

Los mercados agroalimentarios en España: una Ojeada a la regulación de los contratos tipo de productos agroalimentarios en el ordenamiento Español^(*)

Mariano López Benítez

1.- Legislar por decreto-ley: la crisis económica y la regulación del derecho agroalimentario. perspectivas italiana y española

El Decreto-legge 24 gennaio núm.1, por el que se establecen disposiciones urgentes para la concurrencia, el desarrollo de las infraestructuras y la competitividad en Italia, dedica, como es sabido, sus arts. 62 a 67 a establecer una serie de previsiones normativas con respecto a la disciplina de las relaciones comerciales en materia de cesión de productos agrícolas y agroalimentarios. En esencia, la parte más sustancial de la regulación se contiene en el art. 62 en el que, además de estipularse obligatoriamente la forma escrita y el contenido mínimo de los contratos que tengan por objeto la cesión de productos agrícolas y alimentarios, a excepción de los que se concluyen con el consumidor final, se prohíben una serie de comportamientos en las relaciones comerciales, cuya efectiva observancia se avala mediante la previsión de un tupido conjunto de sanciones administrativas finalistas o de importes afectados y a través del papel protagonista que, al respecto, se atribuye a la *Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato*. Entre las restantes determinaciones que el Decreto-legge contiene en materia agroalimentaria descuellan también la importante activación que, por un lado, se da a los contratos de *filiera* y *de distretto* (art. 63), y el proceso que, por otro lado, se abre de enajenación de aquellos terrenos demaniales públicos que tengan una decidida y exclusiva vocación agrícola¹. En el ordenamiento español, en donde tan

^(*) La presente Ponencia se encuadra dentro del Proyecto de Investigación DER 2012-35269 (“La nueva intervención administrativa en la economía OMC, UE, Estado y Comunidades Autónomas”) del Plan Nacional de Investigación I+D+i.

⁽¹⁾ Para un estudio de esta nueva normativa, pueden verse los trabajos de F. Albisinni, “Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?). ancora un indefinito movimento”, y de A. Artom, “Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari”, ambos publicados en www.rivistadirittoalimentare.it, n. 2-2012, así como las interesantes reflexiones

fuertemente está azotando la crisis económica, la utilización del Decreto-Ley como fuente normativa también se ha hecho frecuente, como lo es igualmente el que cada uno de los numerosos Decretos-Leyes que en los últimos años se han dictado tengan un variopinto contenido horizontal en el sentido de que emprenden reformas y modificaciones muy profundas de diversos sectores del ordenamiento jurídico. Sin embargo, en España llama hasta cierto punto la atención el hecho de que ninguna de las normas que se han dictado durante los últimos meses con objeto de la crisis haya dedicado una singular atención a los sectores agrícolas y agroalimentarios. La razón de ello no creo que pueda estar en que en el ordenamiento español la agricultura y el sector agroalimentario pertenezcan a la competencia exclusiva de las Comunidades Autónomas, ya que tal competencia exclusiva se enmarca y define dentro de las competencias que para la ordenación general de la economía ostenta el Estado, circunstancia que, de por sí, habilitaría a las autoridades estatales para que actuaran normativamente, al igual que han hecho con respecto a otros sectores de la realidad social en los que la distribución de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas presenta una fisonomía muy similar a la que existe en las materias agrícola y agroalimentaria. La razón, por tanto, de que en España, pese a hallarse en una coyuntura socio-económica muy semejante a la italiana, no se haya producido en el sector agroalimentario una normativa de parecido tenor a la comentada, radica, a mi juicio, en que una gran parte de las relaciones comerciales que se entablan dentro de la cadena agroalimentaria se hallan ya incursas dentro de la normativa general que afecta al comercio² y a las

de A. Germanò, en sus estudios, "Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari", y "Ancora sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari: il decreto ministeriale applicativo dell'art. 62 del d.l. 1/2012", ambos en *Dir.giur.agr.alim.amb.*, 2012.

(²) El vigente Código de Comercio español, siguiendo en este punto la tradición de los códigos continentales de influencia napoleónica, establece en su art. 326.2 –que mantiene su redacción originaria de fines del siglo XIX– la exclusión del concepto de compraventa mercantil de "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 rentas". Por esta razón, y aunque la más autorizada doctrina mercantilista española impugna los términos de esta exclusión y propugna una interpretación ajustada a la realidad socioeconómica actual, es frecuente que las normas que en España disciplinan el comercio minorista excluyan de su ámbito de aplicación este tipo de ventas, al igual que todas aquellas actividades desarrolladas profesionalmente con ánimo de lucro "consistente en ofertar la venta de cualquier clase de artículos a los destinatarios finales de los mismos, utilizando o no un establecimiento" (art. 1.2 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista), previsión ésta última que excluiría todas aquellas operaciones comerciales y cesiones de productos que se hacen en las cadenas de intermediación, distribución y comercialización. Aun así, la Disposición final segunda de la Ley 3/2004, de la que hablaremos a continuación, modificó el art. 17 de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista para referirse en sus apartados 3º y 4º al pago en operaciones comerciales que no son estrictamente las que se

desarrollan entre el comerciante minorista y el consumidor final, sino entre aquél y sus proveedores, contemplando expresamente la realidad de los productos de alimentación frescos y perecederos. Establece, en concreto, el mencionado art. 17 lo siguiente: “1. A falta de plazo expreso, se entenderá que los comerciantes deben efectuar el pago del precio de las mercancías que compren antes de treinta días a partir de la fecha de su entrega. 2. Los comerciantes a quienes se efectúen las correspondientes entregas quedarán obligados a documentar, en el mismo acto, la operación de entrega y recepción con mención expresa de su fecha. Del mismo modo, los proveedores deberán indicar en su factura el día del calendario en que debe producirse el pago. Si todas o alguna de las mercancías estuvieran afectadas por una cláusula de reserva de dominio, la factura expresará asimismo esta circunstancia, que deberá responder en todo caso a un acuerdo entre proveedor y comerciante documentado con anterioridad a la entrega. Las facturas deberán hacerse llegar a los comerciantes antes de que se cumplan treinta días desde la fecha de entrega y recepción de las mercancías. 3. Los aplazamientos de pago de productos de alimentación frescos y de los perecederos no excederán en ningún caso de treinta días. Los aplazamientos de pago para los demás productos de alimentación y gran consumo no excederán del plazo de sesenta días, salvo pacto expreso en el que se prevean compensaciones económicas equivalentes al mayor aplazamiento y de las que el proveedor sea beneficiario, sin que en ningún caso pueda exceder el plazo de noventa días. Se entenderá por productos de alimentación frescos y perecederos aquellos que por sus características naturales conservan sus cualidades aptas para comercialización y consumo durante un plazo inferior a treinta días o que precisan condiciones de temperatura regulada de comercialización y transporte. Son productos de gran consumo aquellos fungibles de compra habitual y repetitiva por los consumidores y que presenten alta rotación. El Gobierno determinará reglamentariamente en el plazo de tres meses la definición de los productos a los que se refiere el apartado anterior. 4. Con relación a los productos que no sean frescos o perecederos ni de alimentación y gran consumo, cuando los comerciantes acuerden con sus proveedores aplazamientos de pago que excedan de los sesenta días desde la fecha de entrega y recepción de las mercancías, el pago deberá quedar instrumentado en documento que lleve aparejada acción cambiaria, con mención expresa de la fecha de pago indicada en la factura. En el caso de aplazamientos superiores a noventa días, este documento será endosable a la orden. En todo caso, el documento se deberá emitir o aceptar por los comerciantes dentro del plazo de treinta días, a contar desde la fecha de recepción de la mercancía, siempre que la factura haya sido enviada. Para la concesión de aplazamientos de pago superiores a ciento veinte días, el vendedor podrá exigir que queden garantizados mediante aval bancario o seguro de crédito o caución. 5. En cualquier caso, se producirá el devengo de intereses moratorios en forma automática a partir del día siguiente al señalado para el pago o, en defecto de pacto, a aquel en el cual debiera efectuarse de acuerdo con lo establecido en el apartado 1. En esos supuestos, el tipo aplicable para determinar la cuantía de los intereses será el previsto en el artículo 7 de la Ley por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, salvo que las partes hubieren acordado en el contrato un tipo distinto, que en ningún caso será inferior al señalado para el interés legal incrementado en un 50 por 100. 6. A los efectos prevenidos en el presente artículo y con referencia exclusiva a los bienes consumibles, se entenderá como fecha de entrega aquella en la que efectivamente se haya producido, aunque, inicialmente, el título de la entrega fuese distinto del de compraventa, siempre que las mercancías hayan sido, finalmente, adquiridas por el receptor” Por su parte, la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, incorporó al Derecho interno español la Directiva 2000/35/CE, del Parlamento y del Consejo de 29 de junio de 2000, relativa al establecimiento de medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Dicha Ley, que ha sido

reglas de la competencia. Tal incrustación determina, pues, que muchas de las previsiones que, con carácter general, se han introducido recientemente en el ordenamiento jurídico resulten igualmente aplicables a las relaciones comerciales que tienen por objeto los productos agroalimentarios. Por otra parte, desde muchos años antes de que estallara la crisis financiera en la que actualmente nos movemos, la problemática específica derivada de las particulares características que presenta la demanda en el sector agroalimentario, había sido ya abordada a través de la previsión de unos contratos-tipo de productos agroalimentarios mediante los que se pretende “favorecer la transparencia del mercado mejorando la concurrencia en el mismo”.

