

IMPACTO DE LA LEY DE CADENA ALIMENTARIA EN LAS COOPERATIVAS AGRARIAS ESPAÑOLAS

IMPACT OF THE FOOD CHAIN LAW ON SPANISH AGRICULTURAL COOPERATIVES

Anna García Companys

Profesora asociada de Derecho Mercantil

Departamento de Derecho

Universidad de Lleida

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9186-6421>

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es valorar el régimen jurídico de la normativa de cadena alimentaria que se aplica a las cooperativas agrarias españolas. Desde 2013 contamos con una ley que ha ido evolucionando y modificándose, siendo de especial interés para el sujeto de nuestro estudio la última modificación de 2021. Como se verá, la norma ha pasado de excluir completamente del régimen contractual de la ley a las relaciones internas de los socios con su cooperativa a una dispensa parcial, con un régimen especial para la formalización de estas relaciones. Es por ello que trataremos de exponer el papel de las cooperativas agrarias y las obligaciones a las que están sujetas de acuerdo con la vigente normativa de cadena alimentaria, sobre todo en materia de contratación, incidiendo en aquellos aspectos que pueden suscitar conflictos societarios o bien una posición de desventaja competitiva respecto a otros operadores.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas agrarias, cadena alimentaria, régimen jurídico, contrato, acuerdo societario.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: GARCÍA COMPANYS, Anna (2023): "Impacto de la Ley de Cadena Alimentaria en las cooperativas agrarias españolas", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 183-217.

DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.26891>

ABSTRACT

The aim of this study is to evaluate the legal framework governing food chain regulations as applied to Spanish agricultural cooperatives. Since its initial approval in 2013, the existing legislation has been amended several times, with the 2021 amendment being particularly relevant to the focus of this research. As outlined, the norm has moved from a complete exclusion of internal relations between cooperative members from the contractual provisions of the law to a partial waiver. This partial exemption introduces a special regime for the formalization of these relations. In the light of these developments, we will focus on clarifying the role of agricultural cooperatives and the obligations they have to comply with under the current food chain regulations, with particular emphasis on contractual aspects that may lead to corporate conflicts or result in a competitive disadvantage compared to other actors in the industry.

KEYWORDS: Cooperatives, food chain, legal regime, contract, company agreement.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: P13, Q13, B55, K12.

EXPANDED ABSTRACT

The objective of this paper is to evaluate the legal framework governing food chain regulations as they apply to Spanish agricultural cooperatives. As demonstrated, these regulations have evolved from a complete exclusion of internal member-cooperative relations from the contractual legal framework to a partial dispensation, incorporating a special regime for formalizing these relations. The focus of this paper is an analysis of the obligations imposed on agricultural cooperatives under the current food chain regulations related to contracting, with a specific emphasis on aspects that may lead to corporate conflicts or create a competitive disadvantage compared to other market operators.

The paper begins with a concise review of the legislative progression of the food chain in Spain. Originating with *Law 12/2013, of 2 August, on measures to improve the functioning of the food chain* (Food Chain Law), adopted to strengthen and balance commercial relations in the Spanish agri-food sector, subsequent significant reforms in 2020 and 2021. The original law exempted members' relationships with their cooperative or associative entity from the general scope of the law and the contractual regime, considering these relationships as non-commercial. In 2020 it was established the obligation that each operator had to pay the previous operator a price equal to or higher than the cost of production. In this amendment, cooperatives maintained the exemption from entering contracts for non-commercial relations with their partners. The latest legislative modification from 2021 extended the scope of application of the contractual regime to all relations in the food chain (not only dependency relations) and included relations between members and their agricultural cooperatives. This last amendment has generated a great deal of criticism due to the mandatory formalization of these relationships, either through a contract or a corporate agreement as it is developed in the article. Finally, in 2022 the Register of Food Contracts was created, and it requires the registration of food contracts with primary producers and producer groups.

The second major section of the paper delves into the scope and minimum content of food contracts under the current Food Chain Law. The food contract refers to the sale of agricultural or food products (sale, supply, and integration), establishing exceptions such as transactions with final consumers and those of smaller amounts. The minimum content of the contract, outlined in Article 9 of the Law, ensures transparency and clarity in contracts, covering identification of parties, contract object, price determination, payment conditions, product delivery, rights and obligations, business secrets, contract duration, termination causes, dispute resolution, and force majeure. In addition, we propose to include additional clauses, such as confidentiality agreements.

The third section analyzes the application regime concerning the relationship between a member and their agricultural cooperative. Special provisions exempt deliveries made by members to cooperatives and associative entities from the law's general scope. However, a written individualized food contract (with the legal minimum content) or a corporate agreement is required when a member delivers their production to the cooperative. In these circumstances, if there is no individual contract, bylaws, or agreements of the cooperative must previously establish the procedure for determining the value of the product and the liquidation schedule, and these elements must be approved by the corresponding governing body and known by all the members. This special regime does not apply only to cooperatives, but also to other associative entities, defined in the law as cooperative societies, agricultural transformation societies, producer organizations recognized under Community regulations, and civil or mercantile entities whose majority of the capital belongs to cooperatives or other agricultural entities. The text points out that the differential treatment towards cooperatives and other associative entities is justified by the corporate and internal nature of the deliveries of food products, which are not commercial operations, but part of a relationship of belonging between the members and the entity. The importance of establishing these obligations in the bylaws of cooperatives and associative entities to ensure their compliance is emphasized, and therefore the need to review and update these bylaws to reflect the reality of the cooperative is warned.

Additionally, the 2021 law discusses the equivalence between corporate agreements and bilateral contracts for contributions of food products to cooperatives or associative entities. The paper suggests that both systems, contractual and corporate agreements, should achieve similar objectives. For this reason, we analyze the similarities and differences between the minimum content of the food contract and the corporate agreement, such as the identification of parties, the signing of the contract, the object of the agreement, the price and payments, the products delivery, the rights and obligations of the members, the information to be provided, the duration and termination, the modification and non-conformity regime, the resolution of conflicts and the exceptions due to force majeure. It is necessary to ensure transparency in the relationship with the partners, so it is proposed the agreement to be approved at the assembly. The complexity of the requirement of reliable communication is also addressed, suggesting that the approval or ratification of the agreement at the assembly should be sufficient to inform the members of the value determination and the liquidation schedule.

The final section analyzes the cooperative's relationship with non-member third parties within the context of the Food Chain Law, focusing on two key aspects. Firstly, it examines the situation where the cooperative acquires food products from non-members, emphasizing the obligation to register these contracts digitally if the seller is an associative entity or a pro-

ducer group. Secondly, it addresses the cooperative's role as a seller of food products, exploring conflicts arising from obtaining cost information from their members, and considering implications of business secrets and data protection. We also discuss the board of directors' liability in case of sales below the cost of production and explores the competition law implications of the obligation to register food contracts.

To conclude, the paper highlights how the regulation aspires to protect both individual producers and producer associations. Nevertheless, it is necessary for a thorough evaluation of its actual effectiveness and the potential adverse effects, specifically concerning bureaucracy and associated costs. For these reasons, we advocate for a comprehensive review of the regulatory framework, rectifying and clarifying the aspects succinctly outlined in this study.

SUMARIO

1. Antecedentes de la vigente Ley de Cadena Alimentaria. 1.1. Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. 1.2. Real Decreto 5/2020 por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación. 1.3. 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. 1.4. Real Decreto 1028/2022, de 20 de diciembre, por el que se desarrolla el Registro de Contratos Alimentarios. 2. Régimen jurídico del contrato alimentario. 2.1. Ámbito de aplicación del contrato alimentario. 2.2. Contenido mínimo del contrato alimentario. 2.3. Breve referencia al contrato de compraventa y el contrato de suministro. 3. La cooperativa agraria con sus socios. 3.1. Constancia en estatutos. 3.2. Régimen especial para formalizar la relación entre socio y cooperativa o entidad asociativa: contrato o acuerdo societario. 4. La relación de la cooperativa con terceros no socios. 4.1. La cooperativa como operador que adquiere productos alimentarios a terceros no socios. 4.2. El papel de la cooperativa agraria como vendedora de productos alimentarios. 5. Recapitulación y reflexión. Bibliografía.

1. Antecedentes de la vigente Ley de Cadena Alimentaria

1.1. Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria

Hace una década se publicó la *Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria (LCA13)*, la primera norma en nuestro país (y pionera a nivel europeo) en esta materia al objeto de “*mejorar el funcionamiento y la vertebración de la cadena alimentaria de manera que aumente la eficacia y competitividad del sector agroalimentario español y se reduzca el desequilibrio en las relaciones comerciales entre los diferentes operadores de la cadena de valor, en el marco de una competencia justa que redunde en beneficio no sólo del sector, sino también de los consumidores*”. Esta ley trataba dar respuesta a las necesidades del sector agroalimentario español y surgió de la voluntad del legislador nacional, sin contar con ninguna directiva europea que obligara a su aprobación². Las novedades introducidas por la

1. Véase el apartado III del preámbulo LCA13.

2. Meses después de su publicación, se adoptó a nivel comunitario el Reglamento (UE) nº1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013 por el que se crea la organización común de

LCA13 desarrollaron principalmente dos cuestiones: un régimen de contratación alimentaria y disposiciones sobre prácticas comerciales abusivas³. Fue una norma muy bien recibida por el sector, que la vio como una oportunidad para que los eslabones de la cadena alimentaria que tradicionalmente estaban en una situación de desequilibrio quedaran protegidos. Es por ello que las disposiciones en general -y el régimen de contratación alimentaria en particular- presentaban un carácter tuitivo en aquellas relaciones de los operadores que se encontraran en una situación de desventaja o dependencia respecto a otros. Su aplicación en las relaciones societarias de las cooperativas agrarias era clara: quedaban exentas. En su artículo 2.1 señalaba que la ley se aplicaba a las relaciones comerciales que se produjeran entre los operadores de la cadena alimentaria desde la producción a la distribución de alimentos o productos alimenticios y no tendrían la consideración de relaciones comerciales (y por tanto, quedaban excluidas de su ámbito de aplicación) las entregas de producto que se realizaran a cooperativas agrarias y otras entidades asociativas por parte de los socios de las mismas, siempre que en virtud de sus estatutos vinieran obligados a su realización⁴. La LCA13 sí que les afectaba en sus relaciones con terceros no socios,

mercados de los productos agrarios el cual incorporó ciertas especialidades en materia de contratación alimentaria, de aplicación directa a todos los Estados miembros. Es por ello que se añadió, por la Ley 12/2014, de 9 de julio por la que se regula el procedimiento para la determinación de la representatividad de las organizaciones profesionales agrarias y se crea el Consejo Agrario, la disposición adicional quinta a la Ley estatal 12/2013 de la cadena alimentaria, la cual preveía la aplicación preferente de la normativa de Derecho comunitario en materia de sistemas y relaciones contractuales, recogida en el Reglamento (UE) nº 1308/2013 sobre la Organización Común de Mercados de los productos agrarios. Para un análisis del régimen comunitario y el régimen estatal, véase a AMAT LLOMBART, Pablo (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*, Segunda época, año XXXI, nº 66, pp. 7-50.

