

ANÁLISIS DE LA PROHIBICIÓN DE REALIZAR SERVICIOS DE TRANSPORTE BAJO CONDICIONES ECONÓMICAS ABUSIVAMENTE BAJAS

Análisis de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

Este análisis se realiza para entender que elementos de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, pueden ser utilizados para solucionar el problema de desajuste en el poder negociador entre las empresas cargadoras y las empresas de transporte.

Primero de todo hay que fijarse en el preámbulo de la propia ley, pues es ahí donde encontramos la razón de ser de la misma y lo que motiva al gobierno a crearla. Es interesante observar como la mayoría de los argumentos que se utilizan en este caso pueden ser trasladados al sector del transporte de mercancías por carretera, por ejemplo: *“el sector productor agrario se ve afectado por un alto nivel de atomización”* o *“Un análisis de la situación actual de la cadena de valor evidencia la existencia de claras asimetrías en el poder de negociación que pueden derivar, y en ocasiones derivan, 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.”*.

Como podemos ver, las razones que se dan para sacar esta ley encajan perfectamente con la problemática que vive el sector del transporte hoy en día. Esto nos da una base muy estable para poder pedir una norma parecida para este sector.

Pero entrando más en detalle en las propias disposiciones que aparecen en la norma, nos encontramos con artículos muy interesantes y que claramente ayudarían a cambiar la dinámica que tiene el mercado ahora mismo y las posiciones en las relaciones entre cargador y transportista.

Entre estas disposiciones se encuentran:

- La obligación de un contenido mínimo en los contratos (artículo 9), que no quede nunca a disposición de las partes.
- Que los contratos que se realizan tienen que estar basados en los principios de equilibrio y justa reciprocidad entre las partes, libertad de pactos, buena fe, interés mutuo, equitativa distribución de riesgos y responsabilidades, cooperación, transparencia y respeto a la libre competencia (artículo 4).
- Prohibición de modificar unilateralmente las condiciones contractuales preestablecidas (artículo 12).
- La creación de un Código de Buenas Prácticas Mercantiles, donde establecer los principios en los que se tendrán que basar las relaciones entre los diferentes operadores del transporte por carretera, fomentando a la vez unas relaciones justas, equilibradas y leales (Título III, Capítulo I).
- La creación de sanciones para aquellos que no cumplan con la norma, ya que así de esta manera se insta a quien tiene más poder en la negociación de los contratos a comportarse de una mejor manera con el contrario. Considerando como grave, tal y

como hace la ley aquí analizada, el que no se cumplan los plazos de pago (Título V, Capítulo II).

- Crear una Agencia autónoma que se encargue de la vigilancia del cumplimiento de esta nueva normativa y que tenga concedidas potestades de sanción, para que su funcionalidad sea plena. Tal y como aparece la Agencia de Información y Control Alimentarios (Disposición Adicional Primera).

Con el análisis tanto de la Ley, como del Código de Buenas Prácticas Mercantiles nada de se habla de que haya ni precios mínimos, ni una prohibición directa de venta por debajo de los costes de producción, lo que si se intenta es la protección del eslabón de la cadena alimentaria, que suele ser el agricultor, intentando intervenir lo mínimo posible en el mercado.

Libro verde sobre las practicas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario y no alimentario entre empresas en Europa

En el ámbito de la UE, la Comisión Europea publicó en enero de 2013 un Libro Verde sobre las prácticas comerciales desleales en la distribución alimentaria y no alimentaria. Puede observarse que la Ley de la Cadena Alimentaria recoge muchas de las ideas planteadas por la Comisión Europea.

¿Qué es una práctica comercial desleal?

Las prácticas comerciales desleales son **habitualmente impuestas, en casos de desequilibrio de fuerzas, por una parte**, que se halla en **situación de superioridad** a otra que se halla en **situación de inferioridad**, la cual a menudo **no está en posición de abandonar la relación desleal y buscar otro socio comercial**, debido a los costes que implica tal cambio o a la falta de alternativas al primer contratante. Estas **pueden ocurrir en cualquier eslabón de la cadena de suministro minorista entre empresas**.

Entre las prácticas de este tipo se incluyen las siguientes: no proporcionar información suficiente sobre las cláusulas contractuales, exigir el pago de bienes o servicios que carecen de utilidad para el contratante, **modificar unilateral o retroactivamente las cláusulas del contrato**, reclamar pagos por servicios ficticios, o impedir a los contratantes abastecerse en otros Estados miembros, lo que origina una división territorial del mercado único.

Las prácticas comerciales desleales pueden verificarse en cualquier fase de la relación entre empresas. Pueden emplearse en la negociación de un contrato, formar parte del propio contrato o imponerse en la fase postcontractual (por ejemplo, cambios contractuales retroactivos).

