



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 2021

XIV LEGISLATURA

Núm. 269

Pág. 1

COMISIÓN DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. JOSEBA ANDONI AGIRRETXEA
URRESTI

Sesión núm. 11 (extraordinaria)

celebrada el jueves 21 de enero de 2021

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencias en relación con el proyecto de ley por la que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. (Número de expediente 121/000036). Por acuerdo de la Comisión de Agricultura, Pesca y Alimentación:

- | | |
|---|----|
| — Del señor director general de la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas, FIAB (García de Quevedo). (Número de expediente 219/000334) | 3 |
| — Del señor director general de la Asociación de Empresas de Supermercados, ASEDAS (García Magarzo). (Número de expediente 219/000335) | 11 |
| — Del señor director de la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, FEPEX (Pozancos Gómez-Escolar). (Número de expediente 219/000336) | 22 |
| — Del señor presidente de la Asociación de Cadenas Españolas de Supermercados, ACES (Del Pino González). (Número de expediente 219/000337) | 31 |
| — Del señor director general de la Asociación Nacional de Grandes Empresas de Distribución, ANGED (Millán-Astray Romero). (Número de expediente 219/000338) ... | 43 |

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 2

| | |
|---|----|
| — Del señor director general de Cooperativas Agro-alimentarias (Herrero González). (Número de expediente 219/000339) | 52 |
| — Del señor presidente de Promarca (Larracochea Jausoro). (Número de expediente 219/000340) | 63 |
| — De la señora directora general de Certifood (Vega Álvarez). (Número de expediente 219/000341) | 70 |
| — Del señor director de la Asociación Nacional de Industriales Envasadores y Refinadores de Aceite Comestibles, ANIERAC (Fernández Andrés). (Número de expediente 219/000342) | 78 |
| — Del señor director general de la Federación Española del Vino, FEV (Benítez Robredo). (Número de expediente 219/000343) | 88 |

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 3

Se abre la sesión a las nueve de la mañana.

COMPARENCIAS EN RELACIÓN CON EL PROYECTO DE LEY POR LA QUE SE MODIFICA LA LEY 12/2013, DE 2 DE AGOSTO, DE MEDIDAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE LA CADENA ALIMENTARIA. (NÚMERO DE EXPEDIENTE 121/000036). POR ACUERDO DE LA COMISIÓN DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN:

— **DEL SEÑOR DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE INDUSTRIAS DE ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS, FIAB (García de Quevedo). (Número de expediente 219/000334).**

El señor **PRESIDENTE**: Buenos días a todos y a todas.

Vamos a iniciar la tercera y última de las sesiones de comparencias de diferentes sectores, organismos, entidades y particulares que, a petición de los grupos parlamentarios, han accedido a comparecer en esta Comisión de Agricultura, Pesca y Alimentación para aportar sus valoraciones, sus opiniones y sus criterios sobre la nueva ley de cadena alimentaria. Para iniciar la sesión de hoy, en primer lugar, va a intervenir don Mauricio García de Quevedo, director general de la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas, FIAB. Señor García de Quevedo, tiene usted más o menos quince minutos para su intervención, posteriormente los grupos parlamentarios le dirigirán preguntas y tendrá otros quince minutos para contestar en bloque a todas ellas. Por lo tanto, iniciamos la sesión de hoy con las palabras de don Mauricio García de Quevedo.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE INDUSTRIAS DE ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS, FIAB (García de Quevedo)**: Muchas gracias, presidente. Muy buenos días, señorías.

En primer lugar, me gustaría agradecer a esta Comisión de Agricultura, Pesca y Alimentación del Congreso de los Diputados la invitación para que FIAB comparezca y podamos dar nuestra visión sobre el proyecto de ley por la que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. Permítanme empezar explicándoles lo que es la FIAB, que es la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas, que representa al primer sector industrial del país. Producimos alimentos y bebidas por valor de más de 120 000 millones de euros, aportando 36 000 millones de euros a los ingresos públicos y más de 9 000 millones al superávit de la balanza comercial, gracias a los más de 30 000 millones que exportamos. Estamos configurados por 30 000 empresas que generan empleo estable y de calidad, tenemos más de medio millón de empleos directos y afiliados a la Seguridad Social, y tenemos mejor tasa de empleo femenino y de empleo juvenil que la media de la economía y que la media de la industria manufacturera. Además, el 99 % de pymes de esas 30 000 empresas están distribuidas por toda la geografía española, ubicadas en pequeñas localidades; por lo tanto, somos esenciales para vertebrar el territorio y dinamizar el mundo rural. Por último, no hay que olvidar que ofrecemos miles de raciones diarias de alimentos y bebidas con altos estándares de calidad, seguridad y variedad, adaptándonos a las necesidades del consumidor. Apostamos continuamente por la innovación y estamos muy comprometidos con la sostenibilidad medioambiental, económica y social. Contribuimos de una manera muy especial a ocho de los diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas. También queda patente el rol estratégico de nuestra industria, como ha sido confirmado tanto por la Unión Europea como por el Gobierno español al considerarse un sector esencial dentro de la pandemia del COVID-19.

Entrando ya en la cadena alimentaria, lo que nos ocupa hoy, la cadena está formada por cerca de un millón de explotaciones agrarias y ganaderas, más de 3 600 cooperativas, 30 000 empresas de la industria —que ya he mencionado— y los seis principales grupos de distribución minorista abarcan el 50 % de la cuota de mercado. Por lo tanto, es una cadena que, a medida que se va avanzando en la misma, se va concentrando de manera muy importante. Por eso, para nosotros este proyecto tiene una importancia vital. La industria está en la posición central de la cadena de suministros: nos situamos entre la producción y la distribución, y la ley regula precisamente las relaciones de todos los eslabones que operan en el sector agroalimentario.

En 2013 España fue pionera en Europa al aprobar esta ley. No voy a entrar en los aspectos positivos de la ley, que son muchos, porque ya lo han hecho en comparencias anteriores y no voy a detenerme en ellos, pero sí me gustaría destacar uno especial en lo que respecta a la industria. Un avance muy significativo de la Ley de 2013 fue la posibilidad de que las organizaciones representativas de las

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 4

empresas interpongan denuncias por posibles infracciones en nombre de sus miembros y de forma confidencial. Esto es fundamental porque evita el factor miedo por posibles represalias a la hora de denunciar una posible infracción. El mejor ejemplo lo encontramos en la sentencia de la Audiencia Nacional de 15 de abril de 2020, que confirmó ochenta y ocho sanciones impuestas por el Ministerio de Agricultura en la Ley de la cadena de distribución. La Audiencia Nacional afirmó que hubo intercambio de información sensible entre proveedores de dos minoristas que tenían un acuerdo de colaboración, que se impusieron y exigieron pagos abusivos injustificados y sin contraprestación a la industria y que se presionó para forzar modificaciones unilaterales de las condiciones contractuales. La sentencia del año pasado de la Audiencia Nacional, que se remonta al año 2017, creo que pone de relieve la importancia del momento actual y de la modificación de esta ley. Por tanto, consideramos que es fundamental que se incorpore en la reforma de esta ley que en las negociaciones individuales entre proveedor y distribuidor la mera exigencia de pagos no expresamente pactados, sin contraprestaciones, con requerimientos urgentes, cantidades desproporcionadas a las de mercado y arbitrarias constituye la infracción de pagos adicionales, independientemente de que se haya hecho efectivo el pago; que solicitar dejar de suministrar un determinado producto supone una modificación unilateral de las condiciones contractuales, salvo que estuviera expresamente pactado, es decir, que en las condiciones se contempla esa posibilidad y más aún si se vincula reconocida como de referenciación a una medida de presión para conseguir llegar a determinados acuerdos.

La Ley de 2013 es un éxito no solo en el contenido sino también en la forma, ya que se redactó con consenso en todos los eslabones de la cadena alimentaria y con el Ministerio de Agricultura. Este consenso dio como consecuencia una ley consistente que ha sido referente para la redacción y enfoque de la directiva de las prácticas desleales de la Unión Europea. Esto mismo es lo que queremos para esta reforma que incorpora las novedades de la directiva europea: que se haga con el consenso de todos los agentes públicos y privados, y teniendo en cuenta todos los puntos de vista para asegurar que esta reforma sea viable, aplicable y garantía de éxito. En la primera parte de la reforma de la ley no fue posible, ya que se hizo en febrero con un real decreto-ley de medidas urgentes que no permitió la participación de las organizaciones interesadas. Ese real decreto-ley introdujo aspectos muy positivos, como la aprobación de distribución de valor a lo largo de la cadena, que requiere que se vaya generando riqueza en los productos progresivamente desde el productor primario, pasando por la industria, la distribución, hasta el consumidor final. Y este último aspecto, el del consumidor final, es el que genera inquietud en la industria, ya que si se prohíbe destruir valor a lo largo de la cadena pero al llegar al consumidor final se puede vender a pérdidas, no habrá servido de nada toda la riqueza creada. El consumidor se llevará una imagen distorsionada del producto y se verá perjudicada la relación con los compradores. Por tanto, aprovecho para hacer hincapié en que nos parece fundamental incluir en la ley que la creación de valor se asegura hasta la transacción entre el distribuidor y el consumidor final, el precio de venta al público.

En la misma línea, para crear valor el real decreto introdujo otra novedad, que es la obligación de pagar al operador anterior un precio que cubra su coste efectivo de producción. Estamos absolutamente de acuerdo en generar riqueza, pero este concepto nos preocupa porque genera muchas ambigüedades y es muy difícil de aplicar en la práctica, lo que ya hemos trasladado en numerosas ocasiones tanto a la Administración como a los diputados de esta Comisión. Por poner algunos ejemplos, ¿cómo podemos saber que el comprador está pagando el coste efectivo de producción del vendedor? ¿Tengo que entrar yo en su casa a ver cómo produce y con qué costes produce? ¿Tengo yo esa responsabilidad o es una responsabilidad del propio vendedor, que debe determinar su coste? ¿Se tienen en cuenta las subvenciones percibidas en el cálculo? ¿Qué ocurre si durante la vigencia de un contrato cambian los costes de producción? ¿Se cambia el precio fijado en el contrato? ¿Qué ocurre con la producción en manos eficientes, como las de montaña o las que no son intensivas? ¿Quedarían fuera del mercado por no poder competir? ¿Qué pasa si hay crisis de mercado y se produce un desequilibrio entre volumen y valor? ¿Quedaría el vendedor obligado a tirar su producción por no poder cubrir su coste? ¿Qué ocurre cuando un comprador extranjero está obligado a cubrir el coste del proveedor español y no del proveedor de otro país? ¿Estaría incentivando la compra a otros operadores y trasladando mercado fuera de España? En fin, este concepto plantea una innumerable casuística que genera una gran incertidumbre, inseguridad jurídica y dificulta su aplicación práctica.

La Directiva sobre prácticas comerciales desleales que se traspone en esta ley marca el primer paso para una regulación de mínimos en toda la Unión Europea. Es importante señalar que la Directiva sobre prácticas comerciales desleales no introduce esta obligación de cubrir los costes de producción, por lo que

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 5

la legislación española va más allá, añadiendo el requerimiento más estricto de los países de nuestro entorno. Por lo tanto, puede ser una situación de desventaja. Insisto, la industria comparte el concepto de fondo, pero quizás habría que plantearse la fórmula legal para evitar las cuestiones que ya he mencionado.

Creo que todos los que estamos aquí —y los que no están, también— estamos muy orgullosos de nuestro sector agroalimentario y lo queremos competitivo y que destaque en Europa. Somos parte de la gastronomía, de la marca España, del turismo y exportamos muy bien la imagen de España, como se ha visto en la campaña que se acaba de hacer con mucho éxito «El país más rico del mundo». Por tanto, creemos que la reforma que se está planteando en esta Comisión es la oportunidad de enmendar los aspectos que se introdujeron el real decreto-ley sin la reflexión suficiente, desde nuestro punto de vista. Por ello, abogamos por mantener el espíritu de 2013, basado en el consenso para encontrar conjuntamente la mejor solución a los retos que tenemos, y este proceso de enmiendas puede ayudar muchísimo a generar ese consenso entre todos los eslabones de la cadena. Si todos los eslabones funcionan bien, mejor funcionará todo en su conjunto. Por tanto, creemos que es muy importante hacer una buena regulación.

Otro aspecto de la ley que menciono antes de entrar en el turno de preguntas y debate es la inclusión de las cooperativas agroalimentarias en el ámbito de aplicación. Las cooperativas agroalimentarias realizan transacciones comerciales de compra y venta de alimentos y bebidas, y deberían estar sujetas a las mismas normas que el resto de eslabones, tanto en obligaciones como en derechos, y que no se les otorgue una ventaja a las cooperativas por su forma jurídica.

Ya hemos mencionado la necesidad de asegurar la confidencialidad de la entidad del denunciante en todo momento y no solo durante el proceso de control de la AICA. También asegurar unos plazos de pago sensatos y adecuados a la realidad del mercado, que tengan en cuenta la diferencia entre productos dirigidos a la transformación y productos que se venden en consumo directo. Asimismo, la lealtad entre el tratamiento de la gestión de la marca y la marca del fabricante. También, en las enmiendas que les hemos hecho llegar, la reclasificación de las infracciones de algunas prácticas prohibidas, que en el borrador actual son consideradas como leves cuando algunas son comercialmente muy graves. También se plantea el refuerzo de la AICA como organismo competente para imponer las sanciones.

Dicho esto, tengo que señalarles que nosotros hemos intentado hacer un ejercicio con cooperativas agroalimentarias y con Promarca —dos comparecientes que van a estar aquí— para que muchas de esas enmiendas, o algunas de ellas, vayan en consenso. Por tanto, les digo que el consenso entre estas tres organizaciones está en la propuesta que les hacemos de coste efectivo de producción. Asimismo, proponemos la eliminación de la indicación expresa de que se cumpla el precio pactado e incluimos en contratos de comercialización de campañas que se tenga en cuenta el precio medio a aplicar. También estamos de acuerdo en evitar la destrucción de valor en la cadena y por eso creemos necesario regular e incluir el no destruir valor en el último eslabón, es decir, en la venta al consumidor final. Por supuesto, planteamos la confidencialidad de la identidad del denunciante; la competencia a la AICA, como ya he dicho; criterios claros y predeterminados para la gestión de marca; incorporación de alguna práctica desleal nueva, y pasar alguna práctica de la lista gris a la lista negra. También, como ya he dicho, reclasificación de interacciones e incorporación de gestión de marca como infracción.

