



0%



NOTA DIVULGATIVA

10 PREGUNTAS Y RESPUESTAS EN RELACIÓN CON LA APLICACIÓN DE LA LEY DE LA CADENA

**A los productores
primarios**





1 ¿CÓMO DEBEN FORMALIZARSE LOS CONTRATOS ALIMENTARIOS?



Los contratos alimentarios deben formalizarse por escrito, en todas las fases de comercialización, antes de la entrega de los productos agrícolas o alimentarios. La firma del contrato puede ser electrónica y, cada una de las partes, debe conservar una copia firmada.

Existen algunas excepciones a la formalización de los contratos por escrito. Son las siguientes:

- Cuando el valor de la compra-venta sea inferior a 1.000 €.
- Cuando se pague al contado y exista una factura acreditándolo.
- En el caso de operaciones de primera venta de productos del sector pesquero y acuícola, realizadas en lonjas o establecimientos autorizados mediante subasta a la baja y se expida la correspondiente factura.
- En el caso de los socios que hacen entregas de sus productos a las cooperativas u otras y entidades asociativas según lo recogido en sus estatutos.
- En el caso de empresas de hostelería y restauración, con un volumen de facturación inferior a 10 millones de euros y las empresas que presten servicios de alojamiento, con un volumen de facturación inferior a 50 millones de euros.

2 ¿CUÁL ES EL CONTENIDO MÍNIMO DE INFORMACIÓN QUE DEBEN TENER LOS CONTRATOS?

Los contratos alimentarios deben contener, al menos, los siguientes elementos:

- Identificación de las partes contratantes.
- Objeto del contrato, indicando las categorías y referencias contratadas que también se podrán concretar con la orden de pedido.
- Precio del contrato, con expresa indicación de todos los pagos, incluidos los descuentos aplicables, que se determinará en cuantía fija o variable.
- Condiciones de pago.
- Condiciones de entrega y puesta a disposición de los productos.
- Derechos y obligaciones por parte de las partes contratantes.
- Información que deben suministrarse las partes entre sí, para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones contractuales.
- Duración del contrato, indicando expresamente la fecha de entrada en vigor, condiciones de renovación y modificación.
- Causas, formalización y efectos de la extinción del contrato.
- Conciliación y procedimiento para la resolución de conflictos.
- Penalizaciones por no conformidades o incidencias.
- Excepciones por causa de fuerza mayor.





3 ¿EXISTEN MODELOS ESPECÍFICOS DE CONTRATOS?

Cualquier modelo de contrato es válido, siempre que contenga los elementos mínimos establecidos por la Ley. En algunos sectores existen contratos homologados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, promovidos por organizaciones interprofesionales y las organizaciones representativas de la producción y de la transformación y comercialización. Las organizaciones interprofesionales también pueden promover modelos de contratos, ajustados a los requisitos de la Ley, sin necesidad de someterlos a homologación, con el objeto de facilitar su uso entre los productores y primeros compradores del sector de que se trate, facilitando con ello la aplicación de la Ley de manera más transparente.

4 ¿CÓMO DEBE ESTABLECERSE EL PRECIO DEL CONTRATO ALIMENTARIO?

El precio del contrato alimentario es el principal elemento del contrato. Debe incluir todos los pagos, incluidos los descuentos que se puedan aplicar. El precio puede establecerse en forma de una cuantía fija o como un precio variable. El precio debe determinarse según factores objetivos, verificables por las partes, no manipulables y deben quedar expresamente establecidos en el propio contrato.

Cuando se establece el precio de forma variable, el contrato establecerá la fórmula de cálculo, entre la que puede figurar referencias a índices. Por ejemplo, se podría firmar el contrato sin conocer el precio exacto que se va a pagar en el momento de la entrega del producto, pero obligatoriamente deberá figurar cómo se va a calcular ese precio. De esa manera, se entregaría el producto y, en el momento del pago, se introducirían todos los elementos en la fórmula de cálculo y nos daría el precio de la transacción.

Los factores según los cuales se establezca el precio, pueden proceder de fuentes de la administración, de fuentes sectoriales o ser indicadores que ambas partes firmantes del contrato reconozcan como válidos, comprobables y que ninguno de los intervinientes tenga capacidad de alterar o modificar.

En todo caso, en la primera venta de un productor primario al siguiente operador de la cadena, el precio que se establezca debe ser obligatoriamente superior al total de los costes asumidos por el productor. Este es uno de los aspectos principales de la Ley que debe respetarse en todos los contratos.



