



Venta de frutas en un establecimiento comercial

JUAN JOSÉ ÚBEDA

La norma de la venta a pérdidas desprotege, aún más, al agricultor

► Asaja Sevilla critica que no se haya incluido en la Ley de mejora de la Cadena Alimentaria

INMA LOPERA
SEVILLA

La regulación de la venta a pérdidas es una demanda histórica del sector productor, por lo que el Gobierno central tenía relativamente fácil contentar a los agricultores. Pero nada más lejos de la realidad. La nueva regulación de la venta a pérdidas no ha gustado al sector primario, que pide reunirse con el ministro de Agricultura

Luis Planas para prohibir de forma efectiva su práctica.

El Consejo de Ministros del pasado 7 de diciembre aprobaba un Real Decreto-Ley de Medidas Urgentes para el Impulso de la Competitividad Económica en la Industria y Comercio, que incluía la prohibición de las «ventas con pérdida» o «ventas a pérdidas», en supuestos en que se consideren prácticas desleales.

El secretario general de Asaja Sevilla, Eduardo Martín, explica que el enfado unánime de las organizaciones agrarias responde a que este nuevo Decreto-Ley «desprotege, aún más, al agricultor, que es el eslabón más débil de la cadena», ya que «los procesos para multar a los infractores se com-

plican hasta niveles insospechados». En este sentido, explica que si hasta ahora, para alertar de una supuesta venta a pérdidas e instar a las comunidades autónomas a investigar el caso bastaba con demostrar que el precio de venta al público era inferior al precio de compra (vía facturas), «ahora hay que demostrar que es un supuesto de competencia desleal».

La nueva normativa vincula la ven-

Denuncias

El 31% de las denuncias que formula el sector a la AICA son por asuntos en relación con la venta a pérdida

ta a pérdidas a cuatro supuestos de competencia desleal, los tres primeros ya recogidos en la Ley de Competencia Desleal (3/1991). Son: Cuando sea susceptible de inducir a error a los consumidores acerca del nivel de precios de otros productos de la misma tienda, cuando quiera desacreditar la imagen de un producto o establecimiento ajeno, cuando forme parte de una estrategia encaminada a eliminar a un competidor del mercado y, por último, 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.

Si ninguna de estas cuatro hipótesis se prueba, no se podrá sancionar a los que incurran en venta a pérdidas. Por ello, según Asaja Sevilla, «es una normativa farragosa» que, a su juicio, «solo servirá para entorpecer las futuras aperturas de expediente».

La solución

El sector productor lamenta que el Gobierno no haya escuchado sus propuestas, que pasan por integrar la venta a pérdidas en la Ley de mejora de la Cadena Alimentaria. En este sentido, el secretario general de Asaja Sevilla, Eduardo Martín, recuerda que el Tratado de la Unión Europea dota al sector agrario de un estatus especial frente a la aplicación de las reglas de Competencia, debido a las peculiaridades de este sector y a la falta de equilibrio en la cadena agroalimentaria. Sin embargo, «es difícil discernir el alcance de este estatus y su aplicación en la práctica», por lo que pide a la Administración «que lo estudie» para mejorar la posición de los agricultores en la cadena.

Por otra parte, los productores demandan dotar a la Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA) —dependiente del Ministerio de Agricultura— de nuevas competencias para sancionar la venta a pérdidas, una función que ahora recae en las comunidades autónomas.

CROPS
CONSULTORÍA AGRÍCOLA MEDIOAMBIENTAL

www.crops.es
crops@crops.es
954 601 788

20 años gestionando explotaciones agrícolas

Gestión de fincas
Inversiones Agrícolas Real State
Administración Empresas Agrícolas
Consultoría medioambiental & Agraria

EXPAJEREZ

Cereales, semillas y abonos

www.expajerez.com | Pérez-Luna Hnos. 954 620 923