

Condiciones de eficiencia contractual bajo la economía de los costes de transacción

Estudio de los contratos-tipo de productos agroalimentarios

Teresa Rodríguez Cachón

Profesora Ayudante Doctora de Derecho Civil
Universidad de Burgos

*Abstract**

La cadena alimentaria presenta unas características estructurales tan particulares que la convierten en un sector económico con gran potencial sobre el que explorar todas las posibilidades que ofrece el análisis económico del Derecho y, en particular, para estudiar las conclusiones que pueden derivarse de su análisis bajo la perspectiva de la economía de los costes de transacción. La economía de los costes de transacción, teoría a mitad de camino entre el Derecho, la Economía y la Teoría de la Organización, parte de la inherente e indefectible consideración como costoso de cualquier intercambio, para centrarse en el estudio de la configuración de estructuras que sean idóneas para minimizar al máximo posible los costes que de tales intercambios se derivan. Todo ello tiene por objetivo servir como medio a través del que mejorar la eficiencia de la contratación. El presente trabajo se centra en el estudio, a través del marco teórico de la economía de los costes de transacción, de una dimensión concreta de la contratación en la cadena alimentaria, los denominados contratos-tipo de productos agroalimentarios, con el objetivo de analizar en qué medida su actual configuración legal cumple con las condiciones que toda medida destinada a reducir los costes de transacción ha de cumplir para resultar eficiente. Todo ello está precedido de un análisis sobre la eventual pertinencia del uso de normas imperativas en un contexto contractual como en que existe en la cadena alimentaria.

Food supply chain has such particular structural characteristics that make it a high-potential economic sector in which to explore all possibilities provided by economic analysis of law and, in particular, in which to study all conclusions that may be derived from its analysis under the transaction costs economics perspective. Transaction costs economics, theory halfway between Law, Economy and Organization Theory, starts from the inherent and indefectible consideration as expensive of any exchange, to focus on the study of suitable structures configuration to minimize such costs triggered by any exchange. All of this has the aim of serving as a means through which to improve contracting efficiency. This paper focuses on the study, through the theoretical framework of transaction costs economics, of a specific aspect of contracting in food supply chain, the so-called standard-form contracts of agrifood products, with the aim of analyzing to what extent their current legal regime observances the conditions that any measure aimed at reducing transaction costs must meet to be efficient. All of this is preceded by an analysis on the possible appropriateness of the use of mandatory rules in a contractual context such as the existed one in the food supply chain.

Title: Contractual efficiency conditions under transaction costs economics: study of standard-form contracts of agrifood products

Keywords: transaction costs, efficiency conditions, standard-form contract, food supply chain

Palabras clave: costes de transacción, condiciones de eficiencia, contrato-tipo, cadena alimentaria

* Una versión preliminar del presente trabajo fue presentada en la *10th Annual Conference of the Spanish Association of Law and Economics*, celebrada en Oporto durante los días 27 y 28 de junio de 2019. Agradezco a todos los participantes sus sugestivas aportaciones y, muy especialmente, al profesor Carlos GÓMEZ LIGÜERRE, por su valiosa labor como *chair* de la sesión en que la participé y como *discussant* de mi ponencia.

A su vez, este artículo es un desarrollo que deriva de una de las muchas ideas que surgieron durante mi periodo de investigación doctoral. Las palabras se quedan cortas para agradecer a mi directora, la profesora Elena VICENTE DOMINGO, por darme libertad y confianza máximas.

Sumario

1. La cadena alimentaria como merecedora de un análisis específico.....	4
1.1. Principales características de la cadena alimentaria que la hacen merecedora de un análisis específico	4
1.2. Determinación del objeto de estudio y justificación de la perspectiva adoptada.....	7
2. La economía de los costes de transacción. En especial, la justificación bajo sus premisas de la utilización de normas imperativas	11
2.1. Elementos esenciales de la economía de los costes de transacción	11
2.2. Justificación bajo las premisas de la economía de los costes de transacción de la utilización de normas imperativas	12
2.3. Pugna entre eficiencia y efectos distributivos del derecho de contratos: el papel de la autonomía contractual en la resolución de este dilema	15
3. <i>Análisis de los contratos-tipo bajo la perspectiva de la economía de los costes de transacción</i>	18
3.1. Planteamiento de la cuestión: características de los contratos-tipo.....	19
3.2. Condiciones de eficiencia que ha de cumplir toda medida destinada a reducir costes de transacción	21
3.3. Análisis del grado de cumplimiento de las condiciones de eficiencia	21
a. Primera condición	21
b. Segunda condición	25
c. Tercera condición	28
4. Conclusiones	29
5. Bibliografía.....	31

1. *La cadena alimentaria como merecedora de un análisis específico*

1.1. Principales características de la cadena alimentaria que la hacen merecedora de un análisis específico

La cadena alimentaria es uno de los sectores económicos cuya gestión y regulación más complejidad plantea como consecuencia tanto de la gran variedad de agentes que en ella intervienen como de la enorme disparidad de actividades que engloba. Comprende desde la labor productiva a la distribución mayorista y minorista, pasando por la transformación en industrias de muy diversa dimensión, actividades todas ellas que se ven individualmente afectadas por su propia idiosincrasia.

Con carácter general, el sector productor agrario europeo se ve afectado por un alto nivel de atomización, en el que mayoritariamente se integran empresas de pequeña dimensión, siendo esta situación especialmente preocupante en el caso español². La rigidez de la demanda, la estacionalidad y atomización de la oferta, la dispersión territorial o la generación de empleos vinculados al medio rural son especificidades propias del sector agrario que le diferencian claramente de otros sectores económicos y que le hacen merecedor de un tratamiento particular en el Tratado Constitutivo de la Unión Europea a través de la Política Agraria Común (PAC).

Muy especialmente, en los últimos tiempos ha ganado peso en la agenda política europea la concepción de la multifuncionalidad de la agricultura. En el término multifuncionalidad se recoge la incorporación a la función tradicional de producción de materias primas y alimentos, la consideración de todas aquellas funciones realizadas por el agricultor que van más allá de esta función tradicional y por las cuales no obtiene un bien intercambiable en los mercados³.

La potenciación de la presencia en la escena política de este concepto de multifuncionalidad de la agricultura y, con ello, el incremento de la concienciación ciudadana de la relevancia de esta actividad redundan en beneficio de toda la sociedad, en tanto en cuanto de este modo los agricultores contarán con mejores medios para cumplir de manera eficaz no solo con su labor

² Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Dirección General de la Industria Alimentaria. «Plan Estatal de Integración Asociativa 2015-2020», p. 3.

³ La reforma de la PAC articulada en el año 1999, destinada a la adaptación de esta política esencial para la UE a la Agenda 2000, colocó el concepto de la multifuncionalidad de la agricultura europea en el centro de su actuación. Sin embargo, si bien sin hacer uso de este ni de ningún otro término expreso, la intervención pública en materia agraria siempre ha destacado entre sus motivaciones el hecho de que la agricultura presenta una fuerte interacción con otros objetivos deseables socialmente (ATANCE MUÑIZ, TIÓ SARALEGUI, 2000, pp. 29-30).

En octubre de 1999, la Dirección General de Agricultura de la Comisión Europea hace público un documento titulado "Safeguarding the Multifunctional Role of EU Agriculture: Which Instruments?" en el que por vez primera queda acotado el concepto de multifuncionalidad de la agricultura europea a través del establecimiento de las tres funciones estrechamente interconectadas a las que ha de servir: la producción de materias primas, alimentos y piensos en condiciones competitivas (y sus consecuencias sobre la seguridad alimentaria europea), la conservación del medio ambiente y del paisaje rural y la contribución a la viabilidad de las áreas rurales y a un desarrollo territorial equilibrado.

como productores y vendedores de alimentos (bien estratégico donde los haya), sino también con su papel de vertebradores del territorio⁴.

Por su parte, la industria agroalimentaria está integrada principalmente por pequeñas y medianas empresas, junto con grandes grupos industriales. Asimismo, el sector de la distribución alimentaria se encuentra dividido en dos tipos de canales de venta. El canal de venta organizado, que está muy concentrado en empresas con superficies de venta de mediano y gran tamaño que ofertan una amplia gama de productos y que, normalmente, pertenecen a grandes grupos de distribución minorista. El otro canal de venta es el del comercio especializado, formado por empresas con superficies de venta al público de reducido tamaño de tipo familiar, ubicadas en mercados municipales, galerías comerciales o instalaciones de venta propias.

Esta heterogeneidad ha condicionado sin duda el funcionamiento y las relaciones de los agentes que operan a lo largo de la cadena alimentaria, evidenciando deficiencias y haciéndola especialmente vulnerable en su conjunto⁵.

De esta peculiar situación deriva el mayor problema al que la cadena alimentaria ha de hacer frente: el gran desequilibrio de poder contractual entre los operadores que la conforman, principalmente entre los productores primarios y el resto de eslabones, situación que con elevada frecuencia deriva en una falta de transparencia en la formación de precios y en prácticas comerciales potencialmente desleales⁶. Esta realidad repercute de forma negativa en la sostenibilidad y creación de valor del sector a largo plazo.

Resulta por ello imprescindible actuar para corregir esta situación desde una perspectiva de conjunto, no solo por razones de tipo económico, sino también con base en consideraciones de tipo social, como la lucha contra la despoblación del medio rural y el avance de la erosión, o la consideración de agricultores y ganaderos como guardianes de la naturaleza, de las aguas y los bosques y del mantenimiento de valores y formas de vida del mundo rural⁷.

⁴ VATTIER FUENZALIDA y ESPÍN ALBA, 2005, p. 17 y NAVARRO FERNÁNDEZ, 2010, p. 17.

⁵ Extractos obtenidos del preámbulo de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

⁶ Apunta la Autoridad de Competencia Española que determinadas estructuras de mercado que muestran excesivos desequilibrios de poder negociador, como es el caso de la cadena alimentaria, pueden dar lugar a ineficiencias económicas en el sentido de no trasladar a los consumidores las eficiencias de las que un determinado operador se beneficia gracias a su poder negociador (Comisión Nacional de la Competencia, Informe sobre competencia y sector agroalimentario, 16 de junio de 2010, p. 59).

En el mismo sentido, la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario, expone en el primer apartado de su preámbulo que «el sector cooperativo está compuesto por cerca de 4.000 entidades y 1.200.000 socios, siendo en el conjunto de la producción agroalimentaria española [...] un segmento capital de nuestro tejido asociativo agrario [...]. Se trata, sin embargo, de un sector caracterizado por su atomización lo que está provocando que ni siquiera las entidades mejor estructuradas estén viendo rentabilizados sus esfuerzos e inversiones, siendo necesario poner en marcha medidas que fomenten la integración y la potenciación de grupos comercializadores de base cooperativa y asociativa [...]».

⁷ BALLARÍN MARCIAL, 1990, p. 7, VATTIER FUENZALIDA y ESPÍN ALBA, 2005, p. 17 y NAVARRO FERNÁNDEZ, 2010, p. 17.

A su vez, la condición de necesidad primaria, permanente e inaplazable de la alimentación, débilmente comprimible y débilmente ampliable y a cuya protección apelan directamente los artículos 43 y 51 de la CE, hace que esta sea relativamente más gravosa a medida que disminuye el nivel adquisitivo (a salvo las reservas pertinentes⁸), por lo que la exigencia de apoyo y atención preferente a cualquier cuestión al respecto resulta justificada en términos de justicia distributiva⁹.

En el seno de la doctrina agrarista, los aspectos relacionados con la organización de los mercados agrarios han sufrido tradicionalmente cierta marginación¹⁰. Sin embargo, una adecuada legislación para esta última fase de la actividad de los productores primarios, centrada en equilibrar las relaciones contractuales entre todos los operadores de la cadena alimentaria, resulta esencial como medio a través del que lograr la consecución de una parte primordial de los objetivos de la PAC, en especial, los que guardan relación con la garantía de un nivel de vida equitativo de la población agrícola (artículo 33.1.b del TCCE), tanto en su función de productores de alimentos como en su consideración de vendedores de dichos productos en el mercado¹¹, coadyuvando de este modo a ofrecer a la población agrícola y ganadera una mayor estabilidad y garantías.