5
**¿CÓMO SE PUEDE
ASEGURAR QUE
EL PRECIO DEL
CONTRATO ES
SUPERIOR AL COSTE
ASUMIDO POR EL
PRODUCTOR?**

Cada productor debe conocer qué coste asume para producir el producto objeto de venta. El productor debe saber cuál es el coste que asume, teniendo en cuenta cómo comercializa su producción.

En ocasiones, la producción de una campaña se vende bajo un solo contrato, en una sola entrega. En otras ocasiones, son varias entregas, pudiendo ser varios contratos, a uno o a diferentes compradores, o incluso, para un mismo producto, dependiendo de las calidades, pueden ser objeto de uno o de varios contratos.

El productor puede basarse en el cálculo analítico de sus propios costes, los costes de su explotación, o tener en cuenta, por ejemplo, la información que facilitan las administraciones respecto a los costes de producción en los sectores más representativos o los que facilitan las organizaciones profesionales o sectoriales.

Si en la negociación el precio ofertado por el comprador es superior a sus costes y le ofrece un margen que le satisface, no es necesario más que proceder a la firma del contrato, si el resto de los elementos están conformes para ambas partes.

Sin embargo, es posible que el precio ofertado, si bien sea superior a sus costes, no le suponga al productor, a su juicio, un margen suficiente para su actividad. La Ley no cubre este supuesto, que queda dentro del margen de decisión empresarial de ambas partes.

En el supuesto en que el precio ofertado no supere los costes asumidos por el productor, éste lo debe hacer constar de manera expresa en la negociación y se lo debe hacer saber al comprador. Para ello, es una buena práctica, por ejemplo, dejar constancia por correo electrónico de que el precio ofertado no cubre el coste. Si por cualquier razón el productor primario se viera forzado a firmar este contrato, debe saber que la cláusula relativa al precio es nula y puede exigir resarcimiento en sede judicial.





6 ¿CÓMO SE CALCULA EL COSTE ASUMIDO POR EL PRODUCTOR, ESTO ES, EL COSTE EFECTIVO DE PRODUCCIÓN?



El coste asumido por el productor o coste efectivo de producción, es la suma de todos los costes en los que ha incurrido o asumido el productor para desarrollar su actividad y que son necesarios para producir un producto.

Dentro del coste efectivo de producción pueden incluirse: el coste de semillas y plantas de vivero, fertilizantes, fitosanitarios, pesticidas, combustibles y energía, maquinaria, reparaciones, costes de riego, alimentación de los animales, gastos veterinarios, amortizaciones, intereses de los préstamos y productos financieros, trabajos contratados y mano de obra asalariadas o aportada por el propio productor o por miembros de su unidad familiar.

En caso de una inspección, o si se quiere hacer una denuncia, el productor tiene que justificar ante la autoridad competente los costes que ha asumido. A modo de ejemplo, podría darse el caso de que la suma de los costes incurridos de unos pocos conceptos (piensos, luz, mano de obra, etc.) es superior al precio que oferta el comprador. En ese caso, sería suficiente para demostrar que el precio es inferior al coste, sin necesidad de calcular todos los costes.

Para la mayoría de los sectores de la agricultura y la ganadería, existe una información profusa sobre costes de producción. En algunos casos, las consejerías de agricultura o el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación publican datos o índices que pueden servir de referencia para el cálculo de estos costes. En buena parte de las producciones, el coste de los inputs como los piensos, fertilizantes y fitosanitarios, semillas y de la mano de obra, suponen la mayor parte del coste efectivo de producción, a partir del cual se pueden hacer extrapolaciones muy aproximadas al coste total asumido.

Las organizaciones interprofesionales, pueden jugar un papel muy importante para establecer, informar y difundir, datos e índices adaptados a sus sectores, que reflejen fielmente los costes de producción.



Las organizaciones de productores, reconocidas en algunos sectores para llevar a cabo el proceso de negociación colectiva, en nombre de los productores miembros de la organización, también pueden desempeñar el papel de proporcionar la información de los costes asociados a la producción de sus socios, bien individualmente o bien a través de datos o indicadores que representen fielmente al colectivo.

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación también publica gran cantidad de información, que puede ser empleada para establecer costes de producción, como es la evolución de los precios de fertilizantes, gasóleo, piensos, así como información de costes de producción en sectores específicos, que se irá progresivamente ampliando.





7 ¿CÓMO SE DA POR INICIADA Y CUÁNTO DURA LA FASE DE NEGOCIACIÓN CONTRACTUAL?