Termino ya, señorías, con una idea clave para lo que queda de tramitación y de aplicación de la nueva ley de la cadena y una serie de reflexiones. La primera es que la reforma de la ley para los próximos años debe mantener el valor a lo largo de todo el proceso de comercialización para aumentar la competitividad del sector en su conjunto. Esta competitividad no se puede lograr si se vuelcan los esfuerzos hacia determinados operadores en detrimento de otros. La industria, que está formada en un 99% por pymes, está en medio de la cadena de suministro actuando como compradora y vendedora, por lo que favorecer y beneficiar a algunos eslabones puede mermar la competitividad de otro. El objetivo de la ley que salga de aquí debe ser conseguir el equilibrio entre eslabones y la competitividad de todos y cada uno de ellos.

El segundo aspecto que me gustaría señalar es mantener el espíritu de la ley, que encontremos soluciones comunes y consigamos que la reforma de la ley sea fruto del consenso entre el sector público y el privado. Otro aspecto que quiero mencionar es que la reforma de la ley no obvие la realidad del mercado para que sea lo más efectiva posible en su aplicación y sea garantía de éxito. Estamos compitiendo en un mercado europeo y en un mercado global; por tanto, cuidado con legislaciones que mermen competitividad. **(El señor vicepresidente, Cerqueiro González, ocupa la Presidencia).**

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 6

Por último, que las reformas no se olviden de los fines que promueve la ley: mejorar la deficiencia de los eslabones, mejorar el funcionamiento y vertebración de la cadena y aumentar la competitividad del conjunto del sector agroalimentario que, a su vez, redundará en la sociedad y en la economía nacional.

Muchas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Cerqueiro González): Por el Grupo Parlamentario Vasco, señor Agirretxea.

El señor **AGIRRETXEA URRESTI**: Buenos días, señor García de Quevedo.

Escuchaba sus palabras y hay un elemento común, sin duda alguna, que está revoloteando constantemente por todas las comparecencias de todos los que han venido por aquí, que es el famoso coste de producción. Evidentemente, en cualquiera de los términos que se hayan planteado, siempre estaba la famosa duda. Por tanto, voy a ser muy directo en la pregunta. Usted dice que están a favor de generar riqueza, de generar valor y de que se mantenga ese valor constante en toda la cadena, pero que no consideran —no sé si la palabra es positivo— viable el concepto de cubrir los costes de producción como elemento a medir a la hora de tener que pagar un precio. Por tanto, la pregunta es: ¿Qué sustituiría, para ustedes, el coste de producción para que no se destruya valor en la cadena? ¿Cuál sería el elemento medidor que valdría para que ese precio fuera justo en el momento en que se haga la primera transacción entre el productor y la industria? Por tanto, ¿se puede de alguna manera acoplar, se puede adecuar que no haya práctica desleal sin haber un pago de coste de producción? ¿Cuál es la medida que proponen ustedes para que eso sea efectivo?

Muchas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Cerqueiro González): Gracias, señor Agirretxea.
Por el Grupo Parlamentario Ciudadanos, señora Martínez.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidente.

Muchísimas gracias, señor García de Quevedo, por su comparecencia. Yo quería plantearle varias preguntas. Dado que ya hemos escuchado a todo el sector primario, tanto a agricultores como a ganaderos y al sector de la pesca, ahora que llega usted, que llega FIAB, que quizá tiene una posición dentro de la cadena un poco más central y que además aglutina a muchísimas empresas de diversa índole, querría preguntarle, antes de ir a esa mejora de la ley que ya existe, por qué cree que sigue siendo más débil el primer eslabón y qué es lo que le afecta cada día para que no pueda solucionarse. Y, si es capaz de hacerme ese análisis, cómo cree que se puede solucionar, porque creemos que simplemente ese detalle en un contrato por escrito —que por supuesto ayuda a la relación entre los eslabones, no cabe duda—, simplemente el hecho de recoger que se cumple el coste efectivo de producción es suficiente para que realmente se consiga pagar unos precios justos al sector primario. ¿Da suficiente peso negociador o mayor relevancia al sector primario, que es realmente para quien estamos mejorando los desequilibrios que hay en esta ley? También quiero preguntarle, por su intervención y por las enmiendas y conversaciones que hemos tenido anteriormente, si existen también desequilibrios en otros eslabones de la cadena, en otros puntos. **(El señor presidente ocupa la Presidencia)**. Por ejemplo, ha dicho que, posiblemente, existe competencia desleal dentro de ciertas acciones por las marcas blancas dentro de la distribución. Es decir, ¿hay otros puntos del desequilibrio? Ayer, el sector de la pesca nos puso de manifiesto que sí existen otros puntos de desequilibrio y me gustaría que también me comentara algo al respecto. Asimismo, querría saber si esta ley, tal cual está, va a solucionar el problema de ese coste efectivo de producción. Tal y cómo está la ley, ¿se va a solucionar el problema que realmente estamos viendo de poca valoración o poco pago por el precio de los productos primarios?

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.
El nombre del Grupo Republicano, tiene la palabra la señora Granollers.

La señora **GRANOLLERS CUNILLERA**: Gracias, presidente.

En primer lugar, quiero agradecer al señor García sus intervenciones. Voy a ser muy breve, le voy a hacer solamente una pregunta. Usted nos dice que lo más difícil es cubrir el precio de coste, pero todos sabemos que es el más importante porque este desequilibrio siempre lo pagan los mismos: el primer eslabón, que es el sector agrario. Está claro que el sector agrario no se está ganando bien la vida y quizá

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 7

donde se tendría que poner más énfasis es en cómo buscar exactamente este coste, si a través de un observatorio o quizá a través de valorar todos los costes del año anterior o conseguirlo de una subvención porque si el agricultor tuviese un buen precio y se pudiese ganar la vida, quizá ya no tendría esas subvenciones. Es decir, no tenemos que estar pensando que siempre tendrá que haber una subvención para que el agricultor se pueda ganar la vida.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Granollers.

En nombre del Grupo Confederal de Unidas Podemos, tiene la palabra la señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Gracias, señor presidente.

Gracias también al señor García de Quevedo por sus explicaciones y por las propuestas. La verdad es que nosotros recibimos todas estas propuestas con atención, porque creemos que esta ley viene básicamente a solucionar ciertos problemas existentes, como la destrucción de la cadena de valor por el eslabón más débil, es decir, por los productores y las productoras, que en muchas ocasiones se han visto y se siguen viendo abocados a tener que vender por debajo de sus costes de producción, es decir, vender a pérdidas o incluso vender a resultas, sin saber qué precio van a recibir por ese producto que ya no tienen en sus manos porque ha sido llevado hacia un intermediario. El objetivo es eliminar esos problemas —vamos a llamarlos así— y nos parece importante que escuchemos a todas las partes de la cadena alimentaria.

Escuchándole me surge una duda. Parecería que en la cadena de valor no hay esos abusos en el eslabón primario. Sin embargo, estamos viendo que es uno de los grandes problemas en el sector primario en nuestro país, no solamente porque todos los ganaderos y agricultores del país hayan salido a la calle a manifestarse precisamente por esos costes bajos, sino porque es evidente que llevamos viviendo con este problema muchísimos años. Es más, si vamos al índice de precios de origen y destino que ha realizado la organización profesional COAG, podemos ver cosas escandalosas como, por ejemplo, que la diferencia entre el precio de origen y el precio de destino en el caso de la aceituna verde es un 587 %, que en el ajo es un 592 %, en el brócoli es un 614 %, en la lechuga es un 736 %, en la patata es un 970 %, en el limón es un 712 %, en la mandarina es un 580 %, en la naranja es un 704 %, en el cordero es un 249 % y en la ternera es un 330 %. Es decir, hay unos abusos evidentes. Y son datos; no lo decimos nosotros ni lo dice el Gobierno, sino que son datos.

Usted dice que sería malo llevar esta destrucción de la cadena de valor hacia el consumidor final, y nosotros estamos de acuerdo. No tiene que ser sobre el consumidor final, es decir, las familias, sobre el que repercute esa posible subida de precios que pueda haber para que los agricultores y agricultoras cobren lo justo. Dice usted también que el problema puede ser el coste efectivo de producción. En este caso, le preguntamos: ¿no sería entonces beneficioso que desde el ministerio, desde el Observatorio de precios, tanto a nivel estatal como a nivel de las comunidades autónomas, se pueda establecer un índice de costes medios en vez de un coste efectivo de producción? ¿No sería esto beneficioso?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Franco.

En nombre del Grupo VOX, tiene la palabra el señor Chamorro.

El señor **CHAMORRO DELMO**: Buenos días, señor García Quevedo. Muchas gracias por venir. Hemos tenido muchas conversaciones en relación con esta trasposición de la Directiva sobre prácticas comerciales desleales y todo lo relacionado con la cadena alimentaria. Nosotros queremos dejar claro —lo hemos hablado también— cuál es nuestra visión en relación con la cadena alimentaria y la cadena de valor, y queremos dejar muy claro que consideramos que es fundamental que haya una colaboración entre los distintos eslabones de la cadena de valor. Rechazamos totalmente el concepto de lucha entre los distintos intervinientes de la cadena porque creemos que, además, la argamasa fundamental para dar valor a la cadena alimentaria española dentro de nuestro mercado interior es precisamente tener esa conciencia de que entre los distintos eslabones tiene que haber colaboración y conciencia, de que si a todos les va bien, a toda la cadena alimentaria le va a ir bien, y por supuesto a los consumidores, que son el destinatario final, empezando por el eslabón más débil, que en este caso son los agricultores. Por tanto, es necesaria esa colaboración del sector primario, industria, transformación, distribución, canal Horeca y consumidor, más allá de la demagogia que enfrenta a los distintos eslabones nacionales de la cadena de valor.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 8

Por otro lado, está claro que para nosotros el coste efectivo de producción es un concepto muy complicado, sobre todo cuando vemos que estamos en un mercado global donde están entrando productos de países terceros, como hemos reiterado en varias ocasiones. Además, los datos de DataComex, del Ministerio de Comercio, dejan claro que hay una sobreoferta de productos extracomunitarios y que los costes de producción en esos países son muchísimo más bajos que aquí, en España. Eso puede desequilibrar la cadena, que es lo que ocurre, y al final quién paga eso es el eslabón más débil.

No estamos a favor de la hiperregularización interior, como hemos dicho en otras ocasiones. Le quiero preguntar qué opina usted, hablando de esa hiperregularización interior, de determinados impuestos que hay en algunos eslabones de la cadena y unos nuevos que estamos viendo en la cadena de valor, como el que se ha puesto a las bebidas azucaradas, que también va a repercutir tanto en el consumidor como en el eslabón más bajo la cadena.

Le voy a hacer más preguntas. ¿Soluciona esta reforma los problemas que viene padeciendo la cadena alimentaria, según su opinión? ¿Cómo va a lograr el Gobierno que la aplicación de esta ley se haga también a las importaciones, según están diciendo? ¿Se pueden garantizar los costes efectivos de producción con esta reforma? Ya ha dicho usted que es un concepto equívoco y va a ser muy complicado. ¿Esta reforma de la ley garantiza la competitividad de España frente a otros productos de la Unión Europea o de países terceros? En su opinión, ¿qué papel juega la AICA con esta reforma de la ley? ¿En qué situación quedan las promociones con esta reforma nueva de la ley? Por supuesto, nosotros queremos que no haya prácticas comerciales desleales, y para empezar, la competencia tiene que ser leal y tenemos que jugar con las mismas armas con los productos de países terceros.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Chamorro.
Por el Grupo Popular, tiene la palabra la señora Marcos.

La señora **MARCOS ORTEGA**: Gracias por su intervención, señor Quevedo. Sin duda, su presencia aquí es fundamental. Reconoce y valora el consenso de la ley de 2013, primer reto de este nuevo proyecto. Representa al primer sector industrial de España y depende de ustedes en buena medida el sector agrario y ustedes dependen del sector agrario. Ambos estuvieron garantizando el abastecimiento, y lo siguen haciendo, en los peores momentos de la pandemia, a pesar de que no recibieron una sola ayuda, como se hizo en otros países, ni la pueden esperar a la vista del presupuesto del Ministerio de Agricultura, a pesar de tener mayores condicionantes —usted lo ha dicho— medioambientales para producir y muchos más impuestos que pagar, gracias a la decisión de la mayoría de los grupos políticos de esta Cámara y en contra del criterio del Partido Popular y del ejemplo del resto de países de nuestro entorno con los que competimos. Con un valor de producción de 115 millones de euros, un 25% de PIB industrial y 31 000 empresas —usted lo ha dicho—, representan el eslabón intermedio de la cadena. Compran por un lado y venden por otro. Es decir, les afecta doblemente el coste de producción.

Todos coincidimos en que el objetivo debe ser cubrir costes de producción por ambos lados, generar beneficios, mejorar el equilibrio de la cadena y la competitividad de todos los eslabones. Desde su punto de vista, le pregunto, señor Quevedo: ¿considera que en el año que se lleva aplicando ya la ley se ha conseguido? ¿Se han cubierto costes de producción en los contratos? Si no, ¿qué se debería incorporar o eliminar del proyecto actual para conseguirlo? ¿Quién considera que debe establecer los criterios para calcular esos costes de producción? Tenemos el ejemplo del FEGA, que por buscar mejor precio compró leche de Portugal. ¿Piensa que la ley puede animar a la industria a comprar fuera a menor precio, como ha hecho el propio ministerio? La ley prevé cubrir los costes y hacerlos públicos. ¿Piensa que ayuda hacer públicos los costes de producción? ¿Sabe de algún país donde se exija ese ejercicio de desnudismo empresarial? Y de aplicarse, ¿qué ventajas o inconvenientes cree que puede suponer a cada eslabón de la cadena? Quien manda es el consumidor, es quien sabe lo que quiere pagar y lo que quiere comprar, y la ley de la cadena no llega al consumidor final. ¿Considera necesario reformar la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, que es donde está realmente la competencia?

Seguimos hablando de competencia, y en este caso de la directiva. Ustedes han hecho un gran esfuerzo para conseguir exportar ya más de 50 000 millones de euros, mayoritariamente en Europa, compitiendo con países cuyos Gobiernos habían negociado y bajado aranceles, y ahora llega el *brexit*. Esta ley traspone la directiva europea de prácticas comerciales desleales, la única obligación de cumplimiento en su totalidad por los países miembros. Pero la transposición se hace de una forma curiosa,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 9

por un lado, omite algunos artículos, como los plazos de pago —me gustaría saber qué opinión tiene al respecto— y, por otro, en opinión de mi grupo, se excede en el ámbito de aplicación. ¿Nos puede explicar qué consecuencias cree que puede tener esto? ¿En qué beneficia a la industria agroalimentaria española que se proteja a productos de otros países? ¿Beneficia o perjudica que se pretenda exigir a posibles compradores europeos más de lo previsto en la directiva? Y finalmente, ¿beneficia o perjudica pretender que países terceros cumplan normas más exigentes para comprar en España que si compran a nuestros países competidores? ¿Cuáles pueden ser las consecuencias de esta decisión —de dudosa cobertura legal, desde nuestro punto de vista— y cuáles las soluciones que entre todos podemos dar a esta ley para que no haya perjuicios para nuestros productores y para nuestra industria alimentaria?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Marcos.

