

**EL USO COMBINADO DE LA LEY DE LA CADENA
ALIMENTARIA Y EL CÓDIGO CIVIL PARA COMBATIR LA
COMPRAVENTA DE COSECHAS “A RESULTAS”**

***THE COMBINED USE OF THE FOOD CHAIN ACT AND THE
CIVIL CODE IS A USEFUL STRATEGY TO COMBAT THE SALES OF
AGRICULTURAL PRODUCTS “TO BE COMMERCIALIZED”***

Rev. Boliv. de Derecho N° 30, julio 2020, ISSN: 2070-8157, pp. 328-363



Federico
ARNAU MOYA

ARTÍCULO RECIBIDO: 26 de mayo de 2020

ARTÍCULO APROBADO: 28 de mayo de 2020

RESUMEN: El uso combinado de la Ley de la Cadena Alimentaria y del Código civil es una estrategia útil para combatir la venta de cosechas «a resultas». Esta modalidad abusiva de ventas debería de prohibirse expresamente al efectuarse la transposición de la DIRECTIVA (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.

PALABRAS CLAVE: Ventas de cosechas; ventas «a resultas» o ventas a comercializar; obligaciones contractuales; prácticas abusivas; catálogo de infracciones y sanciones; publicidad de las sanciones; Agencia de Información y Control Alimentarios; Derecho civil foral valenciano.

ABSTRACT: *The combined use of the Food Chain Act and the Civil Code is a useful strategy to combat the sales of agricultural products "to be commercialized". This abusive form of sales should be expressly prohibited when transposing the DIRECTIVE (EU) 2019/633 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2019 on unfair trading practices in business-to-business relationships in the agricultural and food supply chain.*

KEY WORDS: *Agricultural sales; sales to be commercialized; contractual obligations; abusive practices; catalogue of infringements and sanctions; Agency for Food Information and Control; Valencian foral civil law.*

SUMARIO.- I. INTRODUCCIÓN.- II. LAS VENTAS DE COSECHAS «A RESULTAS» ANTES DE LA LMMFCA.- III. LOS MECANISMOS DE LA LMMFCA CONTRA LA VENTA «A RESULTAS».- 1. Las diferentes estrategias para combatir las ventas «a resultas».- 2. El ámbito reforzado de los contratos alimentarios.- 3. Los efectos administrativos de la LMMFCA.- IV. LAS MEDIDAS PARA TERMINAR CON LAS VENTAS «A RESULTAS».- 1. El requisito de forma en los contratos agrarios.- 2. La indeterminación o inexistencia del precio.- 3. El pago del precio dentro de plazo.- 4. Prohibición de las modificaciones unilaterales.- V. UTILIZACIÓN CONJUNTA DE LA VÍAS ADMINISTRATIVA Y CIVIL CONTRA LA VENTA «A RESULTAS».- VI. LA PROHIBICIÓN DE LAS VENTAS «A RESULTAS» EN LA VALENCIANA LCRJA.- VII. REFLEXIONES FINALES.

I. INTRODUCCIÓN.

El objeto de este trabajo es doble, por una parte, se trata de poner en evidencia los diferentes modos en los que los agricultores pueden combatir la venta «a resultas» con las herramientas legales de las que se dispone hasta este momento¹. A nivel estatal se cuenta con la Ley 12/2013, de 2 de agosto, del Ministerio de Agricultura, de Medidas para Mejorar el Funcionamiento de la Cadena Alimentaria (en adelante LMMFCA) y a nivel autonómico en la Comunitat Valenciana se dispone de la Ley 3/2013, de 26 de julio, de la Generalitat, de los Contratos y otras relaciones jurídicas agrarias (en adelante LCRJA). En este trabajo se trata de poner en valor la LMMFCA y como poder utilizarla de manera combinada con el Código civil para combatir, la que me atrevo de calificar como una auténtica lacra para el campo español, como es la venta «a resultas» o «a comercializar». La ley valenciana la únicamente la utilizaremos como punto de referencia, a los efectos de las posibles reformas que habría que hacer en la norma estatal².

- 1 El presente trabajo se enmarca en el Proyecto MINECO DER2015-65639-R “Nuevos Instrumentos Jurídicos para la financiación de la PYME” del que la Profa. Dra. Carmen Boldó Roda es su investigadora principal.
- 2 Este trabajo es la proyección en el ámbito estatal de cuanto se dijo para el ámbito exclusivo de la Comunitat Valenciana en ARNAU MOYA, F.: “La compraventa «a resultas» como base de la reforma de la ley valenciana de contratos agrarios”, *Revista Jurídica Valenciana*, núm. 34, 2019, pp. 15-41. (http://www.revistajuridicavalenciana.org/wp-content/uploads/0034_0005_02-La-compraventa-a-resultas-y-la-reforma-LCRJA.pdf). La diferencia entre ambos trabajos viene determinada por el hecho de que en la comunidad valenciana la venta «a resultas» está prohibida expresamente por la Ley 3/2013, de 26 de julio, de la Generalitat, de los Contratos y otras relaciones jurídicas agrarias, lo que hacía mucho más efectivo (al menos a nivel teórico) el uso combinado de la norma valenciana y la estatal en aquellos supuestos en los que el vendedor quería que se declarase la nulidad de la venta «a resultas». Poco después de la publicación de aquel trabajo se modificó la norma valenciana, que ahora cuenta con un sistema infracciones y sanciones similar al de la LMMFCA. De modo que cuanto allí se dijo, ahora tiene que readaptarse a esta nueva realidad

• **Federico Arnao Moya**

Profesor Contratado Doctor Derecho civil. Universitat Jaume I (España). Correo electrónico: arnauf@uji.es.

El segundo objetivo de este trabajo, es poner de relieve la necesidad que tiene el campo español de que se prohíba expresamente en el ordenamiento jurídico español la venta «a resultas». Una gran oportunidad para ello la proporciona el hecho de que en breve tiene que producirse la trasposición de la Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario (en adelante la Directiva. En el art. 3 de la misma que gira bajo el epígrafe de “Prohibición de prácticas comerciales desleales” se contienen dos listados de prácticas desleales. En primer lugar, en el apartado 1 se establece un listado de prácticas comerciales desleales que tendrán que ser prohibidas por los Estados miembros. En segundo lugar, en el apartado 2 tenemos otro listado de prácticas que también han de quedar prohibidas, a menos que las partes “hayan acordado previamente de manera clara y sin ambigüedad en el contrato de suministro o en cualquier contrato posterior entre el proveedor y el comprador lo siguiente: [...] e) que el comprador exija al proveedor que pague la comercialización por parte del comprador de productos agrícolas y alimentarios”³. Resulta sorprendente que esta práctica que ha sido denunciada por abusiva por las organizaciones agrarias españolas, no se encuentra dentro de la primera lista mínima de prácticas desleales prohibidas. No obstante, tal como se establece en el considerando (l) de la directiva el Estado español al efectuar la trasposición puede introducir normas más estrictas que las allí señaladas. De ahí que en este trabajo se quiera poner de manifiesto que en nuestro país concurren circunstancias que aconsejan una mayor dureza en la lucha contra la venta «a resultas» y que en consecuencia se prohíba directamente esta práctica.

Para poder poner de relieve la necesidad de prohibir expresamente la venta «a resultas» hay que tener en cuenta que en las últimas décadas en el campo español los agricultores han sufrido numerosos tipos de abusos en las compraventas de cosechas por parte de las empresas compradoras. Sin embargo, por encima de todos ellos destaca la denominada venta «a resultas» o «a comercializar», en las que el vendedor cede su cosecha sin saber qué precio final le pagarán por ella. Otras prácticas abusivas generalizadas son el incumplimiento de los plazos del pago de los precios, las modificaciones unilaterales por parte del comprador de las

jurídica en la que la ley valenciana ya cuenta por sí sola de las ventajas que tenían ambas leyes por separado y ya no tiene sentido utilizar de manera conjunta ambas leyes.

La diferencia entre este trabajo y el anterior es que a nivel estatal no se cuenta con la gran ventaja de contar con la prohibición expresa de la venta «a resultas». De modo que lo que a nivel teórico en la Comunitat Valenciana no ofrecía excesiva complicación puesto que todas las ventas «a resultas» son nulas, sin embargo, a nivel estatal, nos vamos a encontrar con dos tipos de ventas «a resultas» las que son válidas por cumplir con los requisitos de la LMMFCA y aquellas que son nulas, no sólo por violar preceptos de la LMMFCA sino también por violar aquellos preceptos del Código civil que exigen que el precio de las compraventas, fijo o variable, se encuentre determinado de manera objetiva y no se deje al arbitrio de una parte contratante (arts. 1445 y 1449 CC). Así pues, en trabajo precisamente se quiere poner en evidencia las carencias de la ley de la cadena alimentaria como herramienta contra la venta «a resultas» en especial y otra serie de abusos agrarios.

3 La fecha límite para la transposición de la directiva es el 1 de mayo de 2021.

condiciones contractuales, los destríos abusivos realizados en las instalaciones del comprador sin la presencia del vendedor, así como la no formalización por escrito de los contratos de compraventa antes de la recolección en aquellos casos en los que es obligatorio.

La LMMFCA, también conocida como la ley de la cadena alimentaria, se publicó para terminar con algunos de estas prácticas abusivas, entre otros objetivos. La citada norma entró en vigor el 1 de enero de 2014 y que ha sido objeto de una importante reforma en 2020⁴. El objetivo principal de esta ley según se manifiesta en su Preámbulo es la mejora de la vertebración y funcionamiento de la cadena alimentaria que presenta grandes asimetrías entre productores agrarios, empresas transformadoras y distribuidores. Lo anterior se traduce en una “en una falta de transparencia en la formación de precios y en prácticas comerciales potencialmente desleales y con prácticas contrarias a la competencia que distorsionan el mercado y tienen un efecto negativo sobre la competitividad de todo el sector agroalimentario”. La mejora del funcionamiento y vertebración de la cadena alimentaria pretende aumentar “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”. En la doctrina, a partir de las medidas que en la LMMFCA se contienen, se ha dicho que uno de sus objetivos principales es el de proteger al productor primario como escalón más débil dentro de la cadena alimentaria y proporcionarle una posición de fuerza en las negociaciones con los compradores y los mayoristas⁵. También se ha afirmado que la también conocida como ley de la cadena alimentaria pretende ajustar la conducta de las grandes superficies que abusan de su situación de poder en detrimento de los agricultores y de las empresas transformadoras⁶. Lo que no aparece ni en el Preámbulo ni en el articulado de la ley de la cadena es que la erradicación de la venta «a resultas» sea uno de sus objetivos, no obstante, esta práctica abusiva sí que tiene encaje dentro del espíritu de la ley, hasta el punto de que se puede afirmar que la ley de la cadena alimentaria implícitamente permite combatir las ventas «a resultas». No

4 La reforma se ha llevado a cabo por el RDL 5/2020, de 25 de febrero, por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación. Publicado en el BOE núm. 49 de 26 de febrero de 2020. Vigente desde el 27 de febrero de 2020. Se han modificado los arts. 9, 23 y 24; y se han creado los nuevos arts. 12 bis (Actividades promocionales), 12 ter (Destrucción de valor en la cadena) y el 24 bis (Publicidad de las resoluciones sancionadoras en materia de contratación alimentaria).

5 El art. 5 d) LMMFCA define al productor primario como “la persona física o jurídica cuya actividad principal la ejerce en la producción agrícola, ganadera, forestal o en la pesca”.

6 SANTAOLALLA MONTOYA, C.: “La Ley 12/2013 de la cadena alimentaria, ¿réplica o complemento de la Ley de defensa de la competencia?”, *REDUR*, núm. 14, diciembre 2016, p. 142. Esta autora también mantiene que la LMMFCA surge como consecuencia del abandono que sufre el sector agroalimentario frente a la legislación de la competencia. RODRIGUEZ CACHÓN, T.: “Relaciones contractuales en la cadena alimentaria: análisis a la luz de la nueva regulación”, *Revista de Derecho Civil*, vol. V, núm. 1, enero-marzo 2018, p. 209 (<http://nreg.es/ojs/index.php/RDC>), estima que la LMMFCA es una ley con carácter tuitivo respecto de los productores primarios en su consideración de contratantes con menor poder contractual.

obstante, el daño que está causando esta práctica exige que se pase de lo implícito a lo explícito y que se prohíba expresamente aquella práctica en la LMMFCA, de modo similar a como se ha efectuado en la ley valenciana de contratos agrarios.

II. LAS VENTAS DE COSECHAS «A RESULTAS» ANTES DE LA LMMFCA.

En nuestro país las compraventas de cosechas no han sido objeto de regulación ni estatal ni autonómica a excepción de la LCRJA. A falta de ley especial a las compraventas de productos agrícolas por su cosechador se les ha venido aplicando las normas propias de la compraventa civil. No procede la aplicación del Código de Comercio puesto que su art. 326.2 contempla estas ventas como excepciones a la mercantilidad de la compraventa de cosas muebles para su reventa al decir que “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”⁷. Para un sector de la doctrina mercantilista la excepción del art. 326.2 Ccom es tan clara y tajante que no caben interpretaciones respecto de su carácter civil; no sólo en el caso de las ventas por agricultores personas físicas sino también cuando los estos están organizados bajo forma societaria⁸. No obstante, la mayoría de la doctrina mercantilista es de la opinión de que en la actualidad debería de revisarse esa exclusión⁹. En la jurisprudencia es posible encontrar algunas sentencias en las que se mantiene el carácter mercantil de las compraventas de cosechas¹⁰. Esta exclusión desaparece en el Anteproyecto de Ley

7 Mantiene el carácter civil de las ventas de los agricultores la STS 31 diciembre 1999 (Tol 1611) con cita de las Sentencias de esta Sala de 4 febrero 1925, 30 octubre 1981 y 30 junio 1982, al decir que: “siendo los demandantes agricultores que venden a la demandada una cosecha de patatas procedentes de fincas que aquéllos cultivaron con tal fin de mercado, no puede calificarse la operación desde lo que dispone el art. 325 del Ccom por el simple hecho de que el comprador las adquiera para revenderlas transformadas, pues la norma que así dispone con carácter general tiene una excepción en el art. 326.2º del propio Código, al establecer definitivamente este último precepto que no se reputarán mercantiles «las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos de los frutos o productos de sus cosechas o ganados»”. La SAP Valencia (Secc. 11ª) 24 octubre 2012 (Tol 3263511) mantiene idéntico criterio aplicado a la compraventa de naranjas. Para la SAP Alicante (Secc. 8ª) 20 mayo 2010 (Tol 1895696) es civil la venta de uva mientras que es mercantil la venta de cepas. Mantienen el carácter civil de las ventas efectuadas por los agricultores la SAP Valencia (secc. 11ª) 28 marzo 2008 (Tol 1328292) y la SAP Alicante (Secc. 9ª) 28 diciembre 2007 (Tol 1281052) en una compraventa de limones.

