

Relaciones verticales en la cadena alimentaria:

Principios de buenas prácticas

Propuestos por los siguientes miembros principales de la plataforma B2B

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

COPA/COGECA

ERRT

EuroCommerce

EURO COOP

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

Para asegurar el cumplimiento de la legislación de competencia, este documento no deberá debatirse ni utilizarse de ningún modo en las comunicaciones de las asociaciones para la coordinación directa o indirecta de estrategias comerciales.

Introducción¹

Las instituciones europeas y varios Estados miembros han señalado la existencia de problemas relacionados con la cadena alimentaria y coinciden en que deben solucionarse estos problemas².

Tras una solicitud presentada el 10 de marzo de 2011 por la Comisión Europea a la plataforma B2B de relaciones entre empresas del Foro de alto nivel sobre la mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria, se creó un diálogo multipartito para debatir sobre prácticas leales y desleales a lo largo de la cadena alimentaria. Este diálogo se propone contribuir al proceso del Foro de alto nivel, sobre la base del mandato de la plataforma. El debate se centró en encontrar una solución a la situación de asimetría y los posibles usos incorrectos del poder de negociación por parte de agentes que operan en la cadena alimentaria.

Los resultados del diálogo multipartito entre las partes interesadas se adjuntan en forma de una serie de principios de buenas prácticas y una lista de ejemplos de prácticas leales y desleales en las relaciones comerciales verticales. Estos resultados demuestran i) el reconocimiento de que las prácticas comerciales desleales pueden producirse en cualquier fase de la cadena alimentaria y ii) la voluntad de las partes interesadas para abordar dichas prácticas de manera consensuada y eficaz.

Los miembros del diálogo multipartito creen que esos principios de buenas prácticas proporcionan un marco para hacer negocios que respeta la libertad contractual y garantiza la competitividad, la confianza y la continuidad, todo ello necesario para el desarrollo empresarial, la innovación y los tres pilares del desarrollo sostenible (económico, social y medioambiental). En última instancia, dichos principios beneficiarán a los consumidores y a la sociedad en general.

Este enfoque es complementario del desarrollo de las buenas prácticas de respuesta eficiente (ECR) a los consumidores destinadas a optimizar el conjunto de la cadena de valor para satisfacer los deseos del consumidor mejor, más rápidamente y a un menor coste.

Los principios y ejemplos que se proponen a continuación tienen en cuenta el importante papel que desempeñan las PYME en la cadena alimentaria.

El respeto de los siguientes principios de buenas prácticas debería fomentar los ejemplos de prácticas leales y desalentar el ejercicio de las desleales, algunas de las cuales se describen en el documento.

¹ La BEUC, Organización Europea de Consumidores, ha seguido el trabajo en calidad de observador. La BEUC considera que los principios generales y específicos de buenas prácticas son sólidos y reflejan globalmente buenas prácticas en materia civil y mercantil. La BEUC, no obstante, se pregunta cómo se garantizará su aplicación en los mercados de la UE

² En particular, las recomendaciones finales del Grupo de alto nivel (HLG.006), la Comunicación «Mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria en Europa» [COM (2009) 591], el Ejercicio de supervisión del mercado del comercio y de la distribución [COM (2010) 355], el Acta del Mercado Único [COM (2011) 206/4], el informe Bové [2009/2237 (INI)], el informe Corazza-Bildt [2010/2109 (INI)] y las distintas iniciativas públicas y privadas, por ejemplo, en el Reino Unido, Francia, España, Rumanía, Hungría e Irlanda.

Principios de buenas prácticas

*Las partes contratantes deberán actuar en estricto cumplimiento de la legislación aplicable, incluido el Derecho **de Defensa de la Competencia***

Principios generales:

- A. CONSUMIDORES : Las partes contratantes han de tener siempre en cuenta los intereses de los consumidores y la sostenibilidad general de la cadena alimentaria en sus relaciones entre empresas (B2B). Las partes contratantes deben garantizar la máxima eficiencia y la optimización de los recursos en la distribución de mercancías en la cadena alimentaria.
- B. LIBERTAD CONTRACTUAL -: Las partes contratantes son entidades económicas independientes, que respetan el derecho de la otra parte a establecer su propia estrategia y su propia política de gestión, incluida la libertad de determinar independientemente si deben o no comprometerse en un acuerdo.
- C. LEALTAD ENTRE PARTES: Las partes contratantes deben tratar entre sí de manera responsable, con buena fe y con diligencia profesional.

