor A para restregarle a la gente y decirle de esa no tengo grabaciones, pero así lo hace, bueno diay tenemos dos opciones o se acomoda a mis condiciones o a mi si me da la gana traigo pésima calidad. Entonces es una manera de manipular, eso es como que vos vas a ir a buscar un trabajo y que te digan di si está bien usted gana un millón, pero yo tengo quién gana menos, quiere ganar menos? O sino de media vuelta y se va.

13. También lo que nos hemos dado cuenta es que aceptan todas estas prácticas con tal de no perder al cliente.

Si cliente que ya dejó de ser tan buen cliente. Nosotras, públicamente pudiéramos hacer algo, ya lo tenemos mapeado, ya la tenemos la idea clara, ya

tenemos la gente, lo que nos falta es un poquito de cómo se lo vamos a presentar y estamos a un mes de comenzar ese alboroto.

**14. ¿Cómo se formalizan los contratos de distribución con los supermercados?
¿Se da un contrato por escrito o cómo se da?**

Mirá la información que hasta ahora tengo porque yo no tengo contrato con ellos, es ok llamas al señor de los mensajes y le decís que quieren ser proveedores de ustedes ok perfecto, le hace una visita a la planta, ellos hacen un estudio, te dicen que mejoras y que no mejoras debes de hacerle, y al final ellos te pasan a su oficina, hace un contrato, lo firmas, pero vieras que cosa más extraña pero ninguno tiene contrato. Lo firman y te dicen es que el representante de México tiene que firmarlo, usted nos firma el contrato y nosotros después le pasamos (...)

Vieras que yo no pasé la escuela, y yo le digo a ellos puede ser que yo sea un palo de ignorante pero ustedes, ahí hay profesionales que le venden a ellos, y la mayoría de ellos no tienen contrato.

15. Pero si los ponen a ellos a firmar algo que no sabemos qué será.

La vez pasada quedaron de traerme las copias. Creo que estos papeles son de ellos ves pronunciamientos de Distribuidor A.

Todos ellos son proveedores del Distribuidor A y ninguno de ellos tiene firmado el contrato, por lo menos un contrato que diga si Distribuidor A tatata firmó y firmó Rosaura, no existe porque dicen que ellos se lo llevan, te meten en el sistema, te dan un código y automáticamente sos cliente de ellos.

16. ¿Y ustedes le preguntaron a todos ellos y ellos firmaron como para hacer la prueba, digamos para que ustedes tuvieran esto?

Estos son los que se han pronunciado, es una lista que tengo ahí abierta, es que ese

día ellos tuvieron una reunión.

17. ¿ Y ninguno de ellos tiene un contrato con Distribuidor A?

No todos son así y después uno se queda esperando el contrato que nunca le devuelven.

18. Si en algún momento lo llega a conseguir ¿me lo podría facilitar?

Ellos quedaron de traérmelo.

19. Si nosotras pudiéramos analizar eso nos serviría un montón. Y entonces tampoco de esos productores no sabe si alguno ha incentivado a llevar su contrato por escrito y no se lo han aceptado que no sea solo por parte de Distribuidor A.

Que haya una contraparte, buena pregunta, el problema es que si uno a Distribuidor A, digamos para poner un ejemplo. Digamos si los molestas mucho no sos proveedor.

20. Si nada más le dice que tiene otra gente que le va a dar.

Ellos viven atemorizados porque yo los represento a ellos, en el momento en que cualquiera de ellos, cualquiera de ellos se de cuenta y me identifique automáticamente suspenden los pedidos.

Voy a ver si tengo un logo que ellos manejan. De hecho lo pasaron el día que vino el presidente aquí a las instalaciones. Y dice lo siguiente: “proveedores los precios de venta al público son nuestra decisión discrecional les solicitamos se abstengan a ejercer cualquier influencia indebida al respecto, nuestras comunicaciones deben basarse únicamente en la relación comercial que nos une, no aceptamos información sobre precios o estrategias comerciales de nuestros competidores. Distribuidor A ha adquirido compromisos para fortalecer nuestra relación comercial en el Código de Fortalecimiento de las buenas prácticas comerciales y pone a su disposición la oficina del mediador de buenas prácticas, podrá consultar el código y el procedimiento para activar un proceso de mediación”(…) (o sea tener una oficina aparte)

21. De ellos, ellos son los que tienen una oficina aparte.

(...)“Así como las guías de libre competencia para los consumidores ingresando en nuestro sitio web.”

Esto lo inventaron curiosamente el día que vino el Ministro, porque ellos nos cuentan, el Ministro es medio loco con nosotros, entonces se paró y dijo Distribuidor A, bueno muy lindas las instalaciones, muy bonito todo, pero yo necesito que le mejoren el precio a ellos e inmediatamente salió este mensaje, dicen que se lo mandaron a todos, a todos los proveedores y vean que es un sello de ellos, y este lo dejaron usando por siempre.