8 MOXICA ROMÁN, J.: *La compraventa mercantil e instituciones afines: análisis de doctrina y jurisprudencia. Formularios*, Elcano (Navarra), Aranzadi, 2000, págs. 111 y 112, recoge la cita de GARRIGUES al decir que la excepción del art. 326.2 Ccom se justifica en: “las razones en que tradicionalmente han separado el comercio de la agricultura, contraponiendo la clase de los agricultores a la de los comerciantes y estimando que el derecho especial a que estos están sometidos no debería extenderse a las operaciones de aquellos. Esas razones tradicionales, acaso comprensibles en la época en que se publica el Código de Comercio, de agricultura atrasada y rudimentaria, que desconocía las grandes explotaciones agrícolas industrializadas, no tienen ya razón de ser en la época actual. Pero el hecho es que el Código ha querido excluir del Derecho mercantil todas las operaciones de compraventa concertadas con el sector agrícola o ganadero”.

9 Por todos, BROSETA PONT, M. y MARTÍNEZ SANZ, F.: *Manual de Derecho mercantil*, vol. II, Tecnos, 24ª. ed., Madrid, 2017, p. 69, estiman que el Código con las exclusiones del art. 326 (ventas de agricultores y ganaderos de los frutos o productos de sus cosechas o ganados) quiso evitar el riguroso, ágil y rápido régimen jurídico de la compraventa mercantil a actividades económicas rudimentarias y atrasadas como eran la agrícola, ganadera y forestal. Pero estas exclusiones deberían revisarse actualmente.

10 Así sucede cuando la naturaleza civil o mercantil no ha sido objeto de la controversia como sucede cuando ambas partes son comerciantes. Así sucede con la STS 21 mayo 2010 (Tol 1877920), en un caso de compraventa de cerezas, al establecer que: “Con base en ese contenido contractual y en su calificación

del Código Mercantil elaborado por la Sección Segunda, de Derecho Mercantil, de la Comisión General de Codificación de marzo de 2018¹¹ en cuyo art. 001-2 (ámbito subjetivo) se establece que: “1. A los efectos de este Código son operadores del mercado y quedan sujetos a sus normas: a) Los empresarios. Se consideran empresarios: 1º. “Las personas físicas que ejerzan o en cuyo nombre se ejerza profesionalmente una actividad económica organizada de producción o cambio de bienes o de prestación de servicios para el mercado, incluidas las actividades agrarias y las artesanales”.

La denominada venta «a resultas» o «a comercializar», se ha venido utilizando con profusión en el campo español desde los años noventa del siglo pasado¹². En esta modalidad de venta el comerciante le compra la cosecha al agricultor sin fijar un precio fijo en el momento de celebrar el contrato, pactándose que este se determinará al final de la campaña. La fórmula para el cálculo del precio a pagar al cosechador consiste en que el comprador, del precio final que haya obtenido por la reventa de los productos agrícolas en el mercado, descontará todos los gastos que ha tenido que efectuar para su comercialización (recolección, manipulación, conservación en cámaras, transporte, etc.) así como su margen de beneficio comercial, la denominada comisión. Así pues, el comerciante le aplica al agricultor vendedor la misma fórmula que utilizan las cooperativas para liquidar el precio de frutas y verduras a sus socios al finalizar la campaña agrícola. La diferencia estriba en que el socio de la cooperativa tiene medios para fiscalizar como se ha calculado el precio, mientras que en el otro caso al vendedor «a resultas» le es muy difícil

como compraventa mercantil, no discutida ya por ninguna de las partes”. En la jurisprudencia menor también son numerosas las sentencias en las que se afirma la mercantilidad de las ventas de cosechas. Así, la SAP Alicante (Secc. 8ª) 11 mayo 2017 (Tol 6279617), “habida cuenta de la naturaleza mercantil de la compradora, no podemos dejar de referirnos al plazo perentorio previsto en el artículo 336 del Código de comercio para comunicar la existencia de los defectos de la uva vendida a los vendedores. En nuestro caso, no consta por parte de la mercantil compradora comunicación alguna dirigida a los vendedores poniéndoles inmediatamente en su conocimiento los defectos de la uva adquirida”. En la SAP Alicante (Secc.9ª) 15 julio 2014 (Tol 4561558) también se establece la mercantilidad de la venta de una cosecha: “Se cuestiona la cualidad de mercantil de la operación. La demandada es una mercantil y la actora que compra en su propio nombre lo hace de 60.000 kgs. de limones, no es arriesgado pensar que para revenderlos”. En parecidos términos la SAP Castellón (Secc. 3ª) 30 junio 2014 (Tol 4522515).

- 11 En el apartado I-12 de la Exposición de motivos dentro del Epígrafe “Delimitación de la materia mercantil” se dice 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”. En el apartado VI-31 ya se establece que “La nueva disciplina nace con vocación de aplicación general en todo el territorio nacional, incluido el atribuido a las Comunidades Autónomas con legislación civil propia”. Finalmente, se establece en el apartado VI-32 que “es mercantil toda relación contractual en la que intervenga uno solo de los operadores del mercado señalados en el Código, siempre que lo haga en el ejercicio de su actividad empresarial o profesional, se inserta directamente en el ámbito de aplicación de la regla 6ª del apartado primero del artículo 149 de la Carta Magna, que atribuye competencia exclusiva al Estado en su regulación”. (<https://www.mjjusticia.gob.es/cs/Satellite/Portal/es/actividad-legislativa/comision-general-codificacion/propuestas>). (Consultado 9 abril 2020).
- 12 La STS 2 diciembre 1994 (Tol 165471) de entre todas las sentencias citadas en este trabajo es la que contiene la referencia más antigua a una compraventa «a resultas», aunque no menciona la fecha del contrato cuya interpretación ha dado lugar a la litis, sí que proporciona la fecha de la sentencia de primera instancia, que es de 13 abril 1991 del Juzgado de Primera Instancia nº 3 de Lleida. Lo que permite aventurar que en la década de los 90 o incluso un poco antes ya se utilizaba esta clase de venta.

verificar la corrección de la denominada liquidación. Esta modalidad de venta ha sido tildada de abusiva por las organizaciones agrarias, entre otros motivos porque en este tipo de ventas al agricultor se le ha traspasado la función de financiación del segundo eslabón de la cadena alimentaria. El comerciante ahora ya no corre ningún riesgo con las ventas que efectúe, porque siempre repercutirá al productor primario el fracaso de su gestión si bien teóricamente también tendría que suceder igual con sus éxitos¹³. También es abusiva porque el agricultor no elige libremente esta modalidad de compraventa, sino que se le impone y ante la misma solo tiene la posibilidad de no contratar cuestión que puede acarrear la pérdida de un bien perecedero como es una cosecha cuya venta no puede demorarse y donde no es fácil encontrar compradores ahora que se ha concentrado la distribución comercial. Este miedo del agricultor es el que hace que apenas existan sentencias cuyo objeto sea la impugnación de la validez de este tipo de compraventas, puesto que está arraigado en el campo el convencimiento de que quien se enfrenta a los poderosos compradores ya no podrá vender su cosecha¹⁴. No obstante, este miedo al no derivarse de hechos concretos no encaja dentro de la intimidación para poder solicitar la nulidad (o la anulabilidad) de la compraventa «a comercializar», no obstante, entiendo que sí que es un argumento de peso para la prohibición de la figura y para que jueces y tribunales tengan en cuenta lo perverso de la misma. La dificultad a la hora comprobar la veracidad de los datos que se consignan en la liquidación hace que en muchos casos nos encontremos ante «ventas sin precio» en la que el comprador termina pagando al agricultor lo que estima conveniente. Finalmente, está la cuestión de la enorme extensión de esta práctica de la que si bien no es posible encontrar estadísticas si que se ha reconocido en algunas sentencias que esta práctica en algunos lugares supone el 95% de las ventas de cosechas¹⁵.

13 ARNAU MOYA, F.: *La compraventa de cítricos en la Comunidad Valenciana*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, p. 284. Estima que ahora el comerciante no necesita disponer de efectivo para pagar las naranjas al agricultor antes de revenderlas. Además, ahora el comerciante ahora ya no corre ningún riesgo con las ventas que efectúe, ya no se verá obligado a realizar ventas a pérdidas, puesto que con el nuevo sistema siempre hay beneficio puesto que lo que se reparte con el agricultor es el margen de beneficio resultante de los gastos. La principal trampa de este sistema es que los gastos siempre corren a cargo del agricultor.

14 En este caso no se puede aplicar la figura de la intimidación porque “para que se declare la inexistencia (o nulidad absoluta o radical) por carecer del consentimiento un contrato, es necesario que el vicio sea probado de manera que la falta de voluntad se inequívoca, ya que la intimidación implica una falta total de consentimiento” [SSTS 5 noviembre 2013 (RJ) 2013,7862) y 4 de octubre de 2002 (RJ) 2002, 97977].

15 En varias sentencias se reconoce la venta a resultas como una práctica habitual en el mercado agrario. En la SAP Lleida (Secc. 2ª) 30 enero 2019 (JUR 2019,49427) se dice que “la compraventa de fruta a resultas es una práctica habitual en el sector hortofrutícola y es la forma más habitual de trabajar en Lleida, por no decir que es prácticamente el único sistema que se utiliza por tradición histórica en la zona y, por tanto, es el más frecuente y más utilizado a día de hoy. Así consta en el informe pericial aportado por la demandada, afirmando el perito Sr Roberto en el acto de juicio que efectivamente el sistema a resultas es práctica habitual en Lleida en cualquier central, concretando que en el 99% de los casos el precio se fija a resultas y en el 1% restante se pacta un precio”. En la SAP Girona (Secc. 2) 25 febrero 2008 (Tol I312145) ante la duda sobre cuál fue la modalidad contractual utilizada se inclina por la modalidad de “venta a resultas” o “venta a comercializar”, por resultar del conjunto del acervo probatorio, de la declaración de los testigos, del carácter habitual de esta modalidad de venta en las operaciones del sector hortofrutícola, según informa el perito, y de la lógica de que esta fuera la modalidad acordada, ya que la inexistencia de acuerdos escritos obliga a extraer por otra vía el sistema de operaciones estipulado entre las partes. Finalmente, en la SAP Barcelona (Secc. 17) 11 enero 2018 (JUR 2018\83621) se establece que “la demandada niega haber pactado

La validez de las ventas «a resultas» como ya he adelantado ha sido muy poco cuestionada por los agricultores ante los tribunales antes de la publicación de la LMMFCA (o de la valenciana LCRJA), excepción hecha de la Comunitat Valenciana, donde a principios de este siglo, en pleitos sobre compraventas de cítricos sí que se cuestionó la validez de esta modalidad de ventas. Sin embargo, las esperanzas de los agricultores pronto se desvanecieron con una de las primeras sentencias dictadas al respecto. Este fue el caso de la SAP Valencia (Secc. 9ª) de 6 octubre de 2001 que despejó las dudas sobre la validez de la venta «a resultas» al admitirla y dejar sentadas las líneas argumentales que siguieron las Audiencias Provinciales de Valencia y Castellón¹⁶. El objeto principal del pleito de la citada resolución giraba alrededor de la validez de la cláusula que la que se establecía que el precio de una compraventa de naranjas lo era «a comercializar», teniéndose que dilucidar si esa fórmula, tal como mantenía la vendedora en su escrito de demanda suponía una violación del art. 1449 CC que prohíbe que el precio de la compraventa se deje al arbitrio de uno de los contratantes¹⁷. La Audiencia confirmó la validez de la cláusula, al estimar que esa modalidad de pacto no constituye un “contrato de compraventa ordinario, sino que adquiriendo el comprador la propiedad de la mercancía y, en parte asumiendo los riesgos de la venta, se comprometía a introducirla en el mercado al mejor precio y tras la determinación de los gastos, liquidar su importe con el actor, sistema, que como afirma la parte apelada, con algunas matizaciones, es utilizado con frecuencia en el comercio de la naranja por algunas cooperativas agrícolas y sociedad de transformación agraria”¹⁸. El juzgador también se manifestó sobre la validez del modo en que se produce la determinación del precio en esta modalidad contractual afirmando que “no se desprende de la prueba practicada que se haya dejado al arbitrio de una sola de las partes, como prohíbe el artículo 1449 CC, sino que el precio se debía fijar tras un proceso de comercialización del producto, que incluía, como es lógico, todo el mecanismo de elaboración, puesta en el mercado y venta al comerciante final, tras lo cual, se llevaría a cabo una liquidación”. Finalizaba la sentencia señalando que la única vía de impugnación de estos contratos a comercializar, se encuentra no en

con la actora ninguna compra a “precio fijo”, sino una venta “a comisión” o “a precio abierto”, habitual en el sector”.

- 16 Después de la SAP Valencia (Secc.6ª) 21 septiembre 2001 (EDJ 2001,68473), pero ante de la publicación de la LCRJA, se admite la validez de las compraventas a resultas, entre otras, en la SAP Valencia (Secc.7ª) 25 noviembre 2002; SAP Valencia (Secc.6ª) 30 junio 2005 (Tol 1416558); SAP Castellón (Secc.3ª) 2 octubre 2009; SAP Valencia (7ª) 18 noviembre 2009 (Tol 1804911); SAP Valencia (Secc.8ª) 27 enero 2010 (Tol 1846627); SAP Valencia (Secc.7ª) 11 octubre 2011 (Tol 2501525) y las SSAP de Castellón (Secc.3ª) 30 enero 2012 (Tol 2530992) y 10 febrero 2012 (Tol 2533144).
- 17 PACHECO JIMÉNEZ, M. N.: “La determinación del precio. Fijación unilateral por una de las partes del contrato”, *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, núm. 5/2010. Disponible en (<https://insignis.aranzadidigital.es>) entiende que el art. 1449 no es sino una aplicación particularizada de la prohibición del art. 1256 al contrato de compraventa.
- 18 La SAP Valencia (Secc.6ª) 23 julio 2012 (Tol 2676779): estima que “la modalidad de “precio a comercializar”, implica que el precio de la fruta recolectada no queda fijado en el propio contrato, sino que el mismo se obtendrá al final de la campaña, según los gastos y beneficios obtenidos por el comercio, en este caso, comprador de la fruta, esto es, según los precios de mercado a los que habrá que descontar los gastos de recolección y venta”.

la validez del “sistema pactado, sino en la disconformidad del demandante con la liquidación que se ha realizado”.

De modo que a partir de la línea argumental que se inicia con esta sentencia la compraventa «a comercializar» es considerada por los tribunales de varias audiencias provinciales como un negocio jurídico impecable desde un punto de vista técnico-jurídico. El reconocimiento jurisprudencial de la validez de la venta «a resultas» dejaba a los agricultores en una situación de verdadero desamparo, frente a esta modalidad de venta que no elige libremente, sino que se le impone. Así pues, una vez admitida la validez de la figura la única posibilidad que le quedaba al agricultor para impugnar la validez de una concreta compraventa «a resultas» era la de probar que la liquidación no se practicó correctamente. Sin embargo, la demostración de que la liquidación que presenta el comerciante no se ajusta a la realidad constituye una especie de *probatio diabólica* de modo que el agricultor ya de sí poco proclive a los pleitos terminó por abandonar este tipo de reclamaciones¹⁹.