Por último, por el Grupo Socialista tiene la palabra el señor Azorín.

El señor **AZORÍN SALAR**: Muchas gracias, presidente.

Buenos días, señorías. Señor García de Quevedo, director general de la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas, bienvenido. En nombre del Grupo Parlamentario Socialista, le agradecemos su presencia, esfuerzo y ante todo su aportación en esta comparecencia. Hoy cerramos tres días importantes de participación activa y recíproca, de diálogo, y todas y todos coincidiremos en que valoramos de forma positiva y notable el análisis desarrollado por parte de todas y todos los comparecientes. Convendrán también con nosotros en que dicho proyecto de ley es un instrumento eficaz, un avance, destacando la adaptación de la legislación española a la directiva europea. Su nombre lo indica: tramitación del proyecto de ley por la que se modifica la Ley 12/ 2013, de medidas para mejorar —con mayúsculas— el funcionamiento de la cadena alimentaria, y ese es el compromiso de España. Usted tiene la oportunidad de enmendar y coincidimos. Entre los objetivos de la nueva normativa está el dar mayor transparencia al funcionamiento de la cadena alimentaria y la formación de los precios, conseguir también el equilibrio del funcionamiento de la cadena en todos sus eslabones, destacando la protección de agricultores, pescadores y ganaderos, el denominado eslabón más débil, como ha señalado siempre nuestro ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, el señor Luis Planas. Como nos decía también hace un par de días nuestro secretario general de Agricultura y Alimentación, el señor Miranda, tenemos que introducir los costes de producción en la dinámica de la negociación contractual y profundizar en un cambio de mentalidad para competir en valor y no solo en precio; en definitiva, siendo consecuentes en que hay que añadir valor a lo que comercializamos para que dicho valor llegue al de abajo y se genere en la misma cadena hasta el último eslabón, que es el que usted también ha citado hoy. Y siendo también conscientes, cómo no, de la relevancia del sector; imprescindible, esencial en nuestra sociedad y mucho más tras lo vivido en este último año, destacando y agradeciendo su constancia, esfuerzo y empeño para abastecer a toda una sociedad, a todos los consumidores, llegar a todos los rincones de nuestra geografía, incluyendo a los sectores más vulnerables. Como federación, FIAB tiene dentro de sus objetivos trabajar con administraciones nacionales e internacionales y con el Gobierno demuestra ese compromiso y sensibilidad, y el Gobierno por su parte, como decía, practica una escucha permanente. Ustedes, en colaboración con el Ministerio de Agricultura, tienen el proyecto «Alimentamos el futuro», abanderando el compromiso con la salud y teniendo en cuenta ante todo la protección ambiental.

Y hablando de alimentación, sabemos que la pandemia ha traído consigo una modificación considerable de los hábitos de consumo. Por eso, junto a esta ley y sabiendo la capacidad de adaptación de los sectores a los que representan, le pregunto cómo cree usted que la ley se adapta a los cambios en los hábitos de consumo que ha producido la pandemia. Y finalizo, señor presidente, con una referencia a todos los eslabones, ¿cree que dicha ley mejora el equilibrio?

Muchas gracias, presidente. Muchas gracias, señor García de Quevedo.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Azorín.

Finalizado el turno de los grupos parlamentarios, tiene usted ahora un tiempo estimado de veinte minutos para contestar a las preguntas que se le han formulado.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 10

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE INDUSTRIAS DE ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS, FIAB** (García de Quevedo): Muchas gracias, presidente.

Muchas gracias a todos los portavoces por su intervención y sus preguntas. Voy a intentar agrupar algunas porque creo que ha habido una constante y es si la ley es efectiva o no y cuál es nuestra posición respecto al coste efectivo de producción. Sin lugar a dudas, insisto, sin lugar a dudas, la FIAB y las empresas que yo represento consideran imprescindible la Ley de mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria. Por lo tanto, sí hace falta una ley que regule el equilibrio de los distintos eslabones de la cadena. No estamos diciendo que no queramos la ley, pero queremos una ley que sea efectiva y sea eficaz. Para nosotros el desequilibrio se produce por lo que he dicho, hay un millón de producciones primarias, 30000 empresas y seis grupos de distribución que copan el 50 % de la cuota de mercado. Aquí se producen dos alteraciones básicas: una, posición dominante de negociación y, dos, precio de venta al público final; por eso se estropea el equilibrio en las relaciones comerciales. Uno, yo tengo capacidad de negociación sobre ti, te impongo mi criterio; o dos, yo, que soy muy grande, tengo que vender a un precio porque quiero competir con los otros distribuidores y pongo un precio que no cubre los costes, y como tengo poder de negociación, voy para atrás y tú me pagas el margen. Por tanto, desde nuestro punto de vista esas son las dos consideraciones que la ley debería regular y ver. Respecto a la primera consideración —me van a permitir—, el solo hecho de decir cubra usted los costes efectivos de producción puede producir completamente lo contrario porque si tengo que cubrir el coste efectivo de producción y usted no es eficiente y no es competitivo, yo me voy a comprar al mercado porque el mercado es abierto y, por tanto, se puede hacer daño a los productores primarios. Creo que hay que hacer lo que dice la ley cuando señala que hay que regular muy bien aspectos como, por ejemplo, el que no se pueda transferir riesgo de un operador a otro. Yo, porque sea más fuerte que tú, no te puedo decir: oye, que a mí me ha ido mal el año, te voy a hacer un cargo. Hay que regular aspectos como, por ejemplo, cómo se hacen los contratos, cómo se hacen por escrito, qué deben incluir; tú debes regular esas cuestiones para asegurar que no hay esa posición dominante y no se está alterando el equilibrio normal de las cosas. Pero solo decir: cubre los costes efectivos de producción, nos parece que no va a ser lo adecuado y crea una inseguridad jurídica tremenda. Les voy a poner un ejemplo, usted es francés, quiere comprar tomate y tiene Italia y España para comprar tomate. En España le dice una ley que tiene que cubrir los costes efectivos de producción y, además, me hace a mí responsable. O sea, si el que me está vendiendo los tomates me engaña, yo tengo una responsabilidad. Pero Italia no lo exige, así que, a igualdad de precios, se van a ir a Italia, porque estás poniendo una responsabilidad de algo que tú no puedes gestionar en tus manos. Aparte de que el coste efectivo de producción es un secreto porque, si yo le tengo que decir a la distribución cuáles son mis costes efectivos de producción, esta sabe mi margen y abro una negociación que no quiero abrir.

Por lo tanto, nosotros creemos que el coste efectivo de producción, tal y como está definido hoy: usted tiene que cubrirlo y, además, se hace responsable si no lo cubre, diga lo que diga el productor primario, nos parece que crea inseguridad jurídica y nos deja en desventaja, por eso la directiva no lo incluye. Ahora bien, una regulación para que esa relación entre nosotros, la producción primaria y la distribución tenga unas reglas claras que eviten el abuso de posición dominante, me parece claro. Y como han preguntado algunos portavoces, ¿cuál es la clave aquí? La AICA. Sin un organismo sancionador y la inspección la ley no tendría sentido. Por tanto, creemos que hay que reforzar el papel de la AICA. Si a nosotros nos caen multas también, aquí nos caen multas a todos, lo que queremos es equilibrar los eslabones de la cadena y eso se hace, uno, con una regulación específica que determine la relación entre los operadores y cómo se tiene que llevar a cabo y, dos, teniendo un órgano sancionador y de inspección. He puesto de ejemplo la sentencia de la Audiencia Nacional. Eso fue un éxito de la ley. Ya se ha llevado a un organismo superior una sanción de la AICA y el organismo superior, la Audiencia Nacional, ha dicho: efectivamente, aquí se ha compartido información comercial que no se puede compartir entre dos competidores y se ha pedido dinero adicional sin contraprestaciones, con lo cual eso es un abuso. Así es como vamos a arreglar la cadena, así, porque el sector primario, igual que nosotros, igual que la distribución, lo que tenemos que ser es competitivos porque hay operadores internacionales. Nosotros somos una potencia exportadora, 9000 millones de superávit. Por lo tanto, cuidado con las reglas del mercado que alteren nuestro equilibrio nacional en la competitividad. Para nosotros ese es el primer aspecto clave.

Hay un segundo aspecto que esta ley no resuelve y para el que nosotros hacemos una propuesta en las enmiendas que hemos mandado porque, como ha dicho una portavoz, también creemos que hay que tocarlo en la Lorcómi. Si yo mañana tengo que vender —no quiero decir un producto concreto porque,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 11

como represento a todos, me meto en un lío— un producto muy emblemático de la cesta de la compra española y, como quiero ganar cuota de mercado, yo, distribuidor final a un consumidor, lo pongo a un precio muy agresivo, con ese precio muy agresivo, primero, el valor de la mercancía para el consumidor queda desajustado, o sea, ya no pago lo que vale y lo que se ha hecho para llevarlo hasta el final y, segundo, ya le digo yo que el margen lo va a pagar el más débil. Por lo tanto, creemos que el precio de venta al público y la venta a pérdidas en el último eslabón tendría que está regulado en la Ley de comercio minorista, como proponemos en las enmiendas que hemos mandado.

Para nosotros esos son los tres factores clave: uno la ley, sí, muy necesaria; dos, no incluyamos aspectos en la ley que creen inseguridad jurídica, a pesar de tener un buen espíritu que entendemos y es que el valor se genere, pero esto no se va a producir por cubrir un coste efectivo, por poner un indicador o por poner un precio medio; eso resta competitividad. Además, como no hay obligación de comprar a nadie, el que no sea competitivo no va a poder vender si hay que cubrir el coste efectivo de producción, no hay flexibilidad ninguna según está regulado ahora. Les vuelvo a poner el ejemplo de los tomates, si tengo tomates preciosos, con calibre, que vendo frescos, y luego tengo otros que en la recogida se han quedado más pequeñitos y se venden para latas de conserva, ¿tengo que poner el mismo precio y cubrir el coste efectivo de producción de cosas que son tan variables? Entonces, nos parece que eliminar aspectos de competitividad y flexibilidad puede traer un efecto contradictorio o contraproducente y crear inseguridad jurídica, por lo tanto, nosotros abogamos por unas reglas claras que relacionen ambas partes.

Luego, en cuanto a los plazos de pago también estamos preocupados y hemos hecho una enmienda al respecto. Creemos que hay que trasponer la directiva de plazos de pago y ordenar un poco aquello. Tenemos tres legislaciones, la Ley de morosidad de 2010, la de 2004 y la Ley de comercio minorista en cuanto a plazos de pago y hemos hecho una enmienda al respecto, primero, para tener una regla clara como está en la directiva, y segundo, para diferenciar entre producto para transformar y producto para vender como fresco.

No sé si me he dejado algo sin contestar. En fin, creo que la ley, como he dicho, efectivamente es muy necesaria, mejora el equilibrio con las propuestas que nosotros hemos hecho y que harán otros eslabones. Creo que hay que escucharlos a todos y seguro que ninguno tenemos toda la razón, pero algo de razón podremos tener entre todos y llegar a un consenso sería muy interesante. Les recuerdo que la Ley de la cadena alimentaria incluía un código de buenas prácticas que la FIAB firmó y que todavía no ha sido firmado por muchos eslabones, sobre todo por la parte final, que también recoge obligaciones adicionales a la propia ley. O sea, nuestra voluntad y nuestra intención es que cuantas más obligaciones y más regulado esté todo, mejor. No estoy hablando de hiperregulación ni de regularlo todo, pero encontrar un equilibrio en la relaciones comerciales sería suficiente. Reitero, finalmente, el refuerzo de la AICA y la necesidad de la ley. Con esto —si no me he dejado nada— creo que he dado respuesta y expuesto mi punto de vista.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor García de Quevedo, por su intervención y sus respuestas.

Y a ustedes les emplazo dentro de quince minutos para la segunda comparecencia.

Muchas gracias. **(Pausa)**.

— DEL SEÑOR DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE SUPERMERCADOS, ASEDAS (GARCÍA MAGARZO). (Número de expediente 219/000335).

El señor **PRESIDENTE**: Buenos días, otra vez, a todas y a todos. Pasamos a la segunda de las comparecencias del día de hoy, la correspondiente a don Ignacio García Magarzo, director general de la Asociación de Empresas de Supermercados, Asedas. Señor García Magarzo, tiene un tiempo estimado de quince minutos para su intervención. Posteriormente, los grupos parlamentarios le formularán una serie de preguntas, que usted podrá contestar, después, en otro espacio de tiempo. Todo será en un mismo bloque. Le cedo la palabra. Cuando usted quiera.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE SUPERMERCADOS, ASEDAS** (García Magarzo): Muchísimas gracias y muy buenos días, señor presidente, señorías. Muchísimas gracias por las comparecencias. La verdad es que esta Comisión dé la oportunidad de intervenir a representantes de tantos subsectores dentro del sistema agroalimentario de la cadena es una demostración de que ustedes afrontan el debate de este proyecto de ley con auténtica visión de cadena y

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 12

se lo quiero agradecer. Esta visión es indispensable no solo para aceptar la modificación o la mejora de este proyecto sino para cualquier política que persiga ese objetivo común que tenemos todos, que es fortalecer la cadena agroalimentaria, hacerla más sostenible y que sirva mejor a los consumidores. No siempre ni en todos los casos se tiene esa visión de cadena —ustedes sí la tienen, lo están demostrando con estas comparecencias—, ni siquiera los subsectores que estamos pasando por aquí la hemos tenido siempre. Hace unos años que nos dimos cuenta de que era necesario afrontar todos los debates juntos, por eso quiero agradecerles el esfuerzo de recibir a tantos representantes, incluso a expertos muy destacados. Muchísimas gracias.

Lo más interesante es que yo responda a sus preguntas, pero antes tengo muchas cosas que decirles. Trataré de hacerlo en esos quince minutos y luego estaré a su disposición. En primer lugar, unas palabras de presentación. Ustedes conocen a nuestras empresas. Asedas representa cadenas de distribución alimentaria en libre servicio, fundamentalmente en el formato supermercado. Casi todas son empresas españolas y casi todas de origen familiar o cooperativas. Comparten los valores del comercio tradicional, del que procede la mayor parte de nuestros empresarios, esos valores que nos hacen integrarnos en el territorio mediante la prestación de lo que llamamos el comercio de proximidad, porque nuestros establecimientos, más de 18 000 en todo el país, están ubicados, normalmente, en las calles y las plazas de los barrios, de las ciudades o de los pueblos de nuestro país. Ese es el espíritu y el perfil de las compañías que ustedes conocen. Hoy tienen el favor de los consumidores en España y son las principales destinatarias del comercio de alimentación. Gracias a ello y a su liderazgo en el mercado, Asedas es hoy la primera organización de la distribución alimentaria de España, con el 70%, aproximadamente, de la superficie comercial en libre servicio, 18 000 establecimientos, como les he comentado, más de 9 millones de metros cuadrados de superficie comercial y más de 260 000 trabajadores, algo de lo que estamos especialmente orgullosos.