2.- El informe del consejo nacional de la competencia sobre competencia y sector agroalimentario

2.1.- El sector agroalimentario, un ámbito sujeto a las normas de la competencia

Hace poco más de un año, cuando la crisis económica empezaba a manifestar de una manera más rotunda sus perversos efectos, la autoridad española de la

objeto de reciente modificación por parte de la Ley 15/2010, de 5 de julio, sujeta a su ámbito de aplicación “la fijación de los plazos de pago en las operaciones comerciales que den lugar a la entrega de bienes o a la prestación de servicios realizadas entre empresas o entre empresas y la Administración” (art. 1). Al respecto, el concepto de “empresa” que maneja la Ley es un concepto amplio, que engloba a “cualquier persona física o jurídica que actúe en el ejercicio de su actividad independiente económica o profesional” (art. 2), por lo que hay que entender que, salvo los pagos efectuados en las operaciones comerciales en las que intervengan consumidores [art. 3.2 a)], todos los que se efectúen en las restantes operaciones comerciales quedan sujetos y, en particular, según pienso, las que tengan por objeto la adquisición de productos agroalimentarios. El art. 4 de la Ley fija unos plazos de pago de sesenta días desde la fecha de recepción de las mercancías o prestación de servicios, plazo que no puede ser objeto de ampliación por acuerdo entre partes. Si el obligado al pago de la deuda dineraria incurriera en mora en el pago deberá pagar el interés pactado en el contrato o el fijado por la Ley automáticamente “sin necesidad de aviso de vencimiento ni intimación alguna por parte del acreedor” (art. 5). Además, el art. 9 de la Ley considera nulas por abusivas las cláusulas pactadas entre las partes o las consecuencias de la demora que difieran en cuanto al plazo de pago y al tipo legal de interés de demora, así como las cláusulas que resulten contrarias a los requisitos para exigir los intereses de demora. Para la reacción contra estas cláusulas abusivas, y, en concreto, para el ejercicio de las acciones de cesación y de retracción se legitiman a las asociaciones, federaciones de asociaciones y corporaciones de empresarios, de profesionales y de trabajadores autónomos; las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y navegación y los colegios profesionales; todas estas dichas entidades pueden personarse en defensa de los intereses de sus asociados para solicitar la no aplicación de tales cláusulas o prácticas, al igual que asumir el ejercicio de acciones colectivas de cesación y de retracción (art. 9).

competencia, el Consejo Nacional de la Competencia (CNC), sacaba a la luz un exhaustivo y documentado *Informe sobre Competencia y sector agroalimentario*³. En él, además de concluir en la prácticamente plena aplicación a este sector de las normas –comunitarias y nacionales- de la competencia, se evaluaban, desde un punto de vista prospectivo, algunas medidas que podrían adoptarse a la luz de las normas de competencia para hacer frente a ciertas desarmonías que se producen en los mercados agrarios y que tienen que ver con algunos de los caracteres que se verifican en ellos y con la posición que rodea a los operadores económicos que en los mismos intervienen.

Sin lugar a dudas, una de las partes más importantes del mencionado Informe se halla en el estudio que efectúa tanto de las normas comunitarias de la competencia como de las normas nacionales. Sobre las primeras, tras analizar tanto los arts. 101 y 102 TFUE como la OCM única y el Reglamento 1184/2006, relativo a la aplicación de determinadas normas sobre la competencia a la producción y comercio de productos agrícolas, recuerda los precedentes de la Comisión Europea y de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y concluye que “el art. 102 TFUE (antiguo art. 82 TCE), relativo al abuso de posición de dominio, resulta plenamente aplicable al sector agroalimentario, y que para establecer la no aplicabilidad del art. 101 (antiguo art. 81 TCE) en relación con acuerdos entre operadores han de darse ciertas condiciones”, entre las que están que no exista una OCM comunitaria que regule ya dichos productos, y que los acuerdos entre productores –no entre comerciantes- que, excepcionalmente, puedan admitirse no impliquen nunca la inserción de “cláusulas que supongan cualquier tipo de fijación de precios”. No obstante, lo más destacable de este Informe no estriba en esto último, ya que las aseveraciones que la CNC realiza constituyen simplemente un recordatorio o síntesis de la doctrina ya claramente establecida sobre la interpretación de las normas comunitarias de la competencia. Lo más sobresaliente del Informe de la CNC es el examen que realiza del sector agroalimentario desde la perspectiva del Derecho nacional de la competencia para concluir también en su plena aplicabilidad: “El pilar de la normativa de competencia española lo constituye la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC). Esta norma prohíbe

³) Como se explica en el *Resumen ejecutivo*, que sirve de frontispicio al Informe, el origen del mismo se cifra en que, tras la comparecencia anual en el Congreso de los Diputados del Presidente de la Comisión Nacional de Competencia realizada el 3 de diciembre de 2009, el Presidente de la Comisión de Economía y Hacienda del Congreso de los Diputados solicitó formalmente a la CNC un informe sobre la aplicación de las normas de competencia al sector agroalimentario. Con fecha 19 de mayo de 2010, se aprobó por el Consejo de la CNC, órgano plenario de la misma, el Informe requerido, cuyo texto íntegro puede consultarse en <http://www.cncompetencia.es/inicio/informes/informesyestudiossectoriales>.

en virtud de sus artículos 1, 2 y 3 las prácticas colusorias, el abuso de posición de dominio y los actos de competencia desleal que afecten al interés público. En principio, esta disposición se impone a todos los sectores y actividades económicas, por lo que el sector agrícola y los acuerdos que puedan celebrarse entre los agentes económicos en el mismo, también quedan sujetos a ella. En relación, en particular, con el sector agrícola, debe destacarse que la aplicabilidad de la normativa nacional de competencia al sector agroalimentario queda fuera de toda duda a partir de la derogada Ley de Defensa de la Competencia de 1989, norma que eliminó la alusión que la anterior norma de defensa de la competencia –la Ley de represión de prácticas restrictivas de la competencia de 1963- incluía en relación con la inaplicabilidad de las normas de la competencia al sector agroalimentario”⁴

Estas palabras de la CNC reconducen en líneas generales los problemas de competencia que puedan suscitarse en el marco de las relaciones comerciales en el sector agroalimentario a las soluciones ya contenidas como regla en la Ley de Defensa de la Competencia, lo que hace innecesaria cualquier otra declaración al respecto específica para dicho sector. En este sentido, si se comparan los conductas descritas y, consiguientemente, prohibidas por el apartado 2º del art. 62 del Decreto-ley 1/2012, se comprueba fácilmente que la descripción de aquellos comportamientos prohibidos casi coinciden gramaticalmente con las que emplea el art. 3 de nuestra Ley de Defensa de la Competencia para caracterizar las conductas recayentes en un abuso de posición de dominio. De este modo, en el ordenamiento jurídico español, las normas generales reguladoras de la defensa de la competencia representan también el marco al que han de sujetar su actuación quienes operan comercialmente en el ámbito del sector agroalimentario, tanto en lo respecta a las conductas y comportamientos descriptivos de abusos de posición de dominio como a los acuerdos y pactos que describen acciones, pactos y acuerdos calificables como prácticas colusorias. Las excepciones y exenciones que en dicha normativa general se consagran son, por tanto, también, las que deben tomarse en cuenta e interpretarse para validarlas y hacerlas operativas en el sector agroalimentario⁵.

⁽⁴⁾ Vid. “Informe...”, cit., p. 34. Aun así ha que recordar que en el ámbito oleícola, aún antes de la publicación de la Ley de Prácticas Restrictivas de la Competencia de 1963 se dictaron unas normas específicas en materia de competencia para el ejercicio del comercio exterior del aceite de oliva por medio de la Resolución de la Dirección General de Comercio y Política Arancelaria de 24 de abril de 1953. Sobre ellas, véase mi trabajo *Regulación jurídico-administrativa del sector oleícola*, Unicaja, Málaga, 2007, pp. 73-75.

