

Your World First

# Todo lo que usted debe saber sobre la Ley de la Cadena Alimentaria



# Ley de la Cadena Alimentaria

---

El pasado 3 de enero entró en vigor la nueva Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, con el objetivo de frenar las prácticas abusivas que se vendrían produciendo en las relaciones entre los diferentes operadores de la cadena. Se trata de una norma innovadora, que previsiblemente tendrá un impacto relevante en el día a día de todas las empresas afectadas.

## A. Introducción

El pasado 3 de enero entró en vigor la nueva Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria (en adelante, “LCA”).

La LCA surge con la intención de frenar las prácticas abusivas que se vendrían produciendo en las relaciones entre los actores de la cadena y que, en gran medida, se pusieron de manifiesto por la antigua Comisión Nacional de Competencia en su Informe de 2011 sobre las relaciones entre fabricantes y distribuidores en el sector. En efecto, la situación de inferioridad en la que se encuentran muchos fabricantes respecto de la distribución moderna –y también, la de los productores primarios frente a la industria– generaría ciertas asimetrías en el poder de negociación que, a su vez, habrían derivado en prácticas potencialmente abusivas. Pese a que nuestro ordenamiento contiene ya diversos mecanismos para perseguir tales conductas (dispersos en la normativa sobre competencia desleal, defensa de la competencia, marcas, ordenación del comercio minorista, lucha contra la morosidad, etc.), la dificultad en su efectiva aplicación (¿quién se atreve a demandar a denunciar a su cliente? ¿cómo se prueban las prácticas? ¿quién asume el coste?, etc.) está en el origen de la aprobación de la LCA.

El cometido principal de la LCA es ofrecer un cauce adecuado para asegurar el cumplimiento de las normas de protección frente al abuso mediante: (i) la imposición de obligaciones formales (i.e., contratos por escrito) para facilitar la prueba; (ii) la tipificación de ciertas conductas

abusivas como ilícitos administrativos susceptibles de ser sancionados con multas más o menos severas y; (iii) la creación (o reconversión) de una Agencia especializada, con importantes poderes de investigación de las conductas (incluso de oficio).

Además, la LCA apuesta por un sistema mixto, completando el régimen sancionador mencionado – limitado a las prácticas más evidentes– con la promoción de un Código de Buenas Prácticas Mercantiles. Este Código será, de adscripción voluntaria aunque incentivada por el MAGRAMA, que ya ha demostrado su voluntad de tutelar todo el proceso de aplicación y desarrollo de la LCA. En él probablemente se regularán con mayor concreción las prácticas ya tipificadas o, incluso, se recogerán otras que no encontraron acogida en la norma: en particular, los supuestos de venta a pérdida y, sobre todo, la discriminación entre las marcas de fabricante –MDF– y las de distribuidor –MDD– (insuficientemente reguladas, en opinión de algunos, en el artículo 14 LCA).

En cualquier caso, se trata de una iniciativa de gran interés, que merece toda la atención por parte de los actores que operan en la cadena, por cuanto puede tener un impacto importante, tanto formal como material, en el desarrollo de sus relaciones comerciales. De hecho, de acuerdo con las diversas noticias de prensa aparecidas, en estos dos primeros meses de funcionamiento la Agencia ya habría recibido varias denuncias –aunque en principio centradas en la venta a pérdida por parte de la gran distribución– que están siendo investigadas.



## B. ¿A quién le afecta?

La LCA se aplicará “a las relaciones comerciales que se produzcan entre los operadores que intervienen en la cadena alimentaria desde la producción a la distribución de alimentos o productos alimenticios” (incluyendo las bebidas, la goma de mascar y cualquier sustancia, incorporada voluntariamente al alimento durante su fabricación).

### Relaciones excluidas de la LCA

- Relaciones con proveedores de productos no alimentarios
- Entregas de socios a cooperativas
- Actividades de transporte (¿y agencia?)
- Actividades de hostelería / restauración
- Relaciones con consumidores finales

### Relaciones afectadas por la LCA

- Relaciones con proveedores de productos primarios alimentarios
- Relaciones con la alimentación moderna y los Cash & Carrys
- Relaciones con la alimentación tradicional y las tiendas de conveniencia

Por tanto, si su empresa es un fabricante de productos alimenticios, tiene que revisar sus relaciones aguas arriba, con sus proveedores de alimentos (pero no de otros proveedores de envases, embalajes, etc.), y aguas abajo, con sus distribuidores y clientes (pero no con los transportistas, operadores logísticos, así como aquellos que inequívocamente únicamente trabajan en el canal horeca).