22. ¿Y quién lo manda? ¿El gerente?

La empresa Distribuidor A, vos lo ves ese es el logotipo de ellos. Al cerrarlo ahí verás.

23. Ah si la coordinadora de compras de vegetales es la que lo manda.

Y después de ahí cualquiera correo que tenga que ver con algo agrícola, porque yo manejo correo con ellos de información.

24. Si ¿para ver también la posición de ellos? Si lo que podés decir es que están haciendo un estudio.

Por aquí tengo que tenerlo porque ellos me lo pasan. Que raro porque yo tenía un grupito con ellos, igual yo te lo puedo conseguir, el contacto directo de ella.

25. Uy si nos serviría un montón. Perfecto si, si quiere seguimos. Después de que se entrega el producto cuánto tardan los supermercados para realizar el pago?

No normalmente son dos semanas, diez días por ahí anda.

26. ¿Y eso los perjudica a ustedes?

No.

27. ¿Y siempre cumplen con el pago?

Siempre cumplen con el pago.

28. ¿Existe algún acuerdo previo con el supermercado en cuanto a la ubicación de los productos en el establecimiento? Por ejemplo: pasillos, si está cerca de las cajas.

No eso son políticas de ellos.

29. ¿Si pero les cobran? Como por ejemplo yo he visto que los pejibayes están en el automercado apenas uno dobla, entra y dobla.

No no hay cobro, uno entrega la mercadería, ellos lo ponen en el punto donde quieran. Pero ojo en el punto no, a ellos se les entrega en la bodega de distribución de ellos como un centro de acopio digámoslo así.

30. ¿Existe un acuerdo previo con el supermercado en cuanto al establecimiento de promociones o descuentos de precio determinados por parte del distribuidor?

Es igual si ellos quisieran hacer descuento ellos te lo aplican de una vez al precio que ellos tienen, pero acuerdo no existe.

31. O sea al final de cuentas el que asume este acuerdo o esta promoción es el productor, ellos no asumen ninguna parte?

No porque al final ellos mantienen su margen, de hecho ahora que tocas ese tema, por ejemplo nosotros sabemos lo que es que las cebollas estén, o las papas o cualquier artículo casi por debajo del costo de producción y desearíamos que ellos bajaran su margen de intermediación no se con una promoción de 3 X 1 con tal de

que desaparezca el producto. Pero es que no te dejan ni siquiera entrar a negociar con ellos, es imposible.

32. Es decir ¿a veces ha llegado el punto en donde ustedes quieren que lo bajen para deshacerse del producto?

Exacto para que la gente lo consuma, para que el producto no se pegue, pero ellos no lo van hacer porque ellos manejan un margen en donde mínimo es el 200%, ellos manejan entre el 200 y el 400% siempre.

33. Ok entonces no hay acuerdo previo ni nada, y les han cobrado por algún tipo de marketing, no se como funciona pero por ejemplo que les digan me tienen que comprar a mi las etiquetas, me tiene que comprar a mi las bolsas.

Las cajas, me tiene que comprar a mi las cajas.

34. ¿Y se ha dado algo similar a las cajas?

Diay es que vamos a ver estas cajas se compran, estás en la obligación de comprarles las cajas a ellos.

35. ¿Y también pagarles por el lavado de esas cajas?

Eso fue lo que se peleó, pero vamos a ver en el tema de marketing qué sería? Es que la etiqueta en realidad no porque la etiqueta si la dan ellos.

36. ¿O no se por ejemplo miércoles frescos que he visto que se da, que digan que hoy la cebolla está a tanto no se si les cobran por ese rótulo?

No.

37. ¿O por el anuncio que hay? No se.

Eso es marketing, no eso no. Cuando te referías al empaque no.

38. ¿Les cobran algún gasto adicional? ¿Publicidad?

No ellos cobran siempre gastos adicionales pero de manejo. De manejo que al final van hacer eso, lavan las cajas.

Vamos a llamar a un señor para ver si le cobran el etiquetado, a mi me gustaría saber si se lo cobran, porque si se lo cobran lo podemos poner.

Porque todo lo que sea el valor agregado con el que queda si lo tiene que poner uno. Que se yo la maya del color que ellos la quieren.

39. ¿Les piden malla de color específico?

Si si la presentación que te pidan la tiene que asumir uno, pero ese el etiquetado que es el único que falta creo que ellos te cobran una cantidad de etiquetas.

No me contesta este señor.

40. ¿Se han visto también obligados a vender sus productos por debajo del precio que corresponde? Ya me dijiste que si. Y cómo han tratado de negociar o de resolver esta situación?

Eh si, ellos, el grupo en si que es muy fuerte, llama masivamente y habla de que por favor mejore el precio.

41. ¿Y cómo los castigan?

Se suspende el pedido. Le compran a la mayoría que no se pronunciaron y en algún momento los grupos han intentado parar las ventas, es decir esta semana no entregamos. Pero viene lo de la amenaza de los 8 días, que si no entrega su producto deja de ser proveedor.

