

FAQS

Y CASOS PRÁCTICOS

Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria

Ley Cadena Alimentaria

Realizado por:



Este documento es una herramienta facilitadora de la comprensión del texto legal sobre la Ley de la Cadena Alimentaria pero, en ningún caso exime a los interesados de la lectura de dicha ley y de su efectivo cumplimiento en los términos en los que esta normativa específica.

Versión: mayo 2023



El presente documento pretende dar respuesta a las dudas que puedan surgir de la lectura de la *Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria*.

Con la finalidad y necesidad de solucionar las dudas y nuevos requisitos que ha traído consigo la puesta a disposición de esta nueva normativa, se trabaja entre las empresas socias de ACPO, servicios jurídicos y reuniones entre el Ministerio de Agricultura y la AICA (Agencia de Información y Control Alimentarios) y se presentan las siguientes preguntas y respuestas.

1

¿Puede una central de compras, en compensación por la mediación, promoción y gestión desarrollada de los productos de un vendedor a un cliente asociado a esa central de compras, solicitar un pago en concepto de comisión o rapel al vendedor por la facturación global?

En el Artículo 12.2 se prohíbe cualquier pago adicional sobre el precio pactado de un producto excepto dos supuestos:

- Al riesgo razonable de referenciación de un nuevo producto
- A la financiación parcial de una promoción comercial de un producto reflejada en el precio unitario de venta al público.

Ninguna de estas dos acepciones corresponde a esa solicitud de comisión.

Por otro lado, el Artículo 14 bis. respecto a “Otras prácticas comerciales desleales”, permite los pagos por los siguientes conceptos:

- Cargar a una de las partes un pago como condición por la inclusión en una lista con las referencias de sus productos o su puesta a disposición en el mercado.
- Que una de las partes exija a la otra que pague por la comercialización de productos.

El contrato debería hacer mención expresa de bajo qué premisa del artículo 14.bis se estipula ese pago, ya que se considera excepcional dentro de la ley y se ha de justificar.

El comprador puede solicitar que se le ofrezca por escrito en el contrato, una estimación de los gastos y la base de dicha estimación asociada a esa compensación o *rappel*, aunque esto estaría ya contemplado en el mismo concepto de coste por porcentaje sobre venta realizada.

Este pago compensatorio tendrá, eso sí, el requerimiento general que se solicita en punto c del Artículo 9 para todos los descuentos que se apliquen y que expone claramente que los contratos contendrán por escrito los precios con expresa indicación de los descuentos, y que estos se establecerán “en función únicamente de factores objetivos, verificables, no manipulables (...) que en ningún caso puedan ser manipulables por el propio operador u otros operadores del sector o hacer referencia a precios participados”.

Por tanto, estos descuentos estarán sujetos por escrito a la demostración de que cumplen con esos factores en los que se basan. En este caso si el factor es un porcentaje sobre el valor de la facturación, es objetivo y comprobable por ambas partes.

2 ¿Puede una central de compras comisionista solicitar un pago por la participación como expositor en convenciones o ferias internas?

Se trata en este caso de un contrato por prestación de servicios con una central de compras comisionista. Puede hacerlo si se aceptan los términos de ese contrato, pero no tiene nada que ver con la LCA. Entendemos que la labor del comisionista es la de ejercer de facilitador entre dos partes para que lleguen a un acuerdo comercial y así obtener un beneficio de esa gestión. Es decir, su trabajo es generar la situación de encuentro, parece lógico que los gastos asociados a la generación de esos encuentros sean parte de sus costes, no del de los vendedores.

3 ¿Puede una central de compras solicitar diferentes pagos por diferentes conceptos?

Sí, si se contempla y siempre que prevalezca el artículo 14.bis para esos casos. Pero se ha de entender que el sumatorio de los costes nunca supondrá que el precio de los artículos quede por debajo de costes de producción. Por lo que el contrato deberá estimar el sumatorio de cada partida de pagos para cada producto para que se pueda contrastar si se solicita por parte de la autoridad competente.

4 Un contrato ofrecido por un comprador que pertenece a una central de compras que no mencione el pago a terceros (la central a la que pertenece) ¿cumple la ley de la cadena?

Sí, si no se ejecuta el pago exigido por la central respecto de ese cliente. En caso contrario se estará actuando bajo fraude de ley, ya que habrá un pago adicional no contrastado previamente en el contrato y que sí afecta al coste del producto. El responsable sería el comprador, pero el vendedor debería advertir al comprador que ese contrato no cumple con la ley de la cadena. En última instancia será el comprador el que incumpla la ley y el objeto de sanción.