## C. ¿Qué implicaciones tiene?

Es necesario distinguir entre:

### Obligaciones formales

Obligatoriedad de formalizar por escrito los contratos alimentarios y obligación de custodia de documentos.

### Obligaciones materiales

Prohibición de prácticas abusivas:

- Modificaciones unilaterales y pagos no previstos
- Suministro de información comercial sensible
- Gestión de marcas
- Incumplimiento de los plazos de pago

**¡Ojo!** Las materiales son aplicables en todo caso, PERO las obligaciones formales solo se aplican a las relaciones en las que existe una situación de desequilibrio y siempre que las transacciones superen los € 2.500 euros y no se sean al contado.

Existe desequilibrio: (i) cuando uno de las partes tenga la condición de PYME y la otra no; (ii) cuando una de las partes sea un productor primario y la otra no; o (iii) cuando exista situación de dependencia, esto es 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” (más claro: que un cliente represente al menos un 30% de tus ventas)

No es fácil interpretar los criterios que determinan la obligatoriedad de formalizar por escrito los contratos y, por otro lado, es llamativa la exclusión de las relaciones entre las grandes industrias alimentarias –uno de los principales promotores de la Ley– y la distribución moderna. Esta exclusión, sin embargo, puede ser más teórica que real. En nuestra opinión, es aconsejable reflejar siempre las relaciones comerciales por escrito para evitar posibles complicaciones, dado que las obligaciones materiales sí afectan a esas relaciones.

## D. Obligaciones formales

### ¿Qué supone la obligación de formalizar por escrito?

La formalización deberá realizarse **antes** del inicio de las prestaciones

Problemas pendientes:

- ¿qué pasa con las modificaciones con carácter retroactivo o los contratos o plantillas que se firman varios meses después de haberse iniciado el ejercicio?
- ¿qué implicaciones va a tener esta en cuanto a la duración de los contratos y, sobre todo, a las cláusulas de renovación tácita?
- ¿qué alcance tiene la prohibición de pactar pagos adicionales, incluso de mutuo acuerdo?

Los contratos deberán incluir un **contenido mínimo**:

- identificación de las partes
- objeto del contrato
- precio (determinado o determinable en función de factores objetivos) y descuentos
- condiciones de entrega de los productos
- condiciones de pago
- derechos y obligaciones de las partes
- duración
- condiciones de renovación y modificación
- causas y efectos de la terminación

### Obligación de custodia de documentos

Para los mismos casos en los que existe la obligación formal de formalizar los contratos, se prevé asimismo la obligación de **mantener toda la documentación** relacionada con los contratos alimentarios (correspondencia, documentación y justificantes en soporte electrónico o papel) por un espacio de **dos años**.

Es importante que las empresas afectadas se preparen para el garantizar el almacenamiento adecuado de toda esa información (incluidos los soportes electrónicos).

### Subastas electrónicas

Las subastas electrónicas se someterán a los principios de libre acceso y no discriminación. Los organizadores darán publicidad a las condiciones de acceso a la misma, a los costes de participación y mecanismos de adjudicación y, posteriormente, la razón social del adjudicatario.