En otras regiones agrícolas fuera de la valenciana apenas ha sido posible encontrar sentencias en las que antes de la publicación de la LMMFCA se cuestionara la legitimidad de la figura de las ventas a comercializar²⁰. Por el contrario, sí que es posible encontrar sentencias, en las que las partes admiten implícitamente la validez de las ventas «a resultas». Se trata de pleitos, cuyo origen se encuentra en contratos orales o escritos con cláusulas ambiguas, en los que el objeto de la controversia no consiste en determinar la validez de las cláusulas en la que se fija el precio «a resultas» el precio, sino en averiguar si las partes habían pactado un precio con carácter fijo y predeterminado o, si por el contrario, el precio fue concertado bajo la modalidad de indeterminado o «a resultas»²¹.

19 De la poca transparencia en el cálculo del precio a resultas es una muestra la SAP Castellón (Secc. 3ª) 30 enero 2012 (Tol 2530992) en la que se dice que: “En cuanto a la declaración del Jefe de compras de la demandada, Don Héctor, dijo que el sistema de venta con precio “a resultas” consiste en que lo pagado depende de lo obtenido en la comercialización de la fruta; también que la empresa compradora no enseña a los agricultores vendedores ningún documento justificativo de la venta realizada a terceros cuando practica la liquidación”.

20 Se puede encontrar un atisbo de crítica a esta modalidad contractual en la SAP Tarragona (Secc. 1ª) 3 sept 2007 (JUR 2007,335690) al calificar un contrato como de compraventa de fruta a precio fijo y no como venta «a resultas». La vendedora interpone demanda reclamando parte del precio de la venta que no le ha sido pagada porque el comprador en la liquidación le ha descontado los gastos de recolección. Reconoce el juzgador que en el “contrato de compraventa” firmado por las partes se establece expresamente que los gastos de recolección serán a cuenta del comprador. La sentencia estima que no existe venta «a resultas» porque la naturaleza jurídica del contrato, que se concertó con el nombre de “contrato de compraventa” no ha sido cuestionada, ni tampoco la adecuación de las condiciones negociales con tal denominación. Todo ello a pesar de que en el contrato existen cláusulas que no son compatibles con un contrato de compraventa como un descuento de un porcentaje “en concepto de comisión” (más propio de una gestión comercial) ni la indeterminación del precio mediante la referencia “a comercializar” interpretada por las partes como condicionado al precio obtenido de la reventa lo que no se adapta a la exigencia de “precio cierto” como elemento esencial de la compraventa (arts. 325 CCom en relación a I.447 CC).

21 En la SAP Girona (Secc. 2) 25 febrero 2008 (Tol I312145), se deduce que una compraventa oral de endivias se trata de una «venta a resultas» o «venta a comercializar» a partir del conjunto del acervo probatorio, de la declaración de los testigos, del carácter habitual de esta modalidad de venta en las operaciones del sector hortofrutícola, según informa el perito, y de la lógica de que esta fuera la modalidad acordada, ya

En la jurisprudencia del Tribunal Supremo no hay referencias a esta modalidad contractual, salvo el caso contemplado por la STS 2 diciembre 1994²², en el que a pesar de utilizarse la expresión «a resultas», no termina de coincidir con el objeto de nuestro estudio, puesto que no se refiere a una única compraventa sino a un contrato de suministro, y además ninguna de las dos partes tiene la condición de agricultor o «productor primario» en terminología de la LMMFCA²³. Las compraventas a las que nos referimos en este trabajo son las de las cosechas que los agricultores o productores agrarios primarios venden a empresarios para su reventa o transformación industrial. Estas ventas ocupan el primer eslabón de la denominada cadena alimentaria, de modo que las ventas realizadas a partir del segundo eslabón de la cadena, aun a pesar de continuar siendo contratos alimentarios ya no pueden calificarse como ventas de cosechas²⁴. No obstante,

que la inexistencia de acuerdos escritos obliga a extraer por otra vía el sistema de operaciones estipulado entre las partes. En la SAP Murcia (Secc. 1ª) 8 julio 2011 (Tol 2224224) en una venta oral de limones del año 2008 con el precio fijado «a resultas de la comercialización». Las partes, que no cuestionan la modalidad contractual, discrepan respecto de los kilos entregados y del cálculo del precio a comercializar. La sentencia admite que el cálculo del precio de los limones se determine de manera objetiva de acuerdo con los precios de mercado. En la SAP Alicante (Secc. 5ª) 10 junio 2015 (Tol 5406158), en una venta de ciruelas de 2012 las partes admiten que se trata de un contrato «a resultas». Existe discrepancia respecto del modo de calcular el precio, la cantidad de fruta recogida y que cantidad debe ser descontada por destrío. Estima la sentencia que el destrío en almacén debe de hacerse delante de la parte vendedora, puesto que en caso contrario se trataría de declaraciones unilaterales. Respecto a la forma de determinar el precio, se acepta el cálculo realizado por el perito de la actora, que aporta datos objetivos como los precios medios de mercado reales de los últimos cinco años, de acuerdo con la revista Valencia Fruits, y también, conforme se pagaron por otra mercantil, JM los Frutales. En la SAP Murcia (Secc. 4) 3 diciembre 2015 (Tol 562105) en una venta verbal de albaricoques en 2012, en las que el vendedor asume los gastos de recolección y transporte hasta el almacén. Se mantiene que no se trata de una modalidad de venta por precio fijo y predeterminado sino de un «sistema de venta de la fruta a resulta del precio de la comercialización», puesto que el actor no ha probado los hechos constitutivos de la demanda. No hay documento alguno que pruebe que el precio fuera de 0,60 por kg, salvo factura, documento unilateral del actor. Por el contrario, existen otras pruebas de que se pacta «a resultas» como que en los albaranes de entrega constara la reseña FRESCO (pendiente de clasificar) y en el envase «BOX AMACO» de lo que se infiere la necesidad de manipulación de la fruta en las instalaciones de la demandada y que la comercialización de la misma no se iba a realizar por esta sino por a mercantil AMACO que incluso llega a aportar facturas en la que constan los envíos efectuados por la demandada. En la SAP Huelva (Secc. 2) 15 febrero 2017 (JUR 2017, 161386), las partes suscribieron un contrato de verbal de compraventa caquis, a principios de 2013. En la sentencia se estima que se trata de venta por precio fijo y predeterminado puesto que no concurren presupuestos para la comisión mercantil ex arts. 244 y siguientes Ccom, destacando la falta de liquidación y de las instrucciones del comitente.

- 22 La STS 2 diciembre 1994 (Tol 165471) si bien contempla una venta «a resultas» no lo es de una cosecha, sino que se trata de una compraventa que tiene lugar en el segundo eslabón de la cadena alimentaria, en la que un empresario que ha comprado previamente una cosecha a un agricultor la revende a otro empresario. En este caso el negocio jurídico subyacente, no es el de una única compraventa sino el de un suministro de frutas, de modo que se trata de un contrato de tracto sucesivo, en el que las partes sin pactar un precio fijo, van calculando el precio de las sucesivas partidas de frutas descontando los gastos de comercialización y beneficio empresarial. En ese caso, la vendedora cuestiona la validez de la forma en la que se han practicado las liquidaciones. En las sucesivas instancias se confirma la validez del cálculo de cantidades y valores efectuado por la actora desestimando el cálculo efectuado por la compradora. El TS, no reconoce, por tratarse de una cuestión nueva, de la reclamación efectuada por la mercantil recurrente que manifiesta que en primera instancia se ha omitido determinar el abono que le corresponde por los «beneficios de comercialización y gastos hechos por de la mercancía entregada “a resultas”» puesto que tendría que haberlos reclamado por vía reconventional o en vía excepción en primera instancia.
- 23 En el art. 5 LMMFCA se define al productor primario en su apartado d) como la: «Persona física o jurídica cuya actividad principal la ejerce en la producción agrícola, ganadera, forestal o en la pesca».
- 24 El art. 5. f) LMMFCA define el contrato alimentario como: «Aquél en el que una de las partes se obliga frente a la otra a la venta de productos alimentarios o alimenticios e insumos alimentarios antes citados, por un precio cierto, bien se trate de una compraventa o de un suministro de forma continuada. Se exceptúan aquellos que tengan lugar con consumidores finales».

también son ventas «a resultas» las que realizan los almacenistas de frutas, una vez han manipulado los frutos, a los mercados de abastos o a otros canales de distribución.

III. LOS MECANISMOS DE LA LMMFCA CONTRA LA VENTA «A RESULTAS»

1. Las diferentes estrategias para combatir las ventas «a resultas»

En ese contexto de compraventa «a resultas» jurídicamente impecable, pero que perjudica los intereses del agricultor, se han publicado casi al mismo tiempo -julio y agosto de 2013- las dos leyes que permiten la defensa del agricultor frente aquella práctica abusiva si bien utilizando dos estrategias diferentes: en primer lugar, se dictó la ley autonómica valenciana LCRJA que se enfrenta directamente con la problemática de las ventas «a resultas» prohibiéndola de modo expreso²⁵. En segundo lugar, se dictó la LMMFCA que permite combatir la venta «a resultas» con una estrategia totalmente diferente a la valenciana, puesto que en su articulado no es posible encontrar la más mínima mención a las ventas «a resultas o comercializar». No obstante, en la ley de la cadena alimentaria se establecen toda una serie de medidas que, sin prohibir directamente aquella práctica, la dificulta enormemente. La realización de la venta a comercializar exige una serie de condicionantes, entre otros el pago del precio al cabo de varios meses de la recolección, que están prohibidos por la LMMFCA, de modo que es muy difícil utilizar este tipo de compraventas sin tener que cometer alguna de las infracciones que prevé la ley que a su vez comportan elevadas multas. Otro elemento altamente disuasorio ha sido la creación por la LMMFCA de la Agencia de Información y Control Alimentarios (en adelante AICA) que es un organismo autónomo, adscrito al Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, a través de la Secretaría General de Agricultura y Alimentación, con la finalidad de controlar los derechos y obligaciones establecidos en dicha Ley, instruyendo o iniciando el procedimiento sancionador si detecta infracciones a la misma²⁶.

2. El ámbito reforzado de los contratos alimentarios.

La LMMFCA tiene dos ámbitos de aplicación, uno amplio que contempla “las relaciones comerciales que se produzcan entre los operadores que intervienen

25 En la disposición adicional segunda de la LCRJA se establece la nulidad de los pactos con cláusulas de indeterminación del precio y se establece un precio cierto del contrato que será el que se recoja en el Observatorio de Precios de los Productos Agroalimentarios de la Comunitat Valenciana.

26 La página oficial de AICA se encuentra disponible en <https://www.aica.gob.es/quienes-somos-8010101820151006> (consultada el 7 junio 2020). La normativa aplicable a la AICA es la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria (Disposición Adicional Primera). El Real Decreto 227/2014, de 4 de abril, por el que se aprueba el Estatuto de la Agencia de Información y Control Alimentarios. El Real Decreto 66/2015, de 6 de febrero, por el que se regula el régimen de controles a aplicar por la Agencia de Información y Control Alimentarios, previstos en la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

en la cadena alimentaria desde la producción a la distribución de alimentos o productos alimenticios” (art. 2.1 LMMFCA) y otro, reducido o reforzado donde se establece la regulación para los “contratos alimentarios” (capítulo I, del título II) que es donde se ubican la mayoría de las medidas que dificultan hasta casi imposibilitar -bajo la amenaza de multa - el uso de la venta «a comercializar»²⁷.

Los contratos alimentarios se definen en el art. 5. f) LMMFCA como aquellos en los que una de las partes se obliga frente a la otra a la venta de productos alimentarios o alimenticios, 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. En el art. 2.3 establecen las reglas de carácter objetivo y subjetivo para acotar aquellos contratos alimentarios a los que se les aplicarán las reglas del denominado ámbito reducido o reforzado²⁸. En primer lugar, desde un punto de vista objetivo, se circunscribe a las relaciones comerciales de los operadores que realicen transacciones comerciales cuyo precio sea superior a 2.500 euros. De modo que aquellas compraventas agrarias cuyo precio sea inferior no están incluidas en este ámbito y, en consecuencia, pueden realizarse sin tener que cumplir con los estrictos requisitos que se analizarán más adelante. En segundo lugar, desde un punto de vista subjetivo, se exige que al menos uno de los operadores que interviene en las transacciones comerciales se encuentre en una de las situaciones de desequilibrio descritas en ese precepto²⁹. De entre aquellas situaciones de desequilibrio, sólo una de ellas puede aplicarse a la compraventa de cosechas- la descrita en el art. 2.3 b)- que tiene lugar cuando en “los casos de comercialización de productos agrarios no transformados, perecederos e insumos alimentarios, uno de los operadores tenga la condición de productor primario agrario [...] o una agrupación de los mismos y el otro no la tenga”. Las otras dos situaciones de desequilibrio (que uno de los dos operadores sea PYME o que esté en situación de dependencia respecto del otro operador), están pensadas para ser aplicadas en todos los niveles o eslabones de la cadena alimentaria y para contratos alimentarios distintos a la venta de cosechas. No obstante, estas situaciones de desequilibrio son aplicables a supuestos muy cercanos a las ventas de cosechas, como las ventas de productos agrarios a partir del segundo eslabón de la cadena alimentaria, cuando una vez que han sido manipulados, son revendidos por

27 En la doctrina se ha hecho referencia a estos dos ámbitos en varias ocasiones. Así RODRÍGUEZ CACHÓN, T.: “Relaciones contractuales”, cit., pp. 198 y 203, se refiere indistintamente de un ámbito general o extenso y de un ámbito específico (pp. 195 y 204).

28 De modo que habrá contratos alimentarios que por no cumplir los requisitos del art. 2.3 LMMFCA no se les aplicarán las reglas del ámbito reforzado del capítulo I del título II de la ley de la cadena alimentaria.