5 Existen operadores cuyos precios fluctúan a diario o de manera semanal. Es imposible determinar un precio y/o descuento en el contrato porque los precios dependen de las circunstancias del mercado. Ejemplos:

- **Una parte importante del sector funciona casi como una subasta, porque aún no existiendo una subasta normalizada, sí que estamos muy expuestos a la competencia de la subasta holandesa por lo que muchos precios se fijan al momento de la compra, no antes. Esto impide indicar dichos precios en el contrato marco inicial.**

La postura de la AICA en esta casuística es clara. Si hay cambio de precios se ha de indicar con un nuevo contrato o con un nuevo anexo al contrato haciendo mención a ello y subiéndolo al registro si la compra se hace a un productor primario. Esa casuística es común a mundo agroalimentario y no se van a hacer excepciones para nuestro sector.

- **Existe la compra en mercado (Mercat de Catalunya) donde la compra es al momento.**

Así es, es un lugar donde se puede comprar directamente a productores primarios, si los clientes lo piden y van a pagar con aplazamiento de pago (aunque no es lo habitual) deberían tener algún tipo de contrato tipo preparado y simplificado para compras puntuales donde pudieran grapar el albarán de productos comprados para que el cliente lo pueda subir a registro. Una vez más puede ser engorroso para el cliente (que debe solicitarlo), pero nada excepcional en el sector agroalimentario.

- **Existe la compra en subasta electrónica. ¿Las operaciones en Subastas Electrónicas no precisan contrato? ¿Se entiende como válida la propia factura emitida? ¿Significa esto que los operadores deberán registrar todas las facturas en la AICA?**

No es cierto que las subastas electrónicas no precisen de contrato, únicamente las subastas en lonja de pescado. A día de hoy, las subastas electrónicas son un método de venta muy regulado y ajeno al sector.

- **Existe la venta en depósito. ¿Como se gestiona el precio si este se desconoce hasta el momento de la venta al cliente siguiente?**

Precisamente uno de los objetivos de la ley es que no se pueda pagar al productor primario con posterioridad a la venta y sin un precio fijado. La respuesta es clara por parte de AICA: esas cosas NO se pueden hacer y es una fórmula de venta a eliminar. Si se quiere hacer una venta en depósito se puede hacer bajo contrato a un precio fijado y asumiendo que lo que no se venda será retirado bajo unas condiciones expresadas en el contrato, pero nunca sin un precio pactado y unas condiciones de ventas fijadas previamente.

6

¿La imposibilidad de definir un precio previo a la entrega de la mercancía significa que debemos subir todos los pedidos para cumplir con la exigencia de registrar el precio antes de la entrega?

Sí, así es. Si no somos capaces de fijar un precio fijo o unos precios o descuentos en función de calidades justificadas para un mismo producto (A, B, C...), se deberán subir a registro los órdenes de compra o albaranes para cada variación de los mismos.

7

Llegado el momento de la compra:

- **Artículos no deseables por el mercado: ¿venderlos por debajo del coste de producción o tirar el producto?**

Si se contempla esta posibilidad, lo ideal es contar con el coste de retirada de merma en los costes iniciales, al no haber este coste en caso de venta, el coste es menor y por tanto se puede vender a ese precio justificadamente. Eso sí, se deberá consignar el nuevo precio en un nuevo contrato o que esté en el contrato marco bajo la premisa de otra calidad justificada por la proximidad de la fecha límite. Es decir, si su tarifa está por debajo de costes de producción, se puede hacer. Es importante en esta casuística, especificar los motivos y estado del producto en cada caso.

- **Excesos de stock: ¿venderlos por debajo del coste de producción o tirar el producto?**
- **Ofertas para liquidar: ¿venderlos por debajo del coste de producción o tirar el producto?**

· Simplemente hay que comprometerse como productor, a que no vendas por debajo de costes de producción y esto implica añadir el coste de retirada del producto, por lo que se puede justificar un precio por debajo del producto del de, por ejemplo, el de inicio de temporada.

Al igual que en el caso anterior, es muy importante en esta casuística especificar claramente los motivos y estado del producto, en cada caso.