## E. Obligaciones de fondo: prácticas prohibidas

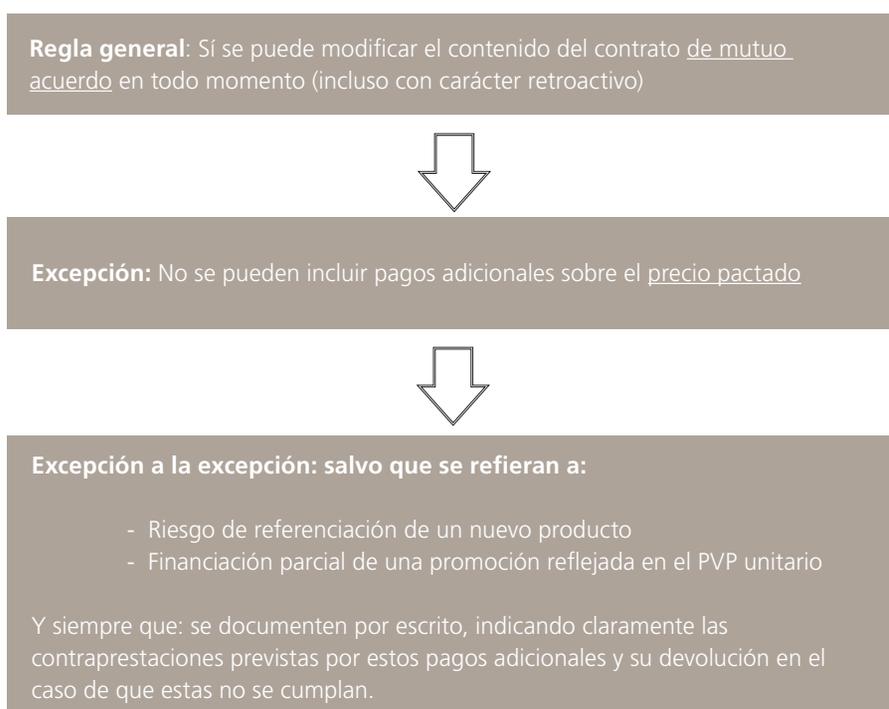
La LCA tipifica una serie de prácticas prohibidas por considerarse abusivas, en los artículos 12 a 14 y, posteriormente, en el artículo 23 sobre infracciones en materia de contratación alimentaria. Desafortunadamente, todas (o casi todas) plantean problemas interpretativos, por lo que habrá que esperar a la aplicación efectiva de la Ley.

### Modificaciones unilaterales y pagos comerciales no previstos (Art. 12 LCA)

- *Se prohíben las modificaciones de las condiciones contractuales establecidas en el contrato, salvo que se realicen por mutuo acuerdo de las partes. 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.*
- *Se prohíben los pagos adicionales, sobre el precio pactado, salvo que se refieran al riesgo razonable de referenciación de un nuevo producto o a la financiación parcial de una promoción comercial de un producto reflejada en el precio unitario de venta al público y hayan sido actados e incluidos expresamente en el correspondiente contrato formalizado por escrito, junto con la descripción de las contraprestaciones a las que dichos pagos estén asociados.*
- *El contrato deberá establecer los mecanismos de devolución de los pagos anteriores que hayan sido abonados, cuando las contraprestaciones o las actividades de promoción o análogas vinculadas a los mismos, no se hayan ejecutado en los plazos y condiciones pactados.*

¿Qué significa? ¿Se pueden modificar todos los aspectos del contrato siempre que exista mutuo acuerdo? ¿Están permitidos los pagos adicionales si han sido pactados por las partes?

En nuestra opinión, el artículo 12 se configura de la siguiente manera:



Es decir, únicamente podrán aceptarse pagos adicionales por parte del proveedor a los previstos adicionalmente en el contrato en dos casos excepcionales: introducción de una nueva referencia (en el lineal) o financiación de una promoción con reflejo en el PVP unitario. Nada más, aunque exista mutuo acuerdo. El legislador no se fía de los acuerdos sobrevenidos (puede que una de las partes se haya visto obligada a firmar...) y por esto adopta una posición más rígida respecto de los pagos adicionales.

Ciertamente, la redacción de este artículo plantea dudas y da lugar a otro tipo de interpretaciones:

¿Qué se entiende por precio pactado? ¿Incluye pagos comerciales, logísticos, financieros?

¿Y si no hay contrato formalizado por escrito?

¿Qué es un nuevo producto?

¿Cuál es la contribución mínima que tiene que hacer el distribuidor? ¿Puede hacerla en especie?

¿Qué significa "reflejo en el PVP unitario"? ¿Puede el proveedor inmiscuirse en el precio de reventa? ¿Puede referirse al precio de otros productos (p.e.: en el caso de las tarjetas de fidelización)?

Teniendo en cuenta los dos supuestos excepcionados: ¿cabe realmente la aplicación retroactiva de estos pagos?