29 Las situaciones de desequilibrio contempladas en el art. 2.3 LMMFCA son las siguientes: a) Que uno de los operadores tenga la condición de PYME y el otro no. b) Que, en los casos de comercialización de productos agrarios no transformados, perecederos e insumos alimentarios, uno de los operadores tenga la condición de productor primario agrario, ganadero, pesquero o forestal o una agrupación de los mismos y el otro no la tenga. c) Que uno de los operadores tenga una situación de dependencia económica respecto del otro operador, entendiéndose por tal dependencia, que la facturación del producto de aquél respecto de éste sea al menos un 30% de la facturación del producto del primero en el año precedente.

los empresarios agrarios o incluso por las cooperativas a los mercados de abastos o las grandes cadenas de distribución. De hecho, en algunas sentencias relativas a ventas de productos hortofrutícolas en ocasiones se hace difícil saber a qué concreto eslabón de la cadena se están refiriendo puesto que no se proporcionan los datos suficientes para saber si los productos agrarios vendidos provienen directamente del campo o si ya han sufrido una manipulación postcosecha en los almacenes de frutos y verduras³⁰. De modo que la LMMFCA puede utilizarse para combatir las ventas «a resultas» en cualquiera de los diferentes escalones de la cadena alimentaria puesto el concepto de contrato alimentario es más amplio que el de la venta de cosechas. Por el contrario, la ley valenciana de contratos agrarios solo puede utilizarse en las ventas de cosechas, es decir en las ventas de productos agrarios del primer nivel realizadas por el cultivador y algunas de sus medias, como la prohibición de las ventas «a resultas», únicamente son aplicables cuando el vendedor sea persona física³¹.

3. Los efectos administrativos de la LMMFCA.

La LMMFCA es una norma de naturaleza prevalentemente administrativa, aunque efectúe alguna incursión en el ámbito del Derecho privado. En principio son civiles la mayoría de las normas del título II (Régimen de contratación y prácticas comerciales abusivas), al menos cuando se aplican a las compraventas de cosechas efectuadas por los agricultores³². El resto de preceptos de la LMMFCA, tal vez con excepción de los arts. 2 y 4 son normas administrativas. En la doctrina no existe duda de que el régimen jurídico de control y vigilancia en la relación comercial que se produzca entre los operadores que intervienen en la cadena agroalimentaria tiene carácter administrativo³³. Esta anómala situación en la que normas civiles producen efectos administrativos tiene lugar del siguiente modo: las normas del título II de la LMMFCA (contratos alimentarios y prácticas comerciales

30 Por todas las SAP Barcelona (Secc. 14) 8 mayo 2019 (JUR 2019,193705) y SAP Barcelona (Secc. 17) 11 enero 2018 (JUR 2018, 83621) en las que casualmente el demandado en ambas es una empresa de Mercabarna que compra «a resultas» a otros empresarios que no le venden cosechas sino venden fruta que ya ha sido manipulada en sus instalaciones.

31 En la ley valenciana de contratos agrarios su objeto se circunscribe al primer eslabón de la cadena, la venta de cosechas que estén pendientes de recolección (art. 1 y 13 LCRJA), lo que supone que todavía no han sufrido ninguna manipulación en los denominados almacenes. En la disposición adicional segunda, solamente se reputan nulos los pactos con cláusulas de indeterminación del precio cuando el vendedor sea agricultor o agricultora persona física. La doctrina ha criticado que esta medida no se extienda a todos los agricultores habida cuenta que por su condición de productores primarios ya se encuentran en situación de desequilibrio, tal como se pone de manifiesto en el art. 2.3 LMMFCA (Vid. ARNAU MOYA, F.: *La compraventa de cítricos*, cit., p. 234).

32 RODRÍGUEZ CACHÓN, T.: "Relaciones contractuales", cit., p.206, estima que los contratos alimentarios a partir de la definición ofrecida por la LMFCA, pueden ser de compraventa, de distribución o de suministro, pero, en todo caso, contratos de Derecho privado.

33 SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, A.: "Los contratos alimentarios en la Ley de la cadena alimentaria (Referencia a la normativa y doctrina italiana «dei contratti di cessione dei prodotti agrícola e agroalimentari)», *Actualidad Civil*, núm. 3, 2015, pp. 5 y 9. Estima que la novedad más llamativa de la LMMFCA es que se habilita a la Administración competente para que pueda sancionar conductas en materia contractual, cuya protección estaba limitada al ámbito del Derecho privado y al de la tutela de los Tribunales de Justicia en el ámbito civil y mercantil.

abusivas) como toda norma jurídica se descomponen en dos partes, un supuesto de hecho y una consecuencia jurídica. La particularidad que presentan es que al supuesto de hecho que describen, aun a pesar de ser materia propia del Derecho civil, la ley que las contiene sólo se les aplican los efectos propios del Derecho administrativo sancionador; en este caso las infracciones y sanciones previstos en el título V de la LMMFCA bajo el epígrafe de “Potestad sancionadora”³⁴. En el art. 23 se establecen las infracciones en materia de contratación alimentaria, que pueden ser leves³⁵, graves³⁶ y muy graves³⁷. En el art. 24 se establecen las sanciones por la comisión de tales infracciones. Los arts. 23 y 24 han sido modificados por el RD 5/2020 siendo la principal reforma la que afecta a la formalización de los contratos que ha pasado de ser una infracción leve a grave. Asimismo, se han incluido como infracciones graves la destrucción de valor en la cadena alimentaria previsto al art. 12 ter la realización de actividades promocionales que induzcan a error sobre el precio e imagen de los productos conforme al art. 12 bis. Finalmente se ha añadido un art. 24 bis que permite la publicidad de las resoluciones sancionadoras en materia de contratación alimentaria, dejando así de ser una sanción accesoria como preveía el derogado apartado 2 del art. 24³⁸.

-
- 34 A título de ejemplo, el art. 8.1 LMMFCA exige la formalización por escrito de los contratos alimentarios. La consecuencia jurídica para tal incumplimiento es de naturaleza administrativa y consiste en que se producirá una infracción grave prevista en el nuevo art. 23.2 LMMFCA con la sanción de entre 3001 y 100.000 euros prevista en el art. 24.2 para las infracciones graves. Excepcionalmente en el art. 8.2 se establece la única consecuencia civil de toda la LMMFCA al decir que: “En ningún caso, el requisito de forma exigido lo es de existencia y validez del contrato”.
- 35 De entre las infracciones leves que se contemplan en el modificado art. 23.1 LMMFCA son aplicables a los incumplimientos en materia de ventas de productos hortofrutícolas en los dos primeros eslabones de la cadena alimentaria las siguientes: “b) No incluir los extremos que como mínimo deben contener los contratos alimentarios, sin perjuicio de las conductas que se incardinan en el apartado 2. d) Incumplir las obligaciones de conservación de documentos. e) Realizar modificaciones de las condiciones contractuales que no estén expresamente pactadas por las partes, sin perjuicio de las conductas que se incardinan en el apartado 2. f) Exigir pagos adicionales, sobre el precio pactado en el contrato, salvo en los supuestos previstos en esta ley y h) Incumplir la obligación de suministrar la información que le sea requerida por la autoridad competente en el ejercicio de sus funciones”.
- 36 Las infracciones graves se prevén en el modificado art. 23.2 LMMFCA, en primer lugar, se establece que: “Se consideran infracciones graves la reincidencia por la comisión de dos o más infracciones leves en el plazo de dos años contados desde la sanción por resolución firme en vía administrativa de la primera de ellas. Asimismo, son infracciones graves «el incumplimiento de los plazos de pago en las operaciones comerciales de productos alimentarios o alimenticios, conforme a lo establecido en la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales”. Finalmente, con la reforma de la ley ha adquirido la condición de infracción grave: “no formalizar por escrito los contratos alimentarios a que se refiere esta ley; no incorporar en el contrato alimentario el precio recogido en el artículo 9.1 c); realizar modificaciones del precio incluido en el contrato que no estén expresamente pactadas por las partes; la destrucción de valor en la cadena alimentaria conforme al artículo 12 ter y realizar actividades promocionales que induzcan a error sobre el precio e imagen de los productos conforme al artículo 12 bis”.
- 37 Constituyen infracciones muy graves “la reincidencia por la comisión de dos o más infracciones graves en el plazo de dos años contados desde la sanción por resolución firme en vía administrativa de la primera de ellas”.
- 38 MOYA LATORRE, A.: “Ley española 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria”, *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, núm. 2, 2015, p. 672, es de la opinión de que la publicidad de la propia sanción, incluyendo la de la infracción cometida, así como el nombre del infractor puede resultar un importante revulsivo para evitar la comisión de infracciones por afectar directamente a la reputación de las empresas implicadas.

Esa limitación de los efectos de la LMMFCA al ámbito administrativo sin saltar la línea roja del Derecho privado constituye uno de sus puntos débiles, puesto que el agricultor que ha sido perjudicado por una venta «a resultas» o cualquier otro tipo de práctica comercial abusiva no encuentra ninguna en esta ley ninguna medida que sirva para reparar el daño patrimonial que ha sufrido. El sistema de sanciones sólo sirve para desincentivar a los compradores de cosechas para no violar el mandato de la LMMFCA. Es decir que se protege directamente el interés público pero la protección indirecta del interés privado pasa desapercibida para el agricultor. Es de señalar que, aunque la ley de la cadena no establezca en su texto consecuencias civiles para preceptos de esta naturaleza no quiere decir que no las tengan. Todos los preceptos civiles de la LMMFCA producen efectos civiles, si bien ante el silencio de la ley, tendremos que buscarlos en el Código civil puesto que son normas de esa naturaleza, de igual manera que las sucede con las normas civiles que se encuentran en la Ley Hipotecaria. Así pues, en mi opinión, los artículos de la ley de la cadena alimentaria son aplicables directamente en un pleito civil. Sin embargo, las novedades que la LMMFCA introduce respecto al régimen del código son muy escasas: en el caso de la forma escrita que era donde más posibilidad de novedad existía la cuestión se ha limitado establecer un requisito de forma *ad probationem*; en el caso de los plazos de pago sí que se introduce una doble ventaja, puesto que se establece un plazo de 30 días que no existe en el Código civil y además se hace aplicando la ley antimorosidad que en principio sólo puede aplicarse para contratos mercantiles y no en contratos civiles como las compraventas de cosechas. El resto de supuestas novedades, tal como iremos viendo a continuación, no son otra cosa que medidas que no se alejan demasiado de las ya previstas en el Código civil.

IV. LAS MEDIDAS PARA TERMINAR CON LAS VENTAS «A RESULTAS»

I. El requisito de forma en los contratos agrarios.

A partir de la entrada en vigor de la LMMFCA como regla general no solo se impone la formalización por escrito de todos los contratos alimentarios, sino que además se ha de producir antes del inicio de las prestaciones que tengan su origen en los mismos (art. 8.1 LMMFCA)³⁹. Se exceptúan de la forma escrita aquellos contratos en los que el pago del precio se realice al contado contra la entrega de los productos alimenticios (art. 8.3)⁴⁰. De lo anterior cabe inferir que se impone

39 CAZORLA GONZÁLEZ, M. J.: "Relaciones contractuales en la cadena alimentaria y su incidencia en la competitividad de los mercados", *Revista de Derecho Agrario y Alimentario*, año XIX, núm. 62, 2013, pp. 24-25, señala que de este modo se evita que la formalización por escrito de los contratos se realice posterioridad a la ejecución del mismo. También se impide las posteriores novaciones no se realicen por escrito.

40 La forma escrita de los contratos también se exige para todas las operaciones del ámbito amplio de la cadena alimentaria por el art. 2.4 LMMFCA: "Será obligatoria la existencia de un contrato formalizado por escrito en el caso de las operaciones de compra-venta a futuro o con precio diferido, excepto en aquellos

obligatoriamente la forma escrita para los contratos con precio aplazado y que la forma oral será opcional en aquellos casos en que el precio sea al contado y en ese mismo acto se entreguen los productos alimenticios⁴¹. No obstante, la oralidad exige el cumplimiento de un mínimo formalismo como es el que las partes se identifiquen como operadores y documenten sus relaciones comerciales mediante la correspondiente factura (art. 8.3). Además, hay que tener presente que la forma escrita sólo será exigible para los contratos alimentarios cuyo precio sea superior a los 2.500 €, puesto que el art. 2.3 LMMFCA al establecer el ámbito de aplicación del capítulo I del título II de la ley (Contratos alimentarios) exige que se trate de transacciones comerciales cuyo precio sea superior a 2.500. Esta exigencia debería de haberse reiterado en el art. 8 puesto que su omisión produce la falsa apariencia de que todos los contratos alimentarios con precio aplazado, con independencia de su cuantía, se tienen que formalizar por escrito⁴². En el caso de los contratos «a resultas», salvo que su cuantía sea inferior a 2.500 €, siempre será obligatoria su formalización por escrito puesto estos contratos no pueden pagarse al contado ya que para el cálculo del precio es necesario que el comprador revenda la cosecha a tercero; puesto que es sobre el precio final de la reventa donde se descontarán los gastos y el beneficio empresarial para practicar la necesaria liquidación de la que se obtendrá el precio de la venta «a resultas». Así pues, tras la publicación de ley de la cadena alimentaria ya no caben los contratos «a comercializar» salvo en aquellos contratos de cuantía inferior a 2500 €.

La principal consecuencia que prevé la ley de la cadena alimentaria para la falta de formalización del contrato alimentario es de carácter indubitadamente administrativo⁴³. Así pues, de acuerdo a lo previsto en el nuevo art. 23.3 III la no formalización por escrito de los contratos alimentarios [siempre que no sean al contado y por una cuantía igual o superior a 2.500 €] constituye una infracción

casos en los que, con carácter previo se pueda estimar que el precio del contrato será en todo caso inferior a 2.500 euros”.