8

Productores que no tienen un catálogo definido sino que producen y/o venden determinados artículos en función de la necesidad de mercado. Ejemplos:

- **Compras en subastas extranjeras donde nunca sabes que vas a comprar y a qué precio**

Si eres comprador a un productor primario, o haces firmar el contrato al comprador y lo subes a registro antes de la entrega de la mercancía (se supone que debe viajar desde el extranjero hasta nuestras instalaciones por lo que hay lugar) o lo defines como compra bajo la ley del país del productor primario. En caso de compra a comercializadora estarías exento de subida a registro.

- **Compras dentro del canal a intermediarios que no tienen un catálogo definido**

Si son intermediarios, son comercializadores. Por tanto se puede hacer un contrato marco inicial y simplemente ir guardando los albaranes. No es necesario subirlos a registro.

- **Productores de planta de temporada que van cambiando y/o añadiendo variedades en función de la demanda del mercado**

Por cada añadido de producto o cambio de tarifa se debe hacer un anexo y añadirlo al contrato subiéndolo al registro. No representa una excepcionalidad respecto del mundo agro.

9

Para las compras con pago al contado no se precisa firmar contrato ya que se considera a efectos de la Ley de la Cadena, pago al contado:

- **¿Pago inmediato al momento de la entrega?**
- **¿Pago en un plazo de N días desde la recepción de la factura?**
- **¿Otros?**

Un pago al contado se considera una acción de pago tras recibir la mercancía: Pago que se realiza en el mismo momento o inmediatamente después de la transferencia física del bien o del disfrute del servicio.

Si alguien te hace una transferencia en cuestión de horas no creemos que nadie se meta en eso. Un plazo de N días es un pago aplazado sí o sí, y ya debería estar fijado en contrato LCA

10

Inclusión de las tarifas en los contratos

Un operador tipo *cash and carry* que compra tres veces a la semana planta en Holanda, debe formalizar con sus clientes (floristerías, vendedores ambulantes, gardens...), un contrato anual así como todos los anexos, dado que estos pueden contener diferencias de precio y/o artículos nuevos no incluidos en los contratos.

Es decir, ¿un contrato inicial que incluya toda la planta que a priori puede comprar en Holanda? ¿A qué precio, si este es variable?

¿Debe hacer 3 anexos a la semana para cada cliente, es decir, 3000 anexos a la semana y subirlos a la AICA antes de vender?

La AICA es más que consciente de esta casuística. Se la hemos trasladado y han contestado que la ley es taxativa en ese aspecto en el caso de la planta y, por supuesto, para operadores que compran fruta y verdura tantas o más veces en las mismas circunstancias.

Si hay cambio de tarifa, hay que subirlo al registro siempre que se compre a un productor primario. Por tanto, si se actúa como comprador a un productor primario del extranjero hay que:

- Opción A) Adecuarse a la ley del país del vendedor
- Opción B) Subir a registro cada compra realizada (contrato y anexos de órdenes de compra).

O si se actúa como vendedor (siendo considerado como productor primario) y se entiende que es una ventaja competitiva ofrecer a tus clientes la posibilidad de no tener que subir a registro cada compra realizada, quizá valga la pena contemplar la posibilidad de darse de alta como empresa comercializadora pura para esas partidas de ventas.

11

Las condiciones de tarifa, ¿se deben indicar en el contrato o en el anexo de precios/tarifa?

No hay nada especificado en la ley más allá de que se debe señalar en el contrato. Entendemos que es más cómodo adjuntar un anexo para ello y que el cuerpo del contrato sea común para todos los clientes, dejando las especificaciones particulares para anexos que pueden ir variando según el cliente. El contrato tipo que facilitamos desde ACPO está configurado de esta manera.

12

¿Son argumentables cambios de precio de tarifa por: clima, stock, promociones...?

Sí, siempre y cuando se asuma que ese cambio de tarifa se considere que está por encima del coste efectivo de producción de la planta. Si es para subirla, la justificación está clara, si es para bajarla, se puede argumentar que el coste de la retirada de la planta de las instalaciones (en planta ornamental no es tan fácil como pasar un tractor por encima de las producciones) el coste de la retirada es superior al de la preparación de venta y permite reducir el precio inicial ya que la merma de la producción implicaría un coste aún mayor y un perjuicio para el productor primario.

13

Varios clientes nos argumentan que la Ley contra la Morosidad establece el pago máximo a 60 días ¿Es correcto esto?

La ley de morosidad habla de las condiciones que debe tener un producto para ser considerado o no como percedero.