42. ¿Y monetariamente, nunca les han pedido nada? No me trajo tal producto, me tiene que recompensar monetariamente?

No, osea que te vayan a pedir una multa, no.

43. ¿Todas las sanciones que se dan son más bien a nivel que no le voy a comprar más, van a dejar de ser mis proveedores?

Más presión pública, política, digámosle así.

44. ¿Y por parte de ustedes, de los proveedores es muy frecuente que se de incumplimiento a la hora de la entrega del producto? Cómo que Distribuidor A les pida cierta cantidad y ustedes no puedan cumplir con el pedido?

No porque en realidad las cuotas vieras que son bajas. Vamos a ver tu compromiso durante el contrato es de 10, normalmente ellos te van a pedir 50, 30, o 40, estratégicamente no te sirve comprometerte a algo que no vas a poder. Y ellos tampoco se la juegan hacer un contrato con un compromiso muy alto tuyo, entonces te piden un compromiso bajo y se coordina así por pedido. Siempre ellos cuando piden más la gente trata de no venderles todo por el riesgo que sean como políticas a la siguiente semana. Pero no incumplimiento prácticamente yo me atrevería a decir que no se da.

45. ¿Y como en esta parte de abastecimiento a nivel nacional no se han quedado sin producto?

No, ellos justifican, por ejemplo en importaciones que no tienen. Por ejemplo, nosotros tenemos algunos censos a nivel nacional que demuestran lo contrario (lo que entiendo es que dice que van a importar porque no hay en el país, pero que censos confirman que si hay deberíamos de buscar).

“Sería este la situación del mercado de la cebolla, si uno ve, aquí sería oferta vs consumo, al final dice que la línea roja la produce el nacional, la de exportación, y la de consumo aparente. Qué es el consumo aparente? Esta línea anaranjada que viene aquí, entonces vamos a ver si me entendés. Si vos ves la línea anaranjada va a venir sobre el consumo aparente y el consumo aparente que es lo que se consume a

nivel nacional. Entonces siempre va a estar en un rango arriba del consumo aparente o muy cercano pero nunca vas a encontrar un mes en ceros. Ese es uno.”

“El otro es resumen de abastecimiento entonces es producción a nivel nacional, importación y exportación. Entonces esto es la cantidad la cantidad de toneladas que se exportan en verde en diferentes años y las que no. Este es de los más importantes, este es un estudio muy delicado, esto son datos oficiales.

Ve el cuadro: Marzo inventario inicial 1965 toneladas, estimado de producción 1938, y consumo 2 968 000, en marzo venía este sobrante, había esta producción y había este consumo, siempre hay un sobrante. Abril se entró con este inventario, se le mete lo que se produce a nivel nacional que aquí son 3000, el consumo aparente que es más alto en abril de 3286 y al final termina en 838, entonces qué es lo que quiere decir cuando vos lo entendás? Este es el cuadro que te voy a pasar todo, lo que va a querer decir ahí para interpretación, los meses que veas que estamos por debajo del consumo que dan entre 3 y 4 millones no necesariamente quiere decir que ese mes no va haber producto, porque siempre se viene arrastrando.

Si tenés alguna duda me llamás.

Ya estos son precios de cebolla, ve que sucede el mismo comportamiento, ya te voy a decir porque solo ves cebolla y papa igual 869 ferias, super oferta, CENADA, es 300%. Ahora este precio todavía está alterado, ellos aquí lo redondean basados en que ellos aquí hacen promociones, cosa que usted y yo sabemos que esas promociones son de oportunidades pero en realidad este precio oscila más o menos los 1200 colones y está así comprobado, no todo el tiempo es ese precio. Ahora porque solo papa? Porque tengo otro cuadro de papa. Porque resulta que a nivel nacional solamente la papa y la cebolla se le hace censo, porque solo los agricultores de papa y cebolla se han pronunciado, pero es largo que yo estoy peleando, que estoy trabajando con una muchacha que no se si irá a venir hoy que está en el departamento de comercialización, parte de los esfuerzos que yo hice aquí, yo lo que tengo son 3 meses y medio, 4, por ahí. Es que haya un departamento que nos ayude a tener un inventario de que es lo que tenemos disponible para la zona y en base a eso, estoy más o menos manejándolo con el Ministro que en base a eso me

ayude hacer un departamento igual a nivel nacional. Entonces nosotros, obviamente que con otras personas, como gente como ustedes que nos pueden ayudar montaríamos sistemas en donde automáticamente el agricultor se mete, mejor va a decir lo que siempre, no va a alterar porque es un riesgo, porque al final, vamos a ver si me entendés la idea muy rápido. Vengo yo y subo en el sistema que tengo 10 manzanas sembradas, por los sistemas de Tributación no puede poner más, por el tema de inventario tampoco, porque que pasa si me piden todo ese inventario para una posible venta virtual y no la tienen entonces todo eso qué hace? Qué automáticamente yo se que hay en el país de todos los productos. Entonces ahí podríamos hacer esta práctica. Sin embargo, porque solo papa y cebolla? Porque son los dos que más molestan y porque normalmente son los dos más afectados con las importaciones.