En nombre de estas empresas, quiero trasladarles, en primer lugar, que damos la máxima importancia a este proyecto de ley y a las políticas de la cadena agroalimentaria y más aún en este momento que estamos viviendo. Tuve el honor de comparecer el pasado 19 de junio ante la llamada Comisión de Reconstrucción, en ese caso en el Grupo de Comercio de esta Cámara, donde hablé de las prioridades de nuestros empresarios para evitar la crisis económica ligada a la pandemia o lograr una recuperación lo antes posible. Una de las primeras prioridades que identifiqué fue, precisamente, el fortalecimiento de la cadena agroalimentaria. Les dije a sus señorías entonces, y lo repito hoy, que, en nuestra opinión, el comportamiento de la distribución alimentaria durante este año que llevamos ya de pandemia ha sido ejemplar. Pero también lo ha sido el de sus proveedores, los agricultores, los ganaderos, los pescadores, las cooperativas, la industria agroalimentaria. El sector agroalimentario ha demostrado su mayor fortaleza respondiendo al mayor reto que hemos tenido nunca, que es asegurar el abastecimiento a una población. En el mes de marzo —ustedes lo recordarán—, la población se agolpaba en las tiendas y hacía acopio, pero muy pronto, gracias al trabajo de todos, especialmente de los trabajadores y a la flexibilidad que demostraron los empresarios, se pudo devolver la tranquilidad a la sociedad española. Hoy todos tenemos la certeza de que la alimentación no es un problema ni lo va a ser ni está ligado a los demás problemas que tiene nuestro país, que son muchos.

Sin embargo, como sus señorías recordarán perfectamente, justo antes de que se hiciera patente la pandemia en España, los sectores de la cadena agroalimentaria parecíamos enfrentados. En las movilizaciones de los meses de enero y febrero del año pasado los agricultores reclamaban precios justos y denunciaban los problemas de sostenibilidad de sus explotaciones, por distintas causas. Ya lo dijimos entonces, pero un año después, con el aval de lo que hemos hecho juntos todos los eslabones de la cadena, quiero afirmar hoy, ante sus señorías, que los sectores de la cadena no estamos enfrentados en modo alguno. Los distintos eslabones compartimos un objetivo común, ese que hemos demostrado al servir a los consumidores. Además, todos los sectores, y, desde luego, el de la distribución, al que yo represento, comprendemos las reivindicaciones de los agricultores, la necesidad de garantizar el futuro de la producción, la sostenibilidad de la cadena, la permanencia de la población agraria en el territorio, a la que, por cierto, contribuyen mucho y de forma decisiva los más de dos mil supermercados en zonas rurales que tenemos en España. Todos queremos que la producción primaria sea sostenible y que quienes la hacen posible con su esfuerzo vivan en las mejores condiciones y sigan defendiendo la soberanía alimentaria, nuestro territorio y nuestro medio ambiente. Ese es el modelo que queremos.

Otra cosa diferente es que siempre estemos de acuerdo en las soluciones que se proponen para los problemas de la cadena agroalimentaria. Hay matices, incluso a veces discrepancias dentro de la cadena,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 13

que tratamos de afrontar con espíritu de diálogo y siendo muy constructivos, como llevamos muchos años demostrando. Hemos atendido a cada crisis de precios en origen, tanto a nivel estatal como autonómico. Siempre que se nos ha reclamado todos los eslabones hemos apoyado al sector productor, también el de la distribución, al que yo represento. En nuestro caso, pondría como ejemplo que, en su momento y después de negociar duramente durante un año, suscribimos el Código de Buenas Prácticas de 2015, que deriva de la Ley de la cadena actualmente vigente.

Una vez manifestada la importancia que le damos a este proyecto y a los problemas que afronta, me referiré, brevemente, al contexto en el que el Gobierno ha presentado en esta Cámara el proyecto de ley que ustedes tienen que analizar. Voy a hacer cinco reflexiones muy rápidas, para luego entrar directamente en el detalle del proyecto. Primera reflexión. La cadena agroalimentaria en España es una de las más eficientes de Europa, y ello beneficia claramente al consumidor. Prueba de ello es que los precios que pagan los consumidores españoles son de los más bajos de la Unión Europea, muy por debajo de la media y muy por debajo de otros países con los que nos comparamos habitualmente, y los pagan por una oferta excelente en términos de calidad, de surtido, de seguridad alimentaria, y en todas partes, en todas las zonas de nuestro país. En España, afortunadamente, no hay desiertos alimentarios, como puede ocurrir en otros países, y eso se debe a que tenemos un gran sector productor, una gran industria transformadora, pero también una gran distribución alimentaria, una de las más eficientes, como les decía, la cuarta de Europa, según estudios, que estaría encantado de poner a disposición de sus señorías, con una oferta y una capacidad de elección mayor en distribución alimentaria de la que se da en otros países europeos. Esta es una realidad que quiero destacar ante sus señorías, realidad que es muy importante que conozcan para afrontar el debate. Los datos de nuestra cadena agroalimentaria demuestran que, además de ser muy eficiente, es muy equilibrada, que el reparto entre el valor, la riqueza y el empleo entre los distintos eslabones, desde la producción a las personas que trabajan en los supermercados, es muy equilibrada. Hay prácticamente el mismo empleo en el sector primario que en la industria transformadora, las cooperativas y en el sector de la distribución alimentaria. Yo represento a 260 000 trabajadores de nuestras compañías, pero por aquí pasarán mis compañeros del resto de organizaciones de la distribución y vamos mucho más allá, quizá sean 400 000 o 450 000 personas que trabajan muy duro para que todas las mañanas al abrir las persianas en las tiendas no falte de nada y no falten, sobre todo, esos productos frescos que llegan en menos de veinticuatro horas del campo a cerca de donde viven los consumidores. Por tanto, todos los eslabones de la cadena son igual de importantes y todos son indispensables para que esta cumpla su objetivo, que es servir al consumidor.

Tercera reflexión. Los productores, todos lo sabemos, llevan años denunciando una situación de baja rentabilidad de sus explotaciones que compromete la función económica, territorial, social, medioambiental que prestan. En nuestra opinión esta denuncia y esta situación es real y debe ser atendida por las distintas políticas públicas porque la función de la producción primaria es indispensable para todos. Desde luego para nosotros, para el eslabón de la distribución, porque sin ellos, sin los productores, no podríamos poner a disposición de los ciudadanos los productos que comercializamos y que ellos necesitan. Es cierto que esta situación que denuncian los productores no es igual ni en todas las producciones ni en todos los tipos de explotación ni en todos los años y que, en muchos casos, tenemos producciones líderes en Europa con grandes ejemplos de sostenibilidad, de eficiencia y que nos deben inspirar a todos, tanto aquí como fuera de nuestro país. Desde la distribución tratamos de apoyar las transformaciones para que esos ejemplos de éxito que existen en el campo español, que son muchos, ayuden a los sectores que están en peores condiciones y cuando esas transformaciones no son posibles tratamos de apoyar las crisis, el refuerzo de la posición de los productores en los momentos peores. Lo hemos demostrado y lo seguiremos demostrando.

Cuarta idea, y ya voy al proyecto. A menudo se confunde, en nuestra opinión, el problema de los precios en origen —que, insisto, es real— con la lucha contra las malas prácticas comerciales. Y aquí empezamos ya a hablar del debate que les ocupa a sus señorías. Creo sinceramente que son realidades complementarias pero que no deben confundirse, porque una cosa es evitar las malas prácticas en la cadena, que perjudican a todos, que no aportan valor, que perjudican sobre todo a los consumidores porque restan eficiencia al conjunto, y otra muy distinta es pensar que borrando esas malas prácticas, eliminándolas, los precios en origen de los productores van a ser siempre suficientes para compensar sus costes. Son dos cosas muy distintas que a menudo se mezclan. ¿Y por qué se mezclan? Aquí voy a darles una visión muy personal —espero que me sepan perdonar si me excedo de mis atribuciones como representante de la distribución—, porque probablemente esta confusión entre malas prácticas y precios

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 14

en origen se debe a que este debate de la lucha contra las malas prácticas comerciales, las iniciativas, las políticas públicas —que los que estamos pasando por aquí esta mañana todos vimos nacer en 2007 en Bruselas— coincidió con la puesta en cuestión sobre el futuro de la PAC y muy poco después de que se desmontaran los instrumentos poderosos de regulación de mercado que tenía la Unión Europea. En el seno de ese debate se transmitió a los representantes de los productores que sus ayudas públicas estaban en el aire o en cuestión, o que países muy poderosos de la Unión promovían que se redujeran sustancialmente, que ya no había mecanismos de intervención y de regulación sobre el mercado que ayudaran a compensar, por ejemplo, problemas de excedentes— que se dan en el sector agrario, como es lógico—, pero que la lucha contra las malas prácticas comerciales iba a compensar esos precios que ellos percibían y que eran insuficientes, mediante el mejor funcionamiento del mercado. Es una confusión y un tema muy complejo, pero yo me veo en la obligación de recordárselo a sus señorías al poner en contexto este proyecto. Confío —estoy seguro— en que en esta ocasión mediante estas comparecencias y el trabajo de sus señorías no contribuiremos más aún a esa confusión, pero creo que es importante destacarlo. Estoy seguro de que esa es su intención y créanme si les digo que no lo tienen fácil ni el Gobierno ni ustedes ni los grupos parlamentarios ni el Congreso para abordar una situación tan compleja como la que conocimos en enero y febrero del año pasado, que permanece y que todos somos conscientes de que sigue.

Voy al proyecto. El proyecto de ley que modifica la Ley 12/2013, en primer lugar, apuesta por el sistema mixto de regulación y autorregulación que tenemos en España. Nosotros estamos muy de acuerdo con ello. Como ahora la directiva nos invita a regular no está de moda la autorregulación, señorías, pero créanme que le damos un enorme importancia a la capacidad de modificar conductas que puede tener, por ejemplo, el código de buenas prácticas de 2015 que nosotros suscribimos y apoyamos, que las empresas de la distribución han apoyado a través de nuestra organización y que han suscrito e incorporado a sus relaciones comerciales. Es verdad que pocas empresas, pero juntas suponen aproximadamente un 30% de la cuota de mercado de distribución alimentaria en España en todos los productos, lo cual es muy relevante. Esta es la primera idea, nos parece muy adecuado mantener este sistema mixto que tenemos en España y pensamos que la parte de la regulación se tendría que aprovechar mejor y reforzarse.

En cuanto a la regulación, la ley vigente y el proyecto que trae el Gobierno refuerzan los contratos por escrito y también en eso estamos muy de acuerdo. De hecho, creemos que los contratos son el auténtico pilar sobre el que debe girar la lucha contra las prácticas desleales; que formalizar las relaciones entre eslabones, hacerlas más previsibles y fijar mecanismos para repartir riesgos, para solucionar controversias, por ejemplo, es algo indispensable, probablemente el mejor instrumento para darle a la cadena la estabilidad que necesita. Esa estabilidad que nos va a permitir construir una relaciones más equilibradas siempre, por supuesto, poniendo el foco en lo que necesita el consumidor. Y ya que hemos hablado de los precios en origen —que he mencionado brevemente—, probablemente la mejor manera, si no la única, para garantizar que los productores conocen los precios que van a percibir por sus productos y tratar de lograr que sean adecuados para compensar sus costes sea eso, los contratos. La ley vigente lo coloca en el centro de la regulación y el proyecto que trae el Gobierno también lo pone de manifiesto. La AICA ha realizado una labor encomiable durante muchos años para promover la contractualización en los sectores con más dificultades. Me remito a sus informes anuales para decir a sus señorías que el sector de la distribución no es el que ha tenido los problemas con la contractualización y que no somos los sectores sancionados precisamente por la ausencia de contratos. Creemos que es muy importante mantener...

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que ir acabando.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE SUPERMERCADOS, ASEDAS** (García Magarzo): Voy un poco atropelladamente, disculpe.

Me voy a referir al ámbito de los contratos. Nos gustaría, sinceramente, que el Gobierno hubiera preservado la regulación vigente en cuanto al ámbito de los contratos. Como saben ustedes, ha optado más bien por regular un ámbito idéntico para todos los eslabones de la cadena. Esto puede tener alguna justificación en algunos contratos que se escapaban al control, especialmente aquellos que se dan entre los propios agricultores, pero nos van a privar de establecer un régimen privilegiado para productores primarios, agricultores y pymes. Nos parece que es algo que debería revisarse en el proyecto del Gobierno.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 15

En cuanto a las prácticas, la directiva no aporta gran cosa y técnicamente no supone un gran avance respecto de la regulación vigente. Nos parece adecuada la forma en la que están recogidas en el proyecto. Esa división entre prácticas prohibidas y prácticas que se pueden pactar nos parece que se debe mantener en la regulación actual. Hemos hecho un estudio de derecho comparado sobre la trasposición en veintinueve Estados miembros de la Unión Europea —que con mucho gusto pondré por escrito a disposición de sus señorías— que demuestra que España es uno de los países que tiene más prácticas reguladas, que tiene más recursos públicos dedicados a su supervisión, claramente, y que tiene un ámbito más amplio de todos, con lo cual nos parece que esto en ningún caso debería ir más allá.

Para concluir, voy a llamar la atención de sus señorías sobre los problemas a los que puede dar lugar el regular excesivamente, o de forma no suficientemente meditada respecto del impacto que puede tener sobre la eficiencia de la cadena, nuevas prácticas, nuevos requisitos o nuevas limitaciones para los operadores. Me voy a referir en este caso a lo que se anticipó al proyecto que ahora trae el Gobierno mediante el Real Decreto ley 5/2020 que se aprobó en febrero, que se convalidó posteriormente por esta Cámara y que fue tramitado como ley ordinaria, aunque no se introdujo en él ninguna modificación.

En este decreto se anticipó parte de la trasposición y, en nuestra opinión, quizá por no haberse hecho con tiempo suficiente o por no darnos la oportunidad a los sectores de hacer unas propuestas técnicas adecuadas, se han regulado cuestiones de forma errónea que pensamos que durante este trámite se deberían corregir. La principal de ellas es la regulación de las promociones comerciales, artículo 12 bis y 12 ter, que nos parece directamente que se ha hecho de una forma inadecuada. ¿Por qué? Porque extrayendo literalmente y erróneamente partes de la regulación de las promociones en el Código de Buenas Prácticas de 2015, que nosotros negociamos y suscribimos, se establece una regulación en la que aparentemente no puede haber ninguna promoción comercial que no esté pactada con los proveedores; normalmente todas son pactadas, pero también es normal que los propios distribuidores realicen promociones como parte de su labor comercial habitual. Hay ahí una definición que es errónea y sobre todo en el artículo 12 bis apartado 3 se establece un concepto completamente indeterminado sobre la prohibición de las prácticas que perjudiquen la percepción en la cadena sobre la calidad o el valor de los productos. Señorías, con una definición así, ni las empresas pueden trabajar diseñando promociones comerciales con sus proveedores ni los funcionarios pueden aplicar o corregir supuestas conductas que puedan ser lesivas para el conjunto de la cadena.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que ir culminando.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE SUPERMERCADOS, ASEDAS** (García Magarzo): Dos minutos.