3. Además, sin perjuicio de las novedades legislativas sucintamente descritas que devinieron normas obligatorias para gran parte del sector, se apostó también por la autorregulación mediante el Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria, aprobado en noviembre de 2015, que establecía los principios sobre los que debían fundamentarse las relaciones comerciales entre los diferentes operadores que intervienen en la cadena. Como apunta la profesora Rodríguez Cachón, no debe en ningún caso desmerecerse el rol del soft law en este aspecto. Las iniciativas de gobernanza cuentan con capacidad para minimizar las causas que conducen a abusos de poder, muy especialmente aquellas que tienen su origen en la existencia de asimetrías informativas entre las partes. RODRÍGUEZ CACHÓN, Teresa: “El soft law en la lucha contra las prácticas comerciales desleales en la cadena alimentaria”. En: *Cambios en la Ley de cadena alimentaria: propuestas para la urgente transposición (...)*, op.cit., pp. 167-208, p. 176.

4. En otras palabras, las relaciones entre una cooperativa agraria y sus socios quedaban expresamente excluidas de la aplicación de la LCA13 en la medida que no se trataba de relaciones comerciales, sino internas, societarias o estatutarias. Esto implicaba la no aplicación generalizada de la LCA13 a las cooperativas agroalimentarias porque en todas las leyes cooperativas españolas se prevé como cláusula estatutaria las obligaciones de sus socios, siendo la aportación del producto su obligación principal y esencial que da sentido a la propia

tanto en el caso que la cooperativa adquiriera productos a terceros como en los supuestos que vendiera sus productos al mercado.

El régimen de contratación alimentaria en particular restaba circunscrito a transacciones comerciales cuyo precio fuera superior a 2.500 euros siempre que los operadores se encontraran en una situación de desequilibrio, entendiéndose como tal que uno de los operadores tuviera la condición de pyme y el otro no; que en los casos de comercialización de productos agrarios uno de los operadores tuviera la condición de productor primario o una agrupación de los mismos y el otro no la tuviera; o bien que uno de los operadores se encontrara en una situación de dependencia económica respecto del otro operador, entendiéndose por tal dependencia que la facturación del producto de aquél respecto de éste fuera al menos un 30% de la facturación del producto del primero en el año precedente⁵. Las cooperativas agrarias, dada su condición de agrupación de productores, se encontraban presuntamente en situación de desequilibrio. Es por ello que, en el caso de comercialización de productos agrarios de una cooperativa agraria a un operador que no tuviera la condición de productor primario o de agrupación de productores, tal transacción quedaba sujeta al régimen de contratación de la LCA13 y se debían formalizar por escrito contratos alimentarios antes del inicio de las prestaciones (artículo 8.1 LCA13).

1.2. Real Decreto 5/2020 por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación

El *Real Decreto-ley 5/2020, de 25 de febrero, por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación* (RD 5/2020) introdujo un

cooperativa. VARGAS VASSEROT, Carlos (2022): “Defensa de la no aplicación de la Ley de la Cadena Alimentaria a las entregas de productos a cooperativas agrarias y a otras entidades asociativas”. En: *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias* (coord. Juliá Igual, Juan Francisco, Meliá Martí, Elena, Palau Ramírez, Felipe & Vargas Vasserot, Carlos), Tirant lo Blanch, Valencia, pp. 59-98, p. 61.

5. Como señala RODRÍGUEZ CACHÓN, Teresa (2018): *Estudio de las relaciones contractuales de la cadena alimentaria española desde la perspectiva del Análisis Económico del Derecho*, Burgos, p. 416, a fin de valorar la existencia de una situación de dependencia económica, la LCA13 incorporaba una cuantificación concreta del nivel de facturación de una empresa respecto a otra en términos de facturación producto por producto. De este modo, la valoración en cada caso de la existencia de dicha situación exigía de un intercambio de información entre proveedor y cliente y en el caso de ser información de carácter sensible, suponía un notable obstáculo en la relación contractual. Considera que además de alejarse de su concepción tradicional en el derecho español contenida en nuestra normativa de competencia desleal, supone una considerable complejidad de determinación en la práctica. Sobre esta materia, véase RODRÍGUEZ CACHÓN, Teresa (2018): “Relaciones contractuales en la cadena alimentaria: análisis a la luz de la nueva regulación”, *Revista de Derecho Civil*, pp. 191-227, p. 207.

primer gran bloque de reformas a la original LCA13 cuyo origen fue la escalada de movilizaciones de agricultores y ganaderos reclamando precios justos que cubrieran los costes de producción. Tal como se apunta en el preámbulo, “*la principal novedad en el ámbito de la cadena alimentaria consiste en obligar a que cada operador abone al inmediatamente anterior un precio igual o superior al coste de producción de tal producto en que haya incurrido dicho operador(...)*”⁶. Esta alusión a que el precio supere el coste efectivo de producción se incorpora *motu proprio* en este real decreto⁷. Para las cooperativas agrarias, la aprobación del RD 5/2020 no introdujo cambios sustanciales en su régimen, manteniéndose la dispensa en las relaciones no comerciales entre el socio y su cooperativa. Sin embargo, las relaciones con terceros no socios sí quedarían sujetas a las novedades expuestas. Relacionado con las nuevas exigencias relativas al precio de los contratos, y en consonancia con lo previsto en su preámbulo, se introdujo también *ex novo* el artículo 12 ter que, con el fin de evitar la destrucción del valor en la cadena alimentaria, obligaba a cada operador a pagar al operador inmediatamente anterior un precio igual o superior al coste efectivo de producción de tal producto en que efectivamente haya incurrido o asumido dicho operador.

1.3. Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2023, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria

La última modificación legislativa y que ha provocado un cambio sustancial para las cooperativas agrarias y otras entidades asociativas es la *Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2023, de 2 de agosto, de medidas para mejorar*

6. Esta primera reforma, a la postre la más trascendente, en la que se estableció el requisito de que los precios de los contratos debían ser superiores a los costes de producción, fue fruto de la presión y la urgencia, y desde luego, sin negociación previa, al menos con la mayor parte de las organizaciones representativas de los operadores de la cadena alimentaria. HERRERO, Agustín: “Prólogo”. En: *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias*, op.cit., pp. 15-20, p. 17.

7. Esta materia merece ser analizada en profundidad en tanto que hay autores que sostienen, con buen criterio, que la prohibición de venta a pérdida es contraria al Derecho Europeo, en particular, de sus directivas sobre consumidores. Por ejemplo, existen razones para afirmar que una prohibición de venta a pérdida o bajo coste de producción al destinatario final de la cadena alimentaria es contraria al Derecho europeo por ir más allá de lo permitido por la Directiva 2005/29/CE, por cuanto dispone que los Estados miembros no restringirán la libre prestación de servicios ni la libre circulación de mercancías por razones pertinentes al ámbito objeto de la aproximación que lleva a cabo esta Directiva (artículo 4). Véase PALAU RAMÍREZ, Felipe: “Íter legislativo de la Ley para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, excepcionalidad de su régimen en derecho comparado y referencia a la prohibición de la venta bajo coste en la Unión Europea”. En: *Ley de la cadena alimentaria, (...)*, op.cit., pp. 31-58, p. 47.

el funcionamiento de la cadena alimentaria (LCA21), la cual traspone la normativa comunitaria sobre prácticas desleales, en particular, la *Directiva Europea 2019/633 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario* (Directiva (UE) 2019/633), además de incorporar más elementos relevantes. La finalidad de la Directiva (UE) 2019/633⁸ era evitar los desequilibrios de poder y beneficiar a los productores y a los proveedores de productos agrícolas y alimentarios, incluyendo a las cooperativas, en tanto que son especialmente vulnerables a las prácticas comerciales desleales⁹. A todo ello, la norma estatal ha devenido la más intervencionista¹⁰ en nuestro panorama comparado puesto que no solo se transpone la citada Directiva (UE) 2019/633, sino que se amplía el ámbito de aplicación del régimen contractual de la anterior norma, eliminándose la exigencia de formalizar contratos únicamente en situaciones de desequilibrio entre operadores y ampliándose el listado de prácticas desleales. Así, el ámbito de aplicación del régimen contractual de la ley pasa a abarcar a todas las relaciones de la cadena alimentaria, aunque se trate de dos pymes o no exista especial dependencia jerárquica como venía exigiéndose hasta diciembre de 2021. Esta situación se traduce inevitablemente en un incremento de las relaciones contractuales reguladas por el texto consolidado de la Ley 12/2013 (en adelante, LCA). En particular, la excepción inicialmente prevista en la LCA13 por la que las relaciones socio-cooperativa queda-

8. Consúltense para un pormenorizado análisis la monografía MUNÍZ ESPADA, Esther (Coord.) (2020): *Cambios en la Ley de cadena alimentaria: propuestas para la urgente transposición de la Directiva 2019/633*, Reus, Madrid.

9. Véase el Considerando (1): “En el marco de la cadena de suministro agrícola y alimentario, se producen con frecuencia desequilibrios importantes en cuanto a poder de negociación entre proveedores y compradores de productos agrícolas y alimentarios”. Y, el Considerando (10) “La protección que aporta la presente Directiva debería beneficiar a los productores agrícolas y a las personas físicas o jurídicas que son proveedores de productos agrícolas y alimentarios, incluidas las organizaciones de productores, reconocidas o no, y las asociaciones de organizaciones de productores, reconocidas o no, en función de su poder de negociación relativo. Esas organizaciones de productores y asociaciones de organizaciones de productores incluyen a las cooperativas. (...)”.

10. La asimetría o desequilibrio en el sector agroalimentario no es una anomalía o un fallo del mercado, sino una característica inherente a él, que se deriva principalmente de la rigidez y estacionalidad de la oferta y del carácter perecedero de los insumos alimentarios. Tal como señala la Comisión Nacional de Mercados y de la Competencia (CNMC), a este desequilibrio, los operadores participantes en el mercado deben ir dando respuesta desde un punto de vista dinámico, adaptando su organización productiva y mejorando su eficiencia y concluye que no resulta deseable constreñir este juego desde la intervención pública. Informe de la Comisión Nacional de la Competencia sobre el Anteproyecto de Ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, de 19 de diciembre de 2012, p. 5. Idea reiterada en el Informe de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia sobre la propuesta de acuerdo sobre el Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria (INF/CNMC/003/15), de 10 de septiembre de 2015, pp. 7-8.

ban expresamente excluidas del ámbito de aplicación de la ley se ha visto modificada en la última versión de 2021, derivando en una redacción del artículo 2.2 y 8.1.2º párrafo de la LCA “*como mal menor frente a la pretensión de equipararla a una relación mercantil proveedor-cliente que durante muchos meses fue la opción imperante*”¹¹. Se trata de una reforma que no ha pasado desapercibida y a la que voces autorizadas han denunciado sus incongruencias, resaltándose los rasgos distintivos de las cooperativas agroalimentarias para defender la exclusión total de la LCA en las relaciones cooperativizadas¹². En cualquier caso, la realidad es que hace ya más de un año (el 16 de junio de 2022) que venció el plazo de seis meses desde la publicación de la ley concedido a las cooperativas y entidades asociativas para regularizar formalmente su situación con los socios.

1.4. Real Decreto 1028/2022, de 20 de diciembre, por el que se desarrolla el Registro de Contratos Alimentarios

El *Real Decreto 1028/2022, de 20 de diciembre* trae causa del artículo 11 bis de la LCA, que insta a la creación de un registro digital a disposición del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación en el que se deben inscribir con carácter obligatorio los contratos alimentarios y sus modificaciones suscritos con los productores primarios y las agrupaciones de éstos, con carácter previo a la entrega del producto objeto del contrato. La Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA) y restantes autoridades competentes podrán acceder a este registro para realizar las comprobaciones que correspondan en el ámbito de sus competencias, con sujeción a la normativa de protección de datos de carácter personal y de competencia.