En un mercado que funcionase de manera óptima, la falta de confianza entre las partes daría lugar a que se buscara otro socio comercial. Los elevados costes que supone un cambio de socio o la propia inexistencia de tal posibilidad se traducen concretamente en una posición negociadora favorable que puede incitar a la parte más fuerte a comportarse de manera desleal.

La imposibilidad de cambiar de socio comercial y poner fin a la relación existente es un factor clave en el desarrollo de prácticas comerciales desleales. Además, la parte más débil teme a menudo que se ponga fin a la relación comercial en caso de queja por su parte. Este «factor miedo» reduce significativamente las probabilidades de tales quejas y es, por ello, uno de los aspectos más importantes que deben examinarse a la hora de evaluar la idoneidad de un mecanismo coercitivo.

La Comisión Europea propuso (2011) un conjunto uniforme de **reglas jurídicas sobre ventas que pueden aplicarse a las ventas transfronterizas de bienes muebles corporales y de contenidos digitales**[49]. Esta normativa común europea de compraventa será facultativa: las partes de un contrato podrán optar por recurrir a ella, pero no estarán obligadas a hacerlo. Para ser aplicable en las relaciones entre empresas, al menos una de las partes tendrá que ser una PYME. Va dirigida especialmente a las PYME a fin de protegerlas contra la imposición unilateral de condiciones desfavorables. Algunas normas serán normas por defecto: por ejemplo, la normativa común europea de compraventa dispone que, si no se ha acordado explícitamente un precio, se pagará el que normalmente se cobre en situaciones comparables o que un contrato de duración indefinida podrá ser rescindido por cualquiera de las partes simplemente con un preaviso razonable. Algunas disposiciones que garantizan un justo equilibrio entre los intereses de las dos partes tienen tal trascendencia que serán obligatorias:

- Cada parte tiene el deber de actuar conforme a las exigencias de la buena fe contractual.
- Las cláusulas de los contratos entre empresas no negociadas individualmente se consideran desleales si su aplicación se aparta manifiestamente de una buena praxis comercial, en contra de las exigencias de buena fe contractual. Solo son oponibles a la otra parte si esta las conoce o si la primera parte ha tomado cuantas medidas sean razonables para reclamar la atención de esa otra parte sobre dichas cláusulas.
- **EN CASO DE QUE UNA DE LAS PARTES ESTÉ FACULTADA PARA DETERMINAR UNILATERALMENTE EL PRECIO Y EL PRECIO ASÍ DETERMINADO SEA MANIFIESTAMENTE IRRAZONABLE, SE PAGARÁ EL PRECIO COBRADO HABITUALMENTE.**
- Podrá invalidarse un contrato si se abusa deslealmente de una de las partes, por ejemplo, si esta carece de experiencia y la otra parte, sabiéndolo o teniendo presumiblemente que haberlo sabido, se aprovecha de la situación de la primera parte para lograr un beneficio excesivo o una ventaja desleal. Las partes no podrán reducir el plazo de prescripción basado en el conocimiento real o presunto de los hechos a menos de un año ni ampliarlo a más de diez años.

Aunque este Libro Verde, como se puede observar, está dedicado a la cadena alimentaria y no-alimentaria, de él se pueden extraer valiosas definiciones muy útiles para describir las situaciones que viven las empresas del sector a la hora de interactuar con sus clientes.

Ventas a pérdidas según la Ley 3/1991 de Competencia Desleal

Las ventas con pérdida se reputarán desleales en los siguientes casos:

- a) Cuando sea susceptible de inducir a error a los consumidores acerca del nivel de precios de otros productos del mismo establecimiento.*
- b) Cuando tenga por efecto desacreditar la imagen de un producto o de un establecimiento ajeno.*
- c) Cuando forme parte de una estrategia encaminada a eliminar a un competidor o grupo de competidores del mercado.*
- d) Cuando forme parte de una práctica comercial que contenga información falsa sobre el precio o su modo de fijación, o sobre la existencia de una ventaja específica con respecto al mismo, que induzca o pueda inducir a error al consumidor medio y le haya hecho tomar la decisión de realizar una compra que, de otro modo, no hubiera realizado.*

Con el análisis de este precepto puede verse claramente que no se puede hablar en este caso de competencia desleal, de forma estricta, pues esta solo es apreciable cuando afecta a un consumidor.

