

Los nuevos Contratos Alimentarios: Análisis de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria

José Luis Palma Fernández

Letrado del Consejo de Estado

Socio de Gómez-Acebo & Pombo

1. MOTIVACIÓN DE LA NUEVA LEY.

El sector agroalimentario presenta en España un valor estratégico innegable (tanto en participación en el PIB como en otras magnitudes macroeconómicas) por lo que parece muy razonable abundar en la regulación detallada de ciertos extremos de su funcionamiento para asegurar su pervivencia y potenciación. Tales premisas constituyen los fundamentos de la recién publicada Ley 12/2013, de 2 de agosto (en el BOE de 3 de agosto), de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

Resulta muy característico de este sector económico la coexistencia de un alto nivel de atomización (empresas de pequeña dimensión) con grandes cadenas de distribución nacionales e internacionales. La convivencia de dos tipos de canales de venta (organizado y especializado) resulta otro de los factores que condiciona –y así lo atestigua el Preámbulo de la norma– la organización empresarial alimentaria. Junto a ello, la volatilidad de los precios percibidos por los productores, el alto coste de los insumos y la inestabilidad de los mercados internacionales resultan otros factores coyunturales de peso.

No resulta difícil derivar de todo lo anterior la asimetría de los actores del sistema en su conjunto. Con la idea clara de garantizar la unidad de mercado (que tiene otros productos normativos legales en marcha para su aseguramiento), la cadena alimentaria constituye un factor clave de competitividad para la Ley.

Y para ello se ha decidido actuar, preferentemente, sobre los contratos alimentarios, que

vienen a ofrecer un nuevo y destacado régimen legal.

2. LOS NUEVOS CONTRATOS ALIMENTARIOS

Con el objetivo último (artículo 3) de mejorar el funcionamiento y vertebración de la cadena alimentaria reduciendo el desequilibrio en las relaciones comerciales entre los diferentes operadores de dicha cadena, cobra especial significación un nuevo modelo de contrato alimentario.

Entendiendo por contrato alimentario “*aquel en el que una de las partes se obliga frente a la otra a la venta de productos alimentarios o alimenticios e insumos alimentarios antes citados, por un precio cierto, bien se trate de una compraventa o de un suministro de forma continuada*” y estimando que igualmente los contratos de integración son contratos alimentarios, se viene a obligar ahora –de forma expresa y rotunda, y tal es el principal contenido de la Ley– a su formalización por escrito (artículo 8.1) antes del inicio de las prestaciones que tengan su origen en los mismos.

Aunque tal requisito de forma no lo es de existencia y validez del contrato (“*en ningún caso*”, precisa el artículo 8.2) sí viene a convertirse en una obligación nueva que da paso a llevar su contravención al régimen de infracciones y sanciones previsto en la nueva norma legal.

Respecto al ámbito de aplicación de este nuevo contrato (artículo 2) cabe precisar, de una parte, que la Ley se aplica a las relaciones comerciales que se produzcan entre los operadores

que intervienen en la cadena alimentaria desde la producción a la distribución de alimentos o productos alimenticios. A los efectos de esta Ley no tendrán tal consideración de relaciones comerciales (y por tanto se excluyen de su ámbito de aplicación) *“las entregas de producto que se realicen a cooperativas agrarias y otras entidades asociativas, por parte de los socios de las mismas, siempre que, en virtud de sus estatutos, vengan obligados a su realización”*.

No debe olvidarse que la noción *“cadena alimentaria”* como conjunto de actividades que llevan a cabo los distintos operadores que intervienen en la producción, transformación y distribución de alimentos o productos alimenticios excluye las actividades de transporte y las de hostelería y restauración (artículo 5.a).