⁽⁵⁾ Como afirma la CNC “la normativa nacional de defensa de la competencia resulta plenamente aplicable al sector agroalimentario. A salvo de la aplicabilidad, caso por caso, del art. 1.3 LDC a los acuerdos restrictivos de la competencia, no existe exención de las normas de la competencia para este sector, exención que, de acuerdo con la interpretación de la doctrina del efecto útil de las

Atendiendo a estas premisas, son notables los casos en los que la Autoridad española de la Competencia ha enjuiciado conductas y prácticas comerciales seguidas en el sector agroalimentario⁶.

2.2.- Un análisis prospectivo de medidas aplicables al sector agroalimentario desde el ámbito del derecho de la competencia

Recordaba más atrás que una de las partes más interesantes del *Informe* de la CNC consiste en la evaluación que la Comisión hace, desde la perspectiva de la competencia, de ciertas medidas e iniciativas que se están proponiendo, tanto por parte de los propios operadores como impulsadas por los poderes públicos, tendentes a mejorar las condiciones de los productos agrarios y el funcionamiento de la cadena alimentaria en general⁷. De entre ellas, la CNC muestra, de acuerdo

normas comunitarias, en caso de existir se vería limitada a las conductas de ámbito estrictamente nacional y no de interés comunitario” (“Informe...”, cit., p. 36)

⁽⁶⁾ Por sólo aludir aquí a algunos de ellos, merece una particular mención la extensa Resolución de la CNC de 6 de octubre de 2011, AC 2011/1564, que condena a diversas entidades y asociaciones de productores y de transformadores y bodegueros del Marco de Jerez por haberse concertado para acordar precios entre el período que va desde abril de 1991 hasta marzo de 2009. En ella, además, se sienta una doctrina muy interesante con respecto a cómo también las Administraciones Públicas pueden caer bajo el ámbito de la prohibición cuando actúan como facilitadoras o impulsoras de dichos acuerdos (fundamento 12º). En el mismo sentido, la Resolución de la CNC de 14 de diciembre de 2011, AC 2011/2359, condena aquí a diversas organizaciones agrarias de Almería, que, actuando como operadores económicos, habían concluido un “acuerdo de unidad de acción sindical en relación con la crisis del sector hortofrutícola en la provincia”, mediante el que habían acordado precios mínimos del pimiento californiano, del tomate, del calabacín, del pepino, del lamuyo y de la berenjena destinados a la exportación. Interesante es también la Resolución de la CNC de 28 de septiembre de 2009, AC 2009/2103, en el que sanciona la conducta llevada a término por la organización interprofesional del huevo, difundiendo “notas de prensa” que tenían por objeto “propiciar una pauta común de comportamiento entre sus asociados, en el sentido de repercutir el alza de los costes de producción del huevo en España al precio futuro del mismo” (fundamento 4º) [en este mismo sentido, véanse también la Resolución de la CNC de 14 de octubre de 2009, AC 2010/206, ratificada por Sentencia de la Audiencia Nacional de 25 de enero de 2012, RJCA 2012/134, la Resolución de la CNC de 29 de septiembre de 2009, AC 2009/2108, y la Resolución de la CNC de 31 de marzo de 2011, AC 2011/490]. No han corrido mejor suerte las conductas mediante las que, en lugar de fijar precios, se difundían índices de referencia que tenían efecto sobre la actualización de los precios (Resolución del TDC de 25 de junio de 2004), o la celebración de reuniones y confección de webs para intercambio de información confidencial con objeto de incidir sobre los precios y establecer condiciones comerciales (Resolución de la CNC de 26 de abril de 2011, AC 2011/1531).

⁽⁷⁾ Cuando se escriben estas líneas, primeros de agosto de 2012, la página web del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente www.magrama.gob.es, da noticia del anuncio hecho por

con la doctrina que ha quedado de la que ha quedado reflejo más arriba, una valoración muy negativa tanto con respecto a los acuerdos de precios como a la fijación de índices de referencia, ya que en este último caso se “puede dar lugar a restricciones a la competencia asimilables a la fijación de precios”. Una posición muy matizada adopta el *Informe* con respecto al fomento del cooperativismo. Aunque en líneas generales expresa una opinión favorable al cooperativismo y al asociacionismo en general porque atenúan o corrigen “el desequilibrio en el poder negociador entre los productores agrícolas y la industria o la distribución”, casuísticamente analiza y valora los diversos tipos de acuerdos asociativos que, en el marco de los mercados agroalimentarios, pueden darse. Con respecto, en primer lugar, a los *acuerdos de producción conjunta*, la CNC reconoce que, en el ámbito agroalimentario, pueden reportar ciertos beneficios, “sin embargo, el acuerdo debe prohibirse si las restricciones a la competencia que incorpora no redundan en un incremento de la eficiencia que se traslade a los consumidores, vía menores precios, y si dichas restricciones no resultan absolutamente indispensables para conseguir este fin”⁸. Los *acuerdos de comercialización* se ven con buenos ojos por la CNC en la medida en que no entrañen fijación de precios y no supongan un significativo poder de mercado en un mercado relevante⁹. Por último, a salvo de casos excepcionales¹⁰, la CNC entiende que los *acuerdos de almacenamiento conjunto*, que conlleven la retirada temporal, de forma concertada, de una cierta

el Ministro durante su participación en unas Jornadas, relativo a que en breve se presentarán por su Ministerio dos proyectos de ley: uno, “de concentración de oferta y de entidades asociativas agrarias”, y otro “para regular la cadena alimentaria”, ambas leyes, según el Ministro, “encaminadas a conseguir que el sector primario, además de *puntero*, resulte *rentable*: “se trata, ha dicho el Ministro, de valorar el trabajo de los productores en la cadena alimentaria y apoyar la concentración de las cooperativas agrarias”.

(⁸) “Informe...”, cit., p. 61. Además, como advierte la CNC, el cooperativismo puede facilitar la comisión de infracciones del derecho de la competencia al amparo del incremento del poder de mercado que conllevan: “a este respecto, las Directrices de la Comisión Europea sobre acuerdos horizontales establecen que ha de tenerse en cuenta el mercado relevante del producto y geográfico en que dichos acuerdos tienen lugar. Una vez referenciados los mercados relevantes, habrá que analizar el poder de mercado de cada cooperativa de manera que su cuota de mercado no supere el umbral del 20%. Además, deben tenerse en cuenta las limitaciones contractuales que la cooperativa imponga a sus miembros, tales como la posibilidad de abandonar la organización o la libertad de suministro a terceros: cuanto mayor sea esta libertad, menos problemas planteará el acuerdo”.

(⁹) Lo que, según la CNC, es improbable que ocurra cuando la cuota de mercado conjunta es inferior al 15%.

(¹⁰) La CNC cita en este punto la Resolución del antiguo Tribunal de Defensa de la Competencia A 306/01, *Aceite*, que fue objeto de corrección por la STS de 20 de enero de 2010.

cantidad de producción del mercado, “suponen una restricción de la oferta generalmente dirigida a sostener los precios en las campañas excedentarias, y distorsionan el funcionamiento del mercado”. Por el contrario, sí se muestra muy proclive a las siguientes medidas, siempre que observen una serie de límites o requisitos:

→ *Fijación de estándares de calidad*, que mejoran la calidad de los productos y consiguen que esa mejor calidad se perciba por el resto de agentes de la cadena, incluidos los consumidores. Ahora bien, admitido esto, “estarán prohibidos aquellos acuerdos de estandarización que introduzcan restricciones innecesarias de la competencia, por ejemplo, imponiendo barreras de entrada no justificadas para los fines que se persiguen o haciendo que el estándar se convierta obligatorio para las empresas”.

→ *Iniciativas destinadas a mejorar el acceso a la información en el mercado*, especialmente en lo que se refiere a la transparencia de precios, las cuales, no obstante, deben “estar diseñadas para evitar cualquier posible efecto anticompetitivo”, para lo cual se aconseja que “provengan preferentemente de instituciones públicas”, y que se presenten “con suficiente nivel de agregación y con garantías de confidencialidad de la información facilitada por los operadores”

→ *Establecimiento de códigos de conducta*, como instrumento de ordenación de las relaciones entre los distintos agentes de la cadena de valor agroalimentaria, desde los productores hasta la distribución minorista. Códigos que, en opinión de la CNC, deben ser de adhesión libre y voluntaria, pero que, una vez se haya aceptado, debe ser “obligatorio e incorporar mecanismos de control de cumplimiento capaces de asegurar que los resultados sean los deseados”¹¹

→ *Mecanismos de corrección de la competencia desleal*, que, para que resulten eficaces, habida cuenta de las dificultades prácticas a que se enfrenta la aplicación efectiva de la normativa de competencia desleal, deben apuntalarse o anclarse en los códigos de conducta¹²

(¹¹) El art. 11 de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, conforme a la redacción dada por el art. 1.7 de la Ley 15/2010, de 5 de julio, establece, en materia de transparencia en las buenas prácticas comerciales, establece que “con el fin de velar por la plena transparencia en el ejercicio de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones previstas en la presente Ley, las Administraciones Públicas promoverán la elaboración de Códigos de buenas prácticas comerciales, así como la adopción de sistemas de resolución de conflictos a través de la mediación y el arbitraje, siendo de adscripción voluntaria por parte de los agentes económicos”.