Los contratos alimentarios deben formalizarse siempre antes de la entrega de los productos. Es recomendable que la negociación se realice con tiempo suficiente, sobre todo teniendo en cuenta que muy buena parte de los productos agroalimentarios, se producen, recogen o cosechan en épocas muy concretas del año que se pueden prever con suficiente antelación. Este aspecto es especialmente importante en las producciones más perecederas o en aquellas en las que el productor debe incurrir en costes muy elevados.

Cuando los contratos vayan a tener una duración de un año o superior a un año, las negociaciones deben comenzar, al menos, 3 meses antes de que entre en vigor el contrato. Con ello se trata de evitar que la premura en los plazos sea un elemento de presión para el productor primario.

En el caso de la renovación de un contrato, se deberán negociar las nuevas condiciones, antes del vencimiento del contrato en vigor, o en el plazo de los 2 meses posteriores a su vencimiento. Durante este tiempo seguirá vigente el contrato anterior, pero se podrá pactar que las nuevas condiciones comerciales tengan efecto retroactivo.

Para establecer cuándo comienza el cómputo del plazo de la negociación, puede tomarse como referencia, por ejemplo, la fecha de envío del primer correo electrónico en el que las partes se ponen en contacto para iniciar la negociación.



8 ¿QUÉ OCURRE SI HE FIRMADO UN CONTRATO A PRECIO FIJO Y, DURANTE EL PERÍODO DE DURACIÓN, SE INCREMENTAN LOS COSTES?

Lo recomendable es que –entre las cláusulas del contrato– se recoja esta eventualidad, de manera que no sea necesario emprender una nueva negociación para modificar las condiciones del contrato.

Si no fuera así, prevalece la obligación de que el contrato cubra los costes de producción. Esta circunstancia se puede dar, por ejemplo, en contratos a largo plazo a precio fijo, que no están ligados a un aumento de los costes de producción.

En cualquier caso, la Ley permite que los contratos se modifiquen en cualquier momento, de mutuo acuerdo entre las partes siguiendo la fórmula que se haya descrito en las cláusulas del contrato, siendo esta una circunstancia clara que puede motivar la modificación.





9
¿LAS ENTREGAS DE PRODUCTOS POR PARTE DE LOS SOCIOS A LAS COOPERATIVAS O A ENTIDADES ASOCIATIVAS SE CONSIDERAN UNA VENTA DE PRODUCTO?

Los socios de cooperativas y de sociedades agrarias de transformación, son propietarios de dichas entidades y suelen estar obligados estatutariamente a entregar sus producciones a dichas entidades, como también lo están los socios de organizaciones de productores reconocidas en el ámbito de la Política Agrícola Común. Por ello, en estos casos, estas entidades no estarían obligadas a suscribir un contrato individual con cada uno de sus socios para las entregas de sus productos, siempre que dispongan de un acuerdo vinculante para todos sus socios.

Así, cuando un socio, de acuerdo con su vinculación estatutaria, entregue su producción a una cooperativa o a una entidad asociativa, debe conocer de antemano cuál es el procedimiento por el cual la cooperativa va a determinar el valor del producto entregado y también tendrá que conocer el calendario de liquidación. Ambas cuestiones tienen que estar contempladas en los estatutos o acuerdos de la entidad y deberá existir una comunicación fehaciente a los interesados. A tal efecto, se deberá poder probar que los acuerdos o estatutos han sido enviados a los socios, así como la recepción de los mismos.

Las entidades asociativas también pueden optar por establecer contratos individuales con sus socios.

Si con motivo de una inspección se constatará que una entidad asociativa no dispone de un acuerdo interno que recoja todos los elementos de los contratos y que no tiene contratos individuales con sus socios, sería objeto de una sanción.



10
¿LAS COOPERATIVAS TIENEN QUE GARANTIZAR LOS COSTES EFECTIVOS DE PRODUCCIÓN A CADA UNO DE SUS SOCIOS?

Cuando una cooperativa establezca, en base a sus estatutos o acuerdos, el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por sus socios y el calendario de liquidación, debe asegurarse que se cubren los costes asumidos por los productores, pues ese es uno de los objetivos principales de la Ley. Con este fin, la cooperativa, por ejemplo, puede establecer y dar a conocer a sus socios, en base a qué criterios ha establecido el coste que asumen los productores, teniendo en cuenta, por ejemplo, los diferentes métodos de producción y calidades que puede haber para un mismo producto dentro de una misma cooperativa o entidad asociativa.