46. Esto del mercado virtual todavía es secreto? Yo no puedo mencionar nada en mi trabajo? Para tenerlo claro. Es para tener claro que si yo puedo poner que tienen la idea de este mercado virtual o no? Solo para tener claro eso.

Eso se trabaja con gobierno, no es nada del otro mundo pero como es un mercado, porque aquí el plan es unir las piezas que creemos necesarias, como te dije va a estar salud, va a estar el MEIC, vamos a estar nosotros, va a estar el MAG, probablemente tiene que haber alguien de los exportadores, tiene que haber alguien de los mercados que eso hay una Cámara? No recuerdo. Tiene que haber alguna cámara a nivel de supermercados, pero como no está tan abierto. Incluso te puede dejar mal parada porque te pueden decir quiero saber de ese mercado y no tenés información.

O si podés decir que se está trabajando en un mercado así con gobierno, pero no puedo darte información de el en si, porque si fuera mío sí. Pero fijate que estamos en un problema con un programa que hay aquí que no se si lo has oído, la voz agrícola, búscalo ahí en Facebook es un programa de la agrupación, pero fijate que estamos en un dilema ahorita porque el programa en realidad nosotros lo patrocinamos, el 90% él tiene que ver con agricultores y con la agrupación pero como él es privado yo no sé qué tanto yo le puedo dar información de ese sistema. Y estoy en un dilema porque el programa me dicen si si podemos para promocionarlo,

por otro lado tengo que tengo instituciones del Estado que vos sabes que es delicada por ser público, y digo yo con suerte después me demandan.

47. También queríamos saber si después de que entra el producto en esta planta de Distribuidor A, ya una vez que pasa el ingreso les han devuelto el producto porque se pone malo o mal trato, o que dicen que el producto venía malo que no me rindió tanto tiempo.

No, devoluciones son mínimas, yo te hablo tal vez de un 2% o un 1% pero es que es mínimo, tiene que ser demasiado para que haya devoluciones, porque normalmente eso pasa un control de calidad, llegas con el camión, echas para atrás pero no digamos Distribuidor A es todos los supermercados, al final todos hacen la misma práctica. Curiosamente el miércoles tengo que ir a negociar con otro a Pérez Zeledón. Vamos a intentar negociar con unos que están por toda la costa, no sé si los has visto los Distribuidor B, ellos son inmensos están casi que desde Jacó, tienen toda la costa del sur, y eso te hablo casi de 300 000 habitantes, ellos son fuertísimos, de no ser que ellos me demuestren algo diferente, pero en el control de calidad se devuelve todo el producto si va malo. Pero una vez que pasa el control de calidad es mínimo mira yo creo que no llegaría ni al 1%, así como muy casual que uno dice que hubo una devolución pero en una venta de 10 millones tal vez vale 100 mil o 150 mil cosa que nunca se sabe qué es tampoco.

48. Aparte de estos temas de estética o de buen estado del producto que me enseñaste de la cebolla, ¿se te ocurra alguna otra situación o algunos otros requisitos de estética? Cómo los requerimientos que la cebolla tiene que estar en perfectas condiciones, o la papa. Aparte de eso se te ocurre algún otro requisito que pidan? Por ejemplo el tamaño que la cebolla tiene que ser de tal tamaño.

Si pero es que si se piden en calibres.

49. ¿Y esos calibres ellos si los establecen de previo?

Si ellos te piden, es que ellos le ponen un nombre rarísimo ni siquiera le ponen el nombre del calibre pero por ejemplo te piden clase especial, te piden

segunda, te piden mini, ellos le ponen nombre pero al final son calibres. Es que un día de estos tenía una discusión con alguien. Porque me decía que en el PIMA CENADA es segunda pero es que yo es segunda es un calibre más pequeño.

50. Es que es todo un nuevo lenguaje, inclusive para nosotras que es un mundo totalmente nuevo

Si porque para mi segunda es inferior calidad, y no tamaño. Es que puede ser un calibre pequeño, un calibre mediano, un calibre grande y todo tiene que ir calidad y calidad premium. No es cualquier calidad.

51. Y es común que se den todas estas pérdidas significativas de productos? Como por ejemplo que me decías que había una suspensión de un pedido, entonces ahí esa pérdida de ese producto lo que hacen es irlo a comercializar a CENADA.

Si, pero ya es pérdida. Incluso se puede decir que es pérdida, cuando se da esa práctica si es pérdida, que nunca vas a saber. Te voy a poner un ejemplo si son lechugas, las perdiste todas.

