



**Alejandro Gutiérrez Liarte, Coordinador de Servicios Técnicos**

## La propuesta de Esquerra Republicana tampoco solucionará las carencias de la Ley de la Cadena

La Ley de la Cadena Alimentaria continúa copando titulares en estos últimos meses de protestas y movilizaciones agrarias. Las administraciones, los partidos políticos y también otros agentes públicos, tratan de descifrar cómo mejorar la aplicación de la Ley, o cómo modificarla para conseguir el ansiado objetivo de que los productores reciban mejor precio por la venta de sus productos, buscando así un mejor reparto del valor en la cadena, o un mayor control de prácticas comerciales desleales por parte de ciertos operadores. Lamentablemente, no hay fórmulas mágicas para problemas complejos, y la simplificación de las soluciones y propuestas hace un flaco favor al necesario análisis que demanda la coyuntura actual.

Como organización venimos reconociendo que el objetivo de la Ley de la Cadena es loable. De hecho, es positivo el impacto que tuvo la Ley original publicada en 2013 a la hora de regular y controlar las relaciones comerciales entre los agentes de la cadena alimentaria, fomentando el contrato escrito y reduciendo las prácticas comerciales desleales impuestas por algunos operadores. No obstante, las reformas del 2020 y 2021, resultado de un momento de crisis y demandas agrícolas y por la necesaria adaptación de la ley española a la directiva comunitaria de 2019, se caracterizó fundamentalmente por elevar a la categoría de práctica comercial desleal prohibida por ley la compra por debajo de los costes de producción.

Esta elevación del objetivo a rango de ley no ha supuesto sobre el terreno cambio o mejora alguna en el funcionamiento del mercado, ni en el saneamiento de las relaciones comerciales, ni ha alcanzado el deseado mejor reparto del valor a lo largo de la cadena. Es más, la inclusión de estas disposiciones, por concepto ineficaces, solo ha servido para causar confusión, generar expectativas y, finalmente, frustración. A pesar de las promesas, los agricultores y ganaderos observan como los precios que reciben se siguen formando en base a la ley de la oferta y la demanda de un mercado competitivo y abierto, y no según dispone una Ley de la Cadena de aplicación nacional.

Asimismo, si bien la ley deja claro en su ámbito de aplicación que no afecta a las relaciones entre el socio y su cooperativa, mantiene la obligación para las cooperativas (al menos) de contar con un procedimiento de determinación del valor del producto entregado por el socio, con un calendario de liquidación, y una comunicación fehaciente al socio decidido y ratificado por su asamblea general o su consejo rector. La inclusión tangencial de las cooperativas en el articulado de la ley ha generado problemas interpretativos sobre la naturaleza de la relación socio y su cooperativa, que es de origen societario y no comercial.

E incluso conducen a posiciones tendenciosas que agitan la base social de las cooperativas. Así, algunos actores usan estas incongruencias para influir a los socios en contra de sus propias cooperativas, indicándoles que ésta debe cumplir todos los elementos de la Ley de la Cadena y de la Directiva de Prácticas Comerciales Desleales, es decir, lo relacionado con los plazos de pago, precios por encima de costes, etc. En ciertos momentos de turbulencia en los sectores, por crisis de tipo político o económico como los vividos hace unos meses, este tipo de mensajes puede llegar a confundir a los socios de las cooperativas.

Éstos, como propietarios y proveedores de la propia cooperativa, deciden en Asamblea General su estrategia comercial y cómo se liquida a los socios por sus productos, en qué plazos reciben sus liquidaciones, qué hacen con el beneficio sobrante si lo hubiera, etc. No hay que olvidar, que en una liquidación a un socio de una cooperativa se tocan aspectos muchos más complejos, garantistas y transparentes de lo que aparece en una relación comercial basada en un contrato de compra-venta, y que está ampliamente regulado y fiscalizado por su regulación específica, 17 leyes autonómicas, una estatal y una ley fiscal específica. A sensu contrario, cuando una cooperativa compra o vende a un tercero no socio, la ley se aplica como a cualquier otra empresa.

Por otro lado, esta última reforma también ha creado la obligación de registro de los contratos alimentarios para los que comprenden productos agrícolas y alimentarios a productores primarios y a las agrupaciones de éstos. Esto implica, por tanto, una desventaja competitiva implícita para las cooperativas a la hora de vender, ya que los clientes que compran a una cooperativa agroalimentaria o SAT, sea de primer o segundo grado, tendrán la obligación de inscribir el contrato; pero no si lo hacen a una empresa no cooperativa o SAT.