Código de Transporte francés (artículo L-3221-1 y artículo L-3221-2) y Contrato tipo francés (Artículo 18)

Artículo L-3221-1

Todo prestador de servicios de transporte público por carretera, y en particular los transportistas por carretera, los transitarios o las empresas de alquiler de vehículos comerciales con conductor, estará obligado a ofrecer o a cobrar un precio que cubra ambos :

- *las cargas que entrañan las obligaciones jurídicas y reglamentarias, en particular las obligaciones sociales y de seguridad;*
- *los costos de combustible y mantenimiento; depreciación o alquiler de vehículos;*
- *los gastos de viaje de los conductores de los vehículos; cargos de peaje;*
- *los costes de los documentos de transporte y los sellos fiscales;*
- *y, en el caso de empresas unipersonales, la remuneración del jefe de la empresa.*

Artículo L-3221-2

Todas las operaciones de transporte público por carretera serán remuneradas sobre la base de:

1. *Los servicios realmente realizados por el transportista y sus empleados;*
2. *El tiempo durante el cual el vehículo y su tripulación están disponibles para la carga y descarga; El tiempo necesario para realizar la operación de transporte en condiciones compatibles con el cumplimiento de las normas de seguridad, tal como se desprenden en particular del artículo L. 1611-1;*
3. *Las cargas de combustible necesarias para la operación de transporte.*

Las modalidades de aplicación del presente artículo, cuando una operación de transporte implique varias operaciones sucesivas de carga o descarga, se precisarán por decreto en el Consejo de Estado.

Artículo 18

Remuneración del transportista

La remuneración del transportista incluirá :

-el precio del transporte stricto sensu;

-el precio de los servicios auxiliares;

-los costes relacionados con el establecimiento y la gestión administrativa e informática del contrato de transporte;

-cualquier impuesto relacionado con el transporte y/o cualquier obligación de la que el transportista sea responsable de la recaudación.

18.1. El precio del transporte se establecerá en función del tipo de vehículo utilizado, de su equipamiento, de la naturaleza de las mercancías, de su peso, de su volumen, del número de

bultos, de la distancia del transporte, del tiempo de transporte, de la relación asegurada, de las características del tráfico, de las dificultades particulares de circulación, del tiempo de disponibilidad del vehículo y del personal, de forma más general de los costes generados por el servicio solicitado, de acuerdo con las disposiciones del Título II del Libro II de la Parte III del Código de Transportes, así como de la calidad de los servicios prestados.

El precio del transporte inicialmente acordado se revisará en caso de que se produzcan variaciones significativas en los gastos de la empresa de transporte debido a condiciones ajenas a la empresa.

En cuanto a los gastos de carburante, la revisión está determinada por las disposiciones obligatorias de los artículos L. 3222-1 y L. 3222-2 del Código de los Transportes.

18.2. Los servicios auxiliares serán remunerados al precio acordado. Este es el caso, en particular:

- operaciones de cobro, en particular en el caso de cobro diferido;*
- en efectivo en la entrega;*
- Desembolsos;*
- declaración de valor;*
- declaración de especial interés en la entrega;*
- el mandato de seguro;*
- Operaciones de carga, sujeción, flejado y descarga (para envíos de tres toneladas o más);*
- el suministro de cuñas y correas;*
- cualquier servicio relacionado con los soportes de carga de acuerdo con el artículo 6.6. anterior;*
- el reenvasado en el lugar de carga o descarga ; operaciones de pesaje; el coste de la inmovilización del vehículo y/o de la tripulación; la limpieza, el lavado o la desinfección del vehículo en el caso de envíos sucios entregados a granel o en envases estancos; almacenamiento.*

18.3. Toda modificación del contrato de transporte inicial, en particular todo cambio de itinerario, toda inmovilización del vehículo y/o de la tripulación, toda devolución de mercancías al expedidor, no imputable al transportista, implicará un reajuste de las condiciones de remuneración del transportista.

18.4. Los precios inicialmente acordados en el marco de las relaciones establecidas se renegociarán en la fecha de aniversario del contrato. Cualquier modificación del contrato, tanto en lo que respecta a los volúmenes como a los servicios, implicará una renegociación de las condiciones de la tarifa.

18.5. Los costes adicionales para el control del contrato de transporte se facturarán por separado.

18.6. Todos los precios se calcularán sin impuestos.

Con la lectura de la legislación francesa puede discernirse una muy buena solución al problema del precio del servicio de transporte y encajaría perfectamente con su inclusión en la Ley del



Contrato de Transporte, sin necesidad de tener otra Ley accesoria a la misma que dificultaría más su conocimiento y utilización.

Pero, entiendo que mientras una empresa pueda justificar que incluye todos estos gastos y después diga que le hace un descuento a un cliente o lleva a cabo una promoción con ofertas en el precio del servicio, podrá en todo caso seguir rebajando el precio lo que ella quiera. Siendo cierto que con esta medida sería mas sencillo justificar el precio del servicio ante el cliente y aumentando, de alguna manera, el poder negociador del transportista.