De otro lado, el ámbito de aplicación se refiere a las relaciones comerciales entre operadores que realicen transacciones comerciales cuyo precio sea superior a 2.500 euros y siempre que se encuentren en alguna de las siguientes situaciones (que la Ley define expresamente –artículo 2.3– como de *“desequilibrio”*):

- a) Que uno de los operadores tenga la condición de PYME y el otro no.
- b) Que, en los casos de comercialización de productos agrarios no transformados, perecederos e insumos alimentarios, uno de los operadores tenga la condición de productor primario agrario, ganadero, pesquero o forestal o una agrupación de los mismos y el otro no la tenga.
- c) Que uno de los operadores tenga una situación de dependencia económica respecto del otro operador, entendiéndose por tal dependencia, que la facturación del producto de aquél respecto de éste sea al menos un 30% de la facturación del producto del primero en el año precedente.

Como queda dicho, cualquiera de tales situaciones motiva la obligación de formalizar por escrito los contratos alimentarios entre los operadores. También cabe destacar que será obligatoria la existencia de un contrato formalizado por escrito en el caso de las operaciones de compra-venta a futuro o con precio diferido, excepto en aquellos casos en los que, con carácter previo se pueda estimar que el precio del contrato será en todo caso inferior a 2.500 euros.

Sobre el contenido del contrato alimentario, y aunque sean libremente pactados, como mínimo debe contener los siguientes extremos (artículo 9): identificación de las partes, objeto, precio (con expresa indicación de todos los pagos, incluidos los descuentos), condiciones de pago, condiciones de entrega y puesta a disposición de los productos, derechos y obligaciones de las partes contratantes, información que deben suministrarse las partes, duración del contrato (y condiciones de renovación y modificación) y, por fin, causas, formalización y efectos de la extinción del contrato.

Como se puede apreciar, habrá que analizar con mucho detenimiento la forma y condiciones de los contratos para cuidar su delicado ajuste a la nueva y muy exigente Ley.

3. LAS PRÁCTICAS COMERCIALES ABUSIVAS

Complementaria de la regulación anterior, la Ley se extiende sobre lo que considera prácticas comerciales abusivas (artículos 12 a 14).

Así, se prohíben las modificaciones de las condiciones contractuales establecidas en el contrato (salvo –obviamente– que se realicen por mutuo acuerdo de las partes). Recuérdese que dentro del contenido mínimo de los contratos alimentarios éstos deberán contener las correspondientes cláusulas en las que se prevea el procedimiento para su posible modificación y, en su caso, para la determinación de su eficacia retroactiva.

También se prohíben los pagos adicionales, sobre el precio pactado, salvo que se refieran al riesgo razonable de referenciación de un nuevo producto o a la financiación parcial de una promoción comercial de un producto reflejada en el precio unitario de venta al público y hayan sido pactados e incluidos expresamente en el correspondiente contrato formalizado por escrito, junto con la descripción de las contraprestaciones a las que dichos pagos estén asociados (por entender que en tales supuestos se salva la reciprocidad de las prestaciones y el equilibrio de las partes).

Adicionalmente, el contrato deberá establecer los mecanismos de devolución de los pagos anteriores que hayan sido abonados, cuando las contraprestaciones o las actividades de promoción o análogas vinculadas a los mismos, no

se hayan ejecutado en los plazos y condiciones pactados.

Particular interés (siempre dentro del capítulo sobre prácticas comerciales abusivas) revisten los preceptos destinados al suministro de información comercial sensible (el cual deberá concretarse también por escrito en cuanto al modo de su ejercicio, siempre en interés de la salvaguarda de la confidencialidad de la información transmitida) y la gestión de marcas, evitando en esta actividad en todo caso prácticas contrarias a la libre competencia, con prohibición expresa de aprovechamiento indebido por parte de un operador y en beneficio propio de la iniciativa empresarial ajena.

4. NUEVAS INFRACCIONES Y SANCIONES

En lógico paralelismo con la nuevas obligaciones formales derivadas de la aparición de los contratos por escrito, las nuevas infracciones y sanciones vienen a especificar qué consecuencias sancionadoras derivarán del incumplimiento de las novedosas obligaciones.

La no formalización por escrito de los contratos alimentarios de la Ley será considerada una infracción leve (hasta 3.000 euros de sanción). También lo serán las demás derivaciones de la nuevas exigencias de la Ley: no incluir los extremos obligatorios en los contratos, no cumplir las condiciones de subastas electrónicas, realizar modificaciones contractuales no pactadas, exigir pagos adicionales, exigir o revelar información sensible de otros operadores o, finalmente, incumplir la obligación de suministrar la información requerida por la autoridad competente.