- 41 Este es el mismo sistema que aplicaba la LCRJA en su redacción original en la que sólo se exigía el requisito de forma para las compraventas con precio aplazado en los antiguos arts. 1, 6.1, 8.1 y 22.1. Por el contrario, se permitía la oralidad en las compraventas al contado (antiguos arts. 6.2, 7.1 y 8.1). La diferencia estriba en que la norma valenciana aplicaba estos criterios a todos los contratos con independencia de su cuantía.
- 42 Incluso el Legislador valenciano ha incurrido en el error de creer que la LMMFCA establece obligatoriamente la forma escrita para todos los contratos alimentarios. Así pues, en el Preámbulo de la Ley 2/2019, de 6 de febrero, de la Generalitat, de reforma de la Ley 3/2013, de 26 de julio, de los contratos y otras relaciones jurídicas agrarias, para exigencia de la forma escrita y para la creación del registro de operadores, contratos y relaciones jurídicas agrarias, entre los argumentos para que todos los contratos agrarios regulados en aquella ley pasen a realizarse de forma escrita se dice que: “Además, existe la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, aprobada por las Cortes Generales, solo unos días después de la ley que tratamos, que en el artículo 8 dice que «los contratos alimentarios se deben formalizar por escrito [...]. Por tanto, ya hay un marco, en este caso estatal, que obliga a firmar contratos escritos. Con eso se puede evitar la práctica de compra «a resultas», que es mucho más fácil con contratos verbales”.
- 43 MOYA LATORRE, A.: “Ley española 12/2013”, cit., p. 664, estima que la existencia y validez del contrato alimentario ex art. 8.2 está en consonancia con las normas básicas del Derecho civil de contratos, si bien el incumplimiento de dicha obligación es sancionable, lo que supone que la formalización del contrato cumple una función probatoria para la probable exigencia de responsabilidades por infracciones.

grave. Lo que a su vez conlleva una sanción grave de las previstas en el art. 24. l. b) cuya cuantía oscila entre 3.001 euros y 100.000 euros. En la jurisprudencia contencioso administrativa es difícil encontrar sentencias relativas a la infracción de falta formalización por escrito del contrato alimentario y la correspondiente sanción. Esto es así puesto que cuando la AICA inicia un expediente sancionador contra la empresa incumplidora y le exige que aporte un determinado contrato alimentario, si esta no lo aporta en el momento de la inspección tiene una segunda oportunidad para hacerlo en el período de alegaciones, lo que deja abierta la puerta a que pueda aportarse un contrato escrito que podría haber sido confeccionado a posteriori⁴⁴. De ahí la necesidad de contar con un registro de contratos alimentarios de carácter estatal similar al que se contempla en los arts. 55 y 56 LCRJA para que los contratos no puedan confeccionarse con posterioridad al inicio de las prestaciones, en este caso la entrega de los productos agrícolas⁴⁵. La obligatoriedad de la forma escrita si bien no impide directamente la realización de las ventas «a resultas» sí que las dificulta puesto que la existencia de un contrato escrito pone de relieve las cláusulas con pactos abusivos que de otro modo habrían quedado disimuladas de haberse utilizado la forma oral⁴⁶. Es de

44 En los Juzgados Centrales de lo Contencioso Administrativo, así como en los Tribunales Superiores de Justicia de las Comunidades Autónomas, terminan los procesos contencioso administrativos contra las resoluciones que se imponen a los compradores por las infracciones de la LMMFCA. En la SJCCA (Secc. 4) diciembre 2018 (Tol 7710452) se recoge como el AICA, tras recibir una denuncia, efectúa la correspondiente inspección a una empresa comercializadora de cítricos, indicando en la correspondiente acta que aquella no aporta contrato formalizado entre las partes para la campaña de cítricos 2016-2017. En el acuerdo de inicio del expediente sancionador, se aprecia la comisión de una infracción leve del art. 23.l.a) de la LMMFCA por “No formalizar por escrito los contratos alimentarios a los que se refiere esta Ley” y sancionable conforme al artículo 24.l.a) de la precitada Ley con multa de hasta 3.000 euros. Tras el preceptivo plazo de alegaciones la empresa presenta el contrato. Esta especie de juego del gato y del ratón, en el que, tras constatarse la falta de contrato formalizado, este es presentado en la fase de alegaciones, también se produce en la SJCCA (nº 10) 6 marzo 2017 (Tol 6416787).

45 En la SAP Barcelona (Secc.14) 8 mayo 2019 (JUR 2019, 193705), una de las escasas sentencias civiles en las que hay referencias a la LMMFCA, se tiene que dirimir si el contrato celebrado por las partes se trata de una compraventa de ciruelas a precio fijo o «a resultas o comisión». En ambas instancias se declara que se trata de una compraventa porque se ha demostrado la existencia de un precio cerrado por kilo y porque no se han aportado las liquidaciones de los importes. En esta sentencia se critica las ventas «a resultas» al decir que “la validez de estas ventas sería dudosa en la medida que la certeza del precio es elemento esencial del contrato de compraventa”. No obstante, lo destacable de esta sentencia es que tras señalar que el art. 8 LMMFCA exige la forma escrita para los contratos alimentarios y que “por tanto, ya hay un marco, en este caso estatal, que obliga a firmar contratos escritos. Con eso se puede evitar la práctica de compra “a resultas”, que es mucho más fácil con contratos verbales”. Además, en esta sentencia, se hace una llamada al legislador para que cree un registro de contratos al decir que «pensamos que no sería suficiente, a la vista de la situación actual, para evitar los abusos que sufren muchos productores y muchas productoras agrícolas cuando venden sus productos, ya que, si no existe un registro de los contratos hechos, estos se pueden simular con posterioridad al pago sin que se haya acordado una cuantía previamente. Por ello, habría que crear un registro de contratos de compraventa agrícolas que guarde constancia de los contratos firmados por las dos partes para evitar que haya abusos y que se pueda recurrir para demostrar incumplimientos de contratos». Por los términos empleados no ofrece ninguna duda a que está tomando como modelo el registro de contratos de la LCRJA. Especialmente, porque a continuación se refiere a la aplicación de la LCRJA con carácter interpretativo al decir que “Si bien es cierto que se trata de una ley autonómica no directamente aplicable, sí que se aplica con carácter interpretativo, entendiendo la finalidad de interpretación teleológica que las leyes tienen. Sobre todo, en el caso que nos ocupa, que la parte demandada no niega la existencia de la relación contractual, pero si el tipo de compraventa considerando que lo que se pactó fue una venta a resultas o a comisión”.

46 SANTAOLALLA MONTOYA, C.: “La Ley 12/2013”, cit., p. 150 señala que la finalidad última de la formalización por escrito de los contratos alimentarios es dejar constancia de que se ha realizado el contrato y evitar los casos de ventas de cosechas sin precio. Con las ventas de palabra son difíciles de rastrear y perseguir

notar que la LMMFCA no contempla como infracción el caso de que el contrato se hubiera formalizado por escrito después del inicio de las prestaciones. No obstante, habría que interpretar en sentido amplio el art. 23.3. III entendiéndose que la no formalización «por escrito de los contratos alimentarios a que se refiere esta ley» se refiere a todo el apartado I del art. 8 en el que se dice que “dicha formalización deberá realizarse antes del inicio de las prestaciones que tengan su origen en los mismos”⁴⁷.

Con relación a la falta de formalización del contrato alimentario por escrito, así como por la no inclusión de los extremos que como mínimo deben contener el art. 23.4 establece la presunción [*juris tantum*] que son autores de esas infracciones los operadores que no se encuentren en alguna de las situaciones de desequilibrio del art. 2.3 LMMFCA⁴⁸. Lo que aplicado al caso de las ventas de cosechas supone que sino no se ha formalizado el contrato por escrito ha sido por culpa del comprador, puesto que el vendedor, por tratarse de un productor primario, se encuentra en situación de desequilibrio puesto que es el productor primario. En el caso de las ventas de productos agrícola a partir del primer eslabón de la cadena alimentaria, la presunción operará en favor del operador que sea PYME o del que se encuentre en situación de dependencia económica del otro.

En la ley de la cadena alimentaria, como ya hemos comentado, podemos encontrar un único supuesto en el que el legislador no ha tenido inconveniente en incorporar una consecuencia civil; se trata del art. 8.2 que establece que: “En ningún caso, el requisito de forma exigido lo es de existencia y validez del contrato”. De esta manera el incumplimiento de los requisitos de forma no puede ser invocado en un pleito civil como causa de nulidad puesto que el requisito de escritura en la LMMFCA solo lo es como una forma *ad probationem*⁴⁹. La única consecuencia que tendría es la contemplada en el art. 1279 CC que permite que una de las partes pueda compeler a la otra a otorgar la forma escrita. No obstante,

los abusos de que son objeto la parte débil de la relación contractual. MOYA LATORRE, A.: “Ley española 12/2013”, cit., p. 669, estima que la obligación de formalizar las operaciones de compra a futuro o con precio diferido está pensada para las «ventas a resultados».

47 RODRÍGUEZ CACHÓN, T.: “Relaciones contractuales”, cit., p. 209, advierte de este extremo al decir que “la inobservancia del requisito relativo a la formalización por escrito de los contratos alimentarios antes del inicio de las prestaciones no presenta consecuencia legal ninguna”.

48 PALMA FERNÁNDEZ, J. L.: “Los nuevos contratos alimentarios: análisis de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria”.

49 SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, A.: “Los contratos alimentarios”, cit., 19; RODRÍGUEZ CACHÓN, T.: “Relaciones contractuales”, cit., p. 210. Sin embargo, otros autores estiman que, en el caso de la LCRJA, donde no existe un equivalente al art. 8.2 LMMFCA, la falta de requisito de forma lo es a efectos *ad solemnitatem*. Así, BARCELO DOMÉNECH, J.: “La regulación de la venta a ojo y al peso en el Derecho civil foral valenciano. Estudio de las modalidades especiales del contrato de compraventa en la Ley 3/2013, de 26 de julio, de los contratos y otras relaciones jurídicas agrarias”, *Indret*, núm. 4/2014, p. 12, entiende que “el contrato, cuando el pago se ha aplazado, sólo será válido si se hace por escrito. La forma se exige *ad solemnitatem* y no meramente *ad probationem*. Para la ley, la falta de forma escrita es un grave defecto del contrato y hay que concluir que acarrea la nulidad del contrato a resultas del art. 6.3”. Asimismo, ARNAU MOYA, F.: *La compraventa de cítricos*, cit., p.149.

también es cierto que si el requisito de forma hubiera sido *ad solemnitatem* y LMMFCA hubiera establecido la nulidad absoluta de los contratos alimenticios por incumplimiento del requisito de forma, no habría reportado ninguna ventaja al agricultor puesto que de acuerdo con el art. 1303 CC, en caso de nulidad hay que proceder a la devolución de las prestaciones y, en este caso estamos hablando de productos perecederos, lo que imposibilita tal devolución⁵⁰. De modo que habiéndose estropeado la fruta (o habiendo sido revendida en el ínterin) habría que proceder a la restitución del equivalente económico. No obstante, lo más acertado hubiera sido establecer la anulabilidad como consecuencia de la falta de forma escrita, de modo que sólo el vendedor como parte perjudicada podría solicitar la nulidad del contrato en aquellos casos en que le produjese algún tipo de ventaja, además la acción de anulabilidad puede convalidarse por el perjudicado si tiene interés en continuar con la venta⁵¹.

2. La indeterminación o inexistencia del precio.

En el art. 9.1. se exige un contenido mínimo para los contratos alimentarios entre los cuales en su apartado c) se encuentra el precio del contrato alimentario con expresa indicación de todos los pagos, incluidos los descuentos aplicables, que se determinará en cuantía fija o variable⁵². En el caso de que en una compraventa

50 ARNAU MOYA, F.: *La compraventa de cítricos*, cit., p.149.

51 La SAP Lleida (Secc.2ª) 30 enero 2019 (Tol 7061904) es un claro ejemplo de cómo, en ocasiones al vendedor la hubiera beneficiado que la falta de forma hubiera comportado la nulidad del contrato. En el caso contemplado en la misma, las partes venden y compran oralmente una cosecha bajo la modalidad «a resultas». La vendedora intenta -sin resultado- que se declare nula la venta por entender que se habían conculcado los arts. 8 y 9 de la LMMFCA por no haber formalizado por escrito el contrato y por indeterminación del precio. Con relación a la no formalización por escrito, en la sentencia se dice que el actor “tangencialmente lo que está cuestionando al final de su escrito de pedir es que el contrato no se hizo por escrito, pero lo cierto es que el propio art. 8 de la Ley referida establece expresamente en el punto 2º que, en ningún caso, el requisito de forma exigido lo es de existencia y validez del contrato [...]”.

52 En el art. 9 LMMFCA (Condiciones contractuales) se establece que:
“1. Los contratos alimentarios regulados en este Capítulo, contendrán como mínimo los siguientes extremos:
a) Identificación de las partes contratantes. b) Objeto del contrato. c) Precio del contrato alimentario, con expresa indicación de todos los pagos, incluidos los descuentos aplicables, que se determinará en cuantía fija o variable. En este último caso, se determinará en función únicamente de factores objetivos, verificables, no manipulables y expresamente establecidos en el contrato. En ningún caso se utilizarán factores que hagan referencia a precios participados por otros operadores o por el propio operador. Los factores que emplear podrán ser, entre otros, la evolución de la situación del mercado, el volumen entregado y la calidad o composición del producto. En todo caso, uno de los factores deberá ser el coste efectivo de producción del producto objeto del contrato, calculado teniendo en cuenta los costes de producción del operador efectivamente incurridos, asumidos o similares. En el caso de las explotaciones agrarias se tendrán en cuenta factores tales como las semillas y plantas de vivero, fertilizantes, pesticidas, combustibles y energía, maquinaria, reparaciones, costes de riego, alimentos para los animales, gastos veterinarios, trabajos contratados o mano de obra asalariada. Se entenderá por factores objetivos aquéllos que sean imparciales, fijados con independencia de las partes y que tengan como referencia datos de consulta pública. En el caso de las explotaciones agrarias, éstos serán tales como los datos relativos a los costes efectivos de las explotaciones publicados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. d) Condiciones de pago. e) Condiciones de entrega y puesta a disposición de los productos. f) Derechos y obligaciones de las partes contratantes. g) Información que deben suministrarse las partes, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 13 de esta Ley. h) Duración del contrato, así como las condiciones de renovación y modificación del mismo. i) Causas, formalización y efectos de la extinción del contrato. j) Indicación expresa de que el precio pactado entre el productor primario agrario, ganadero, pesquero o forestal o una agrupación de éstos y su primer comprador cubre el coste efectivo de producción”.

se establezca un precio variable, tal como sucede con la venta «a resultas», será necesario que aquel se determine “en función únicamente de factores objetivos verificables, no manipulables y expresamente establecidos en el contrato [...]”⁵³. Son varias las sentencias administrativas en las que se mantienen las infracciones y multas impuestas por estimarse que ha habido una infracción del art. 9.I.c) porque no se determinó un precio fijo ni tampoco se estableció uno variable en función de valores objetivos ⁵⁴.