¿Qué hacer con aquellas promociones deseadas por ambas partes, no previstas en el contrato, y que sin embargo suponen una aportación por el proveedor (p.e.: una cabecera de góndola; un sorteo; medio palet en exposición; etc.)?

¿Cómo afecta esto a la duración de los contratos? ¿Se pueden pactar acuerdos indefinidos o prórrogas tácitas?

¿Deben identificarse las contraprestaciones a realizar por el cliente por cada pago previsto en el contrato?

### Información comercial sensible (Art. 13 LCA)

La LCA tipifica igualmente como práctica abusiva el uso inadecuado por una de las partes de la información comercial sensible (ICS) suministrada por la otra en el marco de las relaciones comerciales entre las empresas de la cadena. Así:

- El contrato debe concretar la ICS que debe suministrarse, y los plazos de entrega
- No se puede exigir a la otra parte ICS no prevista en el contrato
- No se puede usar la ICS más que para los fines para los que fue facilitada
- No se puede exigir, ni desvelar, ICS sobre otros operadores

*Se define la ICS en el art. 5 LCA: conjunto de conocimientos técnicos que no son de dominio público, que están referidos a la naturaleza, características o finalidades de un producto, a los métodos o procesos para su producción, o a los medios o formas para su distribución o comercialización, y cuyo conocimiento es necesario para la fabricación o comercialización del producto*

Nuevamente, las dudas que suscita la regulación son importantes:

¿La información comercial (precios / descuentos / otras condiciones comerciales / fechas de lanzamientos; etc.) está englobada en la categoría de ICS? ¿Cómo puedo llevar a cabo labores de inteligencia comercial?

¿Es posible manejar los acuerdos de gestión por categorías? ¿Con qué límites?

### Gestión de marcas (Art. 14 LCA)

En este precepto se pretende dar respuesta a las reclamaciones de los productores y de la industria transformadora frente al uso –o el abuso– por parte de los distribuidores minoristas de la marca de la distribución (MDD), en perjuicio de las marcas de fabricante (MDF).

- Se obliga a gestionar las marcas de productos alimentarios (las propias y las de terceros) evitando prácticas contrarias a la libre competencia, la competencia desleal o la publicidad ilícita.
- Se prohíbe el aprovechamiento indebido de la iniciativa empresarial ajena y cualquier acción que pueda generar riesgo de asociación o confusión entre unos productos y otros (uso de envases, presentación del producto, etc.)

¿Es esto suficiente para proteger las prácticas supuestamente desleales de la distribución relacionadas con la MDD (subvenciones cruzadas de márgenes, casos de copycat o imitación parasitaria, etc.)?

Téngase en cuenta que, a los efectos de definir el ilícito, la LCA se refiere expresamente a las otras normas que ya contemplan este tipo de prácticas (Ley de Defensa de la Competencia, Ley de Competencia Desleal, Ley General de Publicidad, Ley de Marcas). Por consiguiente, poco (o más bien nada) se añade respecto a lo que ya existe.

No obstante, lo relevante en este caso no es tanto el modo en que se tipifica la conducta, sino la posibilidad de que estas normas se apliquen por una institución especializada en el control de las prácticas comerciales a lo largo de la cadena alimentaria, con poderes de investigación propios y con una notable capacidad sancionadora.

### Plazos de pago (Art. 23 LCA)

El incumplimiento de los plazos de pago NO está incluido en el capítulo relativo a las prácticas abusivas, pero SÍ está recogido –escondido– como una infracción grave de la norma. Concretamente,

*Se considera una infracción grave el incumplimiento de los plazos de pago 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.*

La técnica legislativa utilizada resulta cuanto menos curiosa, por cuanto la remisión que se hace es a la Ley 15/2010, pero no a la Ley 3/2004, cuya última modificación se había producido tan solo unos días antes, por la Ley 11/2013 de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.

Pues bien, sin necesidad de entrar en detalles, la remisión a la Ley 15/2010 permite soslayar todos los problemas de interpretación que surgen de la Ley 3/2004 de lucha contra la morosidad (en sus diferentes versiones), de manera que conforme a lo dispuesto en su disposición adicional primera (régimen específico para productos agroalimentarios) los plazos de pago son los siguientes (sin que quepa pacto en contrario).