11. HERRERO, Agustín: “Prólogo” (...), op. cit., p. 19.

12. El cambio de criterio en el 2021 respecto a su versión de 2013 no tiene justificación ya que obliga a estas entidades a formalizar contractualmente las entregas de las producciones de sus socios a la cooperativa, cuando esta relación es estrictamente societaria. Debe defenderse el fin mutualista de las cooperativas y el desarrollo de la actividad cooperativizada para lograrlo, la aplicación preferente de la norma societaria a la normativa contractual para determinar el régimen jurídico de la actividad cooperativizada, reconocimiento legal de la inexistencia de contratos de compraventa entre socios y cooperativa. Así lo desarrolla VARGAS VASSEROT, Carlos: “Defensa de la no aplicación de la Ley de la Cadena Alimentaria (...)”, op. cit. pp. 67-83.

2. Régimen jurídico del contrato alimentario

2.1. Ámbito de aplicación del contrato alimentario

El artículo 5.f) LCA define al contrato alimentario¹³ como “*aquel en el que una de las partes se obliga frente a la otra a la venta de productos agrícolas o alimentarios, y esta se obliga por un precio cierto, bien se trate de una compraventa o de un suministro de forma continuada. Se exceptúan aquellos que tengan lugar con consumidores finales*”. Asimismo, la letra g) del citado artículo 5 incorpora también como modalidad de contrato alimentario al contrato de integración, quedando sujeto al mismo régimen que el resto de los contratos alimentarios. Todos¹⁴ ellos deben formalizarse por escrito¹⁵ aunque en ningún caso el requisito de forma exigido lo es de existencia y validez del contrato y se trata de un requisito *ad probationem*. La forma escrita del contrato dotará a éste de seguridad y transparencia, coadyuvará a lograr el equilibrio en la contratación y servirá como medio de prueba¹⁶. El contrato debe firmarse por las partes que intervienen en el contrato, previéndose expresamente la posibilidad de firma electrónica y quedando una copia en poder de cada parte. Por otro lado, no todas las transacciones comerciales de productos alimentarios quedan sujetas a la

13. Para un análisis exhaustivo del contrato alimentario, su configuración legal y doctrinal recomendamos la lectura de AMAT LLOMBART, Pablo (2022): *Relaciones comerciales entre operadores de la cadena alimentaria. Contratos alimentarios y prácticas desleales*, Reus, Madrid, pp.153-246. El autor propone en la p. 158 como definición doctrinal del contrato alimentario la siguiente: “acuerdo privado escrito entre operadores de la cadena alimentaria, que consiste en la transmisión de una parte contratante a otra de la propiedad de productos agrícolas o alimentarios, ya sea en unidad de acto, en una sucesión de actos o incluso interviniendo elementos propios de la integración vertical”.

14. Esta opción de política legislativa obvia las profundas diferencias que existen entre operadores y entre las dinámicas de los mercados de cada alimento, tanto que resulta cuestionable la efectividad de la subsunción de todo contrato alimentario en un solo régimen”. RODRÍGUEZ CACHÓN, Teresa: “Relaciones contractuales en la cadena alimentaria (...)”, op.cit., p. 208.

15. En la Directiva no se estipula como obligación que los contratos se formalicen por escrito, si bien se considera que la formalización por escrito puede evitar determinadas prácticas comerciales. Al objeto de proteger de dichas prácticas, los proveedores tienen derecho a solicitar una confirmación por escrito de las condiciones de un contrato de suministro cuando ya se hayan convenido. La Directiva califica como práctica comercial desleal y, por tanto, la prohíbe, la denegación de un comprador de la confirmación por escrito de las cláusulas del contrato de suministro. Véase a este respecto el Considerando 23 de la Directiva (UE) 2019/633. En definitiva, la Directiva no impone la formalización del contrato de suministro por escrito, ni tampoco un contenido mínimo del mismo. Lo que se prohíbe es que el comprador se niegue a confirmar por escrito los términos del contrato pactado si el proveedor se lo exige. Véase SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, Ángel (2022): “La contratación agroalimentaria tras las medidas de la nueva Ley 16/2021 de 14 de diciembre para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria”, *Przegląd Prawa Rolnego*, nº 30, pp. 255-273, p. 208.

16. Sobre este particular véase a PÉREZ-SERRABONA GONZÁLEZ, José Luis (2019): “Sobre los nuevos contratos alimentarios en el derecho español”, *Revista Crítica de Derecho Privado*, nº 16, pp. 425-462, p. 437.

obligación de formalizar contratos alimentarios. Además de las relaciones que directamente quedan excluidas del ámbito de aplicación de la ley tales como las actividades del transporte o el canal de hostelería, se exceptúan de la obligación de formalizar contratos alimentarios las transacciones comerciales con consumidores finales (artículo 5.f) *fine* LCA), las de menor cuantía (transacciones cuyo precio sea inferior a 1.000 euros¹⁷), las que se paguen al contado¹⁸ siendo suficiente la identificación como operadores y la expedición de facturas; y aquellas entre socios y la cooperativa o entidad asociativa en los términos de la ley. Este último supuesto de exención sería una dispensa con ciertas notas de voluntariedad, puesto que el régimen previsto en el artículo 8.1.2º LCA contempla que las entregas de producción de un socio a una cooperativa o entidad asociativa deben regularse o bien mediante la formalización de un contrato alimentario o mediante un acuerdo societario (como se profundizará más adelante), por lo que si la cooperativa así lo decide podría quedar también sujeta al régimen de contratación previsto en la LCA.

2.2. Contenido mínimo del contrato alimentario

Los principios que basan la redacción de los contratos alimentarios son los de transparencia, claridad, concreción y sencillez, aludiéndose también a la autonomía de la voluntad de las partes. Además, por imperativo legal, los contratos alimentarios deben contener como mínimo los elementos del artículo 9 LCA, que desarrollaremos en las siguientes líneas. En el caso de no incluirse estos extremos, se considerará una infracción leve de acuerdo con el artículo 23.1 LCA y en el supuesto de no incorporar el precio se tratará de una infracción grave en materia de contratación alimentaria (artículo 23.2.c) LCA).

17. Respecto a las transacciones de menor cuantía, la norma no hace referencia expresa a tal importe de 1.000 euros, sino que se desprende del artículo 2.4 LCA, el cual refiere al vigente artículo 7.1 de la Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude que alude al importe de 1.000 euros (antes refería a 2.500 euros). Una interpretación literal del precepto nos lleva a valorar cada transacción comercial individualmente y, en aquellas que superen el importe de 1.000 euros, será necesario formalizar un contrato por escrito en los términos de la ley. Sin embargo, en la medida que el contrato alimentario puede ser puntual (compraventa) o continuado (suministro o integración), en el supuesto de tratarse de relaciones continuadas, entendemos que debería formalizarse un contrato siempre que durante el plazo que dure el contrato de tracto sucesivo o bien en un plazo anual se alcance la cifra de 1.000 euros.

18. Entendemos como pago al contado como pago inmediato, por lo que este pago al contado puede ser por cualquier medio admitido en derecho tal como en efectivo (en los límites propios de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención de blanqueo de capitales), transferencia, bizum, etc.

Para empezar, la letra “a)” del artículo 9 LCA refiere a la “*identificación de las partes contratantes*”. Esa exigencia es común en cualquier contrato puesto que es imprescindible identificar qué sujetos forman parte de la relación contractual y sobre quienes nacen obligaciones. Sin perjuicio que la norma no lo prevé, es recomendable que se determine también en calidad de qué actúan en el contrato (compradores, vendedores, suministradores, suministrados, proveedores, etc.) así como la alusión a si la partes son o no productores primarios o agrupaciones de productores¹⁹. La letra “b)” insta a que se determine el “*objeto del contrato, indicando, en su caso, las categorías y referencias contratadas. Los contratos alimentarios podrán prever la posibilidad de que las categorías o referencias objeto de adquisición se concreten con la orden de pedido*”. El objeto del contrato alimentario son los productos agrícolas y alimentarios, los cuales se definen en el artículo 5, letra e) como “*los productos enumerados en el anexo I del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea²⁰, así como cualquier otra sustancia o producto destinado a ser ingerido por los seres humanos o con probabilidad de serlo, tanto si han sido transformados, entera y parcialmente, como si no. Incluye las bebidas, la goma de mascar y cualquier sustancia, incluida el agua, incorporada voluntariamente al alimento durante su fabricación, preparación o tratamiento*”. Una interpretación extensiva implicaría formalizar contratos alimentarios absolutamente para todo, puesto que cualquier cosa/sustancia puede ser potencialmente ingerida, aunque lógicamente esta no es la voluntad del legislador que lo que pretende es la regulación de la cadena alimentaria. Merece especial importancia la alusión que este artículo realiza a las denominadas “*órdenes de pedido*” que entendemos se podrían formalizar como anexos al contrato principal incorporando aquellas condiciones particulares para cada partida de productos objeto de compraventa. Otro de los extremos que debe necesariamente incluirse en el contrato alimentario y que ha provocado mayor agitación ha sido el precio del contrato. En particular, en la actual letra “c)” del artículo 9 LCA consta que deberá fijarse “*el precio del contrato alimentario, con expresa indicación de todos los pagos, incluidos los descuentos aplicables, que se determinará en cuantía fija y/o variable,*

19. Sobre este aspecto, el artículo 5.d) LCA define al productor primario como la “persona física o jurídica cuya actividad la ejerce en la producción agrícola, ganadera, forestal o en la pesca”. Por su parte, el artículo 3.a) RD 1028/2022 recoge la definición de agrupación de productores primarios como “las sociedades cooperativas de primero, segundo y ulterior grado, las sociedades agrarias de transformación y las organizaciones de productores con personalidad jurídica propia reconocidas de acuerdo con la normativa comunitaria en el ámbito de la Política Agrícola Común”. Esta identificación es esencial en relación la inscripción en el registro digital.

20. Este Anexo I incorpora un listado de varios productos tales como, a título de ejemplo, los animales vivos, carnes, pescados, leche, plantas vivas, legumbres, frutas, cereales, azúcares, residuos y desperdicios de las industrias alimenticias, semillas, pajas y forrajes, etc.

en función únicamente de factores objetivos, verificables, no manipulables y expresamente establecidos en el contrato, que en ningún caso puedan ser manipulables por el propio operador u otros operadores del sector o hacer referencia a precios participados.” Es decir, el precio del contrato deberá ser determinado en cuantía fija y/o variable y, en su caso, se establecerán contractualmente los factores de determinación del precio que serán objetivos, verificables y no manipulables. También deberán fijarse todos los pagos y deducciones, tanto las cuantías como las condiciones para su potencial aplicación (por ejemplo, en el caso de mermas, desperfectos, etc.). Además de lo expuesto hasta el momento, se exige que *“el precio del contrato alimentario que tenga que percibir un productor primario o una agrupación de estos deberá ser, en todo caso, superior al total de costes asumidos por el productor o coste efectivo de producción (...)”*. Es decir, en aquellas relaciones con productores primarios o sus agrupaciones, el importe mínimo del precio del contrato debe superar el coste efectivo de producción²¹. Siguiendo con el literal del artículo, se incluye en este concepto a *“todos los costes asumidos para desarrollar su actividad, entre otros, el coste de semillas y plantas de vivero, fertilizantes, fitosanitarios, pesticidas, combustibles y energía, maquinaria, reparaciones, costes de riego, alimentos para los animales, gastos veterinarios, amortizaciones, intereses de los préstamos y productos financieros, trabajos contratados y mano de obra asalariada o aportada por el propio productor o por miembros de su unidad familiar”*. Como puede observarse, la ley lo define como el conjunto de los costes asumidos para desarrollar la actividad de un productor primario o de una agrupación de productores y se facilita una lista abierta de elementos que se integran, por lo que el productor o agrupación de productores podrá tener en cuenta este listado como referencia, incluir otros o no tener en cuenta los propuestos. De hecho, conforme a la letra o) del artículo 5 LCA, el coste efectivo²² de producción es el *“coste de producción o total de costes asumidos por el proveedor, conforme a lo señalado en el artículo 9.1.c)”*. A todo ello, *“la determinación del coste efectivo habrá de realizarse tomando como referencia el conjunto de la producción comercializada para la totalidad o parte del ciclo económico o productivo, que*

21. Tal como apunta Muñiz, la medida no puede funcionar por esta vía puesto que bastaría con declarar otra cosa (respecto a costes de producción) para conseguir colocar la producción que no se ha podido vender de otro modo por mucho que se prohíba la venta a pérdida para evitar la destrucción del valor en la cadena ante la cantidad de excedentes agrarios de difícil comercialización. Sobre este sentido, véase MUÑIZ ESPADA, Esther (2020): *Relaciones contractuales de cooperación en el medio agrario y rural*, Aranzadi, Navarra, p. 112.