La existencia de una resolución administrativa reconociendo la infracción de la falta de precio es el elemento clave para determinar la nulidad del contrato celebrado «a resultas», en el posterior pleito civil, puesto que el precio es un elemento esencial de la compraventa⁵⁵. De ahí la conveniencia de que antes de iniciar un proceso civil en los que se pretenda la nulidad de la cláusula en la que se establece el precio «a resultas», previamente se haya iniciado la reclamación en la vía administrativa a los efectos de preconstituir la prueba que luego podremos utilizar en el juicio civil. Con bastante seguridad, si en un pleito civil se presenta una resolución administrativa reconociendo la inexistencia de precio el juez terminará dictando una sentencia admitiendo que se ha violado el art. 1449 del CC que prohíbe que el precio de la compraventa se deje al arbitrio de uno de los

53 La letra c) del número 1 del art. 9 LMMFCA ha sido modificada por el RDL 5/2020.

54 La SJCCA (n° 12) 25 febrero 2019 (Tol 7683122) estima la multa de 2000 porque se ha incumplido el art. 9.I.e) LMMFCA por no establecerse la comisión de acuerdo a unos factores objetivos, verificables y no manipulables que determinen el descuento que finalmente será aplicado. La cláusula decía que “se pactará en cada operación el descuento a aplicar sobre el precio de venta obtenido por ARC EUROBANAN S.L.; la comisión por dicha venta siempre estará en un rango entre un 8% y un 14%, el cual se descontará del precio de venta a liquidar con el proveedor”. Asimismo, en el anexo I del citado contrato, relativo a la determinación del precio, se hacía referencia a que “el sistema aplicado está basado en la confianza entre ambas partes y en el que ARC EUROBANAN, se compromete con el proveedor a lograr el mejor precio posible en la reventa de sus productos...”. En la SJCCA (Sec. 4) diciembre 2018 (Tol 7710452), se estima que no existe precio puesto que en la cláusula segunda del contrato aportado se decía que “El precio se fijará en €/kg. y/o €/piezas y se determinará en cada acción de venta, siendo éste en firme. El producto se entregará cargando el vehículo del comprador o el designado por estos. Así mismo, y en su caso, también formará parte del precio el coste de los envases que, conteniendo el producto, sean retirados por el COMPRADOR en cada operación”. De ahí que en la sentencia se diga que: «por lo que se ha de coincidir con la resolución recurrida en que el precio del contrato no se puede entender establecido antes del inicio de las prestaciones del contrato ni en cuantía fija ni variable, es decir no hay un precio cierto y conocido de antemano. La fórmula utilizada tampoco responde a los criterios legales, pues no se garantiza que las operaciones comerciales de referencia no respondan a criterios coyunturales de evolución de precios en vez de a criterios objetivos y expresamente establecidos en el contrato, por lo que el hecho sancionado es típico». En consecuencia, se mantiene la multa de mil euros por la comisión de la infracción leve tipificada en el art. 23.1.b) de la Ley 12/2013, de 2 de agosto (infracción que desde 2020 ha pasado a la categoría de grave). La SJCC (n° 12) 11 febrero 2019 (Tol 7683123), considera infringido el art. 9.I.c) LMMFCA por no determinarse un precio fijo ni establecer uno en función valores objetivos en la cláusula que establece: “PRECIO DEL CONTRATO.- El precio se acordará al menos una semana antes del suministro, resultando parte integrante del presente contrato el documento en que quede determinado el precio». Se impone una multa de 1500 euros por como responsable de una infracción leve del art. 23.1 b) de la Ley 12/2013. En la SJCCA (n°3) 10 julio 2018 (JUR 2019,1372) se establece una multa de 1500 € porque se entiende que no existe precio por cuanto que «se habían aportado documentos por el cliente demandante en los que comunicaba el precio al que tenía que facturar el proveedor, pero siempre emitido con fecha posterior a la salida del producto de las instalaciones de éste último, desconociendo el proveedor el precio de la transacción hasta que se lo comunicaba el cliente que le permite”.

55 En la jurisprudencia se ha venido declarando que el precio, al tratarse de un elemento esencial del contrato de compraventa conforme al art. 1445, ha de ser cierto y determinable. Así las SSTS 14 diciembre 2006 (RJ 2006, 9601), y 22 diciembre 2000 (RJ 2000,10135).

contratantes y en, consecuencia tendría que declarar nula la cláusula en la que se fijaba el precio y, en virtud del principio de la conservación del contrato, tendrá que aplicar un precio objetivo para integrar aquella falta de precio⁵⁶. De esta manera, mediante la pertinente sentencia favorable al agricultor-vendedor el inicial precio «a resultas» se habrá transformado en un precio fijo, con el consiguiente beneficio para el agricultor por cuanto que el precio calculado de manera objetiva será con toda probabilidad superior al obtenido «a resultas».

Es evidente la ventaja que supone para el agricultor la posibilidad de utilizar en su favor el art. 9.1.c) en apoyo de sus pretensiones civiles, sin embargo, esta medida adolece de visibilidad. No hay nada más poco práctico y eficaz que el juez de lo civil tenga que interpretar como se producen en el ámbito de lo civil los efectos de la contravención de un precepto que está inserto en una ley aparentemente administrativa en su totalidad. Para evitar, dudas o incluso interpretaciones diferentes, hubiera sido deseable que en la propia LMMFCA se hubiera establecido la consecuencia civil de la falta de determinación del precio ex art. 9.1.c). Lo más razonable sería que se hubiera declarado la nulidad de la cláusula en la que se establece el precio «a resultas» de modo similar a como se efectúa por la LCRJA. Así como el establecimiento de una fórmula objetiva para la determinación de un precio cierto con el que sustituir al calculado «a resultas». Una buena fórmula es la prevista por la ley valenciana de contratos agrarios donde se tendrá por “precio cierto del contrato el que se recoja en el Observatorio de Precios de los Productos Agroalimentarios de la Comunitat Valenciana para la variedad objeto de contrato en la semana en que se produce la recolección o la media de éstas si fueran varias”⁵⁷.

3. El pago del precio dentro de plazo.

Tal vez la medida más eficaz de la LMMFCA para combatir la venta a comercializar es la prevista en el art. 23.3 II que considera como infracción grave el incumplimiento de los plazos de pago en las operaciones comerciales de productos alimentarios⁵⁸. La redacción de este precepto no permite saber de

56 PACHECO JIMÉNEZ, M. N.: “La determinación del precio», cit. Fijación unilateral por una de las partes del contrato”, *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, núm. 5/2010. Disponible en (<https://insignis.aranzadigital.es>) entiende que el art. 1449 no es sino una aplicación particularizada de la prohibición del art. 1256 al contrato de compraventa. Asimismo, mantiene que los arts. 1447 y 1448 del CC establece los medios de determinación del precio en la compraventa y que «estos medios pueden clasificarse en objetivos (referencia a otra cosa o cierta o a otro precio) y subjetivo (arbitrio de persona determinada)». Así pues, de acuerdo con la anterior el sistema objetivo de la LCRJA, para cuando se declara la nulidad del precio «a resultas» responde a este sistema del art. 1448 CC que establece que “También se tendrá por cierto el precio en la venta de valores, granos, líquidos y demás cosas fungibles, cuando se señale el que la cosa vendida tuviera en determinado día, bolsa, mercado, o se fije un tanto mayor o menor que el precio del día, bolsa o mercado, con tal que sea cierto”.

57 Vid. La disposicional adicional segunda de la LCRJA “Nulidad de los pactos con cláusulas de indeterminación del precio”.

58 El art. 23.2 II LMMFCA ha sido redactado de manera un tanto confusa puesto que establece que: “Asimismo, se considera infracción grave el incumplimiento de los plazos de pago en las operaciones comerciales de

manera directa que concreto plazo es el que se tiene que cumplir, de modo que en la reforma de la LMMFCA que se avecina sería conveniente en ese precepto se indicara que el plazo es de treinta días para los productos frescos y perecederos y de sesenta para los no frescos ni perecederos⁵⁹. Sorprende que el legislador contemple directamente como infracción grave el incumplimiento de los citados plazos de pago sin haberlos configurado previamente como un requisito que han de cumplir los contratos alimentarios⁶⁰.

La efectividad de esta medida es bastante grande puesto que el citado plazo de treinta días empieza a contarse desde el momento de la entrega de los productos agrícolas. Lo que en el caso de las cosechas supone que el cómputo empieza en el mismo instante en el que los frutos se cuantifican en las operaciones de pesaje en el día de la cosecha⁶¹. El incumplimiento de estos ajustados plazos de pago es bastante habitual por los compradores tal como está siendo puesto de manifestó por la jurisprudencia administrativa, hasta el punto de que los recursos sobre esta infracción han sido la que más sentencias ha originado. En ocasiones, cuando el empresario ha pagado con retraso varias facturas la multa que se le ha impuesto se ha situado en un lugar avanzado de la escala de entre 3.001 a 100.000 que el art. 24.b) LMMFCA prevé para las sanciones graves⁶². Los requisitos del pago del precio dentro de los plazos que se establecen en el apartado 3º de la Disposición adicional primera Ley 15/2010 impiden que en el plazo conferido para las alegaciones se puedan aportar facturas confeccionadas a posteriori de modo

productos alimentarios o alimenticios, conforme a lo establecido en la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales”. Además, nos remite a otras leyes para poder averiguar la duración del plazo con el agravante de que no indicar en que artículo de las mismas se encuentra. Es evidente que lo más práctico era que el plazo hubiera sido fijado en ese mismo precepto.

- 59 No es fácil de encontrar el plazo de 30 días en la Ley 15/2010 puesto que se encuentra en la Disposición adicional primera (Régimen especial para productos agroalimentarios): “1. 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. Se entenderá por productos de alimentación frescos y perecederos aquéllos que por sus características naturales conservan sus cualidades aptas para comercialización y consumo durante un plazo inferior a treinta días o que precisan de condiciones de temperatura regulada de comercialización y transporte. 2. Con relación a los productos de alimentación que no sean frescos o perecederos los aplazamientos de pago no excederán en ningún caso de 60 días a partir de la fecha de la entrega de las mercancías [...]”.
- 60 RODRÍGUEZ CACHÓN, T.: “Relaciones contractuales”, cit., p 220.
- 61 ARNAU MOYA, F.: La compraventa de cítricos, cit., p.225, estima que el Código civil (art. 1452.3) al referirse a la venta de “cosas fungibles que se vendieron por un precio fijado con relación al peso, número o medida”, no dice cuando se entiende entregada la cosa, puesto que sólo determina cuando se entiende transmitido el riesgo al decir “no se imputará el riesgo al comprador hasta que se hayan pesado, contado o medido, a no ser que éste se haya constituido en mora”. No obstante, se acepta el momento del pesaje de la cosecha como el de la entrega.
- 62 Son varias las sentencias en las cuales se confirman las multas propuestas por el AICA. Así la TSJCV (Secc.5ª) 21 enero 2020 (Tol 7874489), multa de 3001 €; SJCCA (nº1) 12 julio 2019 (JUR 2019,255583), multa de 52.285,43 €; SJCCA (nº1) 4 abril 2019 (Tol 7251384) multa de 31.948,45 €; STSJ Madrid (nº10) 31 enero 2019 (Tol 7107723), multa de 3001 €; STSJ Extremadura (Secc. 1ª) 28 noviembre 2017 (Tol 6491060), multa de 3001 €; la SJCCA (nº1) 10 octubre 2017 (Tol 6546563), multa de 3001 €; la SJCCA (nº2) 23 mayo 2017 (Tol 6416779) multa de 10000 €; la SJCCA (nº7) 18 mayo 2017(Tol 6417626), multa 10000 €; SJCCA (nº 5) S. 1 marzo 2017 (JUR 2017,275589), multa 28.462,83 €; SJCCA (nº 11) 22 febrero 2017 (Tol 6416789), multa 3001 €; la SJCCA (nº4) 8 febrero 2017 (Tol 6416780), multa de 5.173,85 €; SJCCA (nº1º) 23 diciembre 2016 (Tol 6546561), multa de 10000 €.

similar a como puede hacerse con los contratos⁶³. Es destacar que en alguna de estas sentencias de manera indirecta viene a admitirse que con esos plazos tan breves ya no es posible vender «a resultas» porque la dinámica del mercado hace imposible el pago puntual de las facturas⁶⁴. Piénsese que tras la primera venta el comprador tiene que efectuar una segunda que es la que se utiliza como referencia para el cálculo de la liquidación. Así pues, o se realiza una compraventa «a resultas» exprés en la que se tiene que haber liquidado y pagado el precio de la de venta al agricultor dentro de los 30 días siguientes a la recolección o se incurre en una infracción grave del art. 23.2 II con fuertes multas. La posibilidad de que exista todavía un resquicio para la celebración de compraventas «a resultas» si se respetan estos breves plazos de pago y la fórmula para el cálculo de precio es impecable es otro argumento en favor de prohibir este tipo de ventas.

Con relación a los plazos de pago la LMMFCA, aunque no lo diga, sí que provoca unos efectos civiles que son directamente aplicables en los procesos de esa naturaleza. Hasta la publicación de la ley de cadena alimentaria, en estricta técnica jurídica, no era posible aplicar a las ventas civiles de cosechas a los almacenes mayoristas los intereses previstos por la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Ahora ya es posible aplicar el interés de demora previsto en el art. 7 de la denominada ley antimorosidad en un pleito sobre cosechas aún a pesar de no ser materia mercantil⁶⁵. No obstante, sí que era posible aplicar a las ventas de cosechas el régimen del pago de intereses y sanciones previstos por la Ley de Ordenación del Comercio minorista cuando se trataba de la venta de cosechas o productos hortofrutícolas a distribuidores minoristas⁶⁶.

4. Prohibición de las modificaciones unilaterales.

En el capítulo II del título I (arts. 12 a 14) de la ley de la cadena alimentaria se regulan las denominadas prácticas comerciales abusivas⁶⁷. Entre estas destaca la relativa las modificaciones unilaterales de las prestaciones que se utiliza

63 Establece la citada disposición transitoria 3 que “Los destinatarios de 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. Las facturas deberán hacerse llegar antes de que se cumplan treinta días desde la fecha de entrega y recepción de las mercancías”.

64 Así se deduce de la STSJCV (Secc. 5ª) 21 enero 2020 (Tol 7874489) se recoge que el recurrente no discute que las facturas se pagaran en un plazo superior a 30 días, sino que “únicamente afirma la dificultad en cumplir con dicho plazo por la dinámica del propio mercado”.

65 El art. 7.1 y 2 de la Ley 3/2004 establece que “1. El interés de demora que deberá pagar el deudor será el que resulte del contrato y, en defecto de pacto, el tipo legal que se establece en el apartado siguiente. 2. El tipo legal de interés de demora que el deudor estará obligado a pagar será la suma del tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a su más reciente operación principal de financiación efectuada antes del primer día del semestre natural de que se trate más ocho puntos porcentuales”.

66 MOYA LATORRE, A.: “Ley española 12/2013”, cit., p. 672.

67 El ámbito de aplicación de estas medidas es para toda la cadena y no exclusivamente para los contratos alimentarios.

frecuentemente en el mundo de las ventas de cosechas, especialmente si estas son verbales. Estas modificaciones, frecuentes en el mundo de la contratación de productos agrarios, están prohibidas por el art. 12.1 LMMFCA, salvo que se efectúen por mutuo acuerdo de las partes, además los "contratos alimentarios deberán contener las correspondientes cláusulas en las que se prevea el procedimiento para su posible modificación y, en su caso, para la determinación de su eficacia retroactiva"⁶⁸. Realmente esta medida no constituye una traba para contratar «a resultas» aunque sí que puede servir para impedir uno de sus efectos perversos como es la modificación unilateral de la comisión pactada por el comprador alegando cualquier tipo de excusa como la bajada de precios en el mercado de destino.