(¹²) “Una de las principales dificultades a que se enfrenta la aplicación efectiva de la normativa de competencia desleal procede de que la utilización de los instrumentos jurídicos de protección que pone a disposición de los perjudicados por dichas conductas presentan riesgos que no siempre son asumibles por éstos. La propia dependencia económica, o debilidad negociadora, de los productores

3.- *La regulación de los contratos-tipo agroalimentarios en el derecho español*

3.1.- *La normativa de referencia*

Pese a la importancia de los aspectos hasta ahora destacados, en donde el *Informe* pone un particular énfasis es en la generalización y el estímulo que, a su juicio, hay que otorgar a los denominados *contratos-tipo*¹³. Tal formalización de las relaciones contractuales en el sector agroalimentario, que constituye una de las líneas auspiciadas por el art. 62.1 del *Decreto-ley*, tiene, sin embargo, en el ordenamiento jurídico español una sólida raigambre, hasta el punto de que existe una normativa al respecto, tanto por parte del Estado como de las Comunidades Autónomas¹⁴. La norma de cabecera de este grupo normativo es, sin duda, la Ley 2/2000, de 7 de enero (LCTPA), objeto de desarrollo reglamentario por parte del Real Decreto 686/2000, de 12 de mayo (RCTPA). Junto a estas dos normas, de origen estatal, el grupo normativo de los contratos-tipo se ultima con algunas disposiciones autonómicas, que regulan este modelo de contratos dentro de sus respectivos ámbitos territoriales, ya que la disciplina establecida por la LCTPA sólo resulta aplicable, en principio, a “la homologación de los contratos tipo agroalimentarios cuyo ámbito de aplicación se extienda a más de una Comunidad

contribuye a desincentivar la denuncia de clientes que estén ejerciendo una posición de fuerza hacia ellos, por miedo a represalias comerciales. En este sentido, las buenas prácticas que recogen los códigos de conducta a los que se aludía en el apartado anterior van destinadas a promover las relaciones leales tanto a nivel horizontal como, sobre todo, en las relaciones verticales. En la medida en que, (...), se pueda garantizar su exigibilidad, estos códigos podrán resultar útiles para corregir de una manera más eficaz las posibles prácticas de competencia desleal causadas por la explotación abusiva del poder de compra, como las ventas a resultados o la dilación en los plazos de pago” (“Informe...”, cit., pp. 78 y 79).

(¹³) Sostiene como conclusión la CNC que “las iniciativas dirigidas a fomentar la formalización de las relaciones comerciales mediante contratos, e incluso mediante contratos tipo homologados por instituciones públicas, contribuyen a preservar la seguridad jurídica y evitan posibles abusos entre las partes. En todo caso, los elementos fundamentales que definen el contenido del contrato, precios, cantidades y otro tipo de condiciones, deben negociarse siempre libremente entre las partes” (“Informe...”, cit., pp. 75 y 76).

(¹⁴) Pese a gozar, como se dice en el texto, de competencias en esta materia, hasta la fecha no han sido muy pródigas las Comunidades Autónomas a la hora de regular los contratos tipo, limitándose, por ello, a aplicar la normativa estatal. Sólo la Comunidad Autónoma de Galicia ha creado, mediante Decreto 225/2008, de 25 de septiembre, el registro de comisiones de seguimiento de los contratos tipo agroalimentarios concluidos dentro del ámbito territorial de la comunidad gallega.

Autónoma” (art. 1). Configurado así, en esencia, el grupo normativo de los contratos tipo de productos agroalimentarios, éste se nutre aún de unas últimas piezas normativas –de unos elementos normativos desgajados, si así queremos llamarlos-, representadas por las numerosas disposiciones mediante las que la Administración homologa caso por caso y para cada producto agroalimentario concreto los distintos contratos sometidos a este peculiar procedimiento.

3.2.- *El papel de la Administración Pública en la dinámica de los contratos-tipo*

A) *Las funciones que realiza*

Las fuertes connotaciones jurídico-administrativas que posee el grupo normativo al que acaba de aludirse, no altera la sustancial esencia privada de los contratos que concluyan los operadores del sistema agroalimentario, puesto que, como enfatiza el art. 2.1 LCTPA, estos últimos contratos quedan plenamente sometidos al derecho privado. Hay, por tanto, aquí un claro deslinde entre lo público y lo privado, perfectamente perceptible. La Administración Pública no *administrativiza*, ni sujeta al Derecho Administrativo los contratos de compra y de venta que entre sí realizan los productores, los transformadores y los comercializadores de los productos agroalimentarios. Ahora bien, tampoco puede afirmarse que no desarrolle ningún papel en este ámbito. Para empezar, construye todo un entramado organizativo –el de la *comisiones de seguimiento*-, cuya función no sólo será gozar de legitimación para instar –junto a otros sujetos- la homologación administrativa de un contrato tipo, sino también resolver en primer término las controversias que pudieran surgir con ocasión de la interpretación o ejecución de los contratos tipo agroalimentarios. La LCTPA respalda además el efectivo y leal funcionamiento de este entramado organizativo mediante la tipificación de una serie de infracciones y sanciones administrativas (art. 11), que lógicamente no castigan los incumplimientos contractuales que pudieran darse con respecto al sinalagma de derechos y obligaciones de cada contrato en concreto, sino el incumplimiento de las obligaciones administrativas que se imponen a los diversos agentes que actúan en alguna de las fases del procedimiento administrativo de homologación de los contratos tipo. Además, el procedimiento de homologación que la LCTPA diseña, responde en sus perfiles esenciales a los de un genuino procedimiento administrativo, en el que, por cierto, la presencia de elementos de apreciación discrecional por parte de la Administración es muy notoria: el art. 6 de la LCTPA afirma en este sentido que “el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación analizará la viabilidad del contrato tipo propuesto, su trascendencia y la no perturbación del sector”. Frente a la amplia libertad de apreciación que confieren estos conceptos a la Administración, sólo la previsión de algunos elementos

reglados –como la necesidad de que para que se homologue un contrato exista, en todo caso, un acuerdo entre al menos una parte que represente a la posición vendedora y una parte que represente a la posición compradora (art. 6)- supone, en realidad, un tímido freno al ejercicio de esta potestad discrecional de la Administración, que puede llegar a su máxima expresión en los casos en que se recurra al llamado “procedimiento especial de homologación” (art. 8), con respecto a los cuales el Ministerio dispone de capacidad para proceder directamente a la redacción y confección del clausulado del contrato tipo¹⁵.

B) La actuación de la Administración Pública en este ámbito, entre el fomento y la actividad arbitral

Sin embargo, pese a todo lo que acaba de señalarse, la verdad es que no resulta fácil discernir bajo qué ropaje actúa la Administración en este ámbito de los contratos tipo de productos agroalimentarios. Es evidente que existe un interés público en el que los contratos agrarios tiendan a formalizarse contractualmente y en que los mercados agrarios ganen en transparencia y competencia; ahora bien, también resulta evidente que, por regla, todas las actuaciones e intervenciones de la Administración Pública, incluso las que se producen inmiscuyéndose o adentrándose en el derecho privado y comportándose como un actor particular más, están alentadas siempre por la presencia de aquel interés público. Por tanto, es la forma que la Administración tiene de llevar a término el interés público, el elemento que, a mi juicio, habrá que tomar en consideración a la hora de caracterizar el papel y la función que cumple la Administración con respecto a los contratos tipo de los productos agroalimentarios. Pero, aun ciñéndonos a este punto de vista formal, no creo que la actuación de la Administración Pública en este ámbito de los contratos tipo de productos agroalimentarios se incardine pacíficamente en alguno de los tres modos clásicos en que se ha categorizado entre nosotros la actividad administrativa, aunque quizá no sea excesivamente arriesgado afirmar que los fines del fomento administrativo puedan estar en la base de esta preocupación administrativa por la proliferación y extensión de los contratos tipo agroalimentarios, pues hay que observar que, en realidad, gran parte del contenido de la regulación administrativa dedicada a los contratos tipo se resuelve en la estimulación de estos contratos por las ventajas directas e indirectas que suponen para los beneficiarios,