Es un tema capital para nosotros, para nuestra empresas, y así se lo traslado. Este artículo 12 bis y 12 ter deben ser modificados en este trámite porque, insisto, no crean las condiciones mínimas de seguridad jurídica. Y les voy a dar una opinión muy personal y es un tema delicado. En mi opinión, el Gobierno no ha regulado correctamente la venta a pérdida en la Ley de Comercio en su momento, porque la incorporación a la Ley de Comercio de la famosa sentencia del Tribunal de Justicia que eliminó la regulación vigente desde el año 1996 se hizo también por decreto-ley de una forma insuficientemente meditada, y ahora, en el ámbito agroalimentario trata de complementar esa regulación con esta prohibición de las promociones que nos parece que es muy difícilmente aplicable y que puede dar lugar a serias distorsiones. Lo razonable sería conectar ambas regulaciones, la de comercio y la de la cadena agroalimentaria, para hacer algo coherente, seguro y que permitiera a todos los operadores trabajar, por supuesto a los operadores en el sector de la distribución que no quieren vender a pérdida ni quieren incorporar la venta a pérdida como una política comercial en sus empresas.

Estos son los principales puntos del proyecto y seguro que hay muchas otras cuestiones que preocupan a sus señorías que estaré ahora encantado de comentar con ustedes.

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor García Magarzo.

Ahora, en el turno de preguntas de los grupos parlamentarios, en primer lugar, por el Grupo Mixto, tiene la palabra la señora Oramas.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 16

La señora **ORAMAS GARCÍA-MORO**: Gracias, señor presidente.

Gracias, señor García Magarzo. Ha sido muy interesante su intervención, pero permítame en primer lugar, en nombre de Coalición Canaria, de la que soy diputada, agradecer a todos los supermercados de este país, pero sobre todo a los miles de trabajadores de esos supermercados por el trabajo que hicieron en los peores momentos iniciales de la pandemia, desde las limpiadoras a los carniceros, pescaderos, dependientes, autónomos, que fue realmente excepcional, con jornadas estresantes, poniendo en riesgo incluso a sus familias en aquel momento en que no había mascarillas, y sobre todo en Canarias, con las dificultades añadidas de poder suministrar a Canarias y, dentro de Canarias, a siete islas, porque lo fácil hubiera sido ir a lo más cómodo, y eso es de valorar. Nosotros tenemos una relación muy estrecha con Asuican, que es el asociado de ustedes en Canarias, y en ese sentido le vamos a hacer unas preguntas, dos en concreto.

Está fuera de toda duda el importantísimo papel que juegan los supermercados y las grandes empresas de distribución en el abastecimiento de productos agrícolas, ganaderos y pesqueros a la población. Y entrando en materia, coincidirá conmigo en la importancia de una mayor calidad y reputación de los productos agrícolas nacionales en relación con las de los terceros países, pues así lo entiende mayoritariamente el consumidor final. No obstante, si esta ley se aprueba en los términos del proyecto, las empresas de gran distribución deben garantizar que el precio de compra cubre al menos los costes efectivos de producción de los productores o sus agrupaciones, algo que hasta el momento no se ha cumplido a pesar de que el Real Decreto-ley 5/2020, de 25 de febrero, está en vigor desde el pasado mes de marzo. Considerando que la ley supondrá un incremento de costes para sus empresas asociadas, así como obligaciones jurídicas punibles, la pregunta es: ¿cómo prevén ustedes que este hecho afectará a la compra de frutas y hortalizas nacionales que realizan los supermercados y que compiten directamente con producciones de terceros países? En concreto, le hablo del tema de la banana y el plátano. Lógicamente, el incremento de costes para sus empresas repercutirá en el consumidor final, por tanto, la pregunta es formulada de otra manera: ¿cómo prevén que evolucionará la demanda de productos nacionales que incrementarán aún más su precio de venta al público respecto a los productos importados, que con toda probabilidad no lo harán?

Y termino con una cosa que anteaer dijo la presidenta de Asaga, la Asociación de Agricultores y Ganaderos de Canarias, Ángela Delgado. Ella decía que hay riesgo de expediente sancionador a las empresas con respecto a los productos nacionales, pero no hay ningún riesgo de sanción ante productos de Costa Rica o de otros sitios.

Muchas gracias, señor presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Oramas.

En nombre del Grupo Parlamentario de Ciudadanos la palabra es de la señora Martínez.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidente.

Muchísimas gracias, señor García Magarzo, por su intervención. Creo que la observación que hace sobre el problema que existe entre el precio de origen y lo que quiere intentar solucionar o realmente traspone de actividades abusivas este proyecto es cierto que a veces se confunde y creemos que una cosa va a solucionar inmediatamente la otra, pero las comparencias que está habiendo aquí en esta Comisión ponen de manifiesto que no es así. Yo quería hacerle específicamente una pregunta sobre el coste efectivo de producción porque, aunque es un concepto muy repetido que hemos preguntado a todos los comparecientes todos los grupos parlamentarios, me da la sensación de que al venir del Real Decreto 5/2020 se da como establecido o intocable, pero creo que hay que hacer un análisis real de si eso va a solucionar ese problema que existe de los precios en origen. Y quiero dejar claro —se ha comentado ya aquí en esta Comisión—, primero, que desvelar los costes debilita en cierta manera cualquier actividad económica, la debilita, y después porque eso no te garantiza que tengas luego un beneficio, un rendimiento, que tengas ese margen para poder sobrevivir y ser rentable en tu actividad. Por tanto, ceñirnos al coste efectivo de producción puede crear a lo mejor un problema si queda tal cual está en el real decreto-ley.

Otra pregunta que quería hacerle es si cree que desde el sector que usted representa pueden aportar algo más a ese primer eslabón, otra solución, algo que ustedes entiendan que puede solucionar, porque creo que una sola medida como es esta que le comento no es milagrosa, y si existen también otros desequilibrios en el resto de la cadena, porque en esta Comisión se ha visto que pueden existir también otros desequilibrios que quizás es el momento de revisar.

Muchísimas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 17

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.

En nombre del Grupo Plural, tiene la palabra el señor Baldoví.

El señor **BALDOVÍ RODA**: *Moltes gràcies, senyor president.*

Quiero reiterar, como ha hecho mi compañera la señora Oramas, el papel fundamental que tuvieron todos los trabajadores, ya que cuando todos estábamos en casa ellos estaban en las tiendas procurándonos nuestra alimentación.

Yo soy valenciano y provengo de una tierra donde la naranja —lo he visto en mis años— ha perdido, en fin, todo el valor pero además toda la consideración. A veces voy a un supermercado en plena época de producción aquí y veo naranjas de otros países, de países terceros, con descuentos, con ofertas, con promociones que realmente hacen que la gente no perciba el valor que ha costado producir ese fruto aquí. En ese sentido, le pido que, también como persona —evidentemente, como representante—, nos diga si realmente no cree que eso acabe por hacer perder la noción al consumidor sobre lo que cuesta producir un producto aquí. A este respecto, ¿en qué cree que su organización podría ayudar? Esto es una cadena y, evidentemente, ello quiere decir que no se tiene que romper, que tiene que ser circular. Si una parte de esa cadena acaba perdiendo, evidentemente acabaremos perdiendo todos. Por tanto, ¿qué podrían hacer los grandes supermercados, los supermercados, en definitiva, para ayudar a que esa parte, ese eslabón más débil de la cadena alimentaria pudiera tener también las retribuciones que necesitarían para que la cadena fuera justa y todos pudiéramos vivir?

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Baldoví.

La señora Granollers, del Grupo Republicano, no va a intervenir.

Por tanto, en nombre del Grupo Confederal, tiene la palabra señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Gracias, presidente. Gracias también al señor García Magarzo.

La verdad es que a nuestro grupo parlamentario nos alegra mucho escuchar por parte de uno de los eslabones de la cadena alimentaria, en este caso del eslabón que nosotros consideramos que no es el más débil, sino uno de los más fuertes, que es precisamente el de las cadenas de supermercados, al igual que otros eslabones, que el problema de los precios en origen es un problema real, es decir, que los productores no están cobrando lo que deberían cobrar por sus productos y que en muchos casos están cobrando por debajo de los costes de producción, es decir, que la rentabilidad de sus producciones no existe, en este caso porque precisamente ni siquiera pueden cubrir los costes de producción. Nos alegra mucho escuchar esto por parte de las cadenas de supermercados porque creemos que es un problema real que hay que atajar, porque, de hecho, de él depende no solamente la supervivencia de los productores y las productoras, sino también la garantía de que la población se alimente en las mejores condiciones.

También hay que señalar, como antes han expuesto los anteriores compañeros, el trabajo que han realizado los supermercados y sus trabajadores y trabajadoras, al igual que el trabajo que han hecho los trabajadores y trabajadoras de otros pequeños comercios, como panaderías, pescaderías, carnicerías, mercados, etcétera, durante la pandemia, poniendo en peligro su propia salud para alimentarnos a todos y a todas en unos momentos realmente muy difíciles. Pero hay un elefante en medio de todas estas comparecencias y esta ley que apenas se está pronunciando. Lo voy a explicar en cuanto a las promociones, pero se podría explicar también respecto a otras muchas cuestiones. Cuando nos reunimos con los productores —yo soy andaluza y me reúno mucho con las organizaciones de olivareros y olivareras—, siempre nos llaman la atención sobre una cosa, y es que no solamente no están pudiendo sufragar sus costes de producción, sino que además ven con mucha rabia cómo se hacen reclamos para ciertos productos mediante sus productos. Un ejemplo, se hacen promociones para comprar botellines de cerveza regalando una botella aceite. Eso se carga el equilibrio en la cadena de producción, y es un problema. El elefante se refiere a que si muchas veces la rentabilidad de las producciones se mantiene es gracias a la política agraria común, que es la que está permitiendo en muchos casos que productores y productoras puedan sobrevivir y que el sector primario no esté en demolición. En este sentido, de una forma indirecta, son los supermercados los que se están beneficiando también de esa política agraria común.

El señor **PRESIDENTE**: Vaya acabando, por favor.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 18

La señora **FRANCO CARMONA**: Terminó, señor presidente.

Querría preguntarle si no cree que realmente los productores y productoras sí deberían cobrar al menos cubriendo sus costes efectivos de producción y teniendo ciertos márgenes de beneficios, para que pudieran tener unos salarios justos y dignos, y que, por tanto, también deberían establecerse unos costes medios de producción, para que pudieran acogerse a ellos, y que, además, los terceros países tuvieran que acogerse a esta ley, para que no hubiera un *dumping* comercial.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Franco.

Por el Grupo Parlamentario VOX tiene la palabra la señora Nevado.

La señora **NEVADO DEL CAMPO**: Gracias, presidente.

Buenos días, señor García. Yo también me uno a la compañera de Canarias y quiero agradecer sinceramente el inmensísimo esfuerzo que hacen cada día los trabajadores de la distribución. Se han adaptado con muchísima rapidez, en ocasiones con miedo, para atendernos y para que no nos falte la alimentación.

Si algo ha quedado claro durante estos días es que todo productor tiene derecho a cubrir los costes efectivos de producción y obtener un margen de beneficios, pero en ocasiones eso no se está cumpliendo porque hay una competencia desleal —nosotros lo consideramos así— de productos que vienen de países terceros y algunos de estos productores españoles prefieren vender a pérdidas, antes que tirar sus cosechas. Está claro que esto ocurre porque estamos consintiendo precisamente esa competencia desleal, que está poniendo en jaque a nuestros productores. No sé si vamos a ser capaces de salvar esta situación. Nosotros pensamos que, mientras nuestra legislación permita la entrada de productos provenientes de países que no están afectados por las exigencias regulatorias que nuestros productos soportan y tienen unos costes laborales que en ocasiones son diez veces inferiores a los de España, se buscará la manera de trampear la ley. Por otro lado, el etiquetado y la información sobre la trazabilidad no son claros ni visibles para los consumidores. Muchos productos de baja calidad y dudosa seguridad alimentaria se adquieren en países terceros para ser envasados y transformados en España y en la etiqueta aparecen como si fueran productos españoles, confundiendo de esa forma al consumidor.

Ha dicho usted que comparte los valores del mercado de proximidad. ¿Se incluye entre esos valores la defensa del producto nacional, señor García? También ha dicho que quiere un modelo donde se defienda la soberanía alimentaria, ¿cree usted que la Ley de la Cadena Alimentaria protege la producción española? Desde su punto de vista, ¿pone en peligro a nuestro sector primario el cumplimiento de la Ley de la cadena alimentaria? Por otro lado, ¿cómo les está afectando a ustedes la aplicación de esta ley? ¿Les obliga a disminuir sus márgenes de beneficio? ¿Afecta directamente al consumidor porque aumentan los precios? ¿Se ven obligados ustedes a reducir gastos? ¿Buscan opciones de compra en esos países terceros para poder adquirir más barato? A nosotros nos preocupa mucho, como he dicho antes, la poca transparencia del etiquetado y me gustaría saber qué es lo que usted piensa sobre cuál sería el motivo por el que a día de hoy se sigue sin regular ese etiquetado que tanto reclaman nuestros productores. ¿Considera que un etiquetado claro, con información inequívoca, podría afectar a la decisión del consumidor? ¿Se han planteado apoyar al sector primario distinguiendo ustedes mismos desde los supermercados, en sus establecimientos, la procedencia de los productos?

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Nevado.

En nombre del Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Ledesma.

El señor **LEDESMA MARTÍN**: Muchas gracias, presidente.

Don Ignacio, quiero agradecerle su intervención el día de hoy. Creo que es importante escucharle, sobre todo porque los otros eslabones de la cadena les señalan a ustedes acerca de la responsabilidad que tienen en algunos aspectos. Al Grupo Popular nos alegra escucharle decir claramente que todos defendemos y apoyamos al sector agrario, ustedes los primeros, y que es necesaria una retribución justa para garantizar una actividad generadora de empleo, sostenibilidad y de calidad.