V. UTILIZACIÓN CONJUNTA DE LA VÍAS ADMINISTRATIVA Y CIVIL CONTRA LA VENTA «A RESULTAS».

Las medidas que implementa la LMMFCA, al regular los contratos alimentarios o las prácticas comerciales abusivas, no sólo cumplen una misión de interés público al poderse utilizar para combatir a la venta comercializar, sino que también refuerzan la posición del agricultor cuando pretenda obtener en el ámbito civil una satisfacción por los daños que ha sufrido su patrimonio por aquellas prácticas abusivas. De modo que quien ha vendido una cosecha con un precio «a resultas» y tras la liquidación ha comprobado que le han pagado un precio que en ocasiones no cubre los gastos de producción puede acudir a la vía civil para interponer la correspondiente demanda en la que interponer las correspondientes acciones para obtener la reparación patrimonial de los daños que le ha causado ese tipo de venta. Para ello la defensa jurídica del agricultor intentará que se declare la nulidad de la cláusula en la que se establece el precio «a resultas» y que se sustituya aquel precio indeterminado por otro calculado de manera objetiva. Todo ello pasa por demostrar que el precio calculado «a resultas» en el contrato en que ha sido parte viola el mandato del art. 1449 que prohíbe que la fijación del precio quede al arbitrio de una de las partes. La prohibición expresa de toda venta «a resultas» evitaría al agricultor la doble carga de demostrar en primer lugar que se ha pactado «a resultas» y además, si el concreto contrato en el que ha sido parte viola o no la prohibición del art. 9.1c) LMMFCA puesto de entrada sería suficiente con probar que se ha vendido «a comercializar».

Las medidas de la LMMFCA, utilizadas de manera combinada con el Código civil contribuyen a facilitar la carga de la prueba que, como demandante, le

68 MOYA LATORRE, A.: "Ley española 12/2013", cit., p. 670, entiende que el art. 12.1 posibilita dejar al arbitrio de una de las partes la modificación de las condiciones contractuales siempre que el mecanismo de modificación se haya previsto de mutuo acuerdo en el contrato. No obstante, esta autora recomienda que cualquier mecanismo de modificación que se prevea en el contrato además de pactarse por mutuo acuerdo también debería comportar que cualquier modificación requiera la efectiva conformidad de ambas partes.

corresponde al vendedor. Para beneficiarse de la ley de la cadena alimentaria, el agricultor que se haya visto obligado a contratar «a resultas», y quiera impugnar la cláusula de indeterminación del precio, tendría que iniciar sendos procedimientos, uno en el ámbito administrativo que le facilitará la obtención de prueba documental y otro en el ámbito civil donde se apoyará en la prueba obtenida en la vía administrativa. Lo recomendable es que el agricultor, una vez haya cobrado la correspondiente liquidación, inicie en primer lugar la vía administrativa, presentando la correspondiente denuncia ante AICA, alegando cualquiera de las violaciones del articulado de la LMMFCA en las que el vendedor tiene que incurrir al utilizar la venta «a resultas» como suelen ser la falta de forma escrita, el incumplimiento de los plazos de pago y, especialmente la falta de determinación del precio. Tras la denuncia la AICA procederá a realizar la correspondiente inspección, en la que se le efectuará a la vendedora el correspondiente requerimiento de información y en su caso de documentación, todo lo cual se reflejará en la correspondiente acta de control. En el caso de detectarse alguna violación de la LMMFCA tendrá lugar el acuerdo de inicio de expediente sancionador que, tras una fase de alegaciones, terminará en una propuesta de resolución del expediente sancionador, que tras una segunda fase de alegaciones podría terminar con una resolución de la Dirección General de Industria Alimentaria que impondría, en su caso, la correspondiente sanción en el supuesto de que se estimase que ha concurrido alguna las infracciones señaladas en la LMMFCA⁶⁹.

Llegados a este punto, con independencia de sucesivos recursos que todavía pueda presentar el expedientado, el vendedor ya ha podido preconstituir la prueba documental que acompañará a la demanda civil. Piénsese que en la mayoría de supuestos de ventas «a resultas» estas se realizan de manera oral, lo que dificulta enormemente la prueba de los hechos constitutivos de la demanda cuya carga le corresponde al demandante⁷⁰. Así pues, el sistema multas de la LMMFCA del que el vendedor suele huir por su tradicional miedo a no poder vender su cosecha en años posteriores si presenta una denuncia, aun a pesar de que la LMMFCA

69 Real Decreto 227/2014, de 4 de abril, por el que se aprueba el Estatuto de la Agencia de Información y Control Alimentarios, establece en su art. 12 (Impugnación y reclamaciones contra los actos de la Agencia) establece que: "Los actos y resoluciones del Director de la Agencia no ponen fin a la vía administrativa, salvo en materia de personal, y contra los mismos se podrá interponer recurso de alzada ante el Secretario General de Agricultura y Alimentación". Contra la resolución de la Secretaría General de Agricultura y Alimentación del Ministerio de Agricultura cabe recurso contencioso-administrativo ante los Juzgados Centrales de lo Contencioso-Administrativo.

70 Como ya señalé en ARNAU MOYA, F.: "La compraventa «a resultas»", cit., pp. 21-22. La inspección de AICA será de gran ayuda para preconstituir la prueba para el posterior proceso civil, puesto que «las actas levantadas por los inspectores de la Agencia tienen el carácter de documento público y, salvo que se acredite lo contrario, harán prueba de los hechos que en ellas se recojan» (disposición adicional primera 7. II LMMFCA). Por otra parte, los Inspectores de AICA podrán "acceder a los libros y documentos relativos a la actividad de la entidad, cualquiera que sea su soporte material, y, en particular, a todos los que acrediten el origen de sus compras y el destino de sus ventas y sus respectivos precios y valores, así como obtener copias o extractos, en cualquier formato y soporte, de dichos libros y documentos" [disposición adicional Primera 8.c)]. De este modo fácilmente se consigue una información sobre una documentación a cuyo acceso sería complicado y farragoso desde el proceso civil.

garantiza el anonimato⁷¹, realmente sí que le reporta una gran utilidad puesto que la vía administrativa es mucho más eficaz para conseguir las pruebas necesarias para el posterior pleito civil en que el que todo se tendrá que resolver aplicando el Código civil⁷². Todo ello sin olvidar el enorme carácter disuasorio de las multas puesto que cuando el autor de la infracción es reincidente las sanciones pueden pasar de un escalón al superior, es decir de leves a graves (art. 23. 2) y de graves a muy graves (art. 23.3) siempre que la reincidencia tenga lugar dentro de dos años desde la sanción por resolución firme en vía administrativa de la primera de ellas. La diligencia del comprador en evitar las multas hará que este se prodigue en la entrega de documentación que le pueda exculpar ante AICA, este exceso de celo del vendedor al facilitar a la inspección cuanta documentación sea necesaria para escaparse de las sanciones administrativas será de gran utilidad al vendedor ya que podrá utilizarla en la vía civil.

El vendedor al presentar la denuncia ante la AICA ya tiene que estar pensando en la estrategia a seguir en el subsiguiente proceso civil, por lo cual tendrá que tener en cuenta las siguientes previsiones. En los contratos orales «a resultas» el comprador siempre ha facilitado una mínima documentación al agricultor, entre otros motivos, porque necesita que el agricultor se sienta vinculado contractualmente y no venda su cosecha a otro comprador. Así pues, frecuentemente se entrega una cantidad a cuenta de la cosecha que deja el correspondiente rastro bancario y contable. Esta mínima documentación que se le facilita al agricultor (anticipo del precio o el albarán de entrega de la recolección) le servirá para que la denuncia presentada ante la AICA tenga una cierta credibilidad, especialmente ante la previsible negación del comprador de que haya celebrado venta alguna con el denunciante. En el escrito de denuncia se tendrán que indicar que concretos derechos reconocidos por la LMMFCA han sido violados por el comprador. En primer lugar, habría que indicar, si ese es el caso, que el contrato de compraventa no se ha formulado por escrito antes del inicio de las prestaciones (art. 8. 1) sino que ha sido confeccionado al final de la campaña agrícola. En segundo término, tendría que indicarse que el pago del precio de los productos agrícolas no se ha producido dentro del plazo de los 30 días plazos previstos en el art. 23.2 II LMMFCA. Finalmente, se tiene que señalar que el precio (pactado oralmente o incluso por escrito) no se ajusta a las

71 Comparto la opinión de SANTAOLALLA MONTOYA, C.: “La Ley 12/2013”, cit., p. 143 de que los agricultores no tienen confianza en que se preserve el anonimato de las denuncias que se presentan ante la AICA, son reacios a interponer denuncias porque creen que su identidad se acabará filtrando y pondrá en peligro su propio negocio y el sustento de su familia.

72 En numerosas ocasiones, con diferente éxito, en los pleitos de compraventa de cosechas «a resultas», la parte disconforme con el precio pactado, intenta que el tribunal lo sustituya por otro calculado de manera objetiva. En la SAP Lleida (Secc. 2ª) 30 enero 2019 (Tol 7061904), en una venta «a resultas» se intenta sin éxito que se aplique un precio objetivo (precio medio de la lonja de Bellpuig). En la SAP Badajoz (Secc. 3ª) 1 diciembre 2015 (JUR 2015,305447), se admite que se pactó un precio objetivo, el de Lonja. En la SAP Alicante (Secc. 5ª) 10 junio 2015 (Tol 5406158) no se admite que el precio sea a comercializar y se determina Se determina acudiendo a informe pericial que aporta datos objetivos como son los precios medios de mercado de los últimos 5 años.

previsiones del art. 9.1.C por no haber sido calculado “en función únicamente de factores objetivos, verificables, no manipulables y expresamente establecidos en el contrato”. Sin la denuncia de que el precio no ha sido determinado de acuerdo con criterios objetivos no va a ser posible que el juez civil declare la nulidad de la cláusula que establezca el precio «a resultas». En la jurisprudencia en el momento de escribir estas líneas es casi imposible encontrar sentencias en las que se haya utilizado de manera complementaria las vías administrativa y civil. En la única sentencia en la que hay constancia del uso de esta doble vía en un contrato «a resultas», sin embargo, el vendedor incurrió en el error de no haber denunciado ante AICA, la falta de precio de la compraventa, a pesar de que sí que se denunció la falta de formalización del contrato por escrito⁷³. Pero al redactar la demanda no se tuvo en cuenta que la clave de bóveda para conseguir que se determine la nulidad del precio «a resultas» no reside en la falta de forma escrita sino en la indeterminación del precio.

VI. LA PROHIBICIÓN DE LAS VENTAS «A RESULTAS» EN LA VALENCIANA LCRJA.

La valenciana LCRJA, a diferencia de la estatal LMMFCA, sí que se enfrentó directamente con la problemática de las ventas «a resultas» prohibiéndola de modo expreso. En su Preámbulo se proclama que se hizo con la intención de “introducir certeza y seguridad jurídica” en ese concreto tráfico de las cosechas agrarias y con la intención “de acabar con esa práctica manifiestamente abusiva que, con la única intención de no fijar un precio cierto y vinculante, siempre en perjuicio del productor o de la productora, hace pasar por contratos de comercialización lo que, por su naturaleza y función, son verdaderas y propias compraventas”. La medida que utiliza para intentar finalizar con esa práctica ha sido establecer la nulidad de las cláusulas de indeterminación del precio en su disposición adicional segunda, medida que se completa con el establecimiento de una referencia objetiva para la determinación del precio como son los precios

73 En esta sentencia que ya hemos citado, la SAP Lleida (Sec.2ª) 30 enero 2019 (Tol 7061904) en su FD2º se destaca que “la actora en el HECHO SÉPTIMO de la demanda pone de manifiesto que presentaron ante la Agencia de Información y Control Alimentario (AICA) una denuncia contra ACTEL por los hechos objeto del presente procedimiento y en el acto de la Audiencia Previa aportaron como Más documental el correo electrónico recibido de dicho organismo, del que se desprende la incoación de dos expedientes sancionadores al existir indicios razonables de que el denunciado pudo haber cometido las infracciones tipificadas a continuación en relación al Art. 23 de la Ley 12/2013: ADA 2100,SL: ausencia de contrato: preceptos 23.1 y ACTEL SCCL: plazos de pago: precepto 23.2.II.

Por tanto, los expedientes de carácter administrativo vienen motivados por la ausencia de contrato escrito y por incumplimiento de los plazos de pago. En ningún caso, como afirmó la actora en la Audiencia Previa, el motivo de incoación de estos expedientes ha sido no determinar el precio del producto adquirido a pesar del interés que mostró en este extremo la actora en su denuncia (Doc. 4 de la demanda), y ello precisamente porque el sistema a resultas se encuentra plenamente admitido y encuentra su encaje en el Art. 9 de la citada Ley 12/2013”. No obstante, a continuación ya se advierte que aún pesar de haberse incoado expediente también por la no determinación del precio, que “En cualquier caso, no podemos perder de vista que el precio de liquidación fue aceptado por la parte actora”. En la sentencia se da por válida no solo la venta «a resultas» en ese caso en concreto sino en general como figura que es compatible con la determinación del precio ex art. 9.1.C LMMFCA.

publicados por el Observatorio de Precios de los Productos Agroalimentarios de la Comunitat Valenciana para la variedad objeto de contrato al tiempo de efectuar la recolección⁷⁴. Transcurridos varios años de la publicación de la ley se constató a través de las organizaciones agrarias que las ventas «a resultas» no habían disminuido en la Comunitat Valenciana aun a pesar de su expresa prohibición. Muchos compradores simplemente cambiaron de estrategia, dejaron de comprar «a resultas» mediante contrato escrito para hacerlo de forma oral puesto que así apenas quedaba rastro de la violación de la ley. De esta forma se cometía un fraude de ley, actuando como norma de cobertura los antiguos arts. 6, 7 y 8 LCRJA que permitían contratar oralmente la venta de cosechas cuando el pago se hacía al contado. Con el contrato verbal se podía burlar la prohibición de realizar la compraventa «a resultas», llegándose incluso a firmar los contratos de compraventa una vez pagada la producción⁷⁵. Constatada la inoperatividad de la LCRJA en su lucha contra la venta «a resultas», se reforma en el año 2019 introduciéndose toda una serie de medidas para evitar que los contratos de compraventa de cosechas puedan confeccionarse a posteriori para encubrir la prohibida venta «a resultas». Las principales medidas han consistido en establecer la forma escrita obligatoria para todos los contratos de compraventa de cosechas (arts. 3.2, 6.1 y 2, 8, 15, 16.2, 22.1, 63.1.a LCRJA) y la creación de un registro de contratos de compraventa agrícolas que permite guardar constancia de los contratos firmados por las dos partes y evitar su formalización al final de la campaña (art. 55 LCRJA)⁷⁶. Asimismo, se ha dotado a la LCRJA de una parte de naturaleza administrativa que, a imagen y semejanza de la LMMFCA, establece un sistema de infracciones y sus correspondientes sanciones (arts. 63 a 66 LCRJA). Entre estas sanciones sorprende que no constituya una infracción acompañada de sanción ni la contratación «a resultas» ni la falta de inscripción del contrato en el registro de contratos. La reforma también ha creado un sistema de inspección para controlar lo dispuesto en aquella ley (arts. 61 y 62 LCRJA) de modo similar como sucede con la estatal AICA⁷⁷. Tal vez, esta reforma no hubiera sido necesaria

74 La disposición adicional segunda de la LCRJA (Nulidad de los pactos con cláusulas de indeterminación del precio) establece que: "Se reputarán nulos, por contrarios a esta ley, los pactos por los que el agricultor o la agricultora persona física ceda las facultades de disposición sobre la cosecha a cambio de una retribución inicialmente indeterminada, ya se exprese con la cláusula «a comercializar» o cualquier otra; y en general, todas las formas y cláusulas contractuales que hagan soportar al agricultor o a la agricultora, persona física, los riesgos de la comercialización de la cosecha en la que no interviene.