Productos perecederos: **30 días**

Productos no perecederos: **60 días**



## F. ¿Cómo se garantiza el cumplimiento de la norma?

### Régimen sancionador

El régimen cataloga las infracciones como leves, graves y muy graves. Sin embargo, a excepción del incumplimiento de los plazos de pago, lo único que las distingue es la reincidencia. Será grave la comisión de dos o más infracciones leves en un plazo de dos años contados desde la sanción por resolución firme en vía administrativa de la primera de ellas. Será muy grave la comisión de dos o más infracciones graves.

Las infracciones tipificadas son:

- la falta de formalización por escrito del contrato
- el incumplimiento del contenido mínimo del contrato
- incumplir las obligaciones de conservación de documentos
- no cumplir los requisitos para las subastas electrónicas
- realizar modificaciones de condiciones contractuales no expresamente pactadas por las partes
- exigir (¿pagar?) pagos adicionales sobre el precio pactado salvo en los casos previstos
- exigir o revelar información confidencial
- incumplir la obligación de suministrar información requerida por la autoridad competente

Leves: hasta € 3.000

Graves: hasta € 100.000

Muy Graves: hasta € 1.000.000

¿Son responsables ambas partes del incumplimiento de todas las infracciones?

La norma prevé una presunción en favor de que se consideren autores de la infracción los operadores que no estén en situación de desequilibrio (tal y como se ha definido), pero solo para las dos primeras infracciones mencionadas. ¿Y para los casos en que no se existe tal situación de dependencia?

## ¿Quién se encarga de la supervisión y qué poderes tiene?

La capacidad sancionadora recae fundamentalmente en el MAGRAMA (en función de la cuantía de las multas: el Director General de la Industria Alimentaria, el Secretario General de Agricultura y Alimentación, el Ministro o, para multas superiores a los 600.000 euros, el Consejo de Ministros)

La instrucción de los casos y la supervisión en general del cumplimiento de la LCA se encomienda a un órgano de nueva creación: la **Agencia de Información y Control Alimentario**, que sustituye a la Agencia para el Aceite de Oliva). Se trata de un organismo autónomo adscrito igualmente al MAGRAMA, al que la Ley dota de amplísimos poderes. De hecho, tiene poderes similares a los de la autoridad de competencia: acceder por sorpresa a los locales y terrenos de las empresas; verificar almacenes; acceder a toda la documentación relativa a la actividad de la entidad; precintar instalaciones, etc.

Así, la Agencia recibirá las denuncias –que pueden ser incluso anónimas cuando los operadores tengan miedo a denunciar a sus socios comerciales– y usar de sus poderes de investigación (desde los simples requerimientos de información hasta la posibilidad de llevar a cabo una inspección domiciliaria) para llevar a cabo su investigación.

## G. Autorregulación

La fijación de un régimen sancionador no impide la existencia simultánea de la autorregulación. Como hemos mencionado, la LCA prevé la aprobación de un **Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria**, que será auspiciado por el MAGRAMA y negociado con las asociaciones y organizaciones representativas de la producción, la industria y la distribución, y con la participación del Ministerio de Economía y las Comunidades Autónomas.

El Código parece estar llamado a ser una pieza muy importante en la aplicación de la LCA. Así, deberá desarrollar y concretar las prácticas tipificadas en la norma (y, en particular lo que se ha señalado para el artículo 14 LCA) y, en su caso, añadir otras nuevas que no han podido ser incluidas en la norma (por ejemplo, la prohibición de venta a pérdida). Incluirá, además, un sistema de resolución de conflictos de aplicación obligatoria para aquellos que se adhieran al Código. Por fin, completará la genérica previsión legal de la existencia de un procedimiento de mediación a instancia de una de las partes, allí donde no hubiere acuerdo entre las organizaciones de productores y los primeros compradores de un producto agrario no transformado (y que no tendrá carácter vinculante salvo que las partes así lo acuerden).

La adhesión al Código será voluntaria. Sin embargo, la norma contempla determinadas medidas que podrá adoptar el MAGRAMA para promover su uso, como la publicidad de las empresas adheridas (recogidos en un Registro Estatal que se crea a estos efectos), la posibilidad que se dará a los operadores de utilizar el correspondiente “sello”, la realización de campañas de promoción estatal y, sobre todo, la consideración de la adhesión o no al Código como un criterio adicional a los efectos de conceder ayudas y subvenciones.