52. Tampoco se da un cobro por parte del distribuidor para mantener la relación? No es como usted me tiene que dar tanto porcentaje?

Un canon decís? No.

53. Algún otro problema directo con algún supermercado que hayan tenido? Problema de cualquier tipo.

No es que no resulta venderles, es el sistema que hicieron para eso, porque si a mí me sientan con una norma técnica de calidad para que a ellos se la apliquen en el anaquel tenerlo por seguro que los productos comienzan a fluir.

Luego en ese tema de los precios a mí me gustaría saber a quién le toca regularlo. Porque no es cierto, yo incluso es discutido con alguna gente y te dicen es que los gastos operativos, por el amor de Dios a mí no me vengan a decir que en un

cuarto que yo tengo todo en frío porque tengo que tener eso, porque tengo que tener leche, porque tengo que tener huevos. O sea no va a encarecer jamás que yo meta un productos.

En eso en frío meten 40 clases de productos, que a mí no me metan en el cuentas. Incluso en la mayoría de ellos no manejan una bodega exclusiva, ellos entran y salen, entran y salen, con una cierta temperatura que es la ideal que es la misma que tienen que tener un refrigerador. Yo más bien veo eso como gastos operativos fijos de ellos. Digamos que la caja de leche que les vende Proveedor A mentiras que ellos se ganan el 300%. Ellos ya están marcada la ganancia, yo quisiera saber quién nos va a marcar esa ganancia, ese es el pleito que nos tenemos.

Queremos ver como descubrimos algo, porque el día que eso suceda van a tener que fluir los productos y eso nos puede traer un beneficio.

54. ¿Confía en el sistema jurídico costarricense? En caso de tener un desacuerdo con los distribuidores, ¿consideran que los proveedores adscritos presentarían su caso ante los tribunales de justicia?

Si creo que si se animaran sí. O sea lo que decís es que si lo validamos lo viéramos como bien el manejo que se le da?

55. No, más bien esto que yo le comentaba antes que la mayoría de los productores nos han dicho que ellos jamás presentarían un caso ante los Tribunales porque pierden el cliente?

El sistema jurídico lo apoyaría, el problema es que perdés el cliente. Jamás vas a demandar a alguien y te vas a quedar quedito. Entonces a qué te referís con eso de si confiaríamos.

56. ¿Como qué tan frecuente se da que presenten sus casos ante el sistema jurídico? Que recurran ya a instancias legales para resolver el problema.

Y es que solo en casos que queden debiendo y si confío en el sistema porque el sistema obligaría a cualquier empresa a pagar. Por eso si digo que si confío en el

sistema pero en el caso de denuncia de los malos manejos ya eso ya no es que volvemos de nuevo, ya eso es como COPROCOM que es de la libre competencia. Pero no sé si serían dos preguntas distintas o solo una, yo si te capto. Si me preguntas de que jurídicamente nos podemos defender en caso de una estafa sí.

57. ¿Si si irían si acudirían nada más que en la práctica no es usual que se de?

Eso no se da porque ellos públicamente no pueden quedan mal. Y en eso te meto Distribuidor C, te meto Distribuidor D, te meto Distribuidor A te puedo meter incluso esos Distribuidor B, públicamente a nadie le sirve que se le cree un ambiente de esos.

58. Bueno ya hablamos de que hay un desequilibrio de poder entre los proveedores y los distribuidores?

Si todo el poder lo tienen.

59. ¿Tiene algo que agregar en ese punto?

Es que qué más podemos agregar, ellos ponen las condiciones.

60. Y ya finalmente para terminar cómo considera que podría manejarse todas estas prácticas desleales para dar un mejor equilibrio y sostenibilidad a la realidad?

Ministerio de Industria y Comercio, por medio del MEC. Es que si el único ente regulador sería el MEIC porque no podemos regirnos por la que se rige RECOPE porque esa es de servicios públicos.

61. Pero qué pensás a parte del tema de los precios y lo que hemos hablado, qué más se puede mejorar de las relaciones?

Diay dentro de eso, es que las mejoras sería lo que hablamos anteriormente que se nos de la posibilidad de negociar, porque no negociamos nada. Es que volvemos a lo mismo es te sirve o no te sirve, no hay opción de nada.

62. Por mi parte ya en este punto terminamos la entrevista no se ¿si me quiere agregar o contar algo más que se me haya quedado por fuera?

No mirá más bien muchísimas gracias.

Tercera Entrevista realizada a Agrupaciones de Productores

“Cámara de Agricultores C.”

***Realizada por: Rosaura Fonseca Rodríguez y Jillian Miranda Monge
(22 de abril, 2019)***

Persona A: Por mi parte yo soy la encargada de lo que es la unidad socioeconómica aquí en la Cámara, realizamos varios estudios así como de producción y rendimiento, y Persona B es nuestra asesora legal.