Por todo ello, y ante la ausencia en España una regulación propia y específica en materia principalmente contractual, se hizo imprescindible abordar de forma holística los problemas que arrastra la cadena alimentaria, a través de una norma que disciplinara, atendiendo a sus propias características y dando respuesta a sus particulares necesidades, las relaciones comerciales entre todos los operadores que forman parte de la misma. El objetivo de esta intervención normativa es lograr un mayor equilibrio y transparencia en las relaciones comerciales y un aumento de la

⁸ En 1857 Ernest ENGEL demostró empíricamente que los alimentos son, en sentido técnico-económico, bienes de primera necesidad, pues la proporción de renta de las familias gastada en alimentación (proporción, que no valor absoluto) disminuye según aumenta la renta o, expresado en términos de elasticidad, que a partir de un cierto nivel de renta, la elasticidad de la demanda de productos alimenticios es menor que la unidad, pudiendo llegar a hacerse negativa, lo que comúnmente se conoce como ley de ENGEL. De esta forma, ENGEL entendía que la proporción de renta familiar gastada en alimentación es un buen indicativo de la situación económica de un país: a mayor proporción, menos desarrollado es un país. Y así, tradicionalmente se ha afirmado que la protección del sector alimentario repercute directamente tanto en los países menos desarrollados como en los sectores más vulnerables de la sociedad.

No obstante, el profesor CARROZZA, en 1995, se posicionó en contra de la excesiva sintetización que supone simplemente afirmar, sin más matizaciones, que los bienes de alimentación son bienes de primera necesidad o de demanda inelástica. De tal modo, concluye CARROZZA que la Ley de ENGEL, al menos con relación a los bienes alimentarios, constituye más bien un argumento histórico que económico.

A esta misma consideración respecto de la Ley de ENGEL como un enunciado que ha perdido gran parte de su vigencia se une TAMAMES, Ramón (1992, p. 282-283), al afirmar que «la contracción de los sujetos activos (agrarios) junto con la persistencia de la expansión de los rendimientos, disminuye de manera decisiva las razones basadas en la Ley de ENGEL por ser su impacto mucho menor entre los agricultores (cada vez) menos numerosos y altamente tecnologizados».

⁹ El concepto de justicia distributiva y el papel que desempeña el Derecho de contratos en su consecución es analizado más adelante.

¹⁰ BALLARÍN MARCIAL, 1985, p. 11.

¹¹ AMAT ESCANDELL, 2000, p. 260.

eficacia y de la competitividad del sector alimentario globalmente considerado, principalmente mediante el aumento del poder contractual de los productores primarios. Con este fin nace la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria (en adelante, LMFCA), que vino a complementar a la Ley 2/2000, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos agroalimentarios (en adelante, Ley de contratos-tipo). En la adopción de ambas normas subyace el firme convencimiento de que ni la UE ni ninguno de sus Estados miembro pueden prescindir de contar con un sector primario fuerte y estable que ofrezca garantía de abastecimiento de alimentos y de mantenimiento de la vertebración y conservación del medio rural.

1.2. Determinación del objeto de estudio y justificación de la perspectiva adoptada

De entre todas las cuestiones relevantes que los citados Cuerpos Legales regulan, y en línea con la creciente orientación hacia políticas de mercado del sector primario¹², hemos seleccionado una concreta dimensión para el estudio: los contratos-tipo de productos agroalimentarios celebrados entre operadores estructuralmente independientes pertenecientes a la cadena alimentaria.

De este modo, nos centraremos tan solo en el estudio de los aspectos puramente contractuales articulados a través de los contratos-tipo de productos agroalimentarios, los cuales instrumentan (tal y como será objeto de análisis pormenorizado más adelante) operaciones de tráfico comercial de productos agroalimentarios en el sistema agroalimentario (artículo 2.1 de la Ley de contratos-tipo). De tal modo, si bien la Ley no lo dice de forma expresa, esta limitación de estudio supone analizar en exclusiva los aspectos contractuales de un tramo de la cadena alimentaria: las relaciones de productores primarios con alguno de los otros dos eslabones de la cadena alimentaria, es decir, transformadores (en el caso en que los productos agroalimentarios objeto del contrato vayan a ser sometidos a transformación industrial) o comercializadores (en el caso en que tales productos vayan a ser ofrecidos al consumidor sin proceso industrial previo).

Esta precisa delimitación del objeto de estudio, que supone dejar al margen una multiplicidad de cuestiones de gran trascendencia para el buen funcionamiento de la cadena alimentaria¹³, no resulta baladí, dado que la principal razón en términos de política jurídica a la que responde la existencia de los contratos-tipo –desplegar una labor tuitiva del sector primario a través de la mejora de la transparencia en el mercado agroalimentario– responde a una lógica diferente de los objetivos más generales que persigue la regulación de otros aspectos propios de la cadena alimentaria –entre otros, aumentar la eficacia y la competitividad del sector alimentario, mejorar

¹² Exposición de motivos de la Ley de contratos-tipo; Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Dirección General de la Industria Alimentaria. «Plan Estatal de Integración Asociativa 2015-2020», p. 3; y JANNARELLI, 2016, pp. 385-386.

¹³ Los desarrollos normativos más recientes sobre la cadena alimentaria, principalmente con relación a prácticas comerciales desleales propias del sector, son analizadas, entre otros, por VARIAS VARONA, 2019; VV.AA., 2016; ARIAS VARONA y CRESPO PEREIRA, 2013; PALMA FERNÁNDEZ, 2015 y 2013; CAZORLA GONZÁLEZ, 2013; RODRÍGUEZ CACHÓN, 2018; y SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, 2015.

el funcionamiento y la vertebración de la cadena alimentaria o garantizar la unidad de mercado para la mejora de la competitividad¹⁴).

Dadas las características de la cadena alimentaria y, en concreto, del tramo de la misma analizado, su análisis supone un campo excelente en el que explorar las posibilidades del análisis económico del Derecho realizado bajo la perspectiva de la economía de los costes de transacción (en adelante, TCE, correspondiente a sus siglas en inglés, *transaction cost economics*). Esta perspectiva de estudio es capaz de sacar a la luz problemas que pudieran permanecer invisibles a los ojos del análisis jurídico-formal tradicional –principalmente en relación con el estudio y valoración de los efectos de las normas–, todo ello a través del análisis de los costes que se derivan del perfeccionamiento de todo contrato, esto es, de los denominados costes de transacción.

La TCE es una construcción interdisciplinar que combina conceptos propios del campo del Derecho, de la Economía y de la Teoría de la Organización. Pone el acento en explicar que la existencia del fenómeno contractual se debe a la necesidad de articular mecanismos que establezcan determinados incentivos para producir e intercambiar información entre las partes interesadas en llevar a cabo una transacción. Mediante la adopción de un enfoque contractual, la TCE se basa en la importancia que para la organización de la actividad económica tiene el estudio de los costes que se derivan del perfeccionamiento de contratos (costes de transacción), los cuales derivan de la indefectible existencia de fallos en el funcionamiento de mercado¹⁵. Estos fallos de mercado amenazan permanentemente la consecución de la solución de equilibrio, entendida como aquella solución que –en el contexto de un mercado idealmente perfecto, esto es, sin costes de transacción– los individuos racionales alcanzarían de forma natural o automática y que se correspondería con la ubicación de cada recurso en manos de aquel agente que mayor valor le otorgara¹⁶.

La principal aportación de la TCE descansa en que desplaza el habitual énfasis en la aproximación a los aspectos contractuales hacia cuestiones relacionadas con la información de que poseen las partes. La eventual existencia de asimetrías en la distribución de la información entre las partes contratantes –que, por definición, siempre existirán, en grado variable– representa uno de los citados fallos en el funcionamiento del mercado, fallo que determina en gran medida el poder contractual de cada operador y, correlativamente, del que derivan costes de transacción. Y, precisamente, el funcionamiento de la cadena alimentaria se ve fuertemente

¹⁴ Artículo 3 de la LMFCA.

¹⁵ Benito ARRUÑADA (1998, p. 137) expone de manera magistral la situación fáctica que subyace a todo intercambio: «En un mundo donde la información estuviera a libre disposición de todos los agentes económicos y sin coste alguno, sería relativamente sencillo resolver mediante contratos la mayoría de los problemas que pueden generar conflicto de intereses. Bastaría con que, para cualquier posible resultado o situación futura, el contrato estipulase una compensación o penalización de una magnitud tal que de forma automática generara los incentivos y la conducta deseada. Obviamente, vivimos en un mundo donde la información es costosa. Para analizar problemas contractuales es, por ello, fundamental prestar atención a la situación de carencia y/o asimetrías informativas que suelen padecer todos o algunos de los individuos que participan en el intercambio»

¹⁶ PAZ-ARES RODRÍGUEZ, 1994, pp. 85-86.

mediatizado por grandes diferencias de poder contractual, derivadas principalmente de la diversa capacidad de los distintos tipos de operadores para obtener y gestionar información relevante para el mercado. Por lo tanto, poner el énfasis en el estudio de aspectos relacionados con la información relevante para el contrato de que poseen las partes cuenta con gran potencial para mejorar el funcionamiento de la contratación entre operadores de la cadena alimentaria a través de la reducción de los costes de transacción a los que han de hacer frente.

La perspectiva económica se antoja acertada para analizar las reglas que organizan los intercambios, especialmente en un sector como el alimentario, en el que, debido al deficiente funcionamiento del sistema de precios que le caracteriza¹⁷, estos por sí solos no son suficientemente eficaces para dirigir la conducta de los individuos¹⁸. El análisis económico del Derecho permite examinar si realmente las instituciones jurídico-privadas cumplen la función social que les corresponde, cual es facilitar los intercambios y la cooperación entre individuos, así como reequilibrar los desajustes que de tales procesos puedan derivarse¹⁹.

El mercado alimentario no es precisamente el mercado más cercano a la idea de mercado perfectamente competitivo, en el que el sistema de precios funcione de forma perfecta. Se encuentra muy alejado de cumplir con la mayoría de los requisitos de este tipo de mercados. De entre las características de los mercados perfectos que en mayor medida no cumple y que justifican la necesidad de articular mecanismos para reducir los costes de transacción destacamos las dos siguientes: algunos participantes, debido a su gran tamaño relativo, se encuentran en posición de influir en la fijación de los precios (esto es, no todos los agentes son precio-aceptantes), situación directamente relacionada con las fuertes asimetrías de poder contractual entre los agentes intervinientes en la cadena alimentaria; y, no obstante, en principio, la alta homogeneidad de las mercancías intercambiadas, los diversos estándares de calidad de los productos alimentarios (a los que voluntariamente se pueden someter los productores primarios) hacen que esta inicial homogeneidad se vea fuertemente reducida, por lo que es necesario que los agentes se informen de las diversas características de los productos objeto de intercambio.

Por tanto, debido a su peculiar idiosincrasia, el sector agroalimentario representa un sector en el que la articulación de medidas reductoras de los costes de transacción reviste una trascendental repercusión como medio a través del que «aumentar, en beneficio de la sociedad y de los consumidores, la eficacia y la competitividad del sector alimentario globalmente considerado» (artículo 3.a de la LMFCA).

¹⁷ Cuanto más eficientemente se haya desarrollado el sistema de precios en un mercado, esto es, cuanta más información recoja el precio de los productos intercambiados, menos necesario será para los particulares recurrir a cualquiera de los restantes mecanismos de reducción de costes de transacción con el objetivo de obtención de información de la contraparte (ALFARO ÁGUILA-REAL, 1996, p. 156). En definitiva, en presencia de un hipotético e irreal perfecto sistema de precios, no sería necesario recurrir a ningún otro mecanismo de reducción de los costes de transacción, esto es, no sería necesario acudir ni a mecanismos informales de reducción de estos costes (contratos que regulen los intercambios, además de estructuras creadas por los actores implicados clasificables como instrumentos de *soft law*) ni tampoco a mecanismos jurídicos a través de los que articular la necesidad de las partes de reducir los costes que se derivan de todo intercambio. En definitiva, no habría lugar para el Derecho (PAZ-ARES RODRÍGUEZ, Cándido, 1994, p. 7).

¹⁸ ARRUÑADA SÁNCHEZ, 1990, p. 21 y ALFARO ÁGUILA-REAL, 1996, pp. 133-134 y 156.

¹⁹ ALFARO ÁGUILA-REAL, 2007, pp. 4-5.

En consonancia y reconduciendo el análisis hacia nuestro objetivo, las normas que rigen los contratos-tipo han de tener como propósito facilitar los intercambios para así aprovechar al máximo los beneficios sobre el bienestar que su celebración deriva para los operadores que interactúan. Bajo la perspectiva de la TCE, este propósito, aprovechar al máximo los beneficios del intercambio, se identifica con la búsqueda de la eficiencia contractual y se logra a través de la minimización de los costes de transacción.