22. Interesante reflexión en AMAT que entiende que las reglas del artículo 9.1.c limitan la libertad contractual ya que en la práctica se establece un precio mínimo de partida, coincidente con el coste efectivo de producción. La CNMC se ha manifestado reiteradamente en contra de la inclusión en la ley de medidas que suponen un claro mecanismo de intervención en la dinámica de formación de precios del sector agrario que reduciría sensible y directamente la competencia entre productores. AMAT LLOMBART, Pablo: *Relaciones comerciales entre operadores de la cadena alimentaria (...)*, op.cit., pp. 218-219.

se imputará en la forma en que el proveedor considere que mejor se ajusta a la calidad y características de los productos objeto de cada contrato.” Otro aspecto que resaltar es que el régimen contractual se refiere a que el precio debe “superar” los costes y, en el artículo 12 ter LCA relativo a la destrucción del valor de la cadena, se habla que cada operador debe pagar al operador inmediatamente anterior un precio “igual o superior” al coste. No resulta baladí puesto que el apartado 3 del artículo 9 determina la nulidad de las cláusulas y estipulaciones que incumplan lo señalado en el artículo 9.1.c) por lo que, sin perjuicio de las sanciones administrativas que procedan, la ley prevé que el productor primario²³ pueda exigir resarcimiento por daños y perjuicios en sede judicial. Siguiendo con su contenido mínimo y relacionado intrínsecamente con el precio, el contrato alimentario debe fijar la condiciones de pago que según la letra d) del artículo 9 LCA, “en todo caso, deberán ajustarse a los plazos de pago en las operaciones comerciales de productos alimentarios o alimenticios, conforme a lo establecido en la disposición adicional primera de la Ley 15/2010, de 5 de julio, sin perjuicio del régimen específico de aplicación al comercio minorista regulado en el artículo 17 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, en relación con lo dispuesto en su disposición adicional sexta”. Téngase en cuenta que la referida Ley 15/2010 recoge en su disposición adicional primera un régimen especial para los productos agroalimentarios. En particular, los aplazamientos de pago de productos de alimentación frescos y perecederos no excederán en ningún caso de 30 días a partir de la fecha de la entrega de las mercancías y, por lo que se refiere a los productos de alimentación que no sean frescos ni perecederos, los aplazamientos de pago no excederán en ningún caso de 60 días a partir de la fecha de la entrega de las mercancías. Así, el *dies a quo* a partir del que debe comenzar el cómputo de plazos es la fecha de entrega, el momento de la *traditio* y transmisión del riesgo, característico de los contratos traslativos de la propiedad. Además de tratarse de una exigencia imperativa *ex lege* vigente desde 2010, se añade en la última versión de la LCA que “(...) el deudor no podrá recibir ningún tipo de compensación, ventaja o descuento por cumplir lo dispuesto en el contrato o la normativa aplicable, ni establecer condicionalidad alguna en el pago”. Es decir, se trata de una obligación legal de carácter imperativo para las partes, por lo que no puede incentivarse su cumplimiento contractualmente. Otra de las exigencias del contrato es la inclusión de las “condiciones de entrega y puesta a disposición de los productos” de la letra e) del artículo 9 LCA. En la medida que el cómputo de los plazos de pago comienza en el momento de la entrega de la mercan-

23. En este artículo no se hace referencia a la “agrupación de productores” aunque se entiende que es un descuido del legislador puesto que el régimen tuitivo de toda la ley para productores primarios se aplica también a sus agrupaciones.

cía, resulta esencial determinar ese momento en cada contrato siendo recomendable reflejar contractualmente las distintas casuísticas para evitar de este modo potenciales conflictos entre los operadores.

Se exige también que el contrato incluya los “derechos y obligaciones de las partes contratantes” (artículo 9.f) LCA). Además de las propias por el tipo contractual (sea compraventa, suministro o integración), en esta cláusula deberán incluirse aquellos derechos y obligaciones que las partes acuerden. La vigente LCA prevé una serie de deberes para los distintos operadores y un régimen sancionador en caso de incumplimiento, por lo que recomendamos incluir contractualmente las obligaciones que deben tener consecuencias en la relación comercial (por ejemplo, alteración del precio, modificación y resolución del contrato²⁴). De acuerdo con la letra g) del artículo 9 LCA, en el contrato deberá constar la “información que deben suministrarse las partes, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 13 de esta Ley”. El artículo 13, por su parte, hace referencia a los secretos empresariales e indica que debe concretarse por escrito la información que las partes deban suministrarse para el efectivo cumplimiento de sus obligaciones, así como el plazo de su entrega. Esta información debe ser proporcionada con el objeto del contrato y se aplicarán también las normas en materia de defensa de la competencia. Por ejemplo, una de las informaciones que interesa al comprador es el coste de producción de su vendedor, aunque nos surgen dudas de la licitud o no de solicitar esta información, relacionado precisamente con las normas de competencia. Sobre esta materia, en el caso de traspaso de información sensible o confidencial entre las partes, sería conveniente formalizar *ad hoc* un acuerdo de confidencialidad contemplando su ámbito material, las obligaciones de las partes y las consecuencias en caso de incumplimiento (por ejemplo, cláusulas penales) independientemente de las previstas en el contrato alimentario principal.

En virtud de la letra h) del reiterado artículo 9 LCA, se incluirá en el contrato la “duración del contrato, con expresa indicación de la fecha de su entrada en vigor, así como las condiciones de renovación y modificación del mismo”. En el caso de contratos de tracto sucesivo como el de suministro o integración, es lógico determinar el plazo de

24. Por ejemplo, podría incorporarse el deber de conservación de la documentación puesto que, según el artículo 11 LCA, los operadores de la cadena deberán conservar toda la documentación relacionada con los contratos alimentarios durante un período de 4 años. Téngase en cuenta que en la LCA13 el plazo de conservación era de 2 años. A todo ello, como señala AMAT los tres requisitos formales del contrato alimentario son: contrato por escrito, deber de conservación y obligación de inscribir en determinados supuestos. Véase a AMAT LLOMBART, Pablo: *Relaciones comerciales entre operadores de la cadena alimentaria (...)*, op.cit., p. 196.

duración y las condiciones de renovación y/o prórrogas automáticas o tácitas²⁵. Mayores dudas nos surgen para los supuestos de compraventas puntuales, ya que en el momento que las partes hayan cumplido con sus obligaciones principales de entrega del producto y de pago del precio, una cláusula de duración solamente mantendría su sentido para el resto de las obligaciones que se derivaran entre las partes. Debe también incluirse el régimen de finalización del contrato, en particular en la letra i) del artículo 9 LCA se prevén las “*causas, formalización y efectos de la extinción del contrato*”. Las partes deberán establecer contractualmente estos elementos, incluyendo circunstancias particulares como por ejemplo los efectos en las órdenes de pedido en curso cuando acaece una causa de resolución. Toda casuística que pueda acordarse por las partes en el momento de negociación del contrato servirá para evitar y/o resolver potenciales conflictos posteriores.

Por lo que respecta la letra j) del artículo 9 LCA, ésta fue suprimida en la versión del 2021. Se trataba de la indicación expresa de que el precio pactado entre el productor primario o agrupación y su primer comprador cubría el coste efectivo de producción (exigencia que había sido incluida en la modificación de 2020). Creemos que el legislador, con buena técnica legislativa, ha eliminado la exigencia genérica para todos los contratos puesto que solamente se aplicaría a aquellos formalizados con productores primarios o agrupaciones (sin perjuicio de la prohibición de destrucción de valor de la cadena del artículo 12 ter LCA de aplicación a todos los eslabones). Ahora bien, la inclusión de tal referencia, formulada como una declaración de responsabilidad o manifestación, podría dotar de mayor seguridad jurídica a los operadores en la medida que la información sobre costes únicamente la tiene una de las partes de la relación contractual y que no puede exigirse que se traslade a la contraparte, por colisión directa con las normas de competencia y de secreto empresarial. Por último, en el caso que la situación variara durante la vigencia del contrato, debería derivar en una necesaria revisión contractual por lo que se recomienda recoger esta situación en el contrato. A diferencia de la suprimida letra j), sí que debe constar en el contrato la “*conciliación y resolución de conflictos, con expresa mención en el contrato del procedimiento que las partes utilizarán para resolver las diferencias que pudieran existir entre ellas en la interpretación o ejecución del contrato, debiendo indicarse o bien la corte de arbitraje, o bien los tribunales ante los que se someterían las posibles controversias*” (artículo 9.k) LCA). La ley apuesta porque las partes determinen contractualmente

25. Entendemos que debe relacionarse con el artículo 9.bis LCA sobre negociación comercial que establece, entre otros aspectos, que “las negociaciones comerciales anuales se cerrarán y firmarán por las empresas intervinientes en el marco de unos plazos razonables, no superiores a los tres meses desde su inicio, para la organización de actividades, sin que la dilación indebida de las mismas imputable a una parte pueda utilizarse para debilitar la posición de la otra en dicha negociación”.

un procedimiento para la conciliación y resolución de los conflictos²⁶. Si bien hace referencia a la corte de arbitraje o a los tribunales, entendemos que puede optarse por un órgano y un procedimiento de resolución distinto como la figura de un mediador, un experto o un órgano independiente que decidieran de mutuo acuerdo. Asimismo, se exige también la referencia a las *“penalizaciones contractuales por no conformidades, incidencias o cualquier otra circunstancia debidamente documentada, que habrán de ser proporcionadas y equilibradas para ambas partes”*. Se trataría de determinar el régimen de no conformidades, tanto el procedimiento (avisos y notificaciones de las partes, plazos, forma) así como las consecuencias de estas faltas de conformidad (como por ejemplo una minoración del precio, una compensación, una cláusula penal o incluso la resolución). Como última exigencia, la letra l) del artículo 9 LCA habla de las *“excepciones por causa de fuerza mayor, conforme lo dispuesto en la Comunicación C (88) 1696 de la Comisión relativa a «la fuerza mayor» en el derecho agrario europeo, y en el artículo 1105 del Código Civil”*. Es por ello que se deberán prever en el contrato los supuestos que comporten un incumplimiento de las partes no voluntario por fuerza mayor, así como las consecuencias de tal situación.