⁽¹⁵⁾ “Para los productos con organización común de mercado en la que se condicione la obtención de beneficios previstos en la misma a la celebración de un contrato y cuando se presenten varias solicitudes con propuestas discrepantes, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación podrá proceder a homologar un contrato que contenga, al menos, el clausulado exigido por la organización común de mercado correspondiente”.

pero también por el incuestionable beneficio que reportan para el interés público, plasmado en la transparencia que generan y mantienen en los mercados agrarios y en la tutela que proporcionan a las partes más débiles de la contratación agraria. Mas, junto a la finalidad del fomento, la función que la Administración despliega en este campo parece tener alguna relación tanto con la llamada actividad arbitral de la Administración, como con las inmersiones que la Administración realiza a veces en la esfera de las relaciones *inter privatos*, y que resultan difíciles de caracterizar desde el complejo mundo de las categorías jurídicas. Atendiendo, en primer lugar, a las concomitancias que esta función puede tener con la denominada actividad arbitral de la Administración, debe advertirse que, como ya ha quedado reseñado, el entramado organizativo que la Administración diseña en torno a los contratos tipo y que tiene en las comisiones de seguimiento su fundamental ariete, halla uno de sus fundamentos en que, a través de la técnica de los contratos tipo homologados, se simplifica extraordinariamente la forma de dirimir las controversias que en la realidad práctica pueden suscitarse entre los compradores y los vendedores de productos agroalimentarios. En lugar de tener que recurrir directamente ante los órganos jurisdiccionales civiles, la LCTPA instaura una manifestación de lo que probablemente pudiera incardinarse dentro de lo que se ha dado en llamar actividad arbitral de la Administración, de modo que son las comisiones de seguimiento las instancias ante quienes se someten en primer término para su solución “las diferencias y conflictos que puedan plantearse en la interpretación y cumplimiento de los contratos de compraventa ajustados al contrato tipo homologado” (art. 10.1 RCTPA). Ahora bien, frente a los perfiles tradicionales que la actividad arbitral de la Administración presenta en otros sectores de la realidad social en que se encuentra implantada¹⁶, en el ámbito del que hablamos el ente que dirige el conflicto no está incrustado, en puridad, dentro de la organización administrativa, sino que las comisiones de seguimiento son “entidades con personalidad jurídica propia e independiente de la de sus miembros, naturaleza privada y carácter representativo, careciendo de ánimo de lucro” (art. 16 RCTPA). Aun así, no hay que olvidar que estas comisiones de seguimiento a las que se refiere la LCTPA, pese a su naturaleza jurídico-privada, se hallan en una estrecha dependencia con respecto a la Administración: ésta es la que prefigura su composición y constitución (arts. 17 y 18 RCTPA); a aquélla deben remitir las

¹⁶ La caracterización general de la actividad arbitral como un nuevo modo de actividad de la Administración se debe entre nosotros a J.R. Parada Vázquez, “La actividad administrativa arbitral”, *Actualidad y perspectivas del derecho público a fines del siglo: homenaje al profesor Garrido Falla*, Universidad Complutense, Madrid, 1992, pp. 1173-1198. Ténganse en cuenta también las atinadas afirmaciones al respecto de S. Muñoz Machado, *Tratado de Derecho Administrativo y Derecho Público general*, Iustel, Madrid, IV, 1ª ed., 2011, pp. 723-728

comisiones de seguimiento a la finalización de cada campaña agrícola, una serie de informaciones muy exhaustivas, así como sus cuentas anuales (art. 19 RCTPA); ante ella, tienen que presentar en determinados casos los resultados de las auditorías a las que preceptivamente han de sujetarse. Todos estos deberes se rubrican con la previsión de una intensa potestad sancionadora de la Administración ejercitable sobre las comisiones de seguimiento cuando éstas acuerdan o realizan actividades con ánimo de lucro, incumplen los fines que les son propios o acometen otros que les resultan ajenos, o no remiten a la Administración en tiempo y forma los datos e informaciones a que legalmente vienen obligadas (art. 11 LCTPA). Es como si, por tanto, estuviéramos ante una suerte de descentralización de naturaleza corporativa o de autoadministración, en cuyo virtud la Administración atribuye legalmente la resolución de conflictos a las comisiones de seguimiento, constituidas, conforme a lo que reza el art. 17 RCTPA, por un número de vocales paritariamente representativos de la parte vendedora y de la compradora, que son designados libremente por los proponentes de los contratos tipo. No obstante, la concepción de la naturaleza jurídica de estas funciones de autocomposición de conflictos que realizan las denominadas comisiones de seguimiento, no resulta del todo esclarecida, puesto que, en contra de que tal actividad pudiera considerarse como una genuina actividad arbitral, milita el hecho de que las partes puedan recurrir posteriormente a un auténtico arbitraje en el caso de que por la comisión de seguimiento no se lograra una solución al conflicto o de que las partes discrepasen de la solución por aquélla propuesta (arts. 10 LCTPA y 15 RCTPA).

3.3.- La dinámica de los contratos-tipo

A) Finalidad y procedimiento de homologación

En todo caso, la simplificación del modo de dirimir los conflictos que surjan con ocasión de la ejecución o de la interpretación de los contratos, constituye, en realidad, una consecuencia de la técnica de los contratos-tipo, pero no es, desde luego, su finalidad básica. Ésta, como se ha dicho, no es otra que facilitar el mundo de la contratación agraria predisponiendo unos modelos de contratos a los que las partes pueden sujetar los concretos contratos que entre sí concluyan. Para ello, se instruye un procedimiento administrativo cuyo objetivo último es homologar administrativamente el contrato-tipo. En este sentido, el procedimiento de homologación puede ser instado por las comisiones de seguimiento y las organizaciones interprofesionales reconocidas, en primer término, así como por las organizaciones representativas de la producción, de una parte, y de las organizaciones representativas de la transformación y de la comercialización, de otra. En defecto de éstas últimas, la LCTPA permite que sean también las empresas de transformación y comercialización las que puedan presentar una

solicitud de homologación de un contrato tipo (art. 5 LCTPA). La LCTPA describe muy bien la documentación que ha de acompañar a la solución que se presente ante el Ministerio y que consta de una propuesta de contrato-tipo, de una memoria justificativa y del compromiso de constituir la comisión de seguimiento en el plazo de un mes a partir del día siguiente a la publicación en el Boletín Oficial del Estado del contrato tipo agroalimentario homologado (arts. 5.2 LCTPA y 3 y 18 RCTPA). De entre esta extensa documentación, el contenido de la propuesta de contrato tipo representa, sin duda, el aporte más importante de la solicitud de homologación. El art. 3 LCTPA hace un esfuerzo en precisar exhaustivamente su contenido, que se contrae a los siguientes extremos:

- Identificación de las partes contratantes
- Plazo de vigencia del contrato
- Objeto del contrato tipo, definiendo claramente el producto, la cantidad, la calidad, la presentación y el calendario y lugar de entrega y cualquier otro aspecto relativo a la posición comercial.
- Precios y condiciones de pago, siendo el precio a percibir libremente fijado por las partes signatarias del contrato
- Forma de resolver las controversias en la interpretación o ejecución del contrato tipo
- Facultades de la comisión de seguimiento y, en su caso, referencia a las aportaciones económicas que pueda recabar ésta¹⁷.

B) La resolución administrativa de homologación y el problema de su impugnación

Instruido el procedimiento por la Dirección General de Industria y Mercados Alimentarios, el Ministro de Agricultura resuelve ejercitando esas amplias facultades de apreciación discrecional a las que antes se ha hecho referencia. La resolución

⁽¹⁷⁾ Según el art. 4.4 de la LCTPA, las comisiones de seguimiento podrán recabar aportaciones económicas de los signatarios de los contratos ajustados al contrato tipo para cubrir los siguientes gastos: a) los generados por la gestión administrativa de las comisiones de seguimiento; b) los de acciones que incidan directamente en la mejora de la calidad de los productos, en su normalización, acondicionamiento y envasado, siempre que suponga una elevación en la exigencia de la normativa vigente; c) los de acciones que incidan en la mejor protección del medio ambiente; d) los de acciones que mejoren la información y el conocimiento sobre las producciones y los mercados; y, e) los de acciones promocionales que redunden en beneficio del sector o producto correspondiente. Además de estas aportaciones económicas exigidas a los signatarios de los contratos ajustados al contrato tipo, para cubrir sus gastos de funcionamiento las comisiones de seguimiento cuentan también con ayudas estatales, que se regulan mediante la Orden del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de 8 de noviembre de 2000, cuyas cuantías han sido objeto de actualización anual mediante diversas Resoluciones de la Subsecretaría de dicho Ministerio.