En función del listado de productos que se anexe al contrato, el pago ha de ser a 30 o 60 según cumplan ese requisito o no. Tampoco dice la ley si las frutas y verduras son productos percederos, por tanto, un contrato de la ley de la cadena de una compraventa de tomates será a 30 días y uno de cocos será a 60. El mismo caso para las plantas. Si lo que se comercializa necesita un régimen térmico específico de venta o transporte o no puede ser preservado en estado natural por más de 30 días deberá ser considerado como percedero y pagado a 30 días. El comprador debe preguntarse si la planta que quiere adquirir, si esperase un mes a comprarla a partir de ese momento y manteniéndola en su estado natural, tal cual está, la aceptaría como apta o no, así sabrá si es o no un producto percedero lo que quiere comprar.

14

Si mi empresa tiene 3 organizaciones socias, y de los 3 socios tiene 2 productores y 1 que no: ¿nuestros clientes nos tienen que hacer contratos? ¿Nosotros tenemos que hacer contratos a productores externos?

Este es un caso de un comercializador de plantas (CNAE 4622 Comercio al por mayor de flores y plantas). Cualquier compra-venta de plantas debe estar regulado por un contrato de la LCA, tanto las compras como las ventas. En este caso práctico, la empresa comercializadora debe tener un contrato con sus productores primarios y subirlo al registro previa entrega de los productos, así como cada cambio de tarifa o inclusión de nuevos productos.

Las compras a otros comercializadores deberán también tener un contrato de la LCA aunque NO tienen la obligación de subirse al registro, Si tienen la obligación de guardar durante cuatro años esa documentación. En el caso de sus clientes, si se lo piden deberán igualmente firmar un contrato de la LCA, pero en este caso al ser compradores de un proveedor que no es productor primario no deberán subirlo al registro previamente a la entrega de la planta, simplemente deberán guardarlo durante cuatro años.

15

A un proveedor se le envía el contrato marco de la cadena alimentaria y el anexo donde, en este último, se especifican los productos, los precios, las entregas... Pero el proveedor solo firma el contrato y no el anexo

- **¿Eso se puede entender como que no ha firmado el contrato de la cadena alimentaria al faltarle una parte y por tanto, la sanción sería el proveedor por omisión de la firma en todos los documentos necesarios?**
- **¿Se puede registrar así, faltando la firma en el anexo siendo válido igualmente?**

Entendemos que el contrato debe estar firmado como mínimo en la última hoja del contrato marco. Si el contrato especifica que hay unas condiciones a cumplir anexas, es aconsejable que vayan firmadas, como mínimo, por el vendedor que es el que ofrece, por ejemplo, las tarifas. En cualquier caso, si el comprador decidiera subir un anexo no firmado con información no real, en caso de conflicto no podría demostrar la veracidad de esas indicaciones. La responsabilidad en último caso siempre es del comprador.

16

¿Cuándo se exime nuestra responsabilidad respecto a los contratos con nuestros clientes?

Entendemos que no debemos avisar a nadie como vendedores, el comprador debe ser conocedor de la ley y solicitar el contrato. También se entiende que es un gesto comercial positivo informar a alguien de que nos ponemos a su disposición para firmar un contrato (podemos informar de que disponemos de uno tipo) que para el cliente ha de ser necesario, sobre todo si somos productores primarios ya que además lo debe subir a registro antes de la recepción de la planta. En el caso de ser compradores debemos solicitar y enviar nuestro contrato, si recibimos la planta antes que el contrato firmado, sería aconsejable volver a enviar la solicitud de firma del contrato y guardar los correos electrónicos como muestra de la gestión en caso de inspección.

17

Como el contrato marco que se firma en el artículo de “duración del contrato” dice que el mismo tendrá una duración inicial de un año y se renovará tácitamente y anualmente si no se incumple ninguna de las causas del artículo de “causas, formalización y efectos de extinción”:

¿Se puede entender entonces que no hay que hacer cada año un contrato, sino modificar el anexo simplemente y registrar esto último año tras año?

La duración del contrato es un pacto entre las dos partes. El contrato tipo que facilitamos desde ACPO ofrece ese espacio temporal, pero es completamente modificable. En ese caso en concreto se puede tener un único contrato de por vida con un cliente y únicamente ir modificando anexos (precios, listados de plantas, lugares de entrega, condiciones especiales) e ir anexándolos al contrato marco. Si se prefiere para una venta específica se puede hacer un nuevo contrato que para esa campaña puntual mientras el otro sigue estando vigente.

SOCIOS



COLABORADORES



www.acpo.es