En este confuso e inestable marco político y social en torno a la Ley de la Cadena aparecen nuevos factores que no terminan de ayudar a resolver o destensar la situación. Es el caso de la Proposición de Ley del Grupo Parlamentario Republicano para modificar la Ley de la Cadena Alimentaria, presentada el 15 de marzo, y aceptada por la mayoría de los grupos políticos del Congreso de los Diputados el 22 de mayo. Esta propuesta no solo no soluciona los archiconocidos problemas de la Ley, sino que además podría llegar a incrementar la confusión en el sector, al introducir nuevos conceptos poco definidos, y al seguir ahondando en un concepto manido y estéril como es el de los costes de producción como referencia para la formación de precios.

En primer lugar, la propuesta pretende ampliar el ámbito de la Ley de la Cadena Alimentaria a los depósitos mercantiles de productos agrícolas y alimentarios, fórmula empleada con frecuencia en el entorno cooperativo, y que nada tiene que ver con una relación comercial o compraventa.

En segundo lugar, se propone que la acreditación de la destrucción del valor en la cadena, es decir, el pago al eslabón anterior por debajo de su coste de producción, pueda acreditarse utilizando los valores que para cada producto y campaña sean publicados por los organismos estatales u autonómicos en la materia. Esto significaría que los organismos públicos deberían publicar valores de referencia para determinar, de forma homogénea y no diferenciada, unos costes de producción de referencia. Si bien el papel de estos observatorios es interesante como foro de reunión y generación de información teórica, carece de sentido que estos costes teóricos se

usasen en la práctica como costes de producción de referencia. En primer lugar, por ser del todo inexactos y no ajustables al caso a caso, ya que en realidad dependerían para cada explotación de infinidad de factores como la profesionalización, inversión, climatología, dimensión, etc. Asimismo, porque por concepto estarían desfasados en el mismo momento de su publicación, ya que los costes varían en función de valores que cambian incluso intradía, como el precio de la energía, o la incidencia de fenómenos climáticos o el dinamismo de los mercados, especialmente en los sectores más perecederos como el de las frutas y hortalizas. En tercer lugar, porque establecería de facto una orientación y homogenización de los precios, pudiendo llegar a clasificarse como un mecanismo anticompetitivo por las propias autoridades de la competencia de la UE. Y, finalmente, porque podría acabar teniendo un efecto contrario al esperado, al fijarse de facto no un precio mínimo, sino un precio máximo al que los compradores tenderían a ajustarse, favoreciendo indirectamente que se produzca una suerte de concertación de precios de compra entre los operadores de forma involuntaria.

Además, la propuesta incluye un nuevo concepto de "venta a pérdidas" que, aunque no se encuentra definido con concreción, parece referirse a la obligación de aplicar los costes propios, además del precio de adquisición, a la hora de vender un producto por parte del eslabón comercializador o transformador. Y para ello, añade la posibilidad de que el Ministerio de Agricultura establezca un coeficiente que ayude a calcular este margen propio. Además de establecerse un concepto del todo confuso e indefinido, de nuevo vuelve a tratar de intervenir el funcionamiento del mercado con el establecimiento de un coeficiente que necesariamente deberá representar los costes propios en la transacción.

Por último, la proposición de ERC no resuelve los problemas mencionados de las cooperativas, ya que ni excluye definitivamente la relación socio-cooperativa del ámbito de aplicación de la Ley, ni soluciona la desventaja competitiva originada con la inscripción de los contratos en el registro.

En definitiva, nos encontramos ante un intento de reanimación de una cláusula que es estéril por definición y que, lejos de solucionar los problemas que detallamos, puede llegar a incrementar la frustración de parte del sector que ha asumido promesas de precios mínimos asegurados por Ley. No obstante, para nuestra organización representa una oportunidad más de seguir haciendo pedagogía, y de trabajar los posicionamientos y la realidad de las cooperativas a través de una nueva vía.

Para abordar el complejo reto de la rentabilidad de las explotaciones, el reparto del valor en la cadena y el poder negociador de los agricultores es necesaria una mayor madurez, huir de soluciones milagrosas, y optar por la vía lenta pero segura: el análisis y la reflexión sobre cómo fortalecer estructuralmente al sector productor en el mercado, y allí las cooperativas tienen un papel clave, sabiendo que la ley no les va a resolver los problemas de rentabilidad en el mercado.