Por tanto, el análisis positivo de estas normas ha de consistir en determinar si logran o no facilitar los intercambios, así como en cubrir las lagunas y resolver las dudas interpretativas en el sentido que favorezca la obtención del resultado eficiente. Por su parte, su análisis normativo debe centrarse en estudiar posibles mejoras en su diseño que permitan acercarse al objetivo de eficiencia.

En la mayor parte de las ocasiones, esta búsqueda de la eficiencia está supeditada a la búsqueda conjunta de otros objetivos. Así, por ejemplo la LMFCA supedita –si bien no expresamente– el aumento de la eficacia y la competitividad del sector alimentario globalmente considerado (artículo 3.a) tanto a la mejora del funcionamiento y la vertebración de la cadena alimentaria (artículo 3.b) como a la consecución de un mayor equilibrio y transparencia en las relaciones comerciales entre los diferentes operadores (artículo 3.d)²⁰.

En lo sucesivo, procederemos del modo expuesto. Abordaremos el análisis, tanto positivo como normativo, de los contratos-tipo de productos agroalimentarios bajo la perspectiva de la TCE. De tal modo, el análisis de esta normativa se basará en determinar si, en primer lugar, su existencia –en tanto en cuanto contratos con cierto nivel de estandarización– responde a las exigencias que la TCE impone a la presencia de este tipo de normas para colaborar en el objetivo de eficiencia (epígrafes 2.2 y 2.3). En segundo lugar y en el caso de resultar afirmativa la respuesta al interrogante planteado, el análisis proseguirá determinando si su configuración legal actual logra o no maximizar el bienestar de los operadores que la conforman, bienestar medido a través de la minimización de los costes de transacción que se derivan de la celebración de contratos, ofreciendo cuando corresponda sugerencias de política legislativa destinadas a la mejora de la eficiencia en la contratación en este sector (epígrafe 3).

Todo este análisis irá precedido de una exposición sobre las líneas básicas que permitan comprender los principales elementos de la TCE, con especial hincapié en aquellas cuestiones con mayor incidencia para nuestro análisis (epígrafe 2.1).

²⁰ No obstante, tal y como brillantemente exponen CABRILLO RODRÍGUEZ y ALBERT LÓPEZ-IBOR, 2011, p. 219, toda persona que realmente comprenda la verdadera esencia del AED es perfectamente consciente de que la eficiencia es sólo uno de los criterios determinantes a la hora de redactar una ley o una sentencia en los tribunales de justicia. De tal manera, ciertamente no resultaría imprescindible la ponderación del objetivo de eficiencia con otros de tipo distributivo y equitativo por parte de la LMFCA.

La insistencia en la importancia del criterio de eficiencia deriva de la necesidad de evitar que en la búsqueda de objetivos de equidad o de una más igualitaria distribución de la renta, se aprueben normas muy ineficientes que puedan, a menudo, producir efectos no deseados que acaben perjudicando incluso a aquellos grupos sociales a los que el legislador pretendía beneficiar.

2. La economía de los costes de transacción. En especial, la justificación bajo sus premisas de la utilización de normas imperativas

2.1. Elementos esenciales de la economía de los costes de transacción

La proposición de la que parte la TCE y de la que se derivan implicaciones refutables es la siguiente: se debe asignar a cada transacción una estructura de gobierno, es decir, un régimen jurídico, que se adapte a sus necesidades, tratando de economizar al máximo los costes de transacción en cada caso²¹. Esto supone un nivel de análisis microanalítico de mayor profundidad del habitual en la ortodoxia económica, pues si bien precios y cantidades eran consideradas las principales –cuando no las únicas– variables relevantes en el análisis económico bajo el paradigma dominante de la teoría de precios, la TCE pone el acento en el análisis de las características de las transacciones económicas, más allá del precio o de la cantidad asociada a cada transacción²².

Realiza ALFARO ÁGUILA-REAL una síntesis del proceso que relaciona los beneficios de la especialización con la necesidad de intercambio, tras la que llega a una conclusión: «la especialización permite reducir los costes de producción y constituye, con seguridad, la principal fuente de desarrollo económico de una sociedad». Pero para que se puedan materializar los beneficios de la especialización del trabajo a través de la reducción de los costes de producción, hemos de asumir el nacimiento de un nuevo tipo de coste, los que se originan como consecuencia de la necesidad de llevar a cabo los intercambios²³.

Tras los primeros estadios de construcción doctrinal de la TCE²⁴, algunos economistas –de entre los que seguiremos a DAHLMAN– realizan un análisis estructurado de los costes de transacción

²¹ WILLIAMSON, 1989a, p. 136.

²² COASE, 1972, p. 64.

El equivalente económico a la fricción en el terreno de la mecánica es el coste de transacción: para un conjunto determinado de transacciones en relación a las que es importante la cooperación, ¿operan las partes en armonía, coordinadas, o son frecuentes los malentendidos y los conflictos que producen retrasos, problemas y otros fallos? El análisis propio de la TCE implica el estudio comparativo de los costes de planificación, adaptación y monitorización bajo estructuras de gobierno alternativas (WILLIAMSON, 1989a, p. 142).

²³ ALFARO ÁGUILA-REAL, 1996, p. 132.

²⁴ COASE, a quien se atribuye la paternidad del concepto de coste de transacción a pesar de que nunca llegara a definirlo ni a utilizar este término (ALLEN, 2000, pp. 895-896), lista, a modo de enumeración no cerrada, una serie de costes (*the costs of the price mechanism*) en los que indefectiblemente se incurre al llevar a cabo una transacción de mercado: descubrir quién es la persona con la que deseamos contratar, informar a la otra parte sobre nuestro deseo de contratar y en qué términos, concretar negociaciones para alcanzar un acuerdo satisfactorio, redactar el contrato en sí mismo, establecer una estructura de control de las respectivas prestaciones que recaen sobre cada parte, etc.

En este primer momento, los costes de transacción eran denominados como «el coste de usar el mecanismo de los precios» o «el coste de llevar a cabo una transacción mediante intercambio en el mercado» (COASE, 1998, p. 72). Con frecuencia –continúa afirmando COASE–, estas operaciones son extremadamente costosas, en ocasiones hasta tal nivel que complican e incluso impiden que se concreten ciertas transacciones económicas que tendrían lugar en el contexto de un hipotético sistema de precios sin coste (COASE, 1960, p. 7).

que, bajo la genérica denominación de *costs of the price mechanism*, COASE lista en la década de los sesenta del siglo XX, dando lugar a la sistematización de los mismos en tres categorías atendiendo a la fase del proceso de intercambio en que se manifiestan. En la primera fase de todo proceso de contratación nos encontramos con costes de investigación e información, que son aquellos en que se incurre durante la búsqueda de agentes económicos con quienes contratar y en la averiguación de si resulta o no beneficioso contratar. Si esta búsqueda es fructífera, ambas partes deben informar a la otra sobre las opciones de intercambio que existen. Posteriormente, en la segunda fase nos encontramos ante costes de negociación y decisión, que se derivan del juego de la oferta y la aceptación contractuales y de la propia redacción del contrato. Por último, tras el perfeccionamiento del contrato, esto es, en la tercera fase de todo proceso de contratación, nos encontramos con costes de transacción denominados de vigilancia y ejecución, consistentes en asegurar que la otra parte cumple con sus obligaciones contractuales y que lo hace en los términos convenidos. En este último tipo de coste debemos incluir los que, en su caso, se deriven de la exigencia forzosa de cumplimiento del contrato.

2.2. Justificación bajo las premisas de la economía de los costes de transacción de la utilización de normas imperativas

Partiendo de la inoperatividad del estudio conjunto de todas las medidas susceptibles de reducir los tres tipos de costes de transacción²⁵, el motivo principal por el que los contratos-tipo de productos agroalimentarios han sido seleccionados como objeto de estudio es su gran capacidad para reducir uno de estos tres tipos de costes de transacción; en concreto los propios de la segunda fase del proceso contractual, costes derivados del juego de oferta y demanda contractuales y de la propia redacción del contrato. En el presente apartado, se tratará de justificar la pertinencia del uso de contratos-tipo en el concreto campo de la cadena alimentaria, todo ello bajo su consideración como contratos estandarizados capaces de evitar eventuales perjuicios que para la parte débil en términos contractuales pudieran derivarse de un proceso de señalización (concepto este último analizado más adelante).

Todo análisis jurídico basado en los postulados de la TCE ha de poner su foco de atención en el estudio de los fallos en el funcionamiento del mercado que esta teoría identifica y que son los causantes de la existencia de costes de transacción, los cuales, por definición, siempre existirán, aunque en grado variable. Estos fallos son la presencia de asimetrías informativas entre las partes de un contrato, la posible existencia de comportamientos oportunistas²⁶ y la connatural racionalidad limitada de los seres humanos²⁷.

²⁵ GÓMEZ POMAR, 1998, pp. 1054-1055.

²⁶ A fin de contemplar una panorámica general sobre este aspecto, veáanse WILLIAMSON, 1989^a; POSNER, 2014; PASTOR PRIETO, 1989; ARRUÑADA SÁNCHEZ, 1998; y RODRÍGUEZ CACHÓN, 2019.

²⁷ Para obtener una visión de conjunto sobre esta cuestión, veáanse SIMON, 1957; WILLIAMSON, 2007; GÓMEZ POMAR, 2002; SMORTO, 2007; GÓMEZ POMAR y GANUZA FERNÁNDEZ, 2016; QUEROL ARAGÓN, 2014; y COOTER y ULEN, 2014.

El primero de estos fallos, la presencia de asimetrías informativas entre las partes de un contrato, determina el poder contractual de cada operador. Estas asimetrías dependen en gran medida de la capacidad de cada sujeto para gestionar y tratar la información que les proporciona el mercado, actividades que, a su vez, están fuertemente relacionadas con el tamaño los operadores económicos (cualquiera que sea la referencia utilizada para medir ese tamaño) y sus correlativas diferencias en su poder contractual. Y, precisamente, la cadena alimentaria presenta una enorme disparidad entre el tamaño medio de los operadores que la conforman²⁸, de suerte que la presencia de asimetrías informativas en este sector resulta especialmente significativa.

Esta situación de asimetría informativa implica una clara excepción a la igualdad de las partes contratantes, paradigma no positivado en el Derecho de contratos clásico. Se trata de una situación semejante a la que ya fue detectada, entre otros, en el ámbito laboral, en el de consumidores o con relación al nivel de información en el mercado financiero de productos complejos²⁹.

En puridad técnica, la mera existencia de asimetrías de poder contractual no supone un fallo de mercado, pero sí lo supone el abuso de esta situación para imponer cláusulas contractuales o desarrollar prácticas abusivas frente a la parte débil de la relación³⁰.

En búsqueda de una medida correctiva de esta situación, en ocasiones, la regla más eficiente (entendida esta en el presente contexto como aquella con mayor potencial para reducir los costes de transacción que se derivan de la presenta de asimetrías informativas) es aquella que fuerza a las partes a relevar la información superior que poseen³¹. Esta técnica recibe el nombre de señalización.

Los agentes económicos interesados en contratar deben producir *ex ante* información privada (esto es, de la que solo ellos disponen) para ponerla a disposición del resto de los operadores del mercado, con el objetivo de situarse, en la medida de lo posible, en plano de igualdad en cuanto a la información de la que se dispone. La información puesta a disposición del mercado suele tener como finalidad principal manifestar características propias a la parte no informada a través de la realización de alguna conducta concreta. De este modo, se trata de ofrecer de forma voluntaria información sobre algún aspecto del eventual futuro intercambio, de modo que se reduzca la distancia informativa –esto es, se reduce la asimetría informativa– entre los agentes potencialmente contratantes³².

²⁸ A ello se refiere expresamente, entre otros textos legales, la propia LMFCA en su preámbulo, así como la Comisión Nacional de la Competencia en su Informe sobre competencia y sector agroalimentario, de 16 de junio de 2010, p. 73.

²⁹ RUIZ PERIS, 2017, pp. 233-234.

³⁰ JANNARELLI, 2016, p. 387 y RUIZ PERIS, 2017, p. 234.

³¹ GÓMEZ POMAR, 1998, pp. 1054-1055.

³² CAÑÓN DE FRANCIA y GARCÉS AYERBE, 2006, p. 48.

Pero, a su vez, en otras ocasiones, es precisamente la señalización o revelación indirecta de información la que puede conducir a distorsiones indeseables del contrato, en detrimento principalmente de la parte contractual más débil y, por tanto, con menor capacidad para discriminar entre el resto de operadores. En el caso de la cadena alimentaria, la parte contractual más débil es, sin lugar a dudas, el primer eslabón de la cadena, a saber, los productores primarios.