Principios específicos:

- 1. ACUERDOS ESCRITOS: Los acuerdos deben formularse por escrito, a menos que no sea factible o cuando los acuerdos verbales sean mutuamente aceptables y convenientes para ambas partes . Han de ser claros y transparentes **y** recoger el mayor número posible de elementos pertinentes y previsibles, incluidos los derechos y procedimientos de resolución de conflictos.
- 2. PREVISIBILIDAD: No se producirán modificaciones de las cláusulas contractuales unilateralmente a menos que esta posibilidad y sus circunstancias y condiciones se hayan acordado específicamente de antemano entre las partes. Los acuerdos deben definir el proceso **de negociación** entre las dos partes a fin de discutir las modificaciones necesarias para la aplicación del acuerdo o debidas a circunstancias imprevisibles, de conformidad con lo dispuesto en el acuerdo.
- 3. CUMPLIMIENTO: Los acuerdos deben cumplirse.
- 4. INFORMACIÓN: Cuando se intercambie información, deberá hacerse en el estricto cumplimiento **de la Ley** de defensa de la competencia y demás disposiciones legislativas aplicables, y las partes deberán tomar precauciones razonables para garantizar que la información facilitada es correcta y no engañosa .
- 5. CONFIDENCIALIDAD: Debe respetarse la confidencialidad de la información salvo que esta ya sea pública o la haya obtenido la parte receptora de forma independiente conforme a Derecho y de buena fe. La parte receptora utilizará la información confidencial únicamente para el propósito que fue comunicada.
- 6. RESPONSABILIDAD DE RIESGO: Todas las partes contratantes de la cadena alimentaria deben asumir sus propios riesgos empresariales.
- 7. SOLICITUD JUSTIFICABLE: Las partes contratantes no recurrirán a la amenaza para obtener una **ventaja no justificada** o transferir un coste injustificado.

Práctica	Ejemplos de <u>prácticas desleales</u>	Ejemplos de <u>prácticas leales</u>
Acuerdos/escritos — no escritos	<ul style="list-style-type: none"> Denegar o evitar poner condiciones esenciales por escrito. Esto hace que sea más difícil establecer la intención de las partes y determinar sus derechos y obligaciones en virtud del contrato. 	<p>Las partes contratantes se comprometen a que el acuerdo será escrito, excepto cuando sea impracticable o cuando los acuerdos verbales sean aceptables y convenientes para ambas partes. El acuerdo contendrá circunstancias concretas y reglas detalladas con arreglo a las cuales las partes puedan modificar conjuntamente las disposiciones del acuerdo, en el momento oportuno y de manera consciente, incluyendo el proceso para establecer la necesaria compensación de cualquier coste ocasionado por las partes.</p> <ul style="list-style-type: none"> Las disposiciones del contrato escrito serán claras y transparentes. Cuando los contratos no sean por escrito, una de las partes deberá remitir posteriormente una confirmación por escrito a la otra.
Condiciones generales	<ul style="list-style-type: none"> Imponer condiciones generales que contengan cláusulas abusivas. 	<ul style="list-style-type: none"> Utilizar condiciones generales que faciliten la actividad empresarial y que contengan cláusulas razonables.
Resolución	<ul style="list-style-type: none"> Resolver unilateralmente una relación comercial sin previo aviso o con un plazo de preaviso exageradamente corto y sin una razón objetivamente justificada, por ejemplo, por el hecho de que no se hayan alcanzado los objetivos de ventas fijados de forma unilateral. 	<ul style="list-style-type: none"> La resolución unilateral del acuerdo respetará el propio acuerdo y el procedimiento correspondiente y será conforme con la legislación aplicable.
Sanciones contractuales	<ul style="list-style-type: none"> Aplicación de sanciones contractuales de manera no transparente y que resultan desproporcionadas frente a los daños sufridos. Imposición de sanciones sin que se justifiquen de ninguna manera en virtud del acuerdo o la legislación aplicable. 	<ul style="list-style-type: none"> Si una de las partes incumpliera sus obligaciones, se aplicarán sanciones contractuales de manera transparente, respetando el acuerdo y de forma proporcional al perjuicio. Las sanciones contractuales se acuerdan de antemano, son proporcionales para ambas partes y se aplican para compensar los posibles perjuicios.
Acciones unilaterales	<ul style="list-style-type: none"> Modificación unilateral retroactiva extracontractual del coste o el precio de los productos o servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> Un contrato contiene circunstancias y condiciones legítimas en virtud de las cuales pueda permitirse una actuación unilateral posterior.
Información	<ul style="list-style-type: none"> Retener información esencial y relevante durante la negociación del acuerdo que la otra parte tenga la expectativa legítima de recibir 	<ul style="list-style-type: none"> La información esencial y relevante se suministra a la otra parte durante la negociación del acuerdo y se asegura que no se dé un mal uso de la misma.