2.3. Breve referencia al contrato de compraventa y el contrato de suministro

Como se ha visto en el anterior epígrafe, la propia definición del artículo 5.f) y g) LCA alude a tres tipos contractuales en particular: el contrato de compraventa, el contrato de suministro y el contrato de integración²⁷. Así, sin perjuicio del régimen jurídico aplicable al conjunto de los contratos alimentarios con perfiles propios y di-

26. El Considerando nº 41 de la Directiva (UE) 2019/633 anima explícitamente a recurrir a la resolución alternativa de conflictos entre proveedores y compradores, sin perjuicio del derecho del proveedor a presentar denuncia o buscar el amparo de los tribunales civiles. El artículo 7 de la Directiva indica que los Estados miembros podrán fomentar el uso voluntario de mecanismos alternativos de resolución de conflictos eficaces e independientes, tales como la mediación, con vistas a la resolución de litigios entre proveedores y compradores sobre el uso de prácticas comerciales desleales.

27. Por lo que respecta al contrato de integración, se define en la LCA como la modalidad de contrato alimentario en el que el integrador se obliga frente al integrado a proporcionar todos o parte de los productos, materias primas e insumos necesarios para la producción objeto del contrato, así como, en su caso, a ejercer la dirección técnica y a hacerse cargo de la producción al concluir el ciclo productivo. Por su parte, el integrado se obliga frente al integrador, a aportar los terrenos, los espacios y las instalaciones, así como los medios y servicios complementarios que resulten necesarios para completar la producción y una vez obtenida ésta, a su entrega al integrador. En Cataluña, el contrato de integración goza de un régimen jurídico particular en los artículos 625-1 a 625-12 de la Ley 3/2017, de 15 de febrero, del libro sexto del Código civil de Cataluña, relativo a las obligaciones y los contratos, y de modificación de los libros primero, segundo, tercero, cuarto y quinto. Se trata de la única norma en España que regula estos contratos.

ferenciados²⁸, resulta conveniente exponer sucintamente las notas características de la compraventa y del suministro, como contratos traslativos de la propiedad habituales y básicos en nuestro ordenamiento jurídico.

En virtud del artículo 1.445 CC, la compraventa es un contrato en el que el vendedor se obliga a entregar al comprador una cosa determinada y éste a pagar por ella un precio cierto. Según el artículo 325 del *Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio* (Codeco) tiene carácter mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas con la finalidad de lucrarse, de obtener una ganancia en la reventa. Por su parte, quedan expresamente excluidas del derecho mercantil las compraventas de productos agrícolas y alimentarios ex artículo 326. 2º Codeco que señala que no tienen tal consideración “*Las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos, de los frutos o productos de sus cosechas o ganados, o de las especies en que se les paguen las rentas*”. Es decir, las ventas de los productores primarios no tendrían carácter mercantil, resultando por tanto contratos civiles²⁹. Sin perjuicio de lo anterior y de *lege ferenda* el Proyecto de Código Mercantil de 2022 superaría este paradigma eliminándose tal excepción de acuerdo con el artículo 511-1 en relación con el 001-2³⁰. En cualquier caso, tuviere el carácter mercantil o civil, la compraventa se caracteriza por ser un contrato consensual que se perfecciona por el mero consentimiento de las partes “*sobre el objeto del contrato y el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado*” (artículo 1.450 CC) a diferencia de lo previsto para los contratos de carácter formal, en los que se exigen ciertas formalidades para

28. Tal expresión es acuñada por PÉREZ-SERRABONA GONZÁLEZ, José Luis: “Sobre los nuevos contratos alimentarios (...)”, op.cit., p. 425 y 453, artículo en que se analiza el régimen jurídico de los nuevos contratos alimentarios en Derecho español en la que afirma que puede hablarse con propiedad de contratos alimentarios de compraventa o de suministro (o de integración), pues se trata de una categoría especial y novedosa de los contratos.

29. Sobre el análisis pormenorizado del régimen jurídico del contrato de compraventa de productos agrícolas, véase a AMAT LLOMBART, Pablo: *Relaciones comerciales entre operadores de la cadena alimentaria* (...), op.cit., p. 25.

30. Este artículo 511-1 del proyectado Código Mercantil define la compraventa mercantil como aquella “(...) realizada en el ejercicio de alguna de las actividades expresadas en el artículo 001-2 de este Código, siempre que, además, estén sujetos al propio Código el comprador o el vendedor. Si la compraventa tiene naturaleza mercantil en razón de una de las partes contratantes, ambas quedarán sometidas por igual a las disposiciones de este Código, sin perjuicio de la aplicación de la legislación sobre protección al consumidor”. En tanto que el artículo 001-2 no excluye a las actividades de los agricultores, labradores y ganaderos, sí que quedarían sujetas a su ámbito de aplicación en el supuesto que tal norma entrara un día en vigor. De hecho, en el propio preámbulo del Proyecto se refiere expresamente a que “el concepto de empresario debe comprender también a empresarios dedicados a aquellas materias excluidas del Derecho mercantil, como la agricultura o la artesanía, que constituyen objeto de empresas cuyos titulares actúan asimismo en el mercado”.

su eficacia. En cuanto al precio, éste debe ser cierto, expresado en dinero o signo que lo represente (artículo 1.445 CC).

En lo referente al contrato de suministro, si bien ya no es un contrato atípico³¹ puesto que la LCA lo nomina, su régimen jurídico no se ha desarrollado con suficiencia y merecería la atención del legislador³². Este contrato consiste en que una persona (suministrador o proveedor) se obliga a realizar prestaciones periódicas a favor de otra (suministrado) a cambio de un precio. La prestación del suministrado consiste en dinero y la del suministrador consiste en bienes muebles (entre los que se encuentran los productos alimentarios), normalmente de naturaleza genérica. Si bien existe un solo contrato, su objeto lo constituyen un conjunto de mercancías o géneros que deben ser entregados en periodos de tiempo y, en consecuencia, se trata de un contrato sucesivo y de duración, siendo una relación estable desde el punto de vista comercial. Como obligaciones de las partes, mientras que el suministrador está obligado a entregar las mercancías en las fechas estipuladas y al saneamiento por evicción y vicios ocultos, el suministrado se obliga al pago del precio y la recepción de las mercancías. Respecto al momento del pago del precio, primaría la autonomía de la voluntad con carácter general, aunque recordemos el límite aplicable a los contratos alimentarios, sujetos a los plazos de 30 o 60 días desde la entrega del producto, en función de sus características de frescura y perechibilidad. Un aspecto importante en este tipo de contratos es el régimen de incumplimientos³³, casuísticas que deberán contemplarse en el contrato dada la falta de normas subsidiarias de aplicación.

31. En el ámbito de la contratación pública, la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, entiende en el artículo 16 por contrato de suministro aquel que tiene por objeto la adquisición de productos o bienes muebles, considerando en todo caso, aquellos en los que el empresario se obligue a entregar una pluralidad de bienes de forma sucesiva y por precio unitario sin que la cuantía total se defina con exactitud al tiempo de celebrar el contrato, por estar subordinadas las entregas a las necesidades del adquirente.

32. En la Propuesta de Código Mercantil sí que se haya regulado en los artículos 513-1 y siguientes.

33. Puede tomarse como referencia la regulación del Proyecto de Código Mercantil. La falta de entrega por el suministrador de alguna de las prestaciones no supondría directamente un incumplimiento que permitiera al suministrado pedir la resolución del contrato, entendiéndose que ésta sólo puede exigirse cuando el incumplimiento sea de tal entidad que cree en el suministrado un sentimiento de falta de confianza sobre el cumplimiento de las restantes prestaciones (así se dispone en el proyectado artículo 513-8 de Código Mercantil). Por su parte, la falta de pago de alguna de las prestaciones por parte del suministrado permite al suministrador suspender las sucesivas entregas, salvo en el caso de que el suministrado acredite que se trata de una situación transitoria y garantice el pago de la prestación debida y de las posteriores. En el supuesto que el incumplimiento consista en la falta de recepción de la mercancía, el suministrador puede también suspender las entregas sucesivas y exigir el cumplimiento o la resolución del contrato con respecto a la prestación rehusada. A todo

3. La cooperativa agraria con sus socios

El vigente régimen jurídico aplicable a la relación entre un socio y su cooperativa o entidad asociativa se recoge en dos artículos de la LCA: el artículo 2.2 sobre el ámbito de aplicación y el artículo 8.1.2º sobre la formalización de su relación. Por un lado, el artículo 2.2 excluye expresamente del ámbito de aplicación genérico de la LCA *“las entregas de producto que se realicen a cooperativas y otras entidades asociativas, por parte de los socios de las mismas, siempre que, en virtud de sus estatutos, vengán obligados a su realización.”* Todo ello, señala, *“sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 8.1”*. Por otro lado, el artículo 8.1.2º estipula literalmente en materia contractual lo siguiente *“No obstante, en el caso de que un socio entregue la producción a una cooperativa, o a otra entidad asociativa, será necesaria la formalización por escrito de un contrato alimentario individualizado, con los mismos elementos mínimos recogidos en el artículo 9, salvo que los estatutos o acuerdos de la cooperativa o de la entidad asociativa establezcan, antes de que se realice la entrega, el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por sus socios y el calendario de liquidación y éstos sean conocidos por los socios. A tal efecto, deberá existir una comunicación fehaciente a los interesados, que será incluida en el acuerdo y será aprobado por el órgano de gobierno correspondiente”*³⁴. Téngase en cuenta que este régimen especial se aplica no solo a las cooperativas sino a las denominadas “entidades asociativas” (a las que hemos ido refiriéndonos en este trabajo) cuya definición se recoge en la letra ñ) del artículo 5 LCA, indicando que: *“A los efectos de esta ley, son entidades asociativas las sociedades cooperativas de primero, segundo y ulterior grado, las sociedades agrarias de transformación, las organizaciones de productores con personalidad jurídica propia, reconocidas de acuerdo con la normativa comunitaria en el ámbito de la Política Agraria, y las entidades civiles o mercantiles, siempre que más del 50 por ciento de su capital social pertenezca a sociedades cooperativas, a organizaciones de productores o a sociedades agrarias de transformación. Las entregas de productos realizadas en el marco de acuerdos intercooperativos”*³⁵ tendrán la

ello, tales extremos deberán incluirse expresamente en el contrato alimentario formalizado por las partes, al tratarse de uno de los puntos que deben contener obligatoriamente ex artículo 9 LCA.

34. Esta redacción de la LCA toma como base el artículo 3.1.f) de la Directiva (UE) 2019/633, el cual contempla que “cuando el contrato de suministro se refiera a productos que deban ser entregados por un miembro de una organización de productores, incluida una cooperativa, a la organización de productores de la que es miembro el proveedor, cuando los estatutos de dicha organización de productores o las normas y decisiones estipuladas en ellos o derivados de los mismos incluyan disposiciones que tengan un efecto similar a los términos del contrato de suministro”.

35. El régimen de aplicación a las entregas de productos en virtud de acuerdos intercooperativos se desarrolla por el profesor VARGAS VASSEROT, Carlos (2023): “Defensa y condiciones para la no aplicación de la ley de la cadena alimentaria a las entregas de productos de socios a las cooperativas (de primer y segundo grado),

consideración de entregas de socios”. Del anterior listado, es interesante valorar que en el caso de entidad asociativa que tenga la forma de sociedad mercantil capitalista, la obligación de entrega de productos por parte de los socios deberá estipularse como prestación accesoria puesto que la producción no computa a nivel de aportación al capital en una sociedad de capital.