ministerial homologa el contrato tipo y especifica necesariamente el plazo de vigencia de la homologación¹⁸. Ni la LCTPA ni el RCTPA precisan en algún momento si contra la resolución del Ministerio cabe recurso administrativo o contencioso-administrativo. Tampoco los concretos actos de homologación de los contratos tipo por parte del Ministerio de Agricultura contienen determinación al respecto¹⁹. Tales silencios tal vez sean un reflejo de la indefinición general existente con respecto a la naturaleza de las funciones que la Administración efectúa en este ámbito de los contratos tipo agroalimentarios: si la finalidad del procedimiento administrativo de homologación se limitase a publicitar los términos del acuerdo *inter privatos* alcanzado para poner en marcha un contrato tipo en el ámbito de un producto agroalimentario, no cabría duda alguna de que carecería de sentido impugnar la actuación de la Administración o impugnarla, al menos, por los cauces procesales de la justicia administrativa. Sin embargo, hemos constatado cómo el papel de la Administración no se constriñe a dar por bueno y otorgar publicidad a lo que las partes le elevan; antes bien, el Ministerio, aunque, salvo contadas excepciones, no puede modificar los términos de la propuesta que se le eleva, sí que goza de amplias facultades discrecionales, según hemos visto, para denegar la homologación, circunstancia que pienso podría plenamente ser objeto de recurso de reposición o de recurso contencioso-administrativo. De hecho, aunque, al menos hasta donde llegan mis posibilidades, no me ha resultado factible encontrar sentencias contencioso-administrativas que tengan como objeto de impugnación algún acuerdo administrativo de homologación de un contrato tipo agroalimentario, sí que se detectan, en cambio, enjuiciamientos contencioso-administrativos indirectos de la legalidad de alguna cláusula de los contratos tipo al hilo del examen que los Tribunales administrativos realizan de alguna disposición o acto administrativo estrechamente conectados con algún contrato tipo. Así sucede, por ejemplo, en el caso contemplado por la Sentencia de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo de 7 de octubre de 2011 (recurso de casación

(¹⁸) Hay que dejar constancia de que, conforme a lo que determina el art. 9 de la LCTPA, la homologación del contrato tipo agroalimentario podrá ser prorrogada. En este sentido, corresponde a la comisión de seguimiento solicitar la prórroga de la homologación, que se dirigirá al Ministerio de Agricultura, indicando las modificaciones a efectuar, en su caso. Modificaciones que sólo podrán estar referidas a la actuación de fechas y circunstancias unidas a éstas de la nueva campaña y a modificaciones en la reglamentación que afecten al sector de que se trate.

(¹⁹) Sin embargo, por ejemplo, la Orden del Departamento de Agricultura y Pesca del Gobierno vasco de 26 de enero de 2005 (BOPV nº 30, de 14 de febrero)], mediante la que se homologa el contrato tipo de compraventa y recepción de semillas de colza destinadas a la fabricación de productos acabados destinados a fines no alimentarios, especifica –en su punto 4º– que, contra ella, cabe recurso de reposición potestativo.

nº 52/2009)²⁰ en el que la recurrente –una entidad mercantil del ámbito hortofrutícola-, alzándose en casación contra la sentencia de instancia, a la vez que postula la nulidad del acto del Consejero de Agricultura, Agua y Medio Ambiente de la Región de Murcia sobre concesión y reparto de las ayudas por compensaciones financieras para favorecer la transformación de cítricos, pretende igualmente que se declare la nulidad de la Orden del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de 30 de mayo de 2001, por la que se homologaba el contrato tipo de compraventa de limones con destino a su transformación en zumo, basándose en que la cláusula primera del mencionado contrato tipo planteaba una ilegal limitación del rendimiento por hectárea. Tanto el Tribunal contencioso-administrativo de instancia como el Tribunal Supremo rechazan la pretensión porque entienden que la aludida cláusula primera no establece “el rendimiento de cada hectárea, y menos aún la cantidad a comercializar, que será la que cada productor ponga en el mercado”, sino que lo que “se limita en el contrato tipo es la cantidad que puede ser objeto de ayuda a la transformación”. Ahora bien, con independencia de que se comparta o no la corrección de fondo de las apreciaciones de ambos órganos jurisdiccionales, lo que sí es notorio es que ambos Tribunales están implícitamente reconociendo su competencia para examinar la legalidad de los contratos tipo homologados de productos agroalimentarios²¹, una competencia que, a mi juicio, no queda desmentida por el hecho de que la jurisdicción civil resulte competente *incidenter tantum* para enjuiciar la legalidad de alguna de las cláusulas del contrato tipo cuando conozcan de las controversias o conflictos que puedan suscitarse en relación con los contratos entre privados que se ajusten al modelo de aquel contrato tipo²².

⁽²⁰⁾ STS de 7 de octubre de 2011, Ponente: Bandrés Sánchez-Cruzat, RJ 2011/7566

⁽²¹⁾ Es más, en el fundamento 6º de la Sentencia de instancia –STSJ de Murcia nº 792/2008, de 12 de septiembre, Ponente: Sánchez de la Vega, JUR 2008/367775, se recuerda expresamente que la mencionada Orden de homologación del Ministerio no ha sido objeto de impugnación directa en ningún momento. Por su parte, en dos autos de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo de 26 de febrero de 2009, Ponente: Calvo Rojas, JUR 2009/128294 y 2009/128296, respectivamente, mediante los que se deniegan las medidas cautelares solicitadas en relación con el art. 106.d) del RD 1612/2008, de 3 de octubre, sobre aplicación de pagos directos a la agricultura y a la ganadería, que condiciona la concesión del pago adicional a los productores de leche a que tengan suscrito un contrato tipo de suministro de leche de vaca homologado conforme a la Ley 2/2000, el Tribunal Supremo, sin entrar lógicamente en el fondo del asunto, sí que se sirve del argumento de que la finalidad de los contratos tipo no es predeterminar el precio de los contratos para desestimar las medidas cautelares de suspensión suscitadas con respecto al citado apartado de la norma reglamentaria impugnada.

⁽²²⁾ Así ocurre en el caso examinado por la Sentencia de la Audiencia Provincial de Palencia nº 53/2011, de 7 de marzo, Ponente: Ráfols Pérez, JUR 2011/156351, en la que, conociendo en

3.4.- *Un contrato-tipo por cada producto agroalimentario*

Una particularidad que marca el ámbito de aplicación de los contratos tipo de naturaleza agroalimentaria es que, aunque, en principio, cualquier producto agroalimentario es susceptible de ser objeto de un contrato de esta especie, sólo puede homologarse un contrato tipo agroalimentario por producto, salvo en el caso de diferenciaciones por origen, destino final o calidad del producto con respecto a las que caben tantos contratos tipo como mercados específicos originen estas diferencias (art. 2.3 y 4 de la LCTPA)²³.

apelación del recurso de anulación interpuesto contra el laudo arbitral, el órgano jurisdiccional, aunque no se pronuncia sobre la legalidad de la cláusula 21ª del contrato tipo que atribuye al Ministerio de Agricultura la designación del árbitro, sí que afirma rotundamente que ni en la mencionada cláusula ni tampoco en el art. 10 de la LCTPA se permite que se pueda acordar un procedimiento de arbitraje distinto del previsto con carácter general en la Ley de Arbitraje. En consecuencia, anula el laudo arbitral puesto que el árbitro había sustituido ilegalmente los trámites de demanda y de contestación a la demanda por entrevistas personales a las partes “pero sin constancia escrita de sus alegaciones y sin que conste que la respectiva parte contraria ha conocido lo alegado por la otra ante el árbitro con el déficit que supone para la respectiva alegación y aportación probatoria” (fdto. Dcho. 2º).