Persona B: Si yo soy la asesora legal soy la encargada de revisar lo que son los proyectos de ley, ver cómo están y las resoluciones, realizar coadyuvancias en caso de acción de inconstitucionalidad, de recursos de amparo, más que todo ese es mi labor.

Bueno no se como a manera de introducción más o menos para irte comentarte la Cámara de Agricultores C es una cámara cúpula asocia a varias Cámaras, (...) todas las Cámaras.

Persona A: son como 22 Cámaras aproximadamente y algunos productores que si son individuales que están también asociados a la Cámara (...). Entonces más que todo al ser una cámara cúpula lo que hacemos es tener reuniones para que los asociados nos digan cuales son los problemas que están teniendo y nosotros poder buscar la manera de ayudarlos, pero en si nosotros no estamos metidos en nada de eso. Pero vamos a ver en qué te podemos ayudar.

Bueno principalmente esa era una de las primeras preguntas si:

- 1. ¿Todas las empresas asociadas a la cámara (proveedores) tienen una relación directa con los supermercados?**

Persona A: solo más que todos los productores individuales y muchos de ellos serían más que todo exportadores, porque como dice Persona B la Cámara es Cámara Cúpula, (...), la Cámara como tal no comercializa, tiene productores dentro

de ella asociados a ella, que si comercializan pero nuestra socia es la Cámara, (...), ellos son los Asociados, y nosotros somos como una Federación de Cámaras.

Persona A: Igualmente si te interesa podríamos coordinar con nuestro jefe para que el te de algunos contactos para que tal vez podás ir a personas más puntuales.

Perfecto si cualquier contacto es bienvenido.

Si porque cualquier contacto es más importante me parece a mi el contacto con ese productor, que es el que realmente vende y que sabe realmente cómo es esa cadena, qué es lo que está fallando y qué es lo que está bien.

2. ¿Esta cámara ejerce algún tipo de representación de las empresas? Por ejemplo que ahora me explicabas que les ayudaban a poner acciones de inconstitucionalidad o solo les ayudan en el ámbito de redacción y asesoría pero no en representación.

Si realmente no con las empresas sino más o menos como para que nos entendamos sino con las Cámaras por ejemplo nos ponemos de acuerdo, tenemos reuniones y más que todo en ciertos temas que vamos teniendo cierto tipos de problemas, o se esté presentando algún proyecto de ley en donde la redacción no es tan favorable, como por ejemplo ahora que está el reglamento del IVA, que hay texto o artículos demasiado abiertos entonces nosotros más que todo esa es como la representación que tenemos pero no como empresa.

Persona A: Nunca es puntual, la Cámara nunca va a salir diciendo o defendiendo a Cámaras (...), la Cámara va a defender al sector agrícola, y esa siempre va a ser la bandera de la Cámara y no por ser que tienen a X número de socios va a dejar de defender a los que no están asociados. La Cámara siempre va a ser sombrilla para todo el sector agrícola y agroindustrial del país, entonces siempre cuando se hace una defensa se hace de manera sombrilla, sin ponerles nombres de nada es la Cámara de Agricultores C defendiendo a los agricultores. Sin incentivos.

Persona B: por ejemplo no es como que la Cámara de Agricultores C va a defender a Distribuidor A, no se, no lo podríamos hacer así, tenemos que ser muy estratégicos con eso y tener demasiado cuidado porque es un sector muy grande, en donde también hay diferencias entre ellos, entonces no podemos irnos con una empresa o con cierto gremio sino como dice Persona A una sombrilla para todos.

3. ¿Han podido detectar prácticas dañinas entre las cámara (proveedores) y los distribuidores? ¿Cuáles?

Persona A: Usualmente lo que se da es intermediación, que es lo que más afecta a un productor, qué sucede que el mediano productor no tiene muchas veces cómo sacar su producto e ir a negociar con un supermercado o con un distribuidor, etc., entonces qué pasa? Que ahí es donde entra un intermediario, va a la finca, compra el producto a veces hasta por debajo del costo de producción y va y negocia con el supermercado, ese es como el problema que tienen los productores, el problema más grande.

Por que al final vos nunca vas a conocer a quién le estás vendiendo realmente, porque siempre, esa persona va a las fincas recoge producto y va anuncia y después de paga, y te puede pagar con un descédito, el se lleva el producto, y si te paga llegó el dinero.

4. ¿Hay algún contrato escrito entre ellos?

Persona B: Ese es uno de los grandes problemas de nuestro sector por lo cual no queremos ser un sector informal pero por la misma idiosincrasia del sector es lo que pasa, que siempre termina en cierta manera cayendo en la informalidad no es como, hay que pensar que estamos hablando muchas veces, por ejemplo ahora con el tema de factura electrónica que se ha tratado de luchar pero como uno le puede pedir a un agricultor que tenga internet pero se está tratando de luchar con eso, con que si hayan contratos, con que si hayan, que estemos todo en el marco de la legalidad pero cuesta mucho más que todo en nuestro sector, por eso se dan esas prácticas que tal vez a veces no son las correctas y que nos afectan.