Finalmente, se deja abierta la posibilidad de que el Código contenga acuerdos de tipo sectorial y que los operadores suscriban otros códigos de buenas prácticas mercantiles en la contratación alimentaria.

## H. Otras iniciativas a tener en cuenta

La regulación de las relaciones de la cadena alimentaria para intentar frenar al menos determinadas prácticas abusivas no es un fenómeno típicamente español. En efecto, diversos Estados Miembros (Francia, Reino Unido, o más recientemente Portugal e Italia, etc.) han adoptado ya desde hace años diversos sistemas con el mismo objetivo y con mayor o menor éxito.

Para evitar los inconvenientes derivados de esta dispersión normativa, la Comisión Europea publicó en 2013 un **Libro verde sobre prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro** que pretende servir de documento de reflexión y de debate sobre la oportunidad de estos mecanismos, y cuyas conclusiones principales deben publicarse a lo largo de este año.

Asimismo, en septiembre de 2013 se produjo el lanzamiento de un código (voluntario) de buenas prácticas a nivel europeo, auspiciado y promovido por varias de las asociaciones del sector: AIM, CELCAA, EUROCOMMERCE, FOODDRINKEUROPE, UGAL, EUROCOOP y ERRT.

Por último, hay que tener en cuenta determinadas regulaciones sectoriales que imponen sus propias obligaciones para evitar prácticas abusivas de algún tipo (así, por ejemplo, la obligación de formalizar por escrito los contratos ya existía en el sector lácteo).

## I ¿Cómo puedo prepararme?

La entrada en vigor de la LCA introducirá cambios de gran calado en las relaciones en la cadena alimentaria. Estos cambios afectarán a la práctica totalidad de quienes intervienen en ella y, en algunos casos, de manera doble, porque se proyectarán sobre las relaciones con proveedores y con clientes. Las nuevas reglas y la presencia de un órgano administrativo que todo parece indicar que adoptará una posición muy activa en el control de su cumplimiento, aconsejan una revisión en profundidad de contratos, políticas y procedimientos.

CMS Albiñana & Suárez de Lezo le ofrece sus servicios de cara a comprender las implicaciones de la LCA para su empresa y, sobre todo, para revisar y adaptar los procedimientos de su empresa a los efectos de garantizar el cumplimiento de la norma.

Concretamente, el Despacho le ofrece:

- Actividades de formación sobre la LCA y sus principales implicaciones para los empleados de su empresa que tienen que negociar con los otros operadores de la cadena.
- Revisión de sus relaciones comerciales tanto con sus clientes como con sus proveedores alimentarios.
- Elaboración de modelos de acuerdos que garanticen el cumplimiento.
- Asistencia directa e inmediata para cualquier duda sobre la aplicación de la norma.



**Contactos:**



**Diego Crespo**  
 T +34 91 451 9327  
 E diego.crespo@cms-asl.com



**Patricia Liñán**  
 T +34 91 451 9335  
 E patricia.linan@cms-asl.com



**Francisco Javier Arias**  
 T +34 91 451 9300  
 E franciscojavier.arias@cms-asl.com

**CMS Albiñana y Suárez de Lezo**  
 C/Génova, 27 - 28004 Madrid - España  
 T +34 91 451 9300 - F +34 91 442 6045

**CMS Albiñana & Suárez de Lezo** es una de las firmas de abogados con más historia y prestigio del mercado español que ofrece asesoramiento integral a través de las distintas áreas de práctica y grupos sectoriales cubriendo todas las necesidades de nuestros clientes.

**Los despachos miembros de CMS son:**

CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni (Italia); CMS Albiñana & Suárez de Lezo (España); CMS Bureau Francis Lefebvre (Francia); CMS Cameron McKenna LLP (UK); CMS DeBacker (Belgica); CMS Derks Star Busmann (Holanda); CMS von Erlach Henrici Ltd. (Suiza); CMS Hasche Sigle (Alemania); CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte GmbH (Austria) y CMS Rui Pena & Arnaut (Portugal).

[www.cmslegal.com](http://www.cmslegal.com)