Me traslado al mes de febrero del año pasado. Los agricultores se manifestaban por la falta de competitividad de sus explotaciones y la respuesta del Gobierno fue ese Real Decreto 5/2020, es decir, llevamos aproximadamente un año desde su aplicación. Me gustaría preguntarle concretamente por su

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 19

valoración de esta ley, usted la ha valorado como positiva pero ha expresado claramente que necesita una serie de modificaciones. ¿Considera que los problemas que tenía el sector se han solucionado con este real decreto? Lo digo porque aproximadamente en el mes de septiembre u octubre escuchamos al campo y a la industria alimentaria acusarlos a ustedes, a los supermercados, de los precios bajos, y en ese momento ya se estaba aplicando la ley.

En el mes de febrero el ministro de Agricultura citó a las cadenas de supermercados a una reunión para contribuir a valorizar el trabajo de los agricultores y dejar campañas con productos de reclamo. Me gustaría saber a qué conclusiones se llegó, si ha sido positivo o si no. Quisiera saber si ustedes se sienten responsables del desplome de los precios y la caída de la renta agraria.

Me ha gustado la intervención en algunos aspectos, sobre todo con el tema de la rentabilidad. Respecto a la baja rentabilidad de las explotaciones, que compromete su viabilidad, ¿qué se debe hacer? ¿Cuál cree usted que puede ser la solución? ¿Qué debe hacer esta ley para avanzar en ese equilibrio totalmente fundamental y que además ganen todos los eslabones, que también es fundamental?

Me gustaría preguntarle sobre otros aspectos que también me parecen muy importantes. Acerca de los contratos por escrito, tengo conocimiento de que antes de este real decreto los supermercados ya los hacían con los agricultores, cooperativas, etcétera. Me gustaría que nos diera información al respecto.

También creo que debería usted profundizar...

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que acabar, señor Ledesma.

El señor **LEDESMA MARTÍN**: Terminó, señor presidente. Muchas gracias.

Me gustaría que profundizara un poquito más en esas cuestiones que están reguladas y son totalmente erróneas y que realmente se deberían modificar en la ley.

Muchas gracias, presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Ledesma.

Por último, en nombre del Grupo Socialista tiene la palabra el señor Sancho.

El señor **SANCHO ÍÑIGUEZ**: Gracias, presidente. Bienvenido, don Ignacio García Margazo.

En nombre del Grupo Parlamentario Socialista y en el mío propio y del mismo Gobierno, quiero agradecer el trabajo de toda la gente que usted representa. Hemos escuchado con atención su intervención y voy a ir al grano, a hacerle preguntas concretas, creo que de fácil y rápida contestación, pero antes querría hacer unas reflexiones.

¿Comparte conmigo que estamos ante un cambio de la cultura en las relaciones comerciales para que las cadenas sean auténticas cadenas creadoras de valor?

Y querría hacer otra reflexión, que creo que usted también entenderá. En el transcurso de estos días se ha visto aquí que parece que esta ley se olvidaba de los consumidores. Esta ley no deja fuera a los consumidores porque la propia ley y su objetivo de transparencia hacen que el sector primario y los consumidores sean los más beneficiados desde el punto de vista del Grupo Parlamentario Socialista.

Voy a las preguntas. ¿Están dispuestos en su *marketing* de venta a orientar el consumidor hacia la compra de productos de trazabilidad, calidad y sanidad alimentaria, que es lo mismo que hablar de la producción de las explotaciones familiares que están en nuestro territorio y que, al final, son las que siguen comprando en su lineal? ¿Comparte, como ya le he dicho en mi reflexión, que esta ley no deja fuera al consumidor, que la propia ley y su objetivo de transparencia benefician a los más débiles, el consumidor y el sector primario? ¿Qué medidas cree usted, como preguntaba ayer mi compañero Daniel Senderos a otro compareciente, que deben ser necesarias para que la ley sea lo más justa posible para todos los eslabones de la cadena? En un mercado globalizado la diferenciación es fundamental. ¿Cómo cree usted que se puede mejorar esa diferenciación sin perjudicar a ningún eslabón? Y termino preguntando si cree que incrementar la transparencia en la formación de los precios, protegiendo al eslabón más débil, consiguiendo un reparto más equitativo del valor añadido a lo largo de la cadena alimentaria y eliminando las situaciones de desequilibrio en la negociación contractual, favorece al consumidor.

Estas son mis preguntas. Le agradezco y reitero de nuevo mi apoyo, nuestra solidaridad con todos los trabajadores que usted representa y con la labor que hicieron. Muchas gracias por estar aquí.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 20

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Sancho.

Finalizadas las intervenciones de los grupos, don Ignacio García Magarzo, tiene usted la palabra para contestar en unos quince minutos. Tendremos que ser rigurosos porque a las once tenemos la siguiente comparecencia.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE SUPERMERCADOS, ASEDAS** (García Magarzo): Muchas gracias, presidente.

Responder a algunas de las preguntas de sus señorías en quince minutos sería muy difícil, y todas es totalmente imposible. Por lo tanto, haré uso de la posibilidad de trasladarles respuestas por escrito, pero voy a aprovechar el tiempo, primero para agradecer el reconocimiento que todos los grupos han hecho de la labor de las cadenas de la distribución, en general, y, sobre todo, de los trabajadores, que, como les decía, ha sido ejemplar. Estamos muy orgullosos y contentos de que la sociedad por fin lo perciba, perciba el valor que aporta la distribución, desgraciadamente en estas circunstancias. Y también les quiero agradecer que en todas sus intervenciones hayan mencionado a los consumidores como el objetivo de esta regulación, no solo la producción, sino fundamentalmente servir a los consumidores. Eso es visión de cadena y esa es la labor que nos toca a los de la distribución, que somos la última frontera frente al consumidor, y a veces es muy ingrata, es una labor difícil porque tenemos que tratar de convencer al resto de eslabones de que tenemos que orientar todo —producción, industria y distribución— a servirlos.

Señora Oramas, muchísimas gracias por sus preguntas. Acerca del coste efectivo de producción y la posible afectación respecto de la producción nacional y las importaciones, es un debate muy interesante, que algunos de ustedes han mencionado, y será muy claro. Las empresas de la distribución compran mayoritariamente en nuestro país. El 90, 92 % de la producción de alimentación que está en los lineales es producción nacional y quieren que siga siendo así. No tenemos ningún interés en deslocalizar la producción, salvo por razones de estacionalidad y cómo se ha acostumbrado el consumidor a una desestacionalización, sobre todo en productos frescos, lo que hace que muchas veces los propios productores nacionales produzcan fuera de España, en otros países. El caso del plátano es especialmente sensible por la importancia que tiene no solo para Canarias, sino para el conjunto de la producción europea, y nuestro compromiso es que esa forma de incorporar los costes de producción a los precios no afecte ni perjudique a la producción nacional ni a los consumidores incrementando los precios. Usted ha dado por hecho que eso va a suponer un incremento de los precios venta al público y nosotros no podemos admitirlo, trabajaremos para que no sea así. Esto está regulado —y lo han mencionado sus señorías en varias intervenciones— en el decreto-ley, concretamente en el artículo 9, que no he desarrollado en mi intervención, y los productores lo han reclamado, lo han saludado como una medida correcta. Mi único mensaje, telegráfico, es que, desde el punto de vista de la distribución, se puede aplicar, se puede cumplir la ley. Si es bueno o malo para algunas producciones, si perjudica a las menos eficientes frente a las más eficientes es algo que tendremos que ver en el desarrollo de los acontecimientos en los próximos meses o años. Nosotros vamos a tratar de mantener la producción nacional, que es la que nos interesa, y además que esos cambios no perjudiquen el consumidor incrementando los precios, clara y rotundamente.

La señora Martínez también se ha referido a este problema del coste efectivo de producción y nos ha invitado a aportar otras soluciones para solucionar los desequilibrios y a la vez mantener la eficiencia. He mencionado algunas de ellas: los contratos, para nosotros clave; el incremento del tamaño de las explotaciones y de las cooperativas para hacerlas operadores más relevantes, que trabajen en pie de igualdad con el resto; las buenas prácticas, la forma de extender las buenas prácticas; el diálogo, pensamos que hay muchas formas de incrementar esa estabilidad, además de la regulación o como complemento a la regulación, que tiene que hacerse bien para que realmente contribuya a aquella.

El señor Baldoví habla del caso concreto de la naranja, que es un caso que conozco bien porque cíclicamente está sometida a crisis de precios en origen. Por supuesto, igual que le he dicho a la señora Oramas, tenemos toda la intención no solo de mantener la estabilidad de la producción nacional, sino de que, ya que somos líderes, líderes europeos y líderes mundiales en producción de cítricos, podamos aprovecharlo en beneficio de los consumidores. Es verdad, y usted lo tiene que conocer, que la producción de cítricos en superficie en España se ha incrementado exponencialmente en los últimos años y que zonas que nunca habían sido productoras de cítricos ahora lo son, y eso hace que periódicamente, cuando se dan incrementos en la producción en origen, se ocasione un exceso de producción, que afecta a la formación de precios. Hemos aprendido mucho con los agricultores y los citricultores, especialmente

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 21

de la Comunidad Valenciana, a conocer el impacto que tienen las importaciones cuando se inicia una campaña, a tratar de evitar que haya confusión en el consumidor. Sabemos cada vez hacerlo mejor y procuramos ser muy sensibles a sus problemas, sobre todo al inicio de esas campañas, que son un poco las que marcan la formación de precios en el resto, pero deben tener en cuenta que la producción se ha incrementado exponencialmente en los últimos años, incluso se discute si los seguros agrarios y la garantía frente a malas condiciones climatológicas están beneficiando o perjudicando la formación de precios. Es un debate muy interesante, en el que me gustaría extenderme con su señoría, pero, desgraciadamente, no podemos hacerlo.

La señora Franco ha mencionado el problema de los reclamos, una cuestión muy interesante. ¿Los regalos asociados y las promociones perjudican la imagen de los productos o no? Nuestra experiencia, por ejemplo, en el caso del acuerdo lácteo para la valorización de la producción después de la crisis severa que hubo en 2012 y en 2015 en la producción láctea, es que, si las cadenas de distribución tienen la oportunidad de explicarse bien y justificar por qué hacen esas promociones, muchas veces se corrigen promociones que no aportan realmente valor al producto y muchas veces los productores entienden perfectamente que esas promociones son totalmente adecuadas.

Le agradezco mucho que haya mencionado el elefante —yo también lo he hecho—, la PAC. Lo que pasa es que usted hace una interpretación con la que no puedo estar de acuerdo. Que una parte importante de la producción en España tenga el 30 % de sus rentas garantizadas por ayudas públicas, que son la primera política de la Unión Europea en términos de presupuesto, ¿beneficia a las cadenas de supermercados? No, se supone que beneficia al sector productor, entre otras cosas porque lleva treinta o cuarenta años beneficiándose de ello. Cuestión distinta y muy discutible —y muy oportuna su pregunta— es si la manera en que esas ayudas se reparten en la producción ayuda a mejorar la competitividad y poder competir en precios en los mercados o subvenciona los precios y hace que producciones que no son suficientemente competitivas puedan estar en el mercado porque tienen parte de su producción subvencionada. Es un debate interesantísimo que viene de los años 90 y que me gustaría mucho desarrollar con su señoría —no tenemos tiempo—, pero, desde luego, en absoluto nos sentimos nosotros beneficiarios de las ayudas; al contrario, nos preocupa que no se utilicen bien, para que los productores no obtengan esas ayudas destinadas a mejorar su posición competitiva en el mercado, porque es lo que nosotros necesitamos, las cadenas, la industria y el consumidor. Me encantaría desarrollarlo, pero valga esta visión.

La señora Nevado ha hablado muy oportunamente del etiquetado, y le tengo que recordar que el etiquetado es una regulación europea, y España, como país productor, tiene el máximo interés en que se haga correctamente, efectivamente, para que las diferencias entre la producción nacional y la importada queden de manifiesto y el consumidor sea perfectamente consciente de ello. Sin embargo, le pediría prudencia a la hora de establecer una diferenciación que perjudique a la imagen del conjunto de la producción diciendo que los productos importados no cumplen garantías de calidad, de seguridad o que no ayudan porque las condiciones en las que acceden perjudican a los productores nacionales, porque, en teoría, los importadores son iguales que los productores, responsables de cumplir el etiquetado y de que se cumplan todas y cada una de las normas de la Unión Europea. Insisto en lo que le he dicho a la señora Oramas, nosotros no tenemos ningún interés en aumentar el peso de los productos importados en la producción agroalimentaria que comercializamos, ninguno, entre otras cosas, señoría, porque los productores son nuestros clientes también, con lo cual lo que nos interesa es que les vaya bien y que, además, podamos entre todos evitar las cosas que nos han enseñado las distintas crisis, también las crisis económicas, y es que un gran país productor como el nuestro no puede poner el futuro de la comercialización de productos en otros países, porque el mundo está cambiando mucho. La inseguridad hace que hoy en día sea cuestionable que haya condiciones de estabilidad y de seguridad jurídica para traer productos de cualquier lugar. Fíjese su señoría las cosas que han ocurrido en el mundo en estos últimos años y cómo países de una gran estabilidad que eran suministradores de productos de repente ya no lo son. Créame que los empresarios a los que representamos en la distribución, que piensan a medio plazo, no piensan a corto, no tienen ningún interés en deslocalizar la producción que comercializan. Por tanto, ese es nuestro compromiso, tratar de ayudar a los productores españoles para que sean eficientes y entre todos seamos capaces de satisfacer a los consumidores.

El señor Ledesma me habla, sobre todo, del desplome de los precios. Señoría, a la distribución se nos acusaba en marzo de que habíamos incrementado los precios de venta al público para beneficiarnos de la situación creada por la pandemia, lo cual era radicalmente falso, y, afortunadamente, tanto el Gobierno

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 22

como las autoridades de la competencia se encargaron de desmentirlo automáticamente. No podemos, en absoluto, asumir una responsabilidad en la evolución de precios en origen en un año como este, en el que la hostelería y la restauración, desgraciadamente para todos, ha estado cerrada o ha estado trabajando a medio gas.

Si me permite una valoración, gracias a la distribución en España y a la capacidad exportadora de nuestras producciones, hemos logrado mantener una situación de precios en origen muy estable. Y le haría una comparación con los precios del año anterior, del año 2019, que, por ejemplo, en fruta de hueso y en otras producciones hortofrutícolas fueron muchísimo más bajos que los de este año. Como normalmente cuando hay problemas de precios en origen se nos dice que los aumentamos y que contribuimos a bajarlos —se nos dice que hacemos las dos cosas—, le pido que entienda cuál es nuestra posición de cara a los consumidores. Desde luego, este año hemos dado un ejemplo como cadena frente a la sociedad. Esa es mi valoración.