Se tendrá por precio cierto del contrato el que se recoja en el Observatorio de Precios de los Productos Agroalimentarios de la Comunitat Valenciana para la variedad objeto de contrato en la semana en que se produce la recolección o la media de éstas si fueran varias".

75 GUILLEM CARRAU, J.: "La Llei de contractes agraris: un paso constitucional en materia de derecho foral civil valenciano", *Corts: Anuario de derecho parlamentario*, núm. 29, 2017, p. 358, se refiere a esta forma refinada de burlar la ley como formalización por escrito de la venta de manera sobrevenida.

76 Para una mejor comprensión del alcance de la reforma Vid. BARCELÓ DOMÈNECH, J.: "La reforma de los contratos agrarios valenciano", *Revista Jurídica Valenciana*, núm. 34, 2019, pp. 15-41. (https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/92707/1/2019_Barcelo_RevJuridicaValenciana.pdf).

77 PALMA FERNÁNDEZ, J. L.: "Los nuevos contratos alimentarios: análisis de la ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria", *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, núm. 7, pp. 243-244.

si desde un primer momento se hubiera utilizado de manera combinada la LCRJA con la LMMFCA tal como he defendido en un trabajo anterior⁷⁸. Sin embargo, la realidad de las cosas ha puesto de manifiesto que la utilización combinada de dos leyes pertenecientes a distintos ámbitos jurídicos civil y administrativo por una parte y autonómico y estatal por otro no ofrecía la suficientemente visibilidad para que los operadores jurídicos la utilizaran ante los tribunales. Por lo tanto, me parece muy acertada la reforma de la LCRJA reuniendo en un mismo texto medidas civiles y administrativas, porque al unir todas las herramientas jurídicas contra la lucha contra esta clase de ventas en un único cuerpo legal se aumenta su eficacia.

La ley valenciana es más específica que la LMMFCA puesto que regula toda una serie de aspectos de las ventas de cosechas en las que la ley estatal no puede entrar porque su objeto principal es la mejora de la cadena alimentaria y no la regulación de las ventas de cosechas. Con la publicación de esta norma podemos afirmar que el agricultor valenciano es un privilegiado dentro del agro español por contar con una ley en la que, además de prohibirse la venta «a resultas» se regulan de forma específica toda una serie de mecanismos jurídicos pensados exclusivamente para las compraventas de cosechas de productos hortofrutícolas. En primer lugar, la ley valenciana regula las ventas agrarias con precio alzado (en valenciano «venda a l'ull» o «per alfarrassar»), y las ventas con precio fijado por unidad de peso o cantidad («venda al pes» o «per arrovat»). En segundo lugar, están toda una serie de medidas para “proteger al escalón más débil” dentro de la cadena alimentaria, el agricultor, persona física. La medida estrella ha sido la prohibición expresa de la venta «a resultas» o a comercializar. Pero también incorpora medidas para terminar con los “destríos” abusivos o se fijan fórmulas para establecer la fecha de recolección. Asimismo, se establecen toda una serie de presunciones para poder colmar los vacíos contractuales, así como toda una serie de cláusulas tácitas de resolución contractual que permiten al agricultor, y en ocasiones al comprador, resolver rápidamente el contrato de compraventa cuando se producen las circunstancias previstas en la ley. Esta celeridad en la

78 Mi oposición a la reforma de la LCRJA ya la manifesté en ARNAU MOYA, F.: “La compraventa «a resultas”, cit., p. 13. En ese trabajo que se publicó muy poco antes de la reforma ya propuse el uso combinado de la ley valenciana y de la estatal para combatir aquella práctica abusiva. La sorpresa al publicarse la ley es que en la misma apareció un nuevo Título VI que no figuraba en la Proposición de ley de reforma de los artículos 6, 7 y 8 y la inclusión del título V de la Ley 3/2013, de 26 de julio, de la Generalitat, de los contratos y otras relaciones jurídicas agrarias, presentada por el Grupo Parlamentario Compromís publicada en el BOC número 236, el 22 de diciembre de 2017. El nuevo título que gira bajo el epígrafe de Poder sancionador, no está claramente inspirado en el Título VI (Potestad sancionadora) de la LMMFCA. La única objeción que se podría hacer es que este nuevo VI es que obliga a la Comunitat Valenciana a crear una inspección a imagen y semejanza de la estatal requiriéndose no solo un importante esfuerzo inversor sino paralizando la lucha contra las ventas «a resultas» mientras aquella se crea. Finalmente, la LMMFCA es una norma que está supeditada a cambios como consecuencia de las directivas europeas, de ahí que la ley valenciana al haber incorporado ese nuevo título estará sometida a constantes cambios. Como por ejemplo el que pueda producirse con la trasposición de DIRECTIVA (UE) 2019/633 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 17 de abril de 2019 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.

resolución de los contratos, no olvidemos que se trata de compraventas de productos perecederos, permite que el vendedor pueda rápidamente resolver el contrato y vender a un tercero toda su producción o la parte que ha quedado pendiente de recolección.

VIII. REFLEXIONES FINALES.

La venta «a resultas» continúa siendo la modalidad de venta de cosechas más empleada en el sector agrario español después de haber transcurrido siete años desde que se aprobaron las dos leyes que teóricamente iban a permitir su erradicación; la prueba de este fracaso se encuentra en el escaso número de sentencias que se han dictado tras su publicación en las que la cuestión principal recaiga sobre la validez de esta modalidad de ventas de cosechas.

La LMMFCA, siendo una buena ley, sin embargo, ha constituido un absoluto fracaso para el agricultor individualmente considerado, por cuanto que el legislador ha incurrido en el error de considerar los diferentes ámbitos del derecho como los compartimentos estancos de un buque que no se comunican entre sí. La LMMFCA ha sido concebida como una ley exclusivamente administrativa hasta el punto de que sus medidas estrella relativas a los contratos alimentarios y a las prácticas comerciales abusivas, que contienen regulaciones propias del derecho privado, la LMMFCA solo les reconoce efectos meramente administrativos a través de un sistema de infracciones y sanciones. Ha sido un gran error que para determinar los efectos civiles en caso del incumplimiento de estas medidas tengan que buscarse en el ámbito del Derecho civil. Esto provoca varios tipos de problemas: en primer lugar, no deja ver con claridad que los preceptos de LMMFCA son normas directamente aplicables y, ante ese desconocimiento, se aplican las normas del código civil como el art. 1449 cuyo índice de protección es inferior al art. 9.1.c) de la ley de la cadena alimentaria. En segundo lugar, se deja excesivo margen para que el juez interprete el sentido y alcance de los preceptos de la ley de la cadena alimentaria en los pleitos civiles. El resultado final ha sido que la LMMFCA apenas se utiliza por los agricultores en los pleitos sobre compraventas de cosechas por todas las dudas que genera su falta regulación de las consecuencias civiles.

La segunda crítica que se le puede hacer a la LMMFCA que es que debería de haberse referido de manera expresa a las ventas «a resultas». No se puede combatir una práctica abusiva que tanto daño está causando en nuestro campo sin mencionarla por su nombre. Esa errónea estrategia de la ley de la cadena ha sumido a los operadores jurídicos en la más absoluta confusión, nadie puede afirmar con seguridad si la venta «a resultas» está prohibida o no en nuestro país leyendo el articulado de la LMMFCA que, si bien se regula las prácticas comerciales abusivas, no contiene ni una sola referencia a esta modalidad de venta ni tan siquiera en su Preámbulo. No hay que olvidar que nos encontramos en un mundo jurídico con

una proliferación tan enorme de leyes en la que los operadores jurídicos cuando intentan buscar la norma adecuada para solucionar un concreto lo hacen a través del buscador de las bases de datos jurídicas. Es imposible encontrar la palabra «a resultas» o su equivalente «a comercializar» dentro de la LMMFCA. En todo caso esta búsqueda nos llevaría directamente a la valenciana LCRJA que solo es aplicable en aquella comunidad.

La tercera observación a la LMMFCA, a diferencia a las anteriores, tiene carácter positivo puesto que el sistema de infracciones y sanciones sí que se está aplicando y produciendo sus efectos. Así queda constatado por la existencia de bastantes sentencias de los Juzgados Centrales de lo Contencioso Administrativo y de las Salas de lo Contencioso Administrativo de los Tribunales Superiores de Justicia, en los que se confirman las resoluciones en las que se imponen multas por la comisión de infracciones de la LMMFCA relativas a contratos alimentarios y prácticas comerciales abusivas. La existencia de este incipiente cuerpo jurisprudencial a la larga posiblemente terminará ejerciendo un papel disuasorio sobre las empresas del sector agroalimentario. En este ámbito es donde las organizaciones agrarias tienen la posibilidad de presentar denuncias ante AICA para que intervenga realizando las pertinentes inspecciones. No obstante, esta circunstancia no es excusa para no reformar la LMMFCA en los términos que hemos señalado.

La ley valenciana nos ha mostrado la cara opuesta de la moneda, de modo que la lucha contra la venta «a resultas» desde el ámbito exclusivamente civil también ha resultado desalentadora. De nada ha servido que se diese visibilidad a la utilidad de la LCRJA de combatir este tipo de ventas en su Preámbulo y luego a través de medidas que la prohibían expresamente. No es posible encontrar en los tribunales de la Comunitat Valenciana, hasta el momento de escribir este trabajo, ni una sola sentencia en la que se declare la nulidad de una venta «a resultas» por aplicación de la LCRJA. La existencia de grandes intereses en el sector empresarial en mantener este tipo de ventas ha motivado que se utilizaran los contratos orales para disimular que las ventas se efectuaban «a resultas». Afortunadamente, el legislador valenciano ha reaccionado modificando la LCRJA dotándola de un sistema de infracciones y sanciones similar al de la LMMFCA e incorporando un registro de contratos agrarios. En el caso valenciano su escaso éxito ha provenido de no contar en su propio texto con medidas disuasorias de tipo administrativo al estilo de la LMMFCA. En un trabajo anterior afirmé que las medidas administrativas de la LCRJA no eran necesarias porque podían haberse complementado con las que establecía la LMMFCA. En estos momentos me veo obligado a rectificar y creo que ha sido un acierto condensar todas las medidas contra la venta «a resultas» en un solo texto legal puesto que la dispersión regulatoria ha causado un gran perjuicio en la lucha contra esta lacra del agro español. Las leyes para combatir la

venta «a resultas» han de ser integrales y contener en un mismo texto todas las medidas posibles para erradicarla sin importar su naturaleza civil o administrativa. La dispersión legal solo favorece al infractor.

El legislador estatal debería de seguir los pasos del valenciano y reformar la LMMFCA para convertirla en una ley integral que aumentara su eficacia contra la venta «a resultas». Para ello sería conveniente que, aprovechando la trasposición de la citada directiva, de modo expreso contemplara la venta «a resultas» como una práctica comercial abusiva; incluyéndola asimismo dentro del listado de infracciones graves y aplicándole su correspondiente sanción. Además, esta prohibición tendría que producir efectos en el ámbito del derecho privado, por lo que tendría que ir acompañada de la declaración de la nulidad de la cláusula en la que se establece el precio «a resultas». Asimismo, la prohibición debería de acompañarse de una fórmula para establecer un precio objetivo para cuando se declare la nulidad del precio calculado «a resultas». También sería necesario, la creación de un Registro estatal de contratos agrarios a los efectos de evitar que estos puedan reconstruirse a posteriori. Finalmente, la LMMFCA tendría que incluir dentro de su articulado las consecuencias civiles de la violación de todas y cada una de las normas relativas a los contratos alimentarios y de las prácticas comerciales abusivas.

No puedo finalizar este trabajo sin aprovechar para reclamar una ley de compraventas de cosechas a nivel estatal, al margen de la LMMFCA, que regule todos aquellos aspectos de este tipo de cosechas que hemos visto en la ley valenciana.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR RUIZ, L.: “La doctrina de los contratos vinculados en la jurisprudencia: la conexión funcional entre el contrato de arrendamiento financiero o ‘leasing’ y la compraventa del bien arrendado”, *RDP*.

ARNAU MOYA, F.:

- “La compraventa «a resultas» como base de la reforma de la ley valenciana de contratos agrarios”, *Revista Jurídica Valenciana*, núm. 34, 2019.
- *La compraventa de cítricos en la Comunidad Valenciana*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020 (pendiente de impresión).

BARCELÓ DOMÉNECH, J.:

- “La reforma de los contratos agrarios valenciano”, *Revista Jurídica Valenciana*, núm. 34, 2019.
- “La regulación de la venta a ojo y al peso en el Derecho civil foral valenciano. Estudio de las modalidades especiales del contrato de compraventa en la Ley 3/2013, de 26 de julio, de los contratos y otras relaciones jurídicas agrarias”, *Indret*, núm. 4/2014.

BROSETA PONT, M. y MARTÍNEZ SANZ, F.: *Manual de Derecho mercantil*, vol. II, Tecnos, 24ª. ed., Madrid, 2017.

CAZORLA GONZÁLEZ, M. J.: “Relaciones contractuales en la cadena alimentaria y su incidencia en la competitividad de los mercados”, *Revista de Derecho Agrario y Alimentario*, año XIX, núm. 62, 2013.

GUILLEM CARRAU, J.: “La Llei de contractes agraris: un paso constitucional en materia de derecho foral civil valenciano”. *Corts: Anuario de derecho parlamentario*, núm. 29, 2017.

MOXICA ROMÁN, J.: *La compraventa mercantil e instituciones afines: análisis de doctrina y jurisprudencia. Formularios*, Elcano (Navarra), Aranzadi, 2000.

MOYA LATORRE, A.: “Ley española 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria”, *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, núm. 2, 2015.

PACHECO JIMÉNEZ, M. N.: “La determinación del precio. Fijación unilateral por una de las partes del contrato”, *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, núm. 5/2010.

PALMA FERNÁNDEZ, J. L.: “Los nuevos contratos alimentarios: análisis de la ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria”, *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, núm. 7.

RODRÍGUEZ CACHÓN, T.: “Relaciones contractuales en la cadena alimentaria: análisis a la luz de la nueva regulación”, *Revista de Derecho Civil*, vol. V, núm. 1, enero-marzo 2018.

SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, A.: “Los contratos alimentarios en la Ley de la cadena alimentaria (Referencia a la normativa y doctrina italiana dei contratti di cessione dei prodotti agrícola e agroalimentari)”, *Actualidad Civil*, núm. 3, 2015.

SANTAOLALLA MONTOYA, C.: “La Ley 12/2013 de la cadena alimentaria, ¿réplica o complemento de la Ley de defensa de la competencia?”, *REDUR*, núm. 14, diciembre 2016.