El trato diferencial otorgado a las cooperativas agrarias y entidades asociativas se legitima en base a que las aportaciones de productos por parte de los socios a estas entidades se configuran como obligaciones estatutarias y no son una operación comercial sino de carácter societario e interno, siendo el socio parte de la entidad y esta última el vehículo escogido para agrupar y comercializar conjuntamente el producto alimentario³⁶. En otras palabras, el productor primario vende *por medio de* la cooperativa y no *a* su cooperativa³⁷.

3.1. Constancia en estatutos

La cooperativa agraria se define en atención a su objeto social, al tipo de socios y a la actividad cooperativizada. Se trata de una forma esencial de asociacionismo agrario, instrumento imprescindible para la vertebración del sector y para la mejor defensa de los intereses de los agricultores y ganaderos³⁸. La entidad da respuesta a necesidades comunes de sus miembros titulares de explotaciones agrícolas, ganaderas, forestales o mixtas que, mediante la agrupación de sus productos, los transforman y comercializan en común. Como ya hemos apuntado anteriormente, para que se active la excepción a la formalización de contratos en las relaciones con los socios, la obligación de entrega de producto debe estar expresamente prevista en sus estatutos, por lo que deberá revisarse y actualizarse, si procede, tanto su objeto social como las obligaciones de los socios en cuanto a actividad cooperativizada, para evitar

a otras entidades asociativas y a las realizadas en virtud de acuerdos intercooperativos”, *REVESCO*, pp. 1-24, p. 15.

36. Como señala AMAT, la razón de esta exclusión radica en la especial relación de pertenencia de los socios agricultores cooperativistas a la entidad cooperativa en la que se integran, relación de asociación que, por su naturaleza, les obliga a comercializar toda o parte de su producción a través de la propia cooperativa para lograr así ejercer mayor presión en las negociaciones con terceros sobre sus condiciones contractuales en la venta de las producciones agrarias. AMAT LLOMBART, Pablo: “Mejoras en el funcionamiento de la cadena agroalimentaria en la Unión Europea (...)”, op.cit., p. 34.

37. Véase el trabajo de VARGAS VASSEROT, Carlos (2006): *La actividad cooperativizada y las relaciones de la cooperativa con sus socios y con terceros*, Aranzadi, Pamplona.

38. Sobre el marco del asociacionismo y la economía colaborativa en el medio agrario y rural, véase a MUÑIZ ESPADA, Esther: *Relaciones contractuales de cooperación (...)*, op.cit., pp. 111 y ss.

que el texto estatutario no refleje la realidad de la cooperativa y puedan quedar fuera del ámbito interno relaciones habituales entre el socio y su cooperativa. De hecho, una cláusula obligatoria que se exige en los estatutos sociales de toda cooperativa es la fijación del compromiso de actividad con la sociedad. Tal como regula el artículo 15.2.b) Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas estatal (LCOOP) se habla de “*cuantía mínima obligatoria*” y, de hecho, todas las normas autonómicas (salvo la de Madrid³⁹) estipulan que los estatutos sociales deben fijar el *quantum minimum* de la actividad exigida a cada socio o bien la indicación de los elementos que deben emplearse para su determinación. Las aportaciones de producto de los socios a la cooperativa que se incluyan como actividad cooperativizada gozarán del régimen especial de la norma. Merece especial consideración resaltar que la LCA refiere a “*siempre que vengan obligados a su entrega*”, entendiéndose que la dirección y sentido de la aportación es desde el productor a la cooperativa. Sin embargo, también cabe la posibilidad de entregas de productos alimentarios de la cooperativa a sus socios. Sobre este aspecto, PALAU⁴⁰ apuntaba que en las cooperativas de suministros la venta de productos alimenticios a sus socios no estaba excluida del ámbito de aplicación de la LCA. En nuestra opinión, esta interpretación debería rechazarse y defendemos que toda transacción socio – cooperativa puede estructurarse mediante acuerdos societarios de carácter interno por lo que la entrega (que no “venta”) de productos alimenticios por parte de la cooperativa a sus socios también quedaría fuera del concepto de relación comercial. En otras palabras, una interpretación teleológica nos lleva a considerar la entrega de productos de la cooperativa al socio como actividad cooperativizada siempre que también conste en estatutos. Entender lo contrario supondría la obligatoriedad de formalizar un contrato alimentario entre el socio con la cooperativa por la adquisición de productos a ésta (con todos los requisitos del artículo 9 LCA) así como la obligación del socio de inscribirlo en el registro digital (puesto que la cooperativa es una agrupación de productores)⁴¹.

39. En el artículo 21.1.b) Ley 2/2023, de 24 de febrero, de cooperativas de la Comunidad de Madrid (LCCM) remite a los estatutos o al reglamento de régimen interno: “ b) Participar en las actividades que constituyen el objeto de la cooperativa. A estos efectos, los estatutos o, por remisión expresa de éstos, el reglamento de régimen interno, señalarán los módulos o normas mínimas de participación, pudiendo el órgano de administración, cuando exista causa justificada, liberar de esta obligación al socio en la medida que proceda”.

40. PALAU RAMÍREZ, Felipe: “Íter legislativo de la Ley para mejorar (...)”, op.cit, p. 35.

41. Afortunadamente, la “Nota interpretativa sobre la consideración del abastecimiento de medios de producción por parte de socios de cooperativas y otras entidades asociativas dentro de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria”, del Secretario General de Agricultura y Alimentación, de fecha 28 de junio de 2023 apunta a esta dirección.

3.2. Régimen especial para formalizar la relación entre socio y cooperativa o entidad asociativa: contrato o acuerdo societario

Tal como se desprende de su literal, el artículo 8.1.2º LCA prevé dos maneras de formalizar la relación entre el socio y su cooperativa o entidad asociativa. Por un lado, la firma de un contrato alimentario individualizado bilateral con cada socio con los mismos elementos mínimos recogidos en el artículo 9 LCA y, por otro lado, la aprobación y comunicación fehaciente del procedimiento de determinación del valor del producto entregado y del calendario de liquidación.

En el caso de optar por la formalización de contratos alimentarios para regular las relaciones socio-cooperativa, éstos deberán incluir todos los extremos del artículo 9 LCA (a los que hemos aludido en anteriores epígrafes) por imperativo legal. Por consiguiente, deberán negociarse individualmente las condiciones contractuales y se estipulará un precio cierto (fijo o variable) que deberá ser superior a los costes de cada productor⁴², debiéndose satisfacer tal precio en los plazos de 30 o 60 días que hemos indicado, en función del producto alimentario. En la práctica habitual de las cooperativas, la figura del contrato alimentario tal como se regula en la LCA no se adecua a la realidad y funcionamiento habitual ya que no permite trabajar de la forma tradicional de “a resultas”. Por último, según el artículo 4.2 RD 1028/2022, en el caso que la cooperativa o entidad asociativa optara por la vía contractual, no estarán obligados a registrar los contratos alimentarios que se formalicen con sus socios.

En el supuesto que la cooperativa o entidad asociativa decida aprobar un procedimiento de determinación del valor del producto, un calendario de liquidación e informar a los socios mediante comunicación fehaciente, deberán tenerse en cuenta ciertas consideraciones que recopilamos a continuación. La norma no exige que estos acuerdos cumplan los requisitos del artículo 9 LCA, por lo que no se aplicará la exigencia de que el precio sea superior al coste de los productores primarios, ni plazos de pago, ni los demás elementos tipificados en este artículo. Ello permite continuar con el régimen de “a resultas” por el que se satisfacen las liquidaciones a los socios una

42. Someter a las cooperativas a la obligación de satisfacer un precio de liquidación superior al coste efectivo de producción de los socios podría hacerlas incurrir en resultados negativos y llevarlas al incumplimiento de las normas que defienden la singularidad de las cooperativas, de conformidad con la legislación cooperativa española y del resto de países, atendiendo a los principios cooperativos. Además, téngase en cuenta que, en casos de precios a la baja, las cooperativas solo podrían aceptar las entregas de productos de aquellos socios con menores costes de producción, no pudiendo comercializar aportaciones de los pequeños productores con costes de producción más elevados, lo que va en contra de la propia identidad cooperativa en base a la cual todos los socios son iguales y así deben tratarse. Véase a JULIÁ IGUAL, Juan Francisco & MELIÁ MARTÍ, Elena: “Antecedentes y objetivos del estudio”. En: *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas (...)*, op.cit., pp. 25-29, p. 27.

vez se termine la campaña (con o sin anticipos) o se haya vendido el producto final cooperativo. Como se ha visto, la LCA estipula distintas formas de fijar el procedimiento y el calendario. Una opción es su incorporación en los estatutos sociales para lo cual sería necesaria la aprobación por mayoría cualificada de la asamblea general y posterior inscripción constitutiva en el Registro de Cooperativas competente. La otra opción es el acuerdo societario que podrá ser adoptado por cualquiera de los dos órganos imperativos de toda ley de cooperativas: la asamblea general de socios (órgano soberano de la voluntad social) o el consejo rector (órgano de gestión y representación de la cooperativa). Aunque la LCA habla de “órgano de gobierno” creemos que no se trata de una alusión al consejo rector, pudiendo la cooperativa decidir en qué sede societaria adoptar el acuerdo sin perjuicio de la necesaria revisión de la normativa de aplicación para observar las competencias asignadas a cada órgano societario y, en su caso, si existe uno a quien la ley le otorgue la competencia residual⁴³. En el caso de optarse por un acuerdo asambleario, se podrían determinar las bases del procedimiento de determinación del valor de los productos y el calendario de liquidación en un reglamento de régimen interno o bien simplemente mediante acuerdo asambleario, ambos aprobados por mayoría simple. A nuestro entender, en la medida que el acuerdo societario se asimila al contrato bilateral, éste debería adoptarse o ratificarse por el órgano soberano y evitar que la decisión respecto a la valoración de los productos y calendarios de pago se tome unilateralmente por el consejo rector. De este modo se evitarían potenciales conflictos societarios y se podría hablar con garantías de una equiparación real o equivalencia con el contrato alimentario. En el caso que sea el consejo rector quien adopte los acuerdos, será una opción más ágil y también válida, teniendo en cuenta que el consejo rector está compuesto por socios y que no hay conflictos de interés como puede suceder en una sociedad mercantil.

43. A título enunciativo, en la norma estatal, las competencias de la asamblea general están tasadas por ley (artículo 21.1 LCOOP) y a los administradores les corresponden cuantas facultades no están reservadas por ley o por los estatutos a otros órganos sociales (artículo 32.1 LCOOP). En la normativa autonómica catalana, el régimen es similar tal como consta en el artículo 43.2 Ley 12/2015 de cooperativas catalana: “La asamblea general puede debatir y decidir sobre cualquier materia de la cooperativa que le haya sido atribuida expresamente por la Ley o por los estatutos sociales”. Sin embargo, en otras normas autonómicas como en Valencia (véase el Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana) consta en el artículo 31.2: “Art. 31.2. La asamblea general podrá debatir y adoptar acuerdos sobre cualquier otro asunto de interés para la cooperativa que esta ley no considere competencia exclusiva de otro órgano social.” y “Asimismo, la asamblea podrá debatir y adoptar acuerdos sobre cualesquiera otros asuntos que sean de interés para la cooperativa, salvo aquellos que esta Ley considere competencia exclusiva de otro órgano social”. En la ley andaluza (Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas), el artículo 37.2.j) dispone: “Corresponden al Consejo Rector las siguientes facultades: (...) Todas aquellas otras facultades de gobierno, gestión y representación que no estén reservadas por la ley o los estatutos a otros órganos sociales.”