En este último caso, puede quedar justificada en términos de eficiencia la utilización de normas imperativas³³, al menos para ciertas circunstancias y bajo ciertas condiciones, las cuales, en el ámbito contractual, se concretan principalmente en la imposición de un contenido mínimo contractual imperativo o en la utilización de un cierto número de cláusulas estandarizadas de aplicación generalizada³⁴. De tal modo, este representa un caso concreto de eficiencia contractual lograda a través de la no señalización.

La teoría económica del contrato se asemeja a la teoría económica de la regulación del mercado. En efecto, la microeconomía afirma que una economía perfectamente competitiva o un sector económico perfectamente competitivo no precisan de regulación y, posteriormente, describe las imperfecciones de las que se deriva la necesidad de la misma. Paralelamente, la teoría económica del contrato manifiesta que un contrato perfecto no requiere de normas adicionales para, posteriormente, describir aquellas imperfecciones contractuales que precisan de regulación a través de normas imperativas³⁵. Y, precisamente, la fuerte presencia de asimetrías informativas en la cadena alimentaria constituye una de tales imperfecciones contractuales de las que se deriva la mayor necesidad relativa de presencia de normas imperativas en este sector respecto de otros.

Asumiendo este argumento, la regulación de la contratación en el mercado agroalimentario a través del uso obligatorio de formularios predefinidos de contratos o, al menos, de un cierto número de cláusulas estándar, podría ayudar a mitigar problemas de los que se derivan costes de transacción. Ello siempre que, obviamente, no se limite de manera injustificada o anule la libertad contractual³⁶.

Asimismo, la calidad y cantidad de la información que las partes están dispuestas a producir difiere mucho en función de si nos encontramos ante una única transacción o ante una relación comercial duradera. Sobre esta cuestión, veáanse AKERLOF, 1970, pp. 499-501 y ARRUÑADA SÁNCHEZ, 1998, p. 139.

³³ AGHION y HERMALIN, 1990, p. 381, AYRES y GERTNER, 1992, pp. 743-746, y GÓMEZ POMAR, 1998, pp. 1054-1055.

³⁴ SMORTO, 2007, pp. 339-340.

³⁵ COOTER y ULEN, 2014, p. 286-287.

³⁶ COOTER y ULEN, 2014, pp. 356-359 y ALBANESE, 2016, pp. 1-7.

En la tradición del *common law*, estos contratos reciben el ilustrativo nombre de *take-it-or-leave-it*.

2.3. Pugna entre eficiencia y efectos distributivos del derecho de contratos: el papel de la autonomía contractual en la resolución de este dilema

El análisis de esta última afirmación, la necesidad de controlar que la utilización de cierto contenido imperativo en los contratos no limite de manera injustificada la libertad contractual, requiere de mayores precisiones.

El beneficio social o excedente contractual de cualquier intercambio se calcula como la diferencia entre el valor que el bien o servicio intercambiado tiene para la parte que lo entrega y el valor que le otorga la parte que lo recibe. Pero ese beneficio se ve minorado por la existencia de costes de transacción, hasta tal punto que si estos costes superan el beneficio esperado del intercambio, este no se realizará. Por tanto, toda disminución de los costes de transacción tiene un doble efecto beneficioso: por un lado, aumenta el excedente neto por intercambio al disminuir las “cargas” o costes que las partes han de asumir al celebrar un contrato; y, por otro, en el sector en que los costes de transacción logren ser reducidos, aumenta también el volumen de tráfico comercial, pues de este modo se realizarán todos aquellos intercambios cuya materialización resultaba ineficiente como consecuencia de que el valor de los costes a ellos asociados superaba el excedente de la transacción³⁷.

La búsqueda de la eficiencia económica –en términos de maximización del beneficio social medido a través del excedente contractual que genera– gracias a la minimización de los costes de transacción está mediatizada en cualquier circunstancia por el conflicto con la equidad. En efecto, siempre y cuando pretendamos obtener de una medida legislativa un resultado positivo para la sociedad en términos tanto de mejora de la eficiencia como de mejora de la distribución del excedente contractual, con alta probabilidad, mejorar la igualdad en la distribución del beneficio social llevará aparejada una pérdida de eficiencia. O *sensu contrario*, debemos contar con que la eficiencia es algo costoso en términos distributivos³⁸.

De tal modo, impedir distribuciones no equitativas del excedente contractual y evitar que mediante la revelación indirecta de información se produzcan distorsiones indeseables del contrato en detrimento de la parte contractual más débil son dos de los motivos que justifican la limitación de la autonomía contractual en términos generales, y en especial con relación a la cadena alimentaria, pues una libérrima autonomía contractual podría arrojar resultados eficientes pero que, sin embargo, fueran desaconsejables en términos distributivos³⁹. En este último caso, la elección de un subóptimo de eficiencia (esto es, el sacrificio de un cierto nivel de eficiencia –que equivale a cierta renuncia en la disminución de los costes de transacción– en pro de la mejora de la distribución del excedente contractual) puede resultar beneficioso en términos sociales.

³⁷ ALFARO ÁGUILA-REAL, 1996, p. 139, COOTER y ULEN, 2014, p. 288 y PAZ-ARES RODRÍGUEZ, 1981, pp. 666-667.

³⁸ QUEROL ARAGÓN, 2014, pp. 16-17.

³⁹ SMORTO, 2007, p. 329. De igual modo, para que de la autonomía de la voluntad se derivara siempre un resultado eficiente, sería necesario que el ser humano poseyera siempre preferencias estables. Ello no es siempre así, por lo que este es otro de los motivos que hace necesaria la limitación de la autonomía contractual (pp. 334-335).

La justicia contractual, entendida en este contexto no en términos conmutativos, sino en términos distributivos (en línea con el Derecho europeo de contratos), se centra en la tutela de la integridad de la voluntad de los contrayentes, por lo que esta justicia contractual únicamente se puede lograr a través de la garantía de la integridad del consenso de todas las partes intervinientes en una relación contractual. Por tanto, cuando esta integridad no está asegurada (y una situación de desequilibrio de poder contractual tan grande como el caso de la cadena alimentaria supone un ejemplo de ello) es necesario intervenir con la finalidad de que la libertad contractual de una parte no limite o anule la de otra⁴⁰.

Se entiende convencionalmente por justicia conmutativa o correctiva aquella que se refiere a la igualdad o proporcionalidad entre prestaciones en las relaciones interindividuales, cualquiera que sea el fundamento de la valoración de la proporcionalidad del intercambio; es decir, el equilibrio objetivo o equivalencia objetiva entre prestaciones.

Por su parte, la invocación a la justicia social en el ámbito del Derecho europeo de contratos se refiere en la gran mayoría de casos a la justicia de tipo distributivo. Este tipo de justicia se centra en la tutela de la voluntad de los contrayentes, de tal modo que las condiciones de la elección y de las características propias de ciertas categorías de sujetos son relevantes a la hora de valorar la justicia de este tipo en un resultado contractual⁴¹.

Queda patente, pues, que no se puede cerrar los ojos a la toma en consideración de los eventuales efectos distributivos negativos que la promulgación de cualquier norma jurídica pudiera conllevar para centrarse en exclusiva en los efectos sobre la eficiencia (en este caso, a través de la disminución de los costes de transacción). Esto se debe a que, entre otros motivos, en la medida en que esos efectos distributivos sean indeseados y no pudieran ser corregidos posteriormente con medidas redistributivas (o, aún pudiendo serlo, lo fueran a un coste mayor que el beneficio logrado a través de la mejora de la eficiencia), la elección de un subóptimo de eficiencia puede ser socialmente preferible⁴².

Por tanto, la elección de una regulación (en este caso, solo nos referimos a normas imperativas⁴³) que no sea la mejor en términos de eficiencia, pero que sí lo sea en términos de distribución del excedente contractual puede resultar preferible frente a la elección que maximice la eficiencia en el caso en que esta última opción desencadenase consecuencias negativas con relación a la distribución del excedente contractual incorregibles o corregibles a un coste mayor que los que reduce dicha opción eficiente⁴⁴.

⁴⁰ SMORTO, 2007, p. 338 y ALBANESE, 2016, pp. 1-2.

⁴¹ SMORTO, 2007, pp. 344-349.

⁴² PASTOR PRIETO, 1991, p. 35.

⁴³ ARRUÑADA SÁNCHEZ, 2001, p. 10.

⁴⁴ Al encontrarnos en el campo del Derecho privado, la lógica que impera en este sector normativo responde a la maximización de la riqueza social (ALFARO ÁGUILA-REAL, 2007, p. 8), que en nuestro caso adopta la forma de maximización del excedente contractual gracias a la reducción de los costes de transacción. Sin embargo, el propio legislador ha limitado esta lógica de maximización del excedente contractual en los contratos privados de la cadena alimentaria en pro de una mejor redistribución de este, lo cual supone una “quiebra” en la lógica maximizadora del Derecho privado en favor de la mejora de aspectos distributivos que benefician al productor

Hasta este punto, el razonamiento expuesto resulta coherente. Ahora bien, este no debe ser mantenido de forma absoluta ni sin matices. De igual modo que la búsqueda de la eficiencia en la contratación debe ser mediatizada por la búsqueda de la distribución del excedente contractual, se debe tener presente que a partir de un cierto grado de distribución pueden aparecer efectos perversos sobre la eficiencia. Cuando se priva a un sujeto de los incentivos económicos para crear riqueza (en el caso planteado, a través del intercambio), incentivos principalmente derivados de la posibilidad de apropiación de la riqueza creada, pueden aparecer fallos en la producción debido a que no compense, por ejemplo, asumir riesgos, crear empleo o acumular patrimonio⁴⁵. Por tanto, no se debe perder la vista del objetivo de eficiencia, a fin de impedir que, bajo el paraguas de la búsqueda de la equidad o de una más igualitaria distribución de la renta (o, en el presente caso, del excedente contractual), se aprueben normas muy ineficientes que con el paso del tiempo lleguen incluso a perjudicar a aquellos grupos sociales a los que el legislador pretendía proteger o beneficiar⁴⁶.

En definitiva, la búsqueda de la mejora de la distribución del excedente contractual limita la búsqueda de la eficiencia y, asimismo, la búsqueda de la eficiencia limita la búsqueda de la mejora de la distribución del excedente contractual⁴⁷. De igual modo, se debe impedir que el ejercicio de la autonomía contractual de una parte se transforme en un peligro para la autonomía contractual de la otra y, al mismo tiempo, evitar que el poder institucional, destinado a tutelar a los sujetos estructuralmente más débiles, no sobrepase sus propios límites y, consecuentemente, llegue a anular o corroer aquella libertad que debería proteger⁴⁸.

La adopción de esta postura, que hace depender la adopción de cualquier medida que mejore la eficiencia contractual de que sea igualmente beneficiosa en términos de distribución del excedente, es una decisión de política legislativa tomada expresamente por el legislador español en relación con la cadena alimentaria en virtud del artículo 3.b de la LMFCA⁴⁹. Ello supone apartarse del modelo de análisis económico del Derecho “al estilo POSNER”, que deja de lado problemas de equidad y de distribución de la renta y del excedente contractual para convertir la

primario.

No obstante el uso del término “quiebra” para referirnos a este hecho, ello no supone que represente un aspecto negativo, sino todo lo contrario, pues gracias a esta “desviación” de la lógica del Derecho privado, en virtud de la que descartamos la adopción de una norma eficiente debido a sus altos costes de redistribución del excedente contractual, logramos, en definitiva, un mejor bienestar social, cuestión que ha de guiar toda actuación de un Estado social como lo es España.

⁴⁵ ARIÑO ORTIZ, 1999, pp. 18-20, quien intercala sus reflexiones con las que de STUART MILL.

⁴⁶ CABRILLO RODRÍGUEZ y ALBERT LÓPEZ-IBOR, 2011, p. 219.

⁴⁷ Sobre esta misma cuestión se expresa el *Study Group on Social Justice in European Private Law* (2004, pp. 654-655).

⁴⁸ LIBERO NOCERA, 2013, p. 2.

⁴⁹ La adopción de esta postura por parte del legislador español parece que va en consonancia con la tradición dominante en los países del viejo continente, entre los que destacan Alemania, Francia, Italia y España, cuya excepción es el Reino Unido, en los que el legislador suele prestar mayor atención a cuestiones distributivas que a las relativas a la eficiencia (CABRILLO RODRÍGUEZ y ALBERT LÓPEZ-IBOR, 2011, p. 205-206).

maximización de la riqueza en el objetivo fundamental de la política legislativa y de la jurisprudencia⁵⁰. Y así, conlleva la adopción del enfoque de KALDOR-HICKS en la búsqueda de la eficiencia⁵¹.