⁽²³⁾ A la fecha en que se escribe la presente ponencia, a nivel estatal están homologados y vigentes los siguientes contratos tipo: cosecha de naranjas y grupo mandarinas a peso para su comercialización en fresco [Orden AAA/929/2012, de 25 de abril (BOE nº 107, de 4 de mayo)]; cultivo y compraventa de tabaco [Orden AAA/1069/2012 (BOE nº 122, de 22 de mayo)]; limones con destino a su comercialización en fresco [Orden AAA/930/2012, de 25 de abril (BOE nº 107, de 4 de mayo)]; limones con destino a su transformación en zumo [Orden AAA/931/2012, de 25 de abril (BOE nº 107, de 4 de mayo)]; pomelos con destino a su comercialización en fresco [Orden AAA/932/2012, de 25 de abril (BOE nº 107, de 4 de mayo)]; pomelo con destino a su transformación en zumo [Orden AAA/933/2012, de 25 de abril (BOE nº 107, de 4 de mayo)]; patata con destino a la industria de transformación [Orden AAA/1068/2012, de 10 de mayo (BOE nº 122, de 22 de mayo)]; patata dedicada al comercio en fresco [Orden AAA/1067/2012, de 10 de mayo (BOE nº 122, de 22 de mayo)]; leche de cabra con destino a su transformación en productos lácteos [Orden ARM/2387/2010, de 1 de septiembre (BOE nº 223, de 14 de septiembre)]; leche de vaca con destino a su transformación en leche y productos lácteos, período tasa láctea 2010/2011 [Orden ARM/2834/2010, de 15 de octubre (BOE nº 267, de 4 de noviembre)]; forrajes con destino a su transformación [Orden AAA/532/2012, de 23 de febrero (BOE nº 64, de 15 de marzo)]; uva para la elaboración de vinos amparados por la DO calificada Rioja [Orden ARM/670/2011, de 16 de marzo (BOE nº 75, de 29 de marzo)]; y vino amparado por la DO calificada Rioja [Orden ARM/671/2011, de 16 de marzo (BOE nº 75, de 29 de marzo)]. No obstante, hay que indicar que en el pasado y para determinadas campañas, se homologaron también por el Estado contratos tipos referidos a otros productos agroalimentarios como el pimiento, el melocotón, las peras, el higo seco, las semillas de cereales destinadas a la fabricación de etanol, los bovinos y cerdos ibéricos cebados con destino a

3.5.- Pero, para el productor, ¿es realmente voluntaria la adhesión a un contrato tipo homologado?

La Exposición de Motivos de la LCTPA subraya con particular énfasis el carácter voluntario, que para los operadores del sistema agroalimentario tiene la sujeción al modelo de contrato planteado por el contrato tipo homologado. Señala, en efecto, que: “La presente Ley establece, supeditándose a las normas y principios recogidos en la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, y a las disposiciones reguladoras de esta materia en el derecho comunitario, unos contratos, que tendrán la consideración de modelo, al cual podrán ajustarse los operadores del sistema agroalimentario si así voluntariamente lo deciden”.

Sin embargo, frente a tan enfática declaración, hay que reparar en que en determinadas ocasiones la citada voluntariedad con la que los operadores agroalimentarios asumen la sumisión al contrato tipo, queda bastante en entredicho. Existen ocasiones, en primer lugar, en que las normas comunitarias subordinan, como se sabe, la percepción de determinadas ayudas o ventajas a que las partes beneficiarias formalicen un contrato escrito. Así ha sucedido, por ejemplo, tradicionalmente en el sector de los cítricos destinados a transformación, en donde el Reglamento (CE) núm. 2111/2003, de 1 de diciembre, requería para participar en el régimen de ayudas previsto por el art. 1 del Reglamento (CE) núm. 2202/1996, de 28 de octubre²⁴, que se formalizasen contratos por escrito, que revestirían una de estas dos modalidades: bien contratos suscritos entre una organización de productores y un transformador, bien un compromiso de entrega, cuando la organización de productores actuase también como transformador (art. 4). El art. 8 de este Reglamento 2111 habilitaba además a los Estados miembros a que adoptasen en particular disposiciones suplementarias en materia de contratos. Pues bien, desde el punto de vista del ordenamiento interno español, la existencia de

sacrificio. Tales contratos ni consta que hayan sido prorrogados, ni sustituidos por otros nuevos. En este mismo sentido, por parte de las Comunidades Autónomas, se homologaron en el pasado, para sus respectivos ámbitos territoriales, diversos contratos tipos, referidos fundamentalmente a productos agroalimentarios amparados por una denominación de origen [uvas para su transformación en vino de las denominaciones gallegas de *Valdeorras*, *Rías Baixas*, *Ribeiro*, y *Ribeira Sacra*, y de la canaria de *Tacoronte-Acentejo*, y pimiento seco en cáscara con destino a su transformación en pimentón para la denominación de *Pimentón de la Vera*], o a ciertos productos agroalimentarios como la leche cruda de vaca (Galicia), o la colza y los cultivos de biomasa (País Vasco). Todas estas normas, sin embargo, s.e.u.o, por mi parte, deben entenderse derogadas, al tratarse de normas temporales –generalmente, anuales–, que no han sido objeto de prórroga.

⁽²⁴⁾ Reglamento derogado por el art. 54 del Reglamento (CE) núm. 1182/2007, de 26 de diciembre.

tales contratos siempre se identificó con la formalización de contratos sujetos al modelo de contrato tipo homologado para dicho producto. Algo semejante acontecía en el sector lácteo. El art. 106 d) del derogado RD 1612/2008, de 3 de octubre, por el que se regulaba la aplicación de los pagos directos a la agricultura y a la ganadería, imponía para la concesión del pago adicional que “los agricultores, o la agrupación a la que pertenezcan, que entregan leche a compradores tengan suscrito para el año correspondiente a la solicitud única, un contrato tipo de suministro de leche de vaca homologado, según lo establecido en la Ley 2/2000, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos agroalimentarios”²⁵. Ambos ejemplos muestran cómo esa voluntariedad de adhesión al sistema de contratos tipo, preconizada por la LCTPA, resultaba en muchos casos, más formal que real, ya que bastaba que una norma nacional la estableciese como requisito para la percepción de una determinada ventaja para que, por la misma naturaleza

⁽²⁵⁾ Debe hacerse constar que tal exigencia se suprimió, aun antes de derogarse formalmente el RD 1612/2008 por el RD 1680/2009, de 13 de noviembre. Con efectos 1 de enero de 2009, el art. Único, 32 del RD 560/2009, de 8 de abril suprimió tal requisito, ya que, según explicaba el preámbulo de este último Reglamento, como “fruto de la experiencia obtenida en el sistema de aplicación de pagos directos” se hacen precisas modificaciones, siendo una de ellas “la eliminación del requisito de tener suscrito un contrato tipo de suministro de leche de vaca homologado para la percepción de los pagos del art. 69 en el sector lácteo, ya que el escaso tiempo transcurrido desde la homologación del contrato ha sido insuficiente para la adecuada difusión entre el sector productor de la existencia y valor de dicho contrato”. Sin embargo, la reciente reforma del Reglamento (CE) núm. 1234/2007, de 22 de octubre, llevada a cabo por el Reglamento (CE) núm. 261/2012, de 14 de marzo, ha propiciado la introducción en aquél de un nuevo precepto –el art. 185 *septies*–, que regula las relaciones contractuales en el sector de la leche y de los productos lácteos, y que habilita, de nuevo, a los Estados miembros para que sometan las entregas de leche de un ganadero a un transformador a la existencia de un contrato escrito. En virtud de esta modificación de la normativa comunitaria, cobra vigor en nuestro Derecho interno la previsión para el caso de que tal modificación se produjese, establecida por la Disposición adicional única del Real Decreto 460/2011, de 1 de abril. Con posterioridad a la celebración del *Convegno de Messina*, del que trae causa la presente colaboración, se ha publicado en el Boletín Oficial del Estado núm. 237, de 2 de octubre de 2012, el Real Decreto 1363/2012, de 28 de septiembre, por el que se regula el reconocimiento de las organizaciones de productores de leche y de las organizaciones interprofesionales en el sector lácteo y se establecen sus condiciones de contratación. En lo que afecta a los fines de lo que se dice en el texto, el citado Real Decreto, la contratación en el sector lácteo debe ser objeto de contratos escritos entre las partes (art. 10). Se señala además como una de las finalidades de la Organización Interprofesional Láctea, “la elaboración de contratos tipo compatibles con la legislación comunitaria, teniendo en cuenta la necesidad de conseguir condiciones equitativas de competencia y de evitar las distorsiones del mercado. En el supuesto de que estos modelos contengan indicadores de mercado, deberán ser objetivos y transparentes, no pudiendo en ningún caso ser manipulables o encubrir la fijación de precios mínimos” [art. 17 g)]. Por último, la Disposición transitoria 1ª, mantiene la validez de los contratos tipo homologados que estuvieran en vigor a la fecha de aplicación del nuevo Reglamento.

de las cosas, aquella voluntariedad se esfumase y, en su lugar, se tornase en obligatoria, bajo riesgo de quedar el sujeto excluido del régimen de ayudas concreto de que se tratase.