Claro pero usted lo ve más dirigido hacia a los agricultores que no tienen tanto acceso, no tanto por parte de los supermercados.

Persona A: Los supermercados siempre van a tener contrato pero como un supermercado puede tratar no con el productor sino con el intermediario el obviamente va a tener un respaldo con ese intermediario, pero cuando vos pasás del intermediario al productor, en muchos casos no va haber contrato, va haber una palabra, obviamente en el sector agrícola como ya tienen una edad bastante mayor y el promedio de productores es de 50 años hacia arriba de edad, entonces siempre priva la palabra porque cuando usted es de esas épocas por decirlo así usted confían en palabras, entonces algunos obviamente si van a tener un contrato que no precisamente es un contrato formal, sino es un contrato que yo hago aquí como intermediario se lo hago a usted y le digo firme no precisamente con un abogado, entonces al final ese papel tal vez no tenga una validez pero obviamente el productor va a confiar, entonces eso es lo que sucede. El productor confía y al final vos necesitás sacar el producto de tu finca porque no te sirve tener 10 fincas de papa ahí sin venderlas porque qué vas hacer? No te las podés comer todas, tenés que hacer algo con eso por eso a veces también se da una venta a un precio todavía más bajo y necesitas por lo menos sacar el costo.

Si de hecho ese es uno de los principales problemas que hemos visto nosotras en esa etapa inicial, como varían el precio si no tienen ningún patrón y siempre se los piden por debajo de lo que debería.

Persona A: Debería ser oferta y demanda pero es más el poder, vos no podés tener un producto perecedero y decir ay si el otro mes lo vendo, no podés tenés que venderlo sino todo va a ser pérdida. Entonces ahí es dónde tenés que aceptar.

5. Y una pregunta ¿usted desde la parte legal como puede ver que se pueden solucionar estos problemas?

Es que es muy difícil, de hecho la vez pasada hablábamos de vender a un precio justo, y ni siquiera podemos realmente determinar cuál es el precio justo, entonces si de manera legal es un poco difícil tratar de buscarle una solución pero realmente en eso se ha estado trabajando pero si tenemos ese tipo de problemas

porque no podemos irnos con un solo gremio, entonces tenemos que tratar de abarcar los intereses de todos entonces es un poco complicado.

6. Bueno usted ahora me comentaba que el pago generalmente se hace después de 30 días.

Si es a crédito, la mayoría de las veces es a crédito.

7. ¿Y aparte de estos 30 días es general que se de un atraso?

No lo manejo tanto.

8. ¿Y no sabe si en los supermercados manejan diferentes precios en donde se va a ubicar el producto?

Digamos los supermercados lo que hacen es trabajar con el precio de PIMA CENADA, usualmente. Entonces la moda de PIMA CENADA es como la base y de ahí ellos lo mueven hacia arriba (puede ser verdad) o hacia abajo. Y los supermercados usualmente te castigan, digamos si le llevás producto y qué se yo te dicen que no es de la calidad que yo quería te van a castigar el precio, entonces ellos tienen ciertas políticas en las que te pueden ir bajando el precio.

9. También me han explicado como ellos mismos juegan con el producto, como por ejemplo piden una mercadería, dicen que al final no, entonces ¿qué van hacer? se van a ir a CENADA, y van y compran más barato. ¿Ustedes si saben de estas prácticas?

Es que digamos usualmente los que venden en PIMA CENADA no son los productores. Son intermediarios, son personas que van a finca y te compran o son las personas que te pueden pagar el puesto y cuando vos llegás como productor a ofrecer el producto a esos puestos porque no podés vender, ellos son los que negocian contigo, entonces ellos van a pagar lo que ellos dicen.

Digamos es como una feria del agricultor, está todo el ambiente así, usted entra a las 2 o 3 de la mañana, usted lleva su saco de papas, y ve un señor ahí, el

dice le pago 20 000, y usted dice no es muy poquito, entonces usted se va a seguir intentando venderla, pero ninguno le va a pagar eso, cuando llega al último le dice ya no le voy a pagar eso, le pago 15 o tanto y al final esa es la misma situación de siempre, que usted no se va a devolver con las papas, porque si no las vende ahí no las va a vender. Y digamos con las papas usted dice se la podría jugar porque no es tan perecedero pero hay otros productos que son todavía más perecederos. No puede salir ese producto, usted tiene que colocarlo ahí.

10. ¿Cuándo se determina que el producto está dañado?

Supondría que ellos tienen control de calidad pero no se si funciona como productos lácteos y todas estas cosas que usualmente el contrato es diferente, porque vos entrás y dejás el producto y como el producto vence, por ejemplo Proveedor A tiene que recoger el producto y llevárselo, pero no se si funciona así.

Supondría yo que el supermercado debería de asumir el riesgo pero no estoy segura de que sea así.