Pero no se olvide que la comisión de dos o más infracciones leves en el plazo de dos años (contados desde la sanción por resolución firme en vía administrativa de la primera de ellas) será un supuesto de infracción grave (de 3.001 a 100.000 de euros). Asimismo, se considera infracción grave el incumplimiento de los plazos de pago en las operaciones comerciales de productos alimentarios o alimenticios (conforme a lo establecido en la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales).

Finalmente se consideran infracciones muy graves (de 100.001 a 1.000.000 de euros) la

reincidencia por la comisión de dos o más infracciones graves en el plazo de dos años contados desde la sanción por resolución firme en vía administrativa de la primera de ellas.

Y una precisión muy cualificada y que habrá que tener muy presente (respecto de la falta de formalización por escrito o la no inclusión de extremos que como mínimo deben figurar en los mismos): se presume, salvo prueba en contrario, que *“son autores de las infracciones ... los operadores que no tengan la condición de PYME, los que no tengan la condición de productor primario agrario, ganadero, pesquero o forestal o agrupación de los mismos y los operadores respecto de los cuales el otro operador que interviene en la relación se encuentre en situación de dependencia económica, cuando cualquiera de ellos se relacione con otros operadores que tengan la condición de PYME o de productor primario o agrupación de los mismos, o se encuentre en situación de dependencia económica.”*

5. OTROS CONTENIDOS

Junto a múltiples invocaciones de las buenas prácticas en la contratación alimentaria (con la creación de un Código de Buenas Prácticas que habrá de ser referenciado finalmente por los operadores) y el surgimiento de un Observatorio de la Cadena Alimentaria (cuya finalidad práctica esencial será vigilar tanto la formación del Código anterior como la puesta en práctica efectiva de los demás contenidos de la norma), adicionalmente se contienen varias modificaciones legales complementarias entre las que destacamos la nueva Agencia de Información y Control Alimentarios (que sustituye a la Agencia para el Aceite de Oliva), la ordenación de los laboratorios agroalimentarios para el control dependientes funcionalmente del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (junto con el obligado detalle de rango legal de las tasas que aplican sobre los sujetos pasivos a los que afecta) y, finalmente, una modificación del régimen de las Organizaciones interprofesionales agroalimentarias a través de una extensa y profunda reforma de la Ley 38/1994, de 30 de diciembre.

Como apunte final en este cualificado ámbito de las OIA's se revisa el propio concepto, las finalidades, el procedimiento de reconocimiento, su número, los acuerdos a los que pueden llegar y –sobre todo y muy cualificadamente–

el procedimiento de extensión de sus normas (que igualmente tiene incidencia en otros destacados sectores del ordenamiento que exceden esta descripción general). Por fin, también figura una modificación (obligada) de la Ley 2/2000, de 7 de enero, reguladora de los contratos-tipo de productos agroalimentarios.

6. ENTRADA EN VIGOR Y ADAPTACIÓN DE CONTRATOS

La Ley entra en vigor a los 5 meses de su publicación (lo que fue atendido en el Senado como ampliación del plazo inicialmente previsto de 3 meses que había fijado el Congreso) y no cabe duda de que en esa fecha (el 3 de enero de 2014) supondrá una innovación importante en su sector, un ámbito cada vez más complejo e interconectado que viene ahora a exigir

relevantes actividades documentales con grave trascendencia económica en caso de incumplimiento.

Aunque la Ley (en su disposición transitoria) establece que se aplicará a los contratos perfeccionados con posterioridad a su entrada en vigor, no deja de observar que se aplicará *“a las renovaciones, prórrogas y novaciones de contratos perfeccionados anteriormente, cuyos efectos se produzcan tras la entrada en vigor de esta ley”*.

La recomendación práctica es clara: revisen toda su documentación contractual referida a los contratos alimentarios para ajustarse a la nueva Ley, teniendo muy presentes sus diversas exigencias, sus contenidos obligatorios y las finalidades a las que se orienta la nueva norma legal.