Sea como fuere, ya hemos adelantado que todo acuerdo debe incluir el denominado “*procedimiento de determinación del valor*” y reflejar los distintos aspectos que afectan a la valoración del producto desde su entrega hasta la liquidación final. En una cooperativa agraria, el valor a percibir por un socio por los productos aportados a su entidad viene determinado generalmente por el importe de las ventas menos los gastos de la cooperativa. Además, en función del producto alimentario, las clasificaciones serán distintas atendiendo a su calidad, siendo habitual la obtención de muestras de los productos aportados en el momento de la entrega⁴⁴. También se incluirá el “*calendario de liquidación*”, y es menester hacer referencia a la *Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las cooperativas*⁴⁵. El precio de liquidación final al socio será determinado a partir del precio de venta del producto cooperativo a terceros. Esta información se tendrá normalmente al finalizar la campaña por lo que es complicado que el calendario de liquidación pueda fijar importes concretos de los anticipos y de la liquidación final antes de la entrega de los productos, siendo la práctica habitual de las cooperativas el adelanto de anticipos a cuenta durante la campaña que acaban corrigiéndose en una liquidación final⁴⁶. Por otro lado, también nos surge la duda de si podría modificarse el calendario de liquidación una vez entregado el producto. Entendemos que sí sería posible si bien toda modificación debería comunicarse fehacientemente de nuevo a todos los socios. Además, debería adoptarse de la forma y por el órgano competente. Así, en el supuesto que el calendario de liquidación haya sido incorporado en estatutos, podrá únicamente variarse por una nueva modificación estatutaria; en el supuesto que haya sido aprobado por asamblea general, sería este el órgano competente

44. A título meramente enunciativo, en el sector frutícola, se valora el calibre de las frutas y la madurez; en el sector oleico se tendrá en cuenta el rendimiento y la acidez; en el sector cerealístico, la humedad y rendimiento; en el sector vitivinícola, el grado, rendimiento, acidez, etc. Estas clasificaciones sirven para dar una idea en términos generales, aunque advertimos que el procedimiento debe reflejar fielmente el funcionamiento de cada entidad.

45. Esta norma establece en el apartado 16 que el objetivo fundamental de la cooperativa es ofrecer el mejor servicio al mejor precio para los socios, trasladando al socio parte de las economías obtenidas y descontando todos los costes necesarios para la comercialización del producto a terceros. Literalmente consta: “en los casos en los que la cooperativa adquiere bienes a los socios, lo hace a resultados de la liquidación, es decir, al precio de venta a terceros, una vez deducidos los gastos necesarios para realizar la venta y, en su caso, los necesarios para transformar los bienes adquiridos (valor neto realizable)”.

46. La fórmula del cálculo de los importes de estos anticipos varía en cada cooperativa, pudiendo ser en base a estimaciones del año en curso, históricos de años anteriores o en función de otros elementos que se decidan por el consejo rector. A nuestro entender, en el caso de determinarse los importes de los anticipos (dando por hecho que no es posible conocer los importes de la liquidación), éstos serán estimados y, si bien podrían basarse en información objetiva, pueden verse modificados en la misma campaña.

para su modificación sin perjuicio de que también debería valorarse la posibilidad de facultar expresamente al consejo rector a revisar y/o modificar algunos elementos identificados en el acuerdo; por último, en el caso que se aprobase por consejo rector, sería válido un nuevo acuerdo de este órgano. Otro aspecto que valorar sería si este cambio en las circunstancias inicialmente aprobadas podría considerarse causa válida para solicitar la baja como socio de la entidad y que ésta se considerara justificada.

Sentado lo anterior, un elemento que suma una mayor complejidad es el citado requisito de comunicación fehaciente, concepto sobre el que se ha pronunciado el Tribunal Supremo⁴⁷. A nuestro entender, la fehaciencia de la comunicación puede garantizarse por varios medios, pero todos ellos comportan costes para la cooperativa (sea mediante burofax, conducto notarial, correo electrónico certificado, etc.). Sobre esta exigencia, teniendo en cuenta que la asistencia a la asamblea general se configura como un derecho y un deber de todo socio de la cooperativa, podríamos argumentar que la aprobación, ratificación o comunicación del acuerdo en sede asamblearia debería ser suficiente para dar a los socios por informados del procedimiento de determinación del valor y del calendario de liquidación.

Como hemos anunciado, el preámbulo de la LCA21 alude a una relación de equivalencia entre los acuerdos societarios y el contrato bilateral⁴⁸ por lo que en el momento en que el legislador otorga la posibilidad de optar por el sistema societario o por el sistema contractual para regular las aportaciones de productos alimentarios por parte de socios a su cooperativa o entidad asociativa, deberían también garantizar ambos los mismos extremos. Es por ello que analizamos a continuación aquellos aspectos que deberían incluirse en el acuerdo societario tomando como referencia el contenido mínimo del contrato que se ha analizado en epígrafes anteriores. En primer lugar, el requisito de *identificación de las partes y firma del contrato* se cumpliría con la comunicación fehaciente al socio, que aseguraría que éste ha recibido la información antes de la entrega del producto. Respecto al *objeto del contrato*, éste queda circunscrito a los productos alimentarios que los socios aportan a la cooperativa por exigencia estatutaria. En el acuerdo societario es necesario indicar los productos a los que se les aplicará el procedimiento y el calendario. En cuanto al *precio del contrato*

47. Véase, entre otras, STS 9-12-1997 o STS 15/12/2021. En esta última se indica que una notificación fehaciente es aquella que “tiene valor probatorio documental, que permite certificar un acuerdo y en la que, por tanto, se tiene constancia (i) de que el destinatario ha recibido la notificación; (ii) del contenido que ha recibido; (iii) de la fecha en la que el destinatario ha recibido dicha notificación”.

48. Consta literalmente “(...) Exceptúa aquellos casos en los que por la propia idiosincrasia de la relación no se hace necesario adicionar especiales garantías al ámbito de la libre conformación de la voluntad: que el pago sea al contado en el momento de la entrega del bien o que, en el caso de cooperativas y otras entidades similares, existan acuerdos previos que se puedan reputar equivalentes al propio contrato.”

y las condiciones de pago, en el acuerdo societario no es necesario fijar los importes al que se adquirirán los productos aportados por los socios, aunque en el calendario de liquidación sí que deberán fijarse (como mínimo) los momentos temporales en los que se prevé realizar el pago. En las cooperativas en las que se efectúan anticipos en distintos momentos durante la temporada, para dotar de mayor transparencia a la relación societaria, es recomendable que cuando se tenga información del importe de tales anticipos se informe a todos ellos por el propio deber de diligencia del consejo rector como órgano de administración. Entendemos que no se exige aquí que el *precio sea superior a los costes de los productores* ni será de aplicación el *régimen imperativo de los plazos de pago*, por los motivos que hemos ido avanzando en este trabajo. Sobre las *condiciones de entrega y puesta a disposición de los productos*, se trata de aspectos que sí deben fijarse en el procedimiento puesto que la cooperativa deberá determinar las exigencias de calidad del producto, la forma de entregarse, los momentos temporales, etc. Es habitual reflejar estos elementos en las normas de campaña. El procedimiento también podría incluir otros *derechos y obligaciones de los socios* fuera de los contemplados en los propios estatutos⁴⁹. Sobre la inclusión de la *información que deben entregarse las partes*, todas las normas autonómicas prevén el derecho a la información por lo que solamente procedería incorporarlo en el acuerdo si se extendiera más allá del mismo previsto legal y estatutariamente. Por lo que respecta a la *duración* del acuerdo societario, esta dependerá de si se ha aprobado por estatutos sociales (perduraría hasta el momento de la modificación del texto estatutario) o si se ha aprobado por asamblea o consejo sin modificar estatutos en cuyo caso el acuerdo debería recoger su duración, es decir, si es por una campaña o si se mantiene vigente hasta que se modifique expresamente. Respecto a la posible *modificación* del acuerdo, como hemos apuntado anteriormente, se recomienda prever en el mismo texto esta posibilidad, las causas y las consecuencias de tal modificación, además de la necesaria comunicación a los socios. Sobre su *extinción*, al tratarse de la relación de un socio con su cooperativa y, en la medida que existe el principio de puertas abiertas por el que un socio puede solicitar la baja de su cooperativa en cualquier momento, creemos que no es necesario plasmar en el acuerdo societario la posible extinción⁵⁰.

49. De hecho, se podrían incluir consecuencias concretas o sanciones para el supuesto de incumplirse el procedimiento fijado, para lo cual deberán revisarse las infracciones tipificadas en estatutos sociales y sus efectos, para que sean acordes con las previstas expresamente en el procedimiento. En función de la norma autonómica de aplicación el procedimiento sancionador deberá preverse en estatutos sociales o en reglamento de régimen interno.

50. El socio de la cooperativa siempre podrá solicitar la baja, sin perjuicio de las consecuencias económicas distintas que tendrá ésta en función del momento y circunstancias en que ésta se solicite (baja voluntaria justificada o injustificada). Además, por parte de la cooperativa, podrá rescindir la relación societaria en caso de

En cuanto a la *conciliación y resolución de conflictos*, se aplicará el régimen societario que proceda, existiendo en el ámbito societario mecanismos internos de resolución de conflictos ante el consejo rector, la asamblea general o el comité de recursos. El *régimen de no conformidades* tiene relación directa con el valor del producto, por lo que el procedimiento acordado debería determinar los criterios de clasificación de los productos e incluir la potencial falta de conformidad y las consecuencias de dicha disconformidad (sea una reducción del valor y del importe percibido, sea la no aceptación del producto o bien sea, incluso, la adopción de medidas disciplinarias de acuerdo con la previsión estatutaria al respecto). Para finalizar, el *régimen de excepciones por causa de fuerza mayor* podría incluirse también en el acuerdo, si bien en el caso de no hacerlo, sería igualmente de aplicación lo estipulado en la normativa europea y en el artículo 1105 CC.

4. La relación de la cooperativa con terceros no socios

4.1. La cooperativa como operador que adquiere productos alimentarios a terceros no socios

En epígrafes anteriores nos hemos centrado en la relación entre socios y cooperativa o entidad asociativa y en las siguientes líneas hablaremos de la afectación de la LCA después de sus últimas modificaciones en las relaciones de estas entidades con terceros no socios. Antes de analizar estas relaciones, conviene destacar que cada normativa autonómica fija los límites de estas operaciones respecto a las que se realizan con socios. Además, de aplicación a todas las cooperativas (sea cual sea la norma autonómica bajo la que estén sujetas) se deberá estar a lo dispuesto en la *Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas*, que determina en el artículo 13.10 que “ninguna cooperativa, cualquiera que sea su clase, podrá realizar un volumen de operaciones con terceros no socios superior al 50% del total de la cooperativa”, siendo su incumplimiento causa de pérdida de la protección fiscal. Las cooperativas agroalimentarias se consideran “especialmente protegidas” (con mayores beneficios fiscales *ex* artículo 34 Ley 20/1990) siempre que cumplan los requisitos del artículo 9 de la referida Ley fiscal que, entre otros aspectos, como máximo podrán ser cedidos a terceros no socios el 50% de las operaciones de venta realizadas por la cooperativa.

baja por expulsión y baja obligatoria del socio, siempre que se den las condiciones legales y estatutariamente previstas. Téngase en cuenta que, en el caso de ser una entidad asociativa capitalistas, tal posibilidad no sería válida porque no hay el principio de puertas abiertas.