11. ¿Y cómo funciona en cuanto a tema de promociones y descuentos?

Eso sería más con la otra parte.

12. ¿Que hayan tantos productores y esta variedad de opciones en el mercado afectan las ventas? Por ejemplo tantos productores de papas, ¿hay conflicto entre ellos?

Conflicto no, pero el problema es que en agricultura se da un fenómeno muy extraño, que es como temporadas, cuando un productor o X productores ven que un precio está subiendo, usualmente el tomate, el precio del tomate empieza a subir, vos ves que todo el mundo empieza a sembrar tomate entonces se traen el precio abajo, ese fenómeno si se da pero así que uno vea peleas, eso no se da. El problema que se da es ese que el agricultor no tiene una cultura tal vez de planificar entonces usted nada más ve que los tomates están caros entonces usted lo que dice es que voy a sembrar tomates. Pero cuando 10 personas siembran tomates el precio se

viene abajo porque la producción subió. Y eso al productor si le cuesta mucho porque no tiene la planificación.

En Costa Rica no hay una base de información que le permita al productor saber qué cantidad de producto en el mercado, o qué cantidad de producto hay sembrado o en qué época va a salir. Entonces el productor pueda planificar, porque si vos sabés que para diciembre van a salir tantos kilos de tomates, yo no siembro porque va a bajar el precio. Mejor voy a sembrar tal fecha tal cosa porque me va a salir tal mes y en ese mes no hay tanta producción no hay una base que al productor le pueda decir eso.

13. ¿No hay ningún incentivo para hacer alguna base?

Hasta el momento que yo sepa no, no se si MAG o estos trabajarán en algo así, pero hasta el momento no lo hay. Entonces es muy difícil para el productor saber, un productor de Cartago no sabe cuántas hectáreas o metros hay de papa en Zarceró. Y al final los dos compiten por el mismo mercado.

14. ¿En cuanto al abastecimiento de producto a nivel nacional si hay gran variedad? porque también hemos visto que mucho se está importando entonces esa importación deja que los agricultores dejen de producir, entonces a nivel nacional ¿cómo piensan que está el abastecimiento de alimentos?

Dependiendo del producto, por ejemplo lo que es frijol, casi que todo el frijol de Costa Rica es importado, igual todo lo que es arroz, lo que es el MAG tiene que dar un decreto de Estado para que se importe el arroz. Igualmente, con la entrada en vigencia de los diferentes tratados ellos tienen contingentes, entonces en la mayoría de tratados se trata de cumplir con el contingente. Entonces importan cierta tonelada de producto pero en la mayoría de productos el mercado nacional puede dar abasto.

Hace poquito me parece que yo escuché una noticia sobre un cargamento de cebolla que venía creo que de Panamá, eso si se da. Entonces ese producto viene a competir con el producto nacional y que venga por contrabando no paga impuestos ni nada.

15. Digamos en un caso hipotético que haya una crisis a nivel mundial que no puedan importar producto, Costa Rica podría subsistir con los productores.

Depende del producto, arroz me parece que si podría, pero igualmente ahí tiene que haber mucho lo que es un ordenamiento, porque el producto como le digo no sabe qué sembrar ni cuándo sembrar porque no sabe lo que hay en el mercado. Como te digo si vos estás sembrando y yo llego y tenés un programa que descargas en el celular, en estos momentos hay tantas hectáreas de qué se yo culantro, no hay de tal cosa. Usted necesita una orientación, y usted dice es cierto mejor siembro esto que se va a vender mejor en tal época, y usted se orienta y eso ayuda a que en el país no haya desabasto de producto, el problema es cuando hay escasez de producto.

Que en una época todos sembraron papa y cuando el precio se vino abajo dijeron ya no me sirve sembrar papa, mejor voy a sembrar otra cosa, y al final meses después la papa subió de precio, y eso es parte de la información.

Persona B: Es complicado ir a pedirle un agricultor.

Persona A: es que yo lo veo así el MAG está casi que en todas las zonas, y tiene muchas otras cosas. Pero si es algo que ayudaría al sector, hay una necesidad de información por parte de los productores para saber cuándo sembrar qué sembrar y qué necesita el mercado.

16. Bueno y volviendo al tema de los supermercados, ¿ustedes no saben cómo funciona el tema cuando hay una cancelación de pedido? ¿Modificación de cantidad?

No tengo idea. Eso si se le podría decir a nuestro jefe.

17. Más bien yo creo que si me pueden hacer el favor de decirle a su jefe que me consiga algún contacto entre esta relación de los supermercados y los proveedores yo creo que se los agradecería porque en realidad me sirvió mucho

esto del abastecimiento de producto pero si lo queremos enfocar entre las prácticas desleales que se dan entre ellos.

18. Entonces más bien si las dejo a cargo de que me consigan el contacto se los agradecería mucho para ver con quién podemos conseguir este tipo de información.