Práctica	Ejemplos de <u>prácticas desleales</u>	Ejemplos de <u>prácticas leales</u>
	<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="422 164 1062 302">• Una de las partes contratantes utiliza o comparte con terceros, información sensible proporcionada por la otra parte contratante bajo condiciones de confidencialidad, sin la autorización de ésta y de manera que le permita obtener una ventaja competitiva.	

Reparto del riesgo empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Transferencia de riesgos injustificados o desproporcionados a una parte contratante, por ejemplo, mediante la imposición de un margen garantizado vía pago sin contraprestación. • Imponer un requisito de financiación de las actividades empresariales propias de la otra parte contratante. • Imponer la financiación del coste de una promoción. • Impedir realizar a una parte contratante campañas legítimas de comercialización y promoción de sus productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los Diferentes operadores afrontan riesgos específicos en cada una de las fases de la cadena alimentaria en relación con los beneficios que podrían obtener gracias a la realización de actividades en ese ámbito. Todos los operadores asumen la responsabilidad de sus propios riesgos sin intentar transferir indebidamente sus riesgos a las otras partes. • La transferencia del riesgo se negocia y se acuerda con las partes para conseguir una situación beneficiosa para todos. • Las partes contratantes acuerdan las condiciones correspondientes a su contribución en las distintas actividades promocionales.
Pagos de referenciación (pagos de acceso inicial)	<ul style="list-style-type: none"> • Imponer pagos de referenciación desproporcionados en relación al riesgo de referenciar un producto nuevo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando las partes acuerdan pagos de referenciación, utilizados para compensar el riesgo de referenciación de un nuevo producto, son proporcionados al riesgo asumido.
Amenaza de interrupción de la relación contractual.	<ul style="list-style-type: none"> • Las amenazas de interrupción o terminación de la relación comercial para obtener una ventaja sin justificación objetiva, por ejemplo, como castigo a una parte contratante cuando pretende ejercer sus derechos. • Solicitar pagos en caso de servicios no prestados o bienes no entregados, o solicitar pagos que no se corresponden manifiestamente con el valor/coste del servicio prestado. • 	
Vinculación	<ul style="list-style-type: none"> • Imponer a una parte contratante la compra o suministro de un conjunto de productos o servicios vinculados a otro grupo de productos o servicios de una de las partes contratantes o de un tercero determinado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las partes contratantes acuerdan la vinculación a productos o servicios que incrementen la eficiencia global y/o la sostenibilidad de la cadena alimentaria y proporcionen beneficios a los consumidores y/o ambas partes contratantes.

Entrega y recepción de las mercancías	<ul style="list-style-type: none">• Interrumpir deliberadamente el calendario de entrega o recepción para obtener un beneficio injustificado.	<ul style="list-style-type: none">• Las entregas que se realizan en el momento convenido permiten a los proveedores planificar, con la suficiente antelación, sus procesos de producción y fabricación y sus calendarios de entrega, y permiten a los compradores planificar la recepción, almacenamiento y presentación de los bienes entregados.• Cuando una parte necesite adelantar/retrasar/fragmentar la entrega o recepción, advertirá de ello a la otra parte tan pronto como sea posible y de acuerdo con lo establecido en el acuerdo.
--	---	---