Y sobre si el Decreto-ley 5/2020 ha solucionado los problemas de la producción, me remito a mi primera intervención respondiendo a la señora Oramas. Los productores lo han venido reclamando durante muchos años, estaban contentos cuando lo aprobó el Gobierno por decreto-ley, nosotros hemos tenido dificultades para entender cómo influyen nuestros sistemas de contratación, pero se puede hacer, y las empresas están comprometidas en cumplirlo. Si a medio plazo eso es bueno o malo para las producciones en función de su eficiencia, ahí no tengo capacidad para responderle.

Finalmente, señor Sancho, muchísimas gracias por su reconocimiento del trabajo de las cadenas de distribución, en general, y, concretamente, sobre todo, de los trabajadores. Me ha hecho muchas preguntas sobre qué podríamos hacer entre todos para mejorar el equilibrio y la sostenibilidad de la cadena, creo que ha sido el *leitmotiv* de mi intervención, y me gustaría terminar considerando la transparencia, el reparto de valor, el equilibrio, eso es lo que todos pretendemos. Reconociendo los problemas, como he tratado de trasladar a sus señorías, creo que damos un primer paso para que todos los eslabones trabajemos de una forma conjunta para solucionarlos. Es verdad que muchas veces las soluciones que se proponen son complejas. Nuestra labor, por último, es defender la posición de los consumidores, que también son un eslabón débil. Creo que si entre todos hacemos un debate constructivo, como el que estamos teniendo hoy, seremos capaces de aprovechar una oportunidad como este proyecto de ley, como la regulación, en general, y como otras políticas que promueven ustedes en esta Comisión, a la que termino agradeciéndoles de nuevo que me hayan invitado.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchísimas gracias, don Ignacio García Magarzo. Con estas palabras concluimos esta exposición.

Dentro de dos minutos iniciamos la tercera. Gracias. **(Pausa)**.

— DEL SEÑOR DIRECTOR DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES EXPORTADORES DE FRUTAS, FEPEX (POZANCOS GÓMEZ-ESCOLAR). (Número de expediente 219/000336).

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a comenzar, señorías.

A continuación va a tomar la palabra don José María Pozancos, director de la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Fepex. Señor Pozancos, tiene usted unos quince minutos para realizar su intervención. Posteriormente, los grupos parlamentarios le formularán preguntas y tendrá otro tramo de quince minutos más o menos para contestar. **(Rumores)**. Por favor, pido silencio a los que están en la puerta.

Adelante, señor Pozancos.

El señor **DIRECTOR DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES EXPORTADORES DE FRUTAS, FEPEX** (Pozancos Gómez-Escolar): Buenos días, señor presidente. Muchas gracias por invitarme en representación de Fepex a comparecer ante esta Comisión.

Mi intervención tiene tres partes: una, una breve presentación de Fepex; dos, unas características básicas de los mercados de frutas y hortalizas y del sector de frutas y hortalizas y, por último, una propuesta de enmiendas. Fepex es una federación de asociaciones de productores exportadores de frutas y hortalizas, flores y plantas, creada en 1987 por cinco asociaciones. Integra actualmente a 31 asociaciones establecidas en las principales zonas productoras, desde Canarias hasta Cataluña,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 23

asociaciones que han mantenido su denominación social, tales como Freshuelva, Coexphal, Asociafruit, Afruex, Apoexpa, Proexport, Afrucat, Fedex, etcétera, siendo el núcleo de sus socios organizaciones de productores en todas las posibles formas jurídicas, desde cooperativas a sociedades mercantiles, según lo previsto en la OCM.

Fepex presta servicios, principalmente, en tres ámbitos: producción, mercados y marco regulatorio. En el ámbito de la producción, nuestro principal trabajo se centra en el análisis y en la realización de propuestas en relación con los protocolos de producción que exige la gran distribución. En el ámbito de los mercados, realizamos el seguimiento diario de los mercados, estudiamos la apertura de nuevos mercados y también en este ámbito organizamos la promoción del sector y somos artífices de la organización de la feria Fruit Attraction, que actualmente organizamos conjuntamente con Ifema. Y en el ámbito del marco regulatorio, llevamos a cabo el seguimiento y la realización de propuestas de la legislación nacional y comunitaria, principalmente en los ámbitos de la política agraria, comercial y laboral, con el fin de que se adecúen a las características y necesidades del sector hortofrutícola. Y es en este contexto en el que vamos a realizar propuestas a este proyecto de ley.

Previamente a la presentación de las propuestas, creo que es necesario analizar sucintamente en qué escenario se aplica la ley, cuáles son las características básicas del sector y de los mercados de frutas y hortalizas. En relación con el sector, hay que destacar tres puntos fundamentales. Uno, su alta participación en la producción agrícola, representando en 2019, según los datos del Ministerio de Agricultura, el 59% de la producción vegetal, es decir, la mayoría de la producción vegetal, incluido los grandes cultivos. En segundo lugar, la orientación al mercado y dependencia de los mercados exteriores, en los que realiza el 65% de la facturación, con una exportación que ascendió a 14.200 millones de euros en 2020. Y una tercera característica, preocupante y que luego analizaremos con más detalle, es una creciente pérdida de competitividad. El último análisis comparativo de costes del tomate, por ejemplo, primera hortaliza producida, consumida y comercializada en la Unión Europea, realizado en las jornadas organizadas por el MAPA, evidenció que España tiene unos costes de producción superiores a Marruecos y a los Países Bajos, consecuencia de los bajos costes salariales del primero y del diferencial de productividad en relación con el segundo. La falta de competitividad ha sido constatada por la Comisión Europea y su mejora constituye una de las prioridades y recomendaciones de la Comisión a España para la elaboración de su plan estratégico de la PAC, pendiente de presentación.

En relación con los mercados, tres grandes características. La primera, la globalización de los mercados y una fuerte competencia de las importaciones, tanto en el mercado interior como en el mercado comunitario.

Las importaciones españolas superaron los 3,5 millones de toneladas en 2019, por un valor superior a los 3.000 millones de euros, con un crecimiento del 35% en los últimos cinco años. En la Unión Europea, las importaciones de países terceros ascendieron a 17 millones de toneladas, con un crecimiento del 21% también en los últimos cinco años. En estos mercados nuestra producción compite directamente con las producciones de los países terceros, porque la implantación de la preferencia local y nacional ha desplazado a la preferencia comunitaria, habiéndose segmentado el mercado interior con unos precios diferenciados para la producción nacional versus producción importada, independientemente de su origen.

La segunda característica de los mercados es la fuerte volatilidad de los precios, característica común a todos los países productores de frutas y hortalizas que abastecen el mercado comunitario. Si tomamos nuevamente como ejemplo el tomate redondo, los precios de los Países Bajos en el año 2020 oscilaron entre un máximo de 162 y 28 céntimos por kilogramo, mientras que los de España variaron entre 125 y 49 céntimos por kilogramo. Es decir, tenemos horquillas prácticamente del 3%. Hay que considerar que España y Países Bajos son los principales actores de este mercado.

La tercera característica de los mercados es la crisis recurrente en todos los productos, sin que desde la producción se pueda predecir el comportamiento de los mercados, dada la concurrencia de múltiples factores sobre su situación, desde climatología a cuestiones fitosanitarias o geopolíticas, sin que existan medidas de gestión de crisis eficaces.

Sobre la base de este escenario, realizamos las siguientes enmiendas. La primera, en relación con el artículo 2.1, relativo al ámbito de aplicación. Consideramos que el marco regulatorio de la cadena alimentaria y de la producción comunitaria está incentivando las importaciones, provocando una desviación del comercio. No existe cobertura jurisdiccional para que los exportadores de terceros países apliquen las disposiciones de la directiva y de la ley. Por ello, se propone especificar que están sometidas a las mismas disposiciones y partir del eslabón importador. Se propone el siguiente texto: «Con independencia de la

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 24

legislación que resulte aplicable, cuando una de las partes esté establecida en España, y la otra en un Estado no miembro de la Unión, resultará siempre de aplicación a las importaciones en todos los eslabones de la cadena de suministro el régimen de contratación y prácticas comerciales prohibidas contenidas en esta ley». En el proyecto de texto se menciona la prohibición de las prácticas comerciales, pero no la obligación de contractualización. Esa es nuestra primera propuesta de enmienda.

La segunda propuesta de enmienda está relacionada con el apartado 4 del artículo 2. Se propone incrementar la cuantía para imponer la obligación de contractualización, que consideramos muy baja, realizando la siguiente propuesta: «El ámbito de aplicación del capítulo I del título II de esta ley se circunscribe a las relaciones comerciales de los operadores que realicen transacciones comerciales cuyo precio sea superior a 10 000 euros». Consideramos que la cuantía de 2500 euros para formalizar por escrito los contratos alimentarios debe ser incrementada significativamente, porque generará una carga burocrática en la gestión comercial y administrativa de las explotaciones, que no se justifica ni desde la perspectiva de la eficacia de la gestión comercial del agricultor, ni por la simplificación de la gestión administrativa de las explotaciones, ni por su contribución al cumplimiento de los objetivos de la ley, como son la mejora del empleo, la sostenibilidad de las explotaciones y la innovación. Tampoco se respeta el principio de proporcionalidad entre la cuantía exigida y la sanción prevista, ya que la falta de contrato a partir de 2500 euros se tipifica como infracción grave, sancionable con una multa de entre 3001 euros y 100 000 euros.

La siguiente propuesta está relacionada con el precio cierto, con el fin de incluir una referencia explícita al precio cierto por campaña, que sería igual al precio medio de campaña, contemplando así la volatilidad de los mercados. Para ello, se propone la siguiente enmienda a la letra f) del artículo 5: «Contrato alimentario: aquél en que una de las partes se obliga frente a la otra a la venta de productos agrícolas o alimentarios, y esta se obliga por un precio cierto por transacción o por campaña, según se trate de una compraventa o de un suministro de forma continuada. Se exceptúan aquellos que tengan lugar con consumidores finales». Se considera que, dada la fuerte volatilidad de los mercados, el precio relevante debe ser el precio medio de la campaña, que debe estar previsto, con el fin de tener seguridad jurídica en el cumplimiento de la obligación de incluir en los contratos el coste efectivo de producción, relacionando el precio medio percibido con el coste medio de producción de la campaña. Ya he mencionado anteriormente la fuerte horquilla de precios que existe a lo largo de la campaña, constatada por el seguimiento de los precios que hace semanalmente la Comisión Europea.

La siguiente enmienda está relacionada con las condiciones contractuales del artículo 9. Se propone la supresión del apartado 1, de la letra j), del artículo 9 porque la exigencia de que todas las producciones, independientemente de su competitividad o de la situación de los mercados, tengan un precio igual a su coste de producción provocará que una parte importante de la producción no pueda acceder al mercado, lo que favorece a la competencia de terceros países y comunitaria. Hay que diferenciar claramente entre la consideración de los costes como un factor fundamental en la negociación contractual, que lo es, y la prohibición de vender por debajo del coste. Por ello, proponemos la supresión de la letra j). Justificación: La obligación de que el precio pactado cubra el coste efectivo de producción, cuando los costes de producción en España sean superiores a los de la competencia por pérdida de competitividad o en situaciones de crisis de mercado consecuencia de desequilibrios de oferta y demanda, provoca que el productor no pueda comercializar su producción a ningún precio por debajo de su coste efectivo de producción, porque constituye una infracción grave, debiendo asumir un daño muy superior al bien que se pretende proteger. La pérdida sería equivalente al valor total de su producción versus la diferencia entre supuesto efectivo de producción y el precio de mercado, con un fuerte impacto negativo sobre la sostenibilidad económica de las explotaciones y su capacidad futura para realizar inversiones de mejora de la competitividad.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que ir terminando.

El señor **DIRECTOR DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES EXPORTADORES DE FRUTAS, FEPEX** (Pozancos Gómez-Escolar): Muy bien.

Hay una última enmienda al artículo 12, que está relacionada con el valor agregado creciente; una enmienda coherente con la que acabo de mencionar de supresión de la letra j).

Terminaré mi intervención con una última valoración. Compartimos plenamente los objetivos de la ley y el contenido de la directiva sobre prácticas comerciales desleales, pero consideramos que la ley no contempla las situaciones creadas en unos mercados globalizados, no pudiendo resolver los dos graves

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 25

problemas que he apuntado. En primer lugar, la pérdida creciente de competitividad en unos mercados globalizados, con unos precios que no se pueden predecir cuándo se planifica la producción. No es realista pensar que en los acuerdos comerciales se vayan a poder incorporar unos precios mínimos, ni a medio ni a largo plazo. En segundo lugar, el problema que plantea la inexistencia de medidas eficaces de gestión de crisis, que tampoco puede resolver la ley, para afrontar los desequilibrios de oferta y demanda. Hay que considerar que las medidas de gestión de crisis en organizaciones de productores de frutas y hortalizas establecidas en la OCM se sitúan al 30 % del precio de salida de la organización de productores los cinco años anteriores. En consecuencia, no consideramos que la solución a estos problemas sea prohibir el acceso al mercado a las producciones menos competitivas o que estén sufriendo crisis de precios, porque ello implicaría abandonar el mercado a favor de nuestros competidores y provocaría un daño muy superior al que se pretende evitar.

Muchas gracias por su atención y perdonen si me he extendido demasiado.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Pozancos.

Ahora es el turno de los grupos. En primer lugar, por el Grupo Mixto, tiene la palabra la señora Oramas.

La señora **ORAMAS GONZÁLEZ-MORO**: Gracias, señor presidente.

Gracias, don José María Pozancos. Es para mí una satisfacción enorme que comparezca como director de Fepex. Le doy las gracias por su intervención. Además, me va a facilitar la elaboración de las enmiendas, ya que su discurso ha sido prácticamente el que ha mantenido mi fuerza política en los últimos días. Como usted conoce, las asociaciones Canarias Fedex y Aceto están integradas en la federación que usted dirige. En concreto, en Canarias tienen mucha importancia las exportaciones de tomate y pepino al Reino Unido y al continente europeo y la de los plátanos a la Península Ibérica. La tramitación de este proyecto de ley de reforma de la Ley de 2013 es muy importante para la valoración de la cadena alimentaria, pero también es muy compleja, porque existe una polémica por el establecimiento del coste efectivo de producción como precio mínimo. En el caso de Canarias, las facilidades de acceso del tomate y pepino marroquí a la Unión Europea, en virtud de unos acuerdos bilaterales entre la Unión Europea y el Reino de Marruecos en el marco de la OMC, hacen que esta ley pudiese tener unos efectos contrarios a los que busca.