En consecuencia, reconduciendo esta consideración a la concreta regulación de la cadena alimentaria, deberemos elegir con qué combinación de resultados deseamos quedarnos dependiendo de la función social de bienestar que la normativa a este respecto haya establecido, y siempre asumiendo que la realización de cualquier valor comporta cierto grado de sacrificio de otros⁵².

En esencia en nuestro contexto jurídico, *nihil novum sub sole*. Ya el maestro DE CASTRO, anticipándose a la evolución de nuestra disciplina, advierte sobre la necesaria ponderación entre ambas cuestiones, pues entiende que hemos de lamentarnos cuando la Administración erosiona la autonomía de la voluntad al actuar con desmesurado intervencionismo, mientras que, sin embargo, hemos de desechar este reproche cuando «se infiere de medidas y doctrinas que limitan el ámbito de la autonomía para conservar el significado sustantivo de este principio»⁵³.

3. Análisis de los contratos-tipo bajo la perspectiva de la economía de los costes de transacción

Establecidas ya todas las premisas necesarias, procedemos en este momento al examen, bajo la perspectiva de la TCE, de la actual normativa española sobre contratos-tipo de productos agroalimentarios. Todo ello bajo su consideración como medida capaz de reducir los costes de transacción propios de la segunda fase del proceso contractual. En concreto, se someterá a análisis el grado de cumplimiento de las tres condiciones de eficiencia que toda medida destinada a la reducción de los costes de transacción debe cumplir.

Para ello, se expondrán, en primer lugar, las características básicas de los contratos-tipo de productos agroalimentarios, a fin de contextualizarlos correctamente. En segundo lugar, se

⁵⁰ CABRILLO RODRÍGUEZ y ALBERT LÓPEZ-IBOR, 2011, p. 201-202.

⁵¹ Según la noción de eficiencia en el sentido de KALDOR-HICKS, un cambio en un marco legal dado es considerado como positivo en términos de mejora de la eficiencia si las ganancias de los ganadores exceden de las pérdidas de los perdedores, o, dicho de otro modo, si la riqueza de la sociedad (medida a través de la inclinación o disposición de pagar) se ve incrementada tras ese cambio legal, sin que necesariamente deba existir una compensación efectiva de la riqueza entre los “ganadores” y los “perdedores” (MERCURO y MEDEMA, 1997, pp. 51 y 57-61). Por tanto, la pretendida neutralidad en términos distributivos de este criterio de eficiencia no es tal, o, al menos, solo es sostenible en el hipotético caso en que resultara irrelevante quién pierde y quién gana ante la concreta modificación legislativa. Pero desde el momento en que en la realidad los contratantes son grupos de sujetos bien definidos, el criterio de KALDOR-HICKS deja de ser una regla neutral de maximización de la utilidad para asumir consecuencias distributivas. Y el intérprete no puede ignorar las consecuencias positivas y negativas de cualquier modificación legislativa (SMORTO, 2007, pp. 353-354).

⁵² Asimismo, dada la condición de España como Estado social, la adopción de una posición de política legislativa puramente liberal, en la que la autonomía individual –considerada buena en sí misma– y la libertad contractual encontrarán justificación en términos deontológicos y no consecuencialistas (TREBILCOCK, 1993, pp. 8-9), no encontraría cobijo constitucional apropiado.

⁵³ DE CASTRO Y BRAVO, 1985, p. 77.

expondrán cuáles son estas tres condiciones de eficiencia. Y, finalmente, se analizará el grado de cumplimiento de cada una de ellas.

3.1. Planteamiento de la cuestión: características de los contratos-tipo

La Ley 2/2000, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos agroalimentarios (en adelante, Ley de contratos-tipo) es la norma que actualmente regula en España la homologación de los contratos-tipo agroalimentarios cuyo ámbito de aplicación se extienda a más de una Comunidad Autónoma (artículo 1).

En su artículo 2, la Ley de contratos-tipo define, a sus solos efectos, la noción de contrato-tipo agroalimentario: «aquel que se refiere a operaciones de tráfico comercial de productos en el sistema agroalimentario y obtiene la homologación del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación». Este contrato-tipo homologado tendrá la consideración de modelo de contrato pactado entre los representantes de los sectores productor, transformador y comercializador, al cual podrán ajustar sus contratos –sometidos al Derecho privado– los operadores del sistema agroalimentario (segundo párrafo del artículo 2.1). El clausulado definitivo de cada contrato-tipo es publicado mediante la correspondiente Orden en el BOE a fin de que puedan ajustarse al mismo los contratos celebrados entre operadores de la cadena alimentaria que lo estimen oportuno.

La homologación es la función estatal de dotar de rango normativo al acuerdo celebrado entre las partes libremente acordado, al cual, tras ser verificado por parte de la Administración que cumple los requisitos señalados por la regulación, se le otorgan efectos legales. La competencia para homologar contratos-tipo se atribuye al Estado, en el caso de que el contrato exceda del ámbito de una Comunidad Autónoma, o a éstas últimas, si el ámbito de aplicación quedase dentro de su territorio⁵⁴.

Ya fue apuntado anteriormente que, si bien la Ley de contratos-tipo no se manifiesta al respecto de forma expresa, el hecho de que el objeto del contrato-tipo sea cualquier producto agroalimentario (artículo 2.3) limita quiénes pueden ser los contratantes que lo celebren: solo lo podrán ser, por un lado, productores primarios; y, por otro, o bien transformadores o bien comercializadores.

La única diferencia entre el contrato-tipo agroalimentario y el contrato alimentario regulado por la LMFCA –la cual también contiene regulación contractual aplicable a la contratación en la cadena alimentaria– es la homologación de la que disfruta el primero. De tal modo, cabe afirmar que la principal función de la existencia del contrato-tipo agroalimentario es la posibilidad de ofrecer cierta oficialidad, transparencia, sencillez y seguridad jurídica a los operadores de la cadena alimentaria, gracias a que la Administración interviene tanto en la determinación del contenido de los contratos como en la organización de un sistema de órganos que velan por la correcta aplicación y regulación de los mismos (las comisiones de seguimiento)⁵⁵.

⁵⁴ AMAT LLOMBART, 2012, p. 353 y DOMÈNECH MARTÍNEZ, 2014, p. 229.

⁵⁵ DOMÈNECH MARTÍNEZ, 2014, p. 230 y AMAT LLOMBART, 2012, p. 351.

Pero, sobre todo y en línea con lo apuntado anteriormente, la principal ventaja comparativa de los contratos-tipo frente a cualquier otro contrato no estandarizado reside en que evita una eventual señalización que tuvieran que realizar los operadores primarios y que les resultar perjudicial.

Ello no obstante, los contratos-tipo cuentan en la actualidad con escasa aplicación. Existe unanimidad en considerar que tanto las dificultades para poner de acuerdo a los eslabones de la cadena alimentaria representados en las organizaciones interprofesionales agroalimentarias respecto de los elementos consignados en el contrato como la posibilidad de exigencia de aportaciones económicas por parte de los operadores que se acogen a dicho modelo de contrato (artículo 4.4) se encuentran en el origen de este escaso éxito.

En el mismo sentido, parte de la doctrina atribuye esta baja aplicación, además de a las cuestiones anteriores, al carácter meramente voluntario de la adhesión al contrato-tipo agroalimentario (artículo 2.1)⁵⁶. Sin embargo, tal y como más adelante se expondrá, la voluntariedad del uso de los contratos-tipo resulta esencial desde el punto de vista de la TCE.

La Comisión Nacional de la Competencia, en su Informe sobre competencia y sector agroalimentario, coincide en su examen con el resultado que se desprende del presente análisis, ya que insta a la generalización en el uso de los contratos-tipo como medida destinada a reducir los abusos a los que pueden ser sometidos los productores primarios. Justifica esta medida en el incremento de la seguridad jurídica que produciría la plasmación por escrito de las obligaciones contractuales⁵⁷.

Resulta innegable que de la plasmación por escrito de las estipulaciones contractuales se deriva un incremento en la seguridad jurídica. Sin embargo, tal y como ya hemos expuesto, la justificación bajo los postulados de la TCE del uso de contratos estandarizados supone mayor profundidad analítica. Partiendo de la adecuación técnico-jurídica de su uso, proseguimos el análisis valorando el grado de cumplimiento de la normativa sobre contratos-tipo de las condiciones de eficiencia que toda medida destinada a reducir los costes de transacción ha de cumplir.

El artículo 4.1 de la Ley de contratos-tipo manifiesta que las comisiones de seguimiento «gozarán de personalidad jurídica privada y carecerán de ánimo de lucro; tendrán carácter representativo y composición paritaria entre las partes proponentes de los contratos tipo». Le corresponderá a las citadas comisiones «el seguimiento, promoción, vigilancia y control del contrato tipo homologado, remitiendo al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, anualmente, los datos de contratos y cualquier otra información relevante requerida por éste».

⁵⁶ Entre otros, AMAT LLOMBART, 2016, p. 17 y LLOMBART BOSCH, 2005, p. 11.

⁵⁷ Comisión Nacional de la Competencia (hoy, Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia), Informe sobre competencia y sector agroalimentario (16 de junio de 2010), pp. 72-73.

3.2. Condiciones de eficiencia que ha de cumplir toda medida destinada a reducir costes de transacción

De acuerdo con las premisas de la TCE, para que cualquier acción –tanto legislativa como de cualquier otro tipo– destinada a reducir los costes de transacción esté justificada desde el punto de vista de la eficiencia ha de cumplir inexcusablemente con tres condiciones. La primera exige que el importe total de los costes de transacción que dicha acción reduce sea superior al montante de los costes que acarrea. Parafraseando a CALABRESI⁵⁸, la eficiencia exige la minimización de la suma de los costes que ocasionan las transacciones y de los costes en que es preciso incurrir para evitarlos o reducirlos. La segunda condición es la inexistencia de otros mecanismos alternativos más económicos para lograr la reducción de costes que esa acción pretende. Y la tercera es que no exista un diseño organizativo alternativo dentro del cual dicha acción resulte menos costosa⁵⁹.

La complejidad, e incluso imposibilidad, del cálculo exacto necesario para dar respuesta a estas tres condiciones no debe desalentar al jurista, ya que el cálculo cuantitativo no es necesariamente el método de evaluación de una medida legislativa. Y, en cualquier caso, aunque lo fuera, en palabras de WILLIAMSON, bastarían argumentos mucho más generales y sencillos para demostrar la desigualdad entre dos cantidades que para demostrar las condiciones bajo las cuales se igualan esas magnitudes en el margen. La investigación empírica, continúa WILLIAMSON, no intenta casi nunca la medición directa de tales costes, sino saber si las relaciones entre operadores económicos (en nuestro caso, relaciones contractuales) se corresponden con las características de las transacciones de acuerdo con los pronósticos del razonamiento propio de la TCE⁶⁰.

3.3. Análisis del grado de cumplimiento de las condiciones de eficiencia

a. Primera condición

Comencemos con la primera de las condiciones: para que un contrato-tipo esté justificado desde el punto de vista de la eficiencia, los costes de transacción que rebaja deben ser superiores al montante de los costes que su uso acarrea. La estandarización de la contratación en la cadena alimentaria a través de contratos-tipo trata de tender un puente entre el mundo real, en el que resulta costoso contratar, y un mundo hipotético sin fricciones; esto es, sin costes de transacción⁶¹. Y así, el cometido de los contratos-tipo es crear “tecnologías contractuales” que ajusten los términos de la transacción, con el objetivo de aproximar los resultados de la misma a los que se obtendrían en un mercado perfecto. La realización de este cometido lograría que, por un lado, resultase eficiente llevar a cabo transacciones que sin estas “tecnologías contractuales” no lo

⁵⁸ CALABRESI, 1984, p. 44.

⁵⁹ Toda la argumentación de esta sección supone una adaptación del trabajo de Cándido PAZ-ARES RODRÍGUEZ, 1994, pp. 73-154, titulado “Seguridad jurídica y sistema notarial (Una aproximación económica)”.

⁶⁰ WILLIAMSON, 1989b, p. 32.

Sobre la trascendencia y, principalmente, las dificultades que implica el análisis empírico sobre cuestiones jurídicas, véanse POSNER, 2001, p. 411, POSNER, 1999, pp. 240.

⁶¹ «El mundo de costes de transacción nulos es tan extraño como el mundo físico sin fricción» STIGLER, 1972.

serían y, por otro, que aumentase el excedente contractual y, sobre todo, mejorase la distribución del mismo en relación con las transacciones que ya resultaban eficientes.