Un segundo flanco –sin duda, más relevante-, por el que la pretendida voluntariedad de la adhesión a los contratos tipos homologados hace aguas, se da con respecto a aquellos casos en que la homologación del contrato tipo se realiza a instancias de una organización interprofesional. La Ley de Organizaciones Interprofesionales Agrarias (Ley 38/1994, de 30 de diciembre) concibe éstas, de acuerdo con lo que al respecto establece el Derecho comunitario, como un ente de naturaleza privada constituido por “organizaciones representativas cualquiera que sea la naturaleza jurídica empresarial de sus representados, de la producción, de la transformación y, en su caso, de la comercialización agroalimentaria” (art. 2). Además, se afirma el carácter voluntario que, en principio, tiene para tales organizaciones su integración en la interprofesional (art. 4.2 LOIA), por lo que, en consecuencia y por regla, los acuerdos que se tomen en el seno de la interprofesional sólo vincularán y obligarán a quienes sean miembros de la misma [art. 4.2 b)]. Pese a lo dicho, nos consta, sin embargo, que sobre determinados asuntos, enumerados taxativamente, los acuerdos que se tomen por la interprofesional pueden rebasar su campo de aplicación natural –como he dicho, el de quienes son sus miembros- para aplicarse también –*extenderse* es la palabra- a todos los operadores del sector, sean o no miembros de la interprofesional. El art. 8 de la LOIA especifica, en efecto, una serie de materias sobre las cuales la organización interprofesional puede postular la *extensión de sus efectos*: entre dichas materias, se halla la relativa a la elaboración de los contratos tipo [art. 8.1 f)]²⁶. La LOIA regula también las condiciones de la *extensión del acuerdo* para lo que se requiere, por un lado, que los acuerdos tomados cuenten, al menos, con el respaldo del 50% de los productores y operadores de las distintas ramas profesionales implicadas, que deben representar, a su vez, como mínimo las dos terceras partes de las producciones afectadas (art. 8.2 LOIA), y que dicha propuesta se eleve, por otro lado, al Ministerio de Agricultura para su aprobación mediante Orden Ministerial, momento a partir del cual el referido acuerdo se aplicará al conjunto de los operadores y productores implicados (art. 9 LOIA). Son notables la incertidumbres existentes en torno a la naturaleza jurídica –normativa o contractual, reglamentaria o de otro tipo- que poseen estos acuerdos extendidos de la interprofesional. Sin adentrarnos ahora en esta cuestión, cosa que ya hicimos en

⁽²⁶⁾ Se trata, por cierto, de un añadido a la primitiva redacción de la LOIA, llevado a cabo por el art. 119 de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre.

otra sede²⁷, lo que importa ahora resaltar son dos aspectos. El primero de ellos es de orden sustancial y viene referido al hecho de que, por este cauce de la extensión de efectos, lo más normal será que el pretendido carácter voluntario de la adhesión a los contratos tipos agroalimentarios desaparezca absolutamente, al menos, en

(²⁷) F. Delgado Piqueras y J. Cantero Martínez, “Las Organizaciones Interprofesionales como forma de autorregulación de intereses privados. Alternativa al modelo corporativo público”, en la obra *La Administración Pública entre dos siglos. Homenaje a Mariano Baena del Alcázar*, Instituto Nacional de Administración Pública, Madrid, 2010, califican a este respecto los acuerdos con eficacia *ultra partes* concluidos por las interprofesionales como contratos normativos, que “tienden a adquirir naturaleza de norma jurídica, que se proyecta sobre todos los operadores económicos del sector o producto con fuerza obligatoria, bajo sanción de nulidad para los futuros contratos que versen sobre la materia objeto del acuerdo y, en su caso, de sanción administrativa” (p. 1331), y especifican, más adelante, que “los acuerdos de la organización interprofesional vinculan a sus asociados en virtud del compromiso estatutariamente adquirido. Frente a terceros, sin embargo, adquieren su fuerza vinculante merced a un acto normativo del Estado o la Comunidad Autónoma. No puede negarse que son auténticos reglamentos dictados en virtud de una habilitación y de un procedimiento legales. Aun así, esta fuente infralegal presenta una singularidad notable, que a nadie escapa, por su origen social (su impulso y contenido proceden de una asociación de base privada) y en cierta forma contractual (se trata de verdaderos pactos alcanzados en el seno de estas organizaciones entre las representaciones de los productores, elaboradores y comercializadores)” (p. 1333). Sin embargo, como he explicado ampliamente en *Regulación jurídico-administrativa del sector oleícola*, Unicaja, Málaga, 2007, pp. 191-194, la conversión de este acuerdo interprofesional en norma reglamentaria plantearía notables interrogantes de no fácil solución: estaríamos ante un reglamento que no solo tiene un procedimiento de elaboración distinto de las restantes normas reglamentarias, sino que, además, a diferencia de éstas, podría resultar aprobado por silencio administrativo. Por otra parte, si el acuerdo de la interprofesional se convirtiese en una norma reglamentaria, carecería de sentido tanto que se enfatizase el hecho de que los efectos del acuerdo se extienden a los demás agentes del sector –puesto que al ser ya norma jurídica, sus efectos serían generales sin necesidad de mayores aditamentos o especificaciones–, como que la Administración estatal o autonómica para modificar dicha presunta norma requiriese la propuesta de la interprofesional y no pudiese afrontar la modificación *motu proprio*. Así las cosas, pienso que lo más sensato tal vez sea negar la naturaleza reglamentaria del acuerdo interprofesional y concebir la intervención de la Administración más que como una intervención que convierte aquel acuerdo en norma reglamentaria, como una técnica de supervisión o control mediante la que la Administración comprueba que se dan los requisitos y condiciones precisos para que se produzca el efecto extensivo previsto por la LOIA. En términos de Santi Romano, podría hablarse de que el ordenamiento estatal da relevancia al acuerdo de la interprofesional, pero no lo convierte por ello en una norma reglamentaria del ordenamiento estatal o autonómico. En parecidos términos, se pronuncia también R. Illescas Ortiz, “La autorregulación, entre la quiebra de la relatividad y la obligatoriedad de la declaración unilateral de voluntad”, *Derecho Privado y Constitución* nº 17 (2003), pp. 302-306 y nota 15, quien enfatiza que lo que la “intervención administrativa prevista en la Ley” hace es suplir la ausencia de consentimiento explícito o implícito de un operador para poder extenderle así los efectos de una regla de conducta ideada por los operadores mayoritarios y a la que el resto de operadores autorregulados han prestado su consentimiento mediante su compromiso de integración.

aqueellos casos en que las peticionarias de la homologación sean las organizaciones interprofesionales: que esté o no un productor o un transformador integrado en una organización, que, a su vez, sea miembro de la interprofesional, deviene, desde este punto de vista, un dato absolutamente irrelevante, ya que la adhesión al contrato tipo homologado se le va imponer en cualquier caso, si la interprofesional ha solicitado la extensión de efectos, pudiendo el operador quedar obligado incluso al pago de aportaciones económicas, tanto a favor de la interprofesional (art. 9 LOIA), como en beneficio de la comisión de seguimiento del contrato tipo agroalimentario de que se trate, si se dan las condiciones al respecto ya examinadas.

Atendiendo a una vertiente formal, hay un último aspecto que merece atención: el concerniente a si el procedimiento de homologación, que prevé la LCTPA, subsume o absorbe el procedimiento de extensión de efectos del acuerdo adoptado por la interprofesional proponiendo un determinado contrato tipo agroalimentario. Pienso que sí, no solo por razones de simplificación y eficacia procedimental, sino también por aplicación del principio de especialidad, en cuya virtud la normativa de la LCTPA ha de tener preferencia sobre la disciplina procedimental establecida por la LOIA. Carecería de la más mínima lógica procedimental que tuvieran que seguirse en paralelo dos procedimientos distintos ante un mismo órgano administrativo para conseguir tanto la homologación como la extensión de efectos del acuerdo interprofesional proponiendo el contrato tipo. Creo que el procedimiento señalado por la LOIA se aplicará sólo y exclusivamente en lo que respecta a la adopción del acuerdo interprofesional que aprueba la propuesta de contrato tipo y postula la extensión de sus efectos²⁸; pero cederá a partir de dicho momento el protagonismo procedimental a la LCTPA que marcará el cauce adecuado para que el contrato tipo resulte homologado y, en virtud de tal homologación, se extienda al conjunto de los operadores del sector concreto al que el contrato tipo se refiera.

ABSTRACT

The discussion regarding food markets within the Spanish system focuses on two main points, which will be described in this article.

Firstly, for some time now there has been a regulation on food products "contracts-type", which aims to favour transparency, improving market's competence by using

⁽²⁸⁾ Lo cual determinará, entre otras cosas, que habrá de respetarse el trámite de audiencia e información pública previsto en el art. 10 de la LOIA.



the formula of the homologated food contracts. Those contracts work as a sort of "model contracts" and can be adjust and adapted by food operators to meet their needs. They also serve as the proper way to solve conflicts of interpretation or application that may occur.

Secondly, food contracts are also taken into account by commerce and competence law. In this connection, Competence Authority has produced some exemplary sentencing punishing large food operators' conducts on food products.

This two ideas are briefly analized in this contribution..