Dejando a un lado las connotaciones fiscales, conviene destacar que la obligación de formalizar el contrato alimentario es de ambas partes de la relación contractual, aunque según dispone el artículo 23.4 LCA, relativo a las infracciones en materia de contratación alimentaria, se presupone *iuris tantum* que el comprador es el autor de la infracción por la no formalización escrita de dichos contratos alimentarios. Además, también recae en el comprador la obligación de inscribir los contratos en el registro digital, en el caso que proceda por tratarse de compras a productores primarios o a agrupaciones de productores de acuerdo con el artículo 11.bis.2 LCA. En conclusión, la cooperativa o entidad asociativa deberá formalizar contratos alimentarios cuando adquiera puntual o con cierta continuidad productos alimentarios de terceros no socios y, además, en el caso que estos proveedores sean productores primarios o agrupaciones de productores, deberán inscribirse en el registro digital. Al objeto de evitar esta exigencia legal, cabría plantear la entrada como socios de estos terceros aportadores, para estar sujetos al mismo régimen societario de comunicación del procedimiento de determinación del valor y el calendario de liquidación. Sin embargo, en el supuesto que (fuere por interés de la cooperativa o por la del tercero) no quisieran ser socios cooperadores o comunes, cabría la opción (solo en algunas comunidades autónomas) de hacerlos socios temporales o socios colaboradores⁵¹.

4.2. El papel de la cooperativa agraria como vendedora de productos alimentarios

La cooperativa y entidad asociativa está exenta de la obligación de pagar a sus socios a un precio superior al coste efectivo de producción en base al artículo 2.2 LCA (que, recordemos, exime del régimen general de la LCA a las relaciones internas) no existiendo relación comercial como tal. Sin embargo, en el siguiente eslabón de la cadena, el cliente de la entidad queda sujeto a esta obligación por lo cual el precio del contrato deberá ser superior al coste efectivo de producción de esta. Es por ello que la entidad debe conocer sus costes efectivos de producción para valorar si el precio

51. El régimen jurídico de aplicación a la figura de “socios colaboradores” no es uniforme en las distintas normativas autonómicas por lo que, en definitiva, solamente en aquellas comunidades autónomas que regulan la figura del socio colaborador como “aquél que realiza la actividad cooperativizada pero no plenamente”, tendrán la posibilidad de ofrecer a estos terceros no socios formar parte de la cooperativa bajo esta modalidad. Véase a VARGAS VASSEROT, Carlos: “Condiciones para dispensar a las cooperativas y a otras entidades asociativas de la obligación de formalizar contratos individuales con sus socios y para convertir en socios a terceros”. En: *Ley de la cadena alimentaria* (...), op.cit., pp. 115 y ss.

al cual le están pagando cubre o no tal importe⁵². A tal efecto, el coste efectivo de producción de la cooperativa agraria (como agrupación de productores) podría calcularse en base al coste efectivo de producción de la cooperativa más el coste de producción del socio medio de la cooperativa. La norma no hace referencia al concepto de productor primario medio, exigiéndose por el contrario una individualización y que sea el proveedor quien decida su imputación. Otro aspecto para tener en cuenta es la manera de obtener esta información. La solicitud y obtención de la información a los socios no es una cuestión baladí puesto que si bien hay una norma que exige indirectamente tener esta información, no hay previsión legal que conceda el derecho a solicitarla y obtenerla. Téngase además en cuenta que, en el caso de obtener información del socio y que esta contuviera datos personales, nos registraríamos por la normativa sobre protección de datos personales. A todo ello, esta información podría considerarse, cuanto menos, información comercial sensible de los productores por lo que la cooperativa debería tomar las medidas razonables para proteger tal información y evitar su revelación a personas no autorizadas. Otra duda que plantear es qué ocurriría en el caso que la cooperativa vendiera bajo costes de producción. El consejo rector, como administrador de la entidad debe actuar diligentemente para la cooperativa y sus integrantes, velando por obtener las mejores condiciones para sus socios y siéndole de aplicación el principio de discrecionalidad empresarial. Dado el caso expuesto, en la medida que la venta por debajo coste es menos perjudicial para el socio que perder directamente la venta, entendemos que no cabría reclamación alguna de responsabilidad.

Por último, sobre la obligación de inscribir los contratos alimentarios, deben hacerse varias apreciaciones en relación con la *Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia* (LDC). Como es sabido, el artículo 1 LDC define a las conductas colusorias e indica que *“se prohíbe todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional”* y, en particular, los que consistan en (...) la letra d) *“la aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equiva-*

52. La cooperativa agraria, como cualquier empresa, actúa en el mercado y realiza actividades no solo con sus socios, sino con terceros. En su relación con terceros, tratándose de relaciones comerciales, se aplicará la LCA. Un aspecto que destacar es el ya citado artículo 12 ter LCA, que regula la destrucción de valor en la cadena. Este artículo, si bien en conexión con el artículo 2.2 LCA, no se aplicaría a la relación socio – cooperativa, sí que se aplicará en las relaciones con los demás operadores. Es por ello que la cooperativa agraria tiene la obligación de conocer sus costes efectivos de producción que incorporarán el coste efectivo asumido por sus socios y por la propia cooperativa, en tanto que deben conocer tal importe para poder asegurar que los precios ofrecidos por posibles compradores cubren este umbral mínimo o bien, en el caso que no sea así, tener herramientas para solicitar una revisión del precio y consiguiente modificación del contrato.

lentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros”. La obligación legal para el comprador de inscribir los contratos con productores primarios y con agrupaciones de productores comporta una situación desventajosa para estos proveedores, en la medida que supone una carga burocrática y regulatoria adicional a la que los compradores no estarían sujetos en el caso de adquirir productos a otros operadores de la cadena. En consecuencia, esta obligación puede producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional, suponiendo una desventaja competitiva para las cooperativas agrarias en tanto a que las relaciones comerciales con ellas llevarán aparejada una carga burocrática (la obligación de registrar los contratos alimentarios en el registro) que implica, a su vez, un mayor control por parte de la autoridad competente. Téngase en cuenta además que, esta exigencia de registrar los contratos no se aplica a todas las entidades asociativas, refiriéndose la norma únicamente a “productores” y “asociaciones de productores”.

5. Recapitulación y reflexión

Hace ya diez años que se aprobó en nuestro país la primera norma relativa a la cadena alimentaria para contrapesar los desequilibrios entre los operadores, focalizándose principalmente en un régimen contractual y en la identificación de prácticas desleales. La asimetría entre los distintos actores del sector perfilaba la obligatoriedad de formalizar contratos alimentarios por escrito, con un contenido mínimo legal. En el texto inicial, las relaciones internas del socio con su cooperativa o entidad asociativa quedaban fuera del ámbito de aplicación de la ley en general y del régimen contractual en particular. La versión original ha sido actualizada en varias ocasiones, habiendo dos modificaciones legislativas de gran calado en 2020 y en 2021.

En su versión vigente, las cooperativas agrarias continúan parcialmente exentas del ámbito de aplicación de la ley si bien, en materia contractual, están expresamente incluidas las relaciones societarias entre la cooperativa o entidad asociativa y sus socios. En concreto, la relación interna entre los socios y su cooperativa o entidad asociativa debe formalizarse o bien mediante contratos alimentarios o bien mediante un acuerdo societario que estipule el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por los socios y el calendario de liquidación. A nuestro entender, y en la medida que la LCA habla de equivalencia entre ambas opciones, deberían compartir un contenido mínimo similar que garantice los mismos extremos de información y transparencia, sea cual sea la opción escogida por la entidad. Es por ello que se ha analizado el contenido mínimo del contrato alimentario con lo que entendemos que debería incorporar el acuerdo societario. Sobre la competencia para

acordar este acuerdo, la ley tampoco determina un órgano societario en particular, si bien parece lógico que se adopte por el órgano soberano de la asamblea general, en la medida que las partes se asemejen a las del contrato alimentario bilateral.

Por lo que respecta a la relación de la cooperativa con terceros, deberán diferenciarse las casuísticas cuando la cooperativa actúe como vendedora de productos alimentarios y cuando actúe como compradora. En resumidas cuentas, siempre que la entidad adquiera productos alimentarios de terceros no socios deberá formalizarse un contrato alimentario con el contenido legal, presumiéndose culpable de la infracción en caso de ausencia de contrato. Además, si la compra es a productores primarios o a otras agrupaciones de productores (siempre que no haya convenio intercooperativo) deberán inscribirse los contratos principales junto con sus anexos e información complementaria en el registro digital. Por otro lado, cuando la cooperativa agraria u otra entidad asociativa venda productos alimentarios a terceros, tal contrato deberá formalizarse por escrito. En cualquier caso, la entidad debe conocer sus costes efectivos de producción para garantizar que el precio al que vende los productos alimentarios cubre tales costes y advertir, si procede, cuando tal precio no llega a tal umbral.

A todo ello, no cabe duda de que la norma quiere ser tuitiva para el productor y la agrupación de productores, pero debe valorarse su efectividad real y los posibles perjuicios en cuanto a una mayor burocracia y costes asociados. Por estos motivos, proponemos una revisión de la normativa y una rectificación y aclaración en los aspectos sucintamente descritos en este trabajo.

Bibliografía

- AMAT LLOMBART, Pablo (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. Segunda época*, nº 31, pp. 7-50.
- AMAT LLOMBART, Pablo (2022): *Relaciones comerciales entre operadores de la cadena alimentaria. Contratos alimentarios y prácticas desleales*, Reus, Madrid.
- JULIÁ IGUAL, Juan Francisco, MELIÁ MARTÍ, Elena, PALAU RAMÍREZ, Felipe & VARGAS VASSEROT, Carlos (Coord.) (2022): *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- MUÑIZ ESPADA, Esther (Coord.) (2020): *Cambios en la Ley de cadena alimentaria: propuestas para urgente transposición de la Directiva 2019/633*, Reus, Madrid.
- MUÑIZ ESPADA, Esther (2020): *Relaciones contractuales de cooperación en el medio agrario y rural*, Aranzadi, Navarra.
- PÉREZ-SERRABONA GONZÁLEZ, José Luis (2019): “Sobre los nuevos contratos alimentarios en el derecho español”, *Revista Crítica de Derecho Privado*, nº 16, pp. 425-462.
- RODRIGUEZ CACHÓN, Teresa (2018): *Estudio de las relaciones contractuales de la cadena alimentaria española desde la perspectiva del Análisis Económico del Derecho*, Burgos.
- SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, Ángel (2022): “La contratación agroalimentaria tras las medidas de la nueva Ley 16/2021 de 14 de diciembre para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria”, *Przegląd Prawa Rolnego*, nº 30, pp. 255-273. DOI: <https://doi.org/10.14746/ppr.2022.30.1.15>
- VARGAS VASSEROT, Carlos (2006): *La actividad cooperativizada y las relaciones de la cooperativa con sus socios y con terceros*, Aranzadi, Pamplona.
- VARGAS VASSEROT, Carlos (2023): “Defensa y condiciones para la no aplicación de la ley de la cadena alimentaria a las entregas de productos de socios a las cooperativas (de primer y segundo grado), a otras entidades asociativas y a las realizadas en virtud de acuerdos intercooperativos”, *REVESCO*, pp. 1-24. DOI: <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.85558>