Es evidente que cualquier operador de la cadena, en virtud de su autonomía contractual, puede crear “tecnologías contractuales” que mejoren la eficiencia de la contratación y, además, aplicarlas a sus intercambios. Sin embargo, el elemento clave con relación a los contratos-tipo es que las “tecnologías contractuales” que estos crean se encuentran a disposición de todo operador que lo estime oportuno.

En definitiva, al igual que con relación a las normas dispositivas, los contratos-tipo son “tecnologías contractuales”, puesto que ofrecen recursos transaccionales para que las partes no incurran en los notables costes que supondría imaginar y formular reglas para resolver todas las posibles contingencias que cupiera esperar en la vida de una relación contractual. Es decir, los contratos-tipo reducen los costes de transacción a los que directamente han de hacer frente las partes implicadas en la transacción (costes privados)⁶².

Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre con las normas dispositivas, estas “tecnologías contractuales” producen un derecho más nutrido, preciso y adaptado que el ofrecido por el legislador, ya que son creadas por la experiencia acumulada de todos los operadores de la cadena, de modo que cabe esperar una mayor adecuación a la realidad del sector. En este sentido, los contratos-tipo pueden ser vistos como un *stock* de bienes de capital, específicamente como un *stock* de conocimiento, que proporciona servicios durante un lapso variable de tiempo en forma de información y conocimiento acerca de problemas contractuales propios y específicos de la cadena alimentaria⁶³. Lógicamente, este *stock* de conocimiento se deprecia como consecuencia de la obsolescencia derivada de cambios en el entorno, de tal modo que, de nuevo, al igual que con relación a las normas dispositivas, es preciso ir reemplazando las viejas “tecnologías contractuales” a medida que se vayan quedando obsoletas⁶⁴.

El carácter voluntario de la adhesión al contrato-tipo, además de suponer una característica común con las normas dispositivas, produce que estos contratos sean una suerte de contratos de adhesión o contratos con condiciones generales de la contratación destinados a integrar el contenido de los singulares contratos que articulen las relaciones comerciales entre los operadores de la cadena alimentaria. Esta integración se produce de la misma manera en que lo acordado en un Convenio colectivo se inserta en una relación individual de trabajo. Pero la

⁶² Bajo el enfoque que ofrece *The Property Right Approach* (uno de los dos principales enfoques de la TCE), el concepto de coste de transacción engloba todo coste de llevar a cabo transacciones de mercado, esto es, los costes de funcionamiento del sistema económico (costes sociales), entre los que se incluyen aquellos costes a los que directamente han de hacer frente las partes implicadas en la transacción (costes privados) y los que la transacción impone a terceras partes (GÓMEZ POMAR, 1998, pp. 1051-1052).

⁶³ PAZ-ARES RODRÍGUEZ, 1994, pp. 96-98. Esta última afirmación la realiza el autor con relación a las fórmulas notariales que completan, adaptan e innovan el sistema de la ordenación privada. Salvando las distancias, entendemos que resulta posible extrapolarla a los contratos-tipo.

⁶⁴ A este respecto se expresa el artículo 7.2 de la Ley de contratos-tipo: «La resolución de homologación de los contratos tipo agroalimentarios contendrá necesariamente el plazo de vigencia de la homologación».

diferencia sustancial estriba en que en los contratos de trabajo, la inserción de las condiciones generales que corresponda es automática, *ex lege*, mientras que, en la contratación en la cadena alimentaria, dichas condiciones se verifican, aprueban y homologan por el Ministerio de Agricultura, para después ser ofrecidas *ex voluntate* a los operadores del sector⁶⁵

Según lo expuesto, los contratos-tipo presentan todas las características de las normas dispositivas que las hace aptas para reducir costes de transacción. Pero, además, gracias a que son creadas por los propios operadores de la cadena, cuentan con un potencial mayor de reducción de los costes de transacción como consecuencia del mayor conocimiento de los actores que los redactan sobre los problemas reales del sector⁶⁶.

Sin embargo, los contratos-tipo presentan dos significativas diferencias respecto de las normas dispositivas que pueden suscitar problemas en relación con el cumplimiento de la primera de las condiciones de eficiencia: la inexistencia de incentivos para crear contratos-tipo y la posible onerosidad de su uso.

En relación con la primera de estas diferencias, la inexistencia de derechos de exclusiva sobre las “tecnologías contractuales” que contienen los contratos-tipo no ofrece incentivos a favor de invertir en la mejora de la calidad de esta tecnología. El problema de esta modalidad de tecnología es que, una vez producida y dada a conocer, adquiere las características de un bien público, esto es, un bien con alto coste de exclusión e inexistencia de rivalidad en su uso. Como consecuencia, cabe esperar que no se produzca el volumen óptimo de esta tecnología, ya que no existen incentivos para realizar inversiones en la producción de algo que los demás pueden usar libremente.

Resulta evidente que tampoco existe este incentivo con relación a las normas dispositivas, pero, dado que son creadas por el legislador, no resulta aplicables a ellas el mismo razonamiento.

Este problema que se deriva de la falta de incentivos para crear “tecnologías contractuales” a través de contratos-tipo no puede ser resuelto mediante estrategias de privatización, porque en este contexto son desde todo punto de vista inviables. Sin embargo, sí podría dar buenos resultados la centralización de su producción. No obstante, en esencia, esta labor centralizadora de producción de “tecnologías contractuales” ya ha sido acometida dado que pueden solicitar la homologación de un contrato-tipo las organizaciones interprofesionales reconocidas y las organizaciones representativas de la producción, de la transformación y de la comercialización. Y así, sin perjuicio de que se deba estar alerta sobre esta cuestión, esta diferencia entre los contratos-tipo y las normas dispositivas queda disipada.

⁶⁵ LLOMBART BOSCH, 2005, p. 12 y AMAT LLOMBART, 2012, p. 354.

⁶⁶ A esta cuestión se refiere SCOTT, 1990, pp. 597-598, al afirmar que todo análisis que ayude a comprender las estrategias de negociación de un contrato resulta útil a fin de redactar normas dispositivas que sean más eficientes y precisas para el caso concreto al que deben ser aplicadas. Y precisamente, nadie mejor que los propios operadores de la cadena conocen estas estrategias, por lo que son ellos los ubicados en la mejor posición para proveer al resto de operadores de una suerte de normas dispositivas en su consideración de recursos transacciones.

Por otro lado, la segunda de las diferencias relevantes entre las normas dispositivas y los contratos-tipo que hace peligrar la capacidad de estos últimos para reducir los costes de transacción es la gratuidad u onerosidad de los recursos transaccionales que ofrecen: el acceso al conocimiento y el uso de las normas dispositivas es gratuito, mientras que en el caso de los contratos-tipo puede no serlo (artículo 4.4 de la Ley de contratos-tipo). En efecto, a fin de que se cumpla la primera de las condiciones de eficiencia que toda acción que pretenda reducir los costes de transacción ha de cumplir, los costes de transacción que un contrato-tipo rebaja deben ser superiores al montante de los costes que su uso acarrea. Los costes del uso de los contratos-tipo son las eventuales aportaciones económicas de los signatarios de estos contratos a las comisiones de seguimiento.

De tal modo, acudir al uso de un determinado contrato-tipo solo es eficiente si compensa a las partes. Es decir, un contrato-tipo agrega valor a la transacción si los costes que su uso origina, en términos de aportaciones económicas a las comisiones de seguimiento y de tiempo (molestias monetizables por referencia al coste de oportunidad), son menores que los costes de transacción que ahorra. A pesar de su aparente objetividad, este juicio de eficiencia no es igual para todos los contratantes, ya que depende tanto de las funciones de utilidad de cada uno de ellos (principalmente relacionadas con su mayor o menor aversión al riesgo) como de la cuantía de sus recursos transaccionales internos o endógenos; esto es, de la cuantía de los recursos a los que cada operador puede acceder para reducir los costes de transacción (principalmente, el contar o no con asesoramiento legal propio).

De este modo, ante la imposibilidad apriorística de determinación de esta cuestión, cada contrato-tipo será eficiente solo si ambas partes deciden voluntariamente regular su relación contractual por el mismo. Ello se debe a que la noción paretiana de eficiencia contractual se funda en la maximización del excedente conjunto del contrato, pero, dado que resulta imposible hacer comparaciones interpersonales de utilidad, esta noción de eficiencia contractual únicamente puede hacerse operativa mediante la expresión de la voluntad de cada uno de los contratantes sobre el uso del contrato-tipo de que se trate⁶⁷.

Es más, de la voluntad de usar un determinado contrato-tipo en relación con una concreta transacción no puede deducirse que ese contrato-tipo siempre resulte eficiente, sino que tan solo lo es en relación con las concretas circunstancias de ese intercambio y entre esos concretos contratantes.

En suma, con base en la TCE, resulta eficiente la opción del legislador español sobre la voluntariedad del uso de los distintos contratos-tipo. De este modo, cada operador puede realizar su propio cálculo en términos de utilidad sobre el eventual uso de cada contrato-tipo y, con base en ello, decidir si acude al mismo o no.

⁶⁷ PAZ-ARES RODRÍGUEZ, 1994, pp. 106-107.

En cualquier caso, la cuantía de las aportaciones económicas de los signatarios de cada contrato-tipo a las comisiones de seguimiento aumenta el coste de usar estos instrumentos. Por tanto, si para que un contrato-tipo sea eficiente su uso debe acarrear menores costes que los que rebaja, esas aportaciones ocasionan que cada contrato-tipo sea eficiente en un menor número de ocasiones, dado que cada uno de ellos deberá reducir un volumen mayor de costes de transacción –para compensar el de las aportaciones económicas a las comisiones de seguimiento– en relación con el montante total de los costes de transacción que necesitaría reducir para ser eficiente en ausencia de tales aportaciones.

De tal modo, a pesar de que estas aportaciones a las comisiones de seguimiento no resultan obligatorias en todos los casos, se estima que, en pro de la mejora de la eficiencia de la cadena alimentaria, deberían ser suprimidas, a fin de que más transacciones puedan beneficiarse tanto de la mayor seguridad jurídica que ofrecen los contratos-tipo como de la reducción que ofrecen de los costes de transacción.

En este sentido, resulta fundamental una de las labores encomendadas a las comisiones de seguimiento en virtud del artículo 4.1, segundo párrafo de la Ley de contratos-tipo: «Corresponderá a las citadas comisiones el seguimiento, promoción, vigilancia y control del contrato tipo homologado, remitiendo al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, anualmente, los datos de contratos y cualquier otra información relevante requerida por éste».

En definitiva, los contratos-tipo presentan un potencial mayor para reducir los costes de transacción que las normas dispositivas, gracias a que son creados por los propios operadores de la cadena, que cuentan con un mayor conocimiento sobre los problemas reales del sector. Asimismo, cumplen con la primera de las condiciones de eficiencia gracias a la voluntariedad de su uso, al tiempo que una eventual eliminación de las aportaciones económicas a las comisiones de seguimiento lograría mejorar su eficiencia.

b. Segunda condición

Prosigamos el análisis con la segunda de las condiciones que ha de cumplir toda acción destinada a la reducción de los costes de transacción: no deben existir otros mecanismos alternativos más económicos para lograr la misma reducción de costes que la medida analizada posibilita.

El examen del cumplimiento de esta condición requiere de algunas matizaciones conceptuales previas. Existen principalmente dos definiciones de la noción de coste de transacción, que se corresponden con los dos enfoques o corrientes dentro de la TCE: el enfoque de los derechos de propiedad (*The Property Right Approach*) y el enfoque neoclásico (*The Neoclassical Approach*).

En cierta medida, estas divergencias conceptuales se deben a que COASE nunca ofreció una definición de lo que entendía por coste de transacción, sino que se limitó a ofrecer un elenco de ellos.

Una de las principales diferencias entre los dos enfoques que consideramos pertinente traer a colación se refiere a la amplitud que convencionalmente se da al término costes de transacción.

Bajo el primero de los enfoques, *The Property Right Approach*, el concepto de coste de transacción no coincide exactamente con el ámbito de los contratos en tanto en cuanto expresión jurídica de un acuerdo o transacción económica, sino que es ciertamente más amplio. Engloba todo coste de llevar a cabo transacciones de mercado, esto es, los costes de funcionamiento del sistema económico (costes sociales), entre los que se incluyen aquellos costes a los que directamente han de hacer frente las partes implicadas en la transacción (costes privados) y los costes que la transacción impone a terceras partes⁶⁸.

Por tanto, los costes de transacción están presentes no solo con relación al contrato propiamente dicho, sino que se manifiestan en todos los sectores de decisión sobre la organización económica; a saber, estructura interna de la empresa, planificación y regulación de la economía pública, etc.⁶⁹

Por el contrario, para el segundo de los enfoques, *The Neoclassical Approach*, los costes de funcionamiento internos de los agentes económicos no alcanzan la consideración de costes de transacción. En este caso, los costes de transacción son exclusivamente aquellos costes que se producen en los intercambios celebrados en el mercado entre agentes económicos. Por tanto, al obviar todo coste que la transacción impone a terceros, además de los ocasionados en el interior de la estructura organizativa de cada agente económico, bajo este enfoque, una hipotética economía compuesta por una sola empresa o una economía completamente centralizada constituyen dos ejemplos de economías sin costes de transacción⁷⁰.

⁶⁸ Tomamos estas matizaciones respecto de los conceptos de costes sociales y costes privados de PAZ-ARES RODRÍGUEZ, 1994, p. 74.

En el mismo sentido se expresan MERCURO y MEDEMA (1997), p. 136. Realizan una oportuna matización en relación a los tipos de costes que toda transacción comercial ha de soportar. Apuntan que toda transacción es, eminentemente, costosa, pero su coste no solo recae sobre los operadores intervinientes en la misma, sino que también es soportado por la sociedad/Estado. Por tanto, los agentes intervinientes en cualquier transacción no son capaces de considerar, de ordinario, todos los costes derivados de su intercambio, al tiempo que los costes de información impiden al Estado conocer con certeza el nivel de cumplimiento forzoso eficiente que debiera ejercitar sobre sus ciudadanos. De esta forma, las ganancias netas de cualquier intercambio las constituyen las ganancias tradicionalmente consideradas por la economía neoclásica, menos los costes de medición y (eventualmente) de ejecución forzosa por parte del Estado, a los que, en puridad, deberíamos añadir los costes derivados de la imperfección connatural de las actividades de medición y ejecución forzosa estatales.

⁶⁹ GÓMEZ POMAR, 1998, pp. 1051-1052.

⁷⁰ ALLEN, 2000, p. 902.

A pesar de la existencia de diversos enfoques, a nivel académico la conceptualización del concepto de costes de transacción no resulta controvertida. Pero donde sí encontramos problemas de gran envergadura es con relación a su medición (FURUBOTN y RICHTER, 1991, pp. 620-621). No obstante, independientemente de las dudas que surjan en cuanto a su cálculo, los costes de transacción tienen un gran valor heurístico. De hecho, este concepto es crucial en cualquier interpretación aceptable sobre cómo funciona la economía de libre mercado en la actualidad, de tal modo que para comprender la veracidad de esta afirmación, basta con considerar un mundo sin costes de transacción (*a frictionless world*).

Continúa GÓMEZ POMAR con una interesante reflexión sobre la relación entre contrato –como entidad creadora de obligaciones jurídicamente vinculantes– y acuerdo o intercambio de promesas de prestación o intercambio de prestaciones –como fenómenos del mundo real. La idea de costes de transacción como impedimento a acuerdos privados eficientes no resulta de entidad suficiente para explicar la relación entre contrato y acuerdo. Para encontrar una explicación lo suficientemente armada hemos de hacer referencia a cuestiones que exceden del papel de estos costes y, en general, de las consideraciones de eficiencia, para llegar al ámbito de la teoría y de la filosofía del Derecho.

Entendemos que *The Property Right Approach*, además de ser el adoptado de forma mayoritaria por la doctrina, capta de forma más global la relevancia de la toma en consideración de los costes que se derivan de la celebración de todo intercambio⁷¹.

Partiendo de estas precisiones conceptuales y terminológicas, no cabe sino afirmar que la procedencia de la reducción de los costes de transacción que originan los contratos-tipo es de origen privado, de tal forma que la misma función puede ser realizada por cualquier profesional que forme parte del mercado de información, principalmente asesores legales⁷². De este modo, si cualquier asesor legal (bien que forme parte de la propia organización de cada operador de la cadena, bien externo a la misma) puede proporcionar los servicios conducentes a la reducción de los costes de transacción a un coste más bajo del que se debe asumir ante el uso de un contrato-tipo, debe resultar posible acudir a estos servicios de asesoramiento.

El análisis cuantitativo de esta cuestión resultaría ciertamente complicado. En cualquier caso, la teoría económica recomienda que, además de la voluntariedad en el uso de un determinado contrato-tipo, exista la mayor competencia posible entre los sujetos capaces de crear las “tecnologías contractuales” en que consisten estos contratos, dado que la competencia incrementa la eficiencia.

Por tanto, el cumplimiento de esta condición por parte de cada contrato-tipo depende del coste que se derive de su uso en relación con el que suponga acudir al asesoramiento legal de un tercero, tercero que bien puede formar parte de la estructura interna de cada operador de la cadena, o bien ser un asesor externo reclamado para un caso concreto. Y así, de nuevo, este juicio de eficiencia depende tanto de las funciones de utilidad de cada operador como de la cuantía de sus recursos transaccionales internos o endógenos; esto es, del coste del asesoramiento legal bien interno, bien externo, a la organización de cada operador. En cualquier caso, la eliminación de la posibilidad de reclamar aportaciones económicas a los operadores de la cadena que pretendan hacer uso de un contrato-tipo aumenta también las probabilidades de cumplimiento de esta segunda condición de eficiencia⁷³.

⁷¹ Resulta pertinente una aclaración que logre ligar convenientemente las acepciones que convencionalmente presenta la noción de «derechos de propiedad» en el campo jurídico y en el económico.

En el primero de estos, la expresión «derechos de propiedad» resulta equivalente a la noción de derecho de dominio, englobados ambos en el concepto de derechos reales. Sin embargo, para la literatura económica, la idea de «derechos de propiedad» resulta ciertamente más amplia, pues, además de abarcar los ámbitos del derecho dominical y de los derechos reales, trata de comprender nociones relativas a situaciones jurídicas subjetivas activas, entre las que se engloban los derechos subjetivos *strictu sensu* y las expectativas o las potestades (GÓMEZ POMAR, 1998, p. 1037).

Esto es, además del concepto limitado y estricto que encarna el derecho de dominio, la noción de «derechos de propiedad» en términos económicos comprende –en palabras del propio Adam SMITH– toda reclamación o posibilidad de poseer en cualquier situación (SMITH, 1995, p. 42).

⁷² PAZ-ARES RODRÍGUEZ, 1994, p. 110.

⁷³ La lista completa de los contratos-tipo vigentes para la campaña 2018/2019 y alguno ya homologados para la campaña 2019/2020 pueden consultarse en: <https://goo.gl/RE8ghC> (fecha de consulta: 23/04/2019).

c. Tercera condición

El análisis de la eficiencia de los contratos-tipo en la reducción de los costes de transacción finaliza con la tercera de las condiciones que ha de cumplir: que no exista un diseño organizativo alternativo dentro del cual dicha acción resulte menos costosa. En este sentido, hemos de entender por diseño organizativo todo el proceso de homologación de los contratos-tipo y, especialmente, el funcionamiento de las comisiones de seguimiento, así como la eventual proliferación de un elevado número de contratos-tipo

Frente a la regulación anterior de los contratos-tipo, la Ley 19/82 de 26 de mayo sobre Contratación de Productos Agrarios, la Ley de contratos-tipo aboga por la sencillez en los trámites de homologación, dado que al amparo de esta nueva realidad, se podrá solicitar la homologación ante la administración por cualquier operador del sector respecto de cualquier producto alimentario⁷⁴. A su vez, opta por la equiparación de la regulación aplicable a todos los productos agroalimentarios, siendo únicamente posible que existan más contratos-tipo en el caso de diferenciaciones por origen, destino final o calidad del producto que lo justifiquen (artículo 2.4).

Esta opción de política legislativa minimiza los costes de interpretación y aplicación de la norma, pues una regla simple es menos proclive a generar errores en su interpretación y aplicación. Bajo esta premisa, esta opción del legislador español puede ser preferible a otra opción más eficiente pero de mayor complejidad. Valores como la predictibilidad de la interpretación y de las consecuencias jurídicas de una norma son de la máxima importancia y, de igual modo, del máximo valor económico⁷⁵.

Sin embargo, esta universalidad reguladora puede, a su vez, incurrir en cierta ineficiencia al obviar las profundas diferencias que existen entre las dinámicas de los mercados de cada alimento. Es cierto que la Unión Europea ha elaborado un Reglamento único para regir la organización común de mercados (OCM), pero, sin embargo, no ha podido prescindir de redactar normas específicas destinadas a productos con características singulares⁷⁶.

Por su parte, la homologación de un contrato-tipo puede ser solicitada por las organizaciones interprofesionales reconocidas y por las organizaciones representativas de la producción y de la transformación y comercialización (artículo 5.1 de la Ley de contratos-tipo). La instrucción del

⁷⁴ DOMÈNECH MARTÍNEZ, 2014, p. 227 y AMAT LLOMBART, 2015, p. 44.

⁷⁵ ALFARO ÁGUILA-REAL, 2007, p. 7.

⁷⁶ Sobre esta cuestión nos advierte RUSSO, 2013, p. 36 y ss.

Expresamente se refiere a la diversidad que subyace a la contratación relacionada con productos agrícolas UNIDROIT, *Legal Guide to Contract Farming*, UNIDROIT, FAO e Ifad, 2015, p. xvii. Estas diferencias se deben, entre otros factores, a la naturaleza del alimento, a su ciclo biológico, al carácter local o de mayor extensión del mercado o a la titularidad del alimento.

procedimiento de homologación corresponde al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, quien analizará la viabilidad del contrato-tipo propuesto, su trascendencia y la no perturbación del sector. En todo caso, deberá existir un acuerdo entre al menos una parte que represente a la posición vendedora y una parte que represente a la posición compradora (artículo 6 del mismo Cuerpo Legal).

Y así, las líneas esenciales que rigen el diseño organizativo de los contratos-tipo son ciertamente sencillas, así como su régimen tendente a la no proliferación de un elevado número de ellos. De tal modo, cabe concluir que cumplen con la tercera de las condiciones de eficiencia que toda acción centrada en la reducción de los costes de transacción ha de cumplir.

4. Conclusiones

En presencia de fuertes asimetrías informativas, la regla que incentive a las partes contratantes a revelar la información superior que poseen, esto es, señalar sus características, puede resultar eficiente. Sin embargo, si alguno de los contratantes carece de poder para discriminar entre contrapartes contractuales como consecuencia de su inferior poder contractual (como es el caso de la cadena alimentaria), el uso de contratos estandarizados o, al menos, de un cierto número de cláusulas estándar tiene efectos beneficiosos en términos de distribución del excedente contractual, ya que no obliga a la parte débil en términos contractuales a manifestar sus preferencias y arriesgar con ello la posibilidad de celebrar el contrato.

Es decir, la cadena alimentaria es un caso concreto en el que la no señalización o revelación indirecta de información resulta socialmente deseable, ya que la posibilidad de recurrir a contratos estandarizados, si bien no resulta la opción la más eficiente en términos de reducción de los costes de transacción, sí lo es desde el punto de vista de la distribución del excedente contractual.

El grado de cumplimiento general por parte de la normativa actual de los contratos-tipo de productos agroalimentarios de las condiciones de eficiencia que toda medida destinada a reducir los costes de transacción ha de cumplir es elevado.

Respecto de la primera de estas condiciones, la necesidad de que los costes de transacción que una determinada medida rebaja sean superiores al montante de los costes que su uso acarrea, su cumplimiento resulta asegurado en tanto en cuanto se mantenga la voluntariedad de su uso. En el mismo sentido, la eliminación –en los casos en que existan– de las aportaciones económicas a las comisiones de seguimiento lograría que estos contratos fueran eficientes en un mayor número de casos.

Con relación a la segunda de las condiciones de eficiencia, la no existencia de otros mecanismos alternativos más económicos para lograr la misma reducción de costes que la medida analizada posibilita, su grado de cumplimiento depende tanto de las funciones de utilidad de cada operador como de la cuantía de sus recursos transaccionales internos, esto es, del coste del

asesoramiento legal –bien interno, bien externo– a la organización de cada operador. En este último caso, el coste de los recursos transacciones internos de cada operador deberá ser comparado con el coste de acceso y uso de cada contrato-tipo, por lo que en cualquier caso, la eliminación de la posibilidad de reclamar aportaciones económicas a los operadores de la cadena que pretendan hacer uso de un contrato-tipo aumenta también las probabilidades de cumplimiento de esta segunda condición de eficiencia.

Por último, gracias al sencillo diseño organizativo de los contratos-tipo, su normativa cumple con la tercera de las condiciones de eficiencia que toda acción centrada en la reducción de los costes de transacción ha de cumplir.

La labor realizada en el presente trabajo cuenta con gran potencial para ser extrapolada y adaptada al análisis de la contratación en otros sectores económicos en la medida en que presenten características similares.

5. Bibliografía

Philippe, AGHION y Benjamin HERMALIN (1990), "Legal Restrictions on Private Contracts can Enhance Efficiency", *Journal of Law, Economics & Organization*, vol. 6, nº 2.

George A., AKERLOF (1970), "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, nº 3.

Antonio, ALBANESE (2016) "Contractual Justice and Market Efficiency in the Supply Relationships within the Agro-Food Chain", *Rivista della Regolazione dei Mercati*, nº 2.

Jesús, ALFARO ÁGUILA-REAL (2007), "Los juristas -españoles- y el análisis económico del derecho", *InDret: Revista para el Análisis del Derecho*, 2007, nº 1.

--- (1996), "Los Costes de Transacción (*Transaction Costs*)", Juan Luis, Iglesias Prada (Coordinador), *Estudios Jurídicos en Homenaje al Profesor Aurelio Menéndez*, Civitas, Madrid.

Douglas W., ALLEN (2000), "Transaction cost", editado por B. BOUCKAERT y G. De GEEST, *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. 1, Edward Elgar.

Luis, AMAT ESCANDELL (2000), "Instrumentos jurídicos de la comercialización agraria", *Operación Jovellanos. Propuestas de reforma para la agricultura española*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y Consejo General del Notariado, Madrid.

Pablo, AMAT LLOMBART (2016), "Buenas prácticas mercantiles en la contratación alimentaria: códigos y autorregulación", Francisco, MILLÁN SALAS, Gloria, DOMÈNECH MARTÍNEZ y Fernando, GONZÁLEZ BOTIJA (Coordinador), *Temas actuales de derecho agrario y alimentario*, Universitat Politècnica de València, Valencia.

--- (2015), "Mejoras en el funcionamiento de la cadena agroalimentaria en la Unión Europea y en España a partir del régimen jurídico de negociación y contratación: el contrato alimentario y el contrato tipo agroalimentario", *Revista de Derecho Agrario y Alimentario*, nº 31, nº 66.

--- (2012), "Perfiles jurídicos del contrato tipo agroalimentario en España y mejoras del funcionamiento de la cadena alimentaria", *Legal aspects of sustainable agriculture*. Nitra: UMAU.

Francisco Javier, VARIAS VARONA (2019), "La armonización europea de la regulación de la cadena alimentaria", *La Ley mercantil*, 60 (julio-agosto).

Francisco Javier, ARIAS VARONA y Diego CRESPO PEREIRA, (2013), "Hacia una regulación de la cadena alimentaria", *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la competencia*, 33.

Gaspar, ARIÑO ORTIZ (1999), *Principios de Derecho público económico: modelo de Estado, gestión pública, regulación económica*, Comares, Granada.

Benito, ARRUÑADA SÁNCHEZ (2012), *Institutional Foundations of Impersonal Exchange: The Theory and Policy of Contractual Registries*, University of Chicago Press, Chicago.

--- (2006), "Formalización empresarial y costes de transacción", *Claves de economía mundial*, 6ª ed. Reproducido en CINDER, *Ponencias y comunicaciones presentadas al XXV Congreso Internacional de Derecho Registral*, CINDER, Madrid.

--- (2001), "The Role of Institutions in the Contractual Process", en Deffains y Kirat (eds.), *Law and Economics in Civil Law Countries*, The Economics of Legal Relationships Series, JAI Press, Stanford.

--- (1998), *Teoría Contractual de la empresa*, Marcial Pons, Madrid.

--- (1990), *Economía de la empresa: un enfoque contractual*, Ariel Economía, Barcelona.

Ignacio, ATANCE MUÑIZ y Carlos, TIÓ SARALEGUI (2000), "La multifuncionalidad de la agricultura: Aspectos económicos e implicaciones sobre la política agraria", *Revista española de estudios agrosociales y pesqueros*, nº 189.

Ian, AYRES y Robert, GERTNER (1992), "Strategic Contractual Inefficiency and the Optimal Choice of Legal Rules", *Yale Law Review* 101.

Alberto, BALLARÍN MARCIAL (1990), "Del derecho agrario al derecho agroalimentario", *Revista de Derecho Agrario y Alimentario*, Año nº 6, nº 16.

--- (1985), "Derecho agrario, Derecho alimentario, Derecho agroalimentario", *Revista de Derecho Agrario y Alimentario*, Año nº 1, nº 1.

Francisco, CABRILLO RODRÍGUEZ y Rocío, ALBERT LÓPEZ-IBOR (2011), "El análisis económico del derecho en la encrucijada", *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, nº 77.

Guido, CALABRESI (1984), *El coste de los accidentes: análisis económico y jurídico de la responsabilidad civil*, traducido por Joaquim BISBAL, Ariel, Barcelona.

Joaquín, CAÑÓN DE FRANCIA y Concepción, GARCÉS AYERBE (2006), "Repercusión económica de la certificación medioambiental ISO 14001", *Cuadernos de Gestión*, vol. 6, nº 1.

María José, CAZORLA GONZÁLEZ (2013), "Relaciones contractuales en la cadena alimentaria y su incidencia en la competitividad de los mercados", *Revista de Derecho Agrario y Alimentario*, año XIX, nº 62. Madrid: E.T.S. Ingenieros Agrónomos, Departamento de Economía y Ciencias Sociales Agrarias.

Ronald, COASE (1998), "The New Institutional Economics", *The American Economic Review*, vol. 88, nº 2.

--- (1972), "Industrial organization: A proposal for research", en Victor R., Fuchs, (ed.), *Policy issues and research opportunities in industrial organization*, National Bureau of Economic Research, New York.

--- (1960), "The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, vol. 3, October.

Robert, COOTER y Thomas, ULEN (2014), *Law and Economics* (sexta edición), Pearson New International Edition, Essex.

Federico, DE CASTRO Y BRAVO (1985), *Las condiciones generales de los contratos y la eficacia de las leyes*, 2º edición, Civitas, Madrid.

Gloria, DOMÈNECH MARTÍNEZ (2014), "Algunas características de la Ley 2/2000 reguladora de los contratos tipo agroalimentarios en España" *Retos del Derecho agrario contemporáneo. Libro de actas*. Altai Edições, Ribeirão Preto.

Eirik G., FURUBOTN y Rudolf, RICHTER (1995), "The New Institutional Economics: An Assessment", en Oliver E., WILLIAMSON y Scott E, MASTEN, *The International Library of Critical Writings in Economics*, nº 54, vol I, Edward Elgar Publishing Limited, Aldershot.

Fernando, GÓMEZ POMAR (2002), *Previsión de daños, incumplimiento e indemnización*, Civitas, Madrid.

--- (1998), "Derechos de propiedad y costes de transacción: ¿qué puede enseñar Coase a los juristas?", *Anuario de Derecho Civil*, vol. 51, nº 3.

Fernando, GÓMEZ POMAR, y Juan-José, GANUZA FERNÁNDEZ (2016) "La teoría económica del contrato recibe el Nobel", *InDret 4/2016* (<http://www.indret.com/ca/?ed=73>).

Antonio, JANNARELLI (2016), "Le relazioni contrattuali nella catena alimentare: la legge spagnola n. 12 del 2013", *Rivista di Diritto Agrario*, anno 95, no. 3.

Ivan, LIBERO NOCERA (2013.), "El principio de la buena fe. Un camino hacia la justicia contractual efectiva", *Actualidad Civil*, 2013, nº 12.

María de los Desamparados, LLOMBART BOSCH (2005), "Los contratos de integración agroindustrial un posible modelo para conseguir en la unión europea, un derecho contractual mas armonizado y uniforme en materias agrarias", *Revista General Informática de Derecho*, nº 1.

Nicholas, MERCURO y Steve G., MEDEMA (1997), *Economics and The Law. From Posner to Post-Modernism*, Princeton University Press, Princeton.

José A., NAVARRO FERNÁNDEZ (2010), *Introducción al Derecho Agrario. La organización jurídica de las explotaciones agrarias. Supuestos prácticos y materiales*, Tirant to Blanch, Valencia.

José Luis PALMA FERNÁNDEZ (2015), "La noción de «cadena alimentaria» como concepto jurídico integrador de la actividad agroalimentaria", *Diario La Ley*, Nº 8548, Sección Tribuna, Wolters Kluwer, Madrid.

--- (2013), "Los nuevos contratos alimentarios: análisis de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria", *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, nº 7, Sección Novedades Normativas.

Santos, PASTOR PRIETO (1991), "Law and Economics in Spain", *International Review of Law and Economics*, 11.

--- (1989), *Sistema jurídico y economía. Una introducción al análisis económico del Derecho*, Tecnos, Madrid.

Cándido, PAZ-ARES RODRÍGUEZ (1994), "Seguridad jurídica y sistema notarial (Una aproximación económica)", en *La fe pública: jornadas organizadas por el Ministerio de Justicia y el Consejo General del Notariado los días 18, 19 y 20 de abril de 1994*, Consejo General del Notariado, Madrid.

Richard A., POSNER (2014), *Economic Analysis of Law*, Wolters Kluwer Law & Business, Chicago.

--- (2001), *Frontiers of Legal Theory*, Harvard University Press, Cambridge.

--- (1999), *The problematic of Moral and Legal Theory*, Harvard University Press, Cambridge.

Nuria, QUEROL ARAGÓN (2014), *Análisis económico del Derecho*, Dykinson, Madrid.

Teresa, RODRÍGUEZ CACHÓN (2019), "El oportunismo contractual en su consideración de incumplimiento contractual doloso agravado", *CEFLegal*, nº 222, Madrid, Centro de Estudios Financieros.

---, (2018), "Relaciones contractuales en la cadena alimentaria: análisis a la luz de la nueva regulación", *Revista de Derecho Civil*, 5, Enero-marzo.

Juan Ignacio, RUIZ PERIS (2017), "Asimetría y abuso en la cadena de distribución", en *Retos y tendencias del Derecho de la contratación mercantil*, Marcial Pons, Madrid.

Luigi, RUSSO (2013), "I nuovi contratti agrari", *Rivista di Diritto Agrario*, I, fascicolo 1. Milán: Casa Editrice Giuffrè di Milano.

Pablo, SALVADOR CODERCH, Antonio, FERNÁNDEZ CRENDE y Albert, AZAGRA MALO (2004), "Autonomía privada, fraude de Ley e interpretación de los negocios jurídicos", *InDret* 3/2004 (<http://www.indret.com/es/?ed=31>).

Ángel, SÁNCHEZ HERNÁNDEZ (2015), "Los contratos alimentarios en la Ley de la calidad alimentaria", *Actualidad Civil*, nº 3, Sección A Fondo, marzo, La Ley, Madrid.

Robert E., SCOTT (1990), "A relational theory of default rules for commercial contracts", *The Journal of Legal Studies*, vol. 19.

--- (1957), *Models of man: social and rational; mathematical essays on rational human behavior in society setting*, Wiley, Nueva York.

SMITH, Adam (1995), *Lecciones sobre jurisprudencia*, traducción al español por ESCAMILLA CASTILLO, Manuel, y JIMÉNEZ SÁNCHEZ, José Joaquín, Comares, Granada.

George J, STIGLER (1972), "The Law and Economics of Public Policy: A Plea to the Scholars", *Journal of Legal Studies*, vol. 1, nº 12.

Ramón, TAMAMES y Santiago, GALLEGRO (2006), *Diccionario de Economía y Finanzas*, 13ª edición. Alianza Editorial, Madrid.

Michael J., TREBILCOCK (1993), *The Limits of Freedom of Contract*. Harvard University Press, Cambridge.

Carlos, VATTIER FUENZALIDA y Isabel, ESPÍN ALBA (2005), *Derecho Agrario*, Reus, Madrid.

VV.AA., (2016), *Estudios sobre el régimen jurídico de la cadena de distribución agroalimentaria*, Francisco GONZÁLEZ CASTILLA / Juan Ignacio RUIZ PERIS (dirs.), Marcial Pons, Madrid.

Oliver E., WILLIAMSON (2007), "Transaction Cost Economics: An Introduction", *Economics Discussion Papers*, Discussion Paper 2007-3.

--- (1989a), "Transaction cost economics", *Handbook of Industrial Organization*, vol. 1.

--- (1989b), *Las instituciones económicas del capitalismo*, traducido al español por Eduardo L. Suárez, Fondo de Cultura Económica, Méjico.