Primera pregunta. ¿Cuál es su opinión sobre el futuro de los productos hortícolas de exportación de invierno, teniendo en cuenta que el periodo invernal se ve acortado por la competencia desleal de Marruecos y porque Países Bajos, con grandes inversiones y muy alta tecnología, están reduciendo cada vez más el periodo efectivo de exportación para Canarias? Además, pudiera haber un efecto secundario como es la guerra de precios a la baja —lo que nosotros llamamos en Canarias precios de derribo— puesto que estos productos tienen un carácter muy perecedero, deteriorándose rápidamente en los almacenes siendo necesario que los operadores vendan cuanto antes. ¿Cuál es su opinión al respecto? ¿Cree usted que con esta ley se reequilibrará la cadena alimentaria, como establece la directiva europea? Tal y como expresa el informe de la Comisión Nacional del Mercado y la Competencia la ley establece *de facto* una prohibición de la venta a pérdidas. ¿Coincide con el proyecto de ley en que vender a pérdidas es siempre destruir valor? O por el contrario, ¿se muestra usted más partidario, como indica la Comisión Nacional del Mercado y la Competencia, que entiende que dicha práctica comercial que pudiera ser desleal no tiene *per se* un efecto neto negativo sobre la eficiencia y la competencia sino únicamente cuando concurren determinadas circunstancias? Por último, ¿cree usted que pudiera haber un exceso de intervención contra las prácticas desleales?

Yo termino diciendo, vivimos —y lo denunciarnos— lo que fue la competencia desleal en el tema del tomate. En Canarias trabajaban 13000 personas en su momento y ya solo hay 3000. Al final el problema no es que no seamos competitivos, es que hay una competencia desleal en materia sanitaria, de fertilizantes, de contingentes, de costes. Lo que creemos es que en este momento tenemos que proteger la diversificación económica, la garantía de calidad de los productos hacia los consumidores, y eso lo damos con productos de calidad, como puede ser el tomate canario, el pepino o el plátano.

Muchas gracias, señor presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Oramas.

En nombre del Grupo Ciudadanos, tiene la palabra la señora Martínez.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 26

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidente.

Muchísimas gracias por su intervención, creo que ha dejado bastante clara la posición del sector. Me gustaría, porque ha quedado pendiente y quizá sería interesante, que comentara y explicara esa última enmienda del valor agregado. España es un exportador muy importante. ¿Cree usted que esta ley, como ha comentado, incide en este problema? Esta ley viene a intentar mejorar la posición negociadora del sector primario, que tenga un precio más digno y cubra sus costes, pero corremos el riesgo de que no se solucione eso y pongamos en riesgo nuestras exportaciones. Me gustaría que incidiera un poco más en eso, porque creemos que es importante y al final puede que no acabe mejorando nada sino empeorando posiciones importantes de nuestras exportaciones.

También me gustaría que me aclarara un poco, porque dentro del discurso no he creído entenderle bien, esa relación entre precio medio y coste medio. ¿Quieren que esté en el contrato? ¿Que no lo esté? Porque le he creído entender que el coste efectivo de producción puede dejar mucha producción sin vender en momentos de ciertas fluctuaciones de precios. Me gustaría que me lo aclarara.

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.

En nombre del Grupo Plural, tiene la palabra el señor Baldoví.

El señor **BALDOVÍ RODA**: Muchas gracias, presidente.

Muchas gracias por su exposición. Mi pregunta va ser muy concreta: ¿cuál es su opinión de que en los contratos firmados se exijan unas ciertas condiciones a los operadores privados y se eximan a las asociaciones o a las cooperativas? En este sentido, ¿cuál sería su opinión?

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Baldoví.

¿Esquerra Republicana de Catalunya? (**Denegación**). No va a intervenir la señora Granollers.

Por tanto, por el Grupo de Unidas Podemos, tiene la palabra la señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Gracias, señor presidente.

Gracias también al señor Pozancos por sus explicaciones, por su intervención y por la propuesta de enmiendas. Hay una cosa que nosotros creemos que es fundamental, y es cómo no se llevan ciertas externalidades a otros sectores productivos. Lo he comentado en otras ocasiones, no entra en la cabeza de nadie que en el sector bancario se incurra, a la hora de vender sus productos, en pérdidas; a nadie se le ocurre que en el sector textil al vender se vaya a incurrir en pérdidas; a nadie se le ocurre que en el sector industrial se pueda incurrir también en pérdidas a la hora de vender sus productos; nadie se imagina que una empresa eléctrica vaya a vender sus productos a quienes los compran incurriendo en pérdidas. Eso no tiene ningún sentido. ¿Por qué sí podemos pensar que en el sector primario los productores y las productoras pueden incurrir en pérdidas, y que esto se haya normalizado hasta tal punto que incluso la Unión Europea haya tenido que sacar una directiva, que hoy en día estamos trasponiendo, para que no haya esos abusos en la cadena alimentaria? Estamos refiriéndonos a las ventas a pérdidas y a las ventas a resultados.

Este ministerio ha sido valiente en sacar un real decreto de medidas urgentes y un proyecto de ley para atajar esa problemática, que hoy nos lleva a tener este debate. El Grupo Parlamentario de Unidas Podemos no cree que esa competitividad, ni la interna ni la externa, nos deba llevar a entender que tienen que ser los productores los que al final tengan que vender por debajo de sus costes de producción. Ni siquiera estamos hablando de que puedan tener beneficios; estamos hablando de que al menos puedan cubrir sus costes de producción. Evidentemente también tendrán que tener sus beneficios, porque también tienen que comer y necesitan unos salarios y trabajadores y trabajadoras que saquen la producción adelante.

Nosotros le queríamos preguntar sobre este tema. En primer lugar, ¿no cree usted que para conseguir que en la cadena agroalimentaria no se destruya valor hay que empezar también por el eslabón más débil, que son los productores y productoras y que, por tanto, puedan cubrir sus costes efectivos de producción, y que pueda haber un estudio de índice de coste medios a través de las instituciones públicas? En segundo lugar, le quería preguntar también sobre la competencia internacional. En muchas ocasiones entran productos internacionales de terceros países —ya en esta ley se ha atajado esto a nivel europeo— que incluso no cubren los estándares europeos de calidad y que se están vendiendo en nuestro país, provocando un *dumping* comercial y también una competencia desleal a nuestros productores. ¿Qué opina de esto?

Muchas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 27

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Franco.

En nombre del Grupo Parlamentario VOX, tiene la palabra el señor Gestoso.

El señor **GESTOSO DE MIGUEL**: Buenos días.

En primer lugar, desde nuestro grupo parlamentario queremos darle las gracias a su asociación y a toda la gente que forma parte de eso que nosotros llamamos la España que madrugada, de todo el mundo rural y de todo el mundo agrícola. Queremos agradecerle porque gracias, sobre todo a su trabajo y a su esfuerzo, los españoles hemos estado abastecidos durante toda la crisis del COVID y ahora, recientemente, la ciudad de Madrid no ha sufrido desabastecimiento gracias a su importante misión de abastecer nuestros mercados cuando ha hecho falta, como digo, como consecuencia de estas nevadas. Por eso quería, en primer lugar, empezar dándoles las gracias.

Yo soy de Murcia y tenemos mucha relación con algunas asociaciones como Proexport, etcétera, del campo de allí, que son muchas veces injustamente tratados y atacados por este Gobierno y a los que culpan de muchos despropósitos ambientales, que además son falsos, como hemos podido acreditar nosotros con numerosos informes.

Estamos de acuerdo con muchas de las proposiciones que ustedes hacen como la modificación del apartado 4 en el artículo 2, sobre las cuantías de los contratos, porque nos parece también que eso lo único que hace es incrementar la carga burocrática en la agricultura. Pero queremos incidir en una cosa. Vaya por delante que esta ley es otro brindis al sol de este Gobierno socialcomunista, pues lejos de contentar a todos los eslabones de la cadena esta norma llega aquí al Congreso, como vemos, con el rechazo de una parte de productores y agricultores e incluso con las críticas y las advertencias de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. No es posible el establecimiento del coste de producción como verdadero precio mínimo para ofertar sus productos. Esta obligación supone que no es posible colocar un producto en el mercado a precio inferior al coste de producción. A priori, la medida parece que quisiera defender al productor español, pero el problema está en que la norma solo afecta al productor español. ¿Y qué significa esto? Pues la imposibilidad de competir con otros productos de terceros países. Por ejemplo, los productores marroquíes podrán vender en España tomates a un precio inferior que los nacionales que están afectados por esta norma, ya que su producción no está afectada por esta ley y no tienen que cubrir costes de producción. Por eso, estamos elaborando una ley para favorecer, entre otros, a un país que es desleal con España y que, además, favorece la invasión migratoria que está sufriendo Canarias y el sureste español, entre otras muchas cosas.

Una vez dicho esto, estando de acuerdo con ustedes en este planteamiento, así como con los otros comparecientes que han venido antes que usted, quería trasladarle un tema que, como grupo parlamentario, también nos preocupa.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que terminar, por favor.

El señor **GESTOSO DE MIGUEL**: Sí, voy a hacer una pregunta y termino.

¿Qué opina usted del *brexít* y cómo cree que les va a afectar?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Gestoso.

Por el Grupo Popular, tiene la palabra la señora Hoyo.

La señora **HOYO JULIÁ**: Muchas gracias, presidente.

Vaya por delante que mi grupo parlamentario considera que es fundamental que de esta ley salgan beneficiados todos los eslabones de la cadena. Por supuesto, hay que proteger al eslabón más débil, pero tampoco podemos convertir este debate en una lucha de unos eslabones contra otros, porque para que un sector tan importante para nuestro país, como es el agroalimentario, funcione bien, tiene que funcionar bien la cadena en su conjunto. Por supuesto, le agradecemos la labor que hacen siempre, en especial en estos duros meses de la pandemia, y agradecemos mucho la intervención de hoy por su claridad y porque ha constatado algo que mi grupo parlamentario lleva repitiendo muchos meses, no solo estos días, y es que no resulta realista pensar que la solución es prohibir salir al mercado a aquellos que son menos competitivos y cuyos costes son más altos. Usted lo ha dicho, es que al final esto lo que va a producir es que haya una parte de producción que no se venda y, en definitiva, puede perjudicar a zonas rurales, de montaña, es decir, a aquellas que tienen más complicada su producción. Por tanto, como conclusión, se podría decir que va a ser peor el remedio que la enfermedad. Respecto a los costes de producción,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 28

queríamos preguntarle si considera adecuado el criterio para su cálculo, qué criterio se tendría que adoptar al respecto. También quisiera conocer su opinión sobre si cree que es bueno hacerlos públicos, si piensa que va a ayudar.

En otro orden de cosas, ha hablado usted de esa falta de competitividad constatada por la Comisión Europea y que es bastante obvia. Le queríamos preguntar si cree que esta ley contiene mecanismos que mejoren esa eficacia y competitividad en la cadena alimentaria, de qué forma podemos mejorar desde esta Comisión la competitividad, la eficiencia y la capacidad de innovación de la industria alimentaria española o cómo podemos favorecer el desarrollo de las tareas de las empresas de distribución en un marco de competitividad y de respeto a las normas de competencia. Por otra parte, y dado que Fepex principalmente se dedica a la exportación, nos gustaría que nos explicara en qué situación se encuentra el sector que usted representa y cómo cree que esta ley le afecta, qué efectos sobre las pymes tiene la legislación actualmente en vigor —que lleva ya prácticamente un año— y si cree que se van a favorecer las exportaciones.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que terminar ya, por favor.

La señora **HOYO JULIÁ**: Por ejemplo, ¿cree que puede tener consecuencias el hecho de que se vaya más allá y se vaya a exigir más a terceros países? ¿Usted cree que eso va a beneficiar a las empresas exportadoras?

Por último, respecto al informe de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, este afirma que, dado que se introducen requisitos de ejercicio de la actividad regulando las relaciones entre los diferentes operadores de la cadena podría considerarse que se está limitando la capacidad de estos para competir libremente en el mercado. ¿Como valora este análisis, considera que se puede estar limitando la libre competencia?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias.

Por último, en nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Soto.

El señor **SOTO BURILLO**: Muchísimas gracias, presidente.

Muchísimas gracias, señor Pozancos. En nombre del Grupo Parlamentario Socialista, agradecemos su comparecencia, sus aportaciones y también la contribución al debate constructivo en relación con la Ley de la cadena alimentaria. Llevamos muchos días de debate y nos queda todavía por delante un recorrido parlamentario basado en la participación, el diálogo y el acuerdo, tal y como ha hecho el Gobierno de España y este grupo parlamentario tiene también como objetivo. Quiero aprovechar para dar las gracias a todo el sector agroalimentario y, en especial, a las trabajadoras y trabajadores que han hecho posible que durante esta maldita pandemia podamos seguir y salir adelante.

Usted ha descrito muy bien al sector que representa. Cuando hablamos de las exportaciones nos referimos a un sector estratégico para la economía de España por su aportación decisiva al PIB y también a la balanza comercial. Ha dado unos datos que nos dan una idea del potencial que tiene el sector en el conjunto de España y también en la región de la cual provengo, la Región de Murcia, donde las exportaciones tienen un peso muy importante para nuestra economía. Aprovecho para decir al diputado de VOX, al señor Gestoso, que tiene la capacidad de decir en tres minutos una cosa y la contraria. Usted se atribuye en exclusiva defender a esa España que ustedes dicen que madruga y, al mismo tiempo, defiende argumentos que van totalmente en contra de los intereses de los pequeños y medianos agricultores de este país y de la Región de Murcia.

El Grupo Parlamentario Socialista, señorías, señor Pozancos, comparte el espíritu de las modificaciones que se contemplan en esta Ley de la cadena alimentaria. Estas recogen un triple objetivo: más transparencia en las relaciones comerciales; mejorar el equilibrio entre todos los eslabones de la cadena y, en consecuencia, también proteger a los más débiles; y algo muy importante que a ustedes les afecta, se amplía el ámbito de aplicación no solo para operaciones internas, sino también para operaciones con terceros países y operaciones comunitarias. Usted lo ha puesto en valor en su intervención, en los últimos cinco años el mercado de la Unión Europea ha crecido por encima del 20 %.

Compartimos las reflexiones de su intervención ante una apuesta decidida por un cambio de cultura en las relaciones comerciales para que las cadenas alimentarias sean verdaderas cadenas de creación de valor. También compartimos ese objetivo de hacer de la cadena alimentaria un ecosistema sostenible

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 29

para el conjunto de operadores y que, en definitiva, revierta en beneficio de la sociedad y, específicamente, de los consumidores. Pero para hacer eficaz y eficiente esta ley, es necesaria la implicación de todas las administraciones, de este Gobierno —que ya lo ha demostrado— y, sobre todo, la concienciación de todos los operadores del sector.

Por último, quiero agradecerle su comparecencia, sus aportaciones y también le agradecería que detallase esa alternativa que ha puesto encima de la mesa para fijar los precios en origen sobre la base de los costes efectivos de producción. Y explíquenos qué alternativas ofrecen en relación con la prohibición de la venta a pérdidas.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Soto.

Finalizadas las intervenciones de los grupos parlamentarios, señor Pozancos, tiene usted unos quince o dieciséis minutos para contestar y culminar así su intervención.

El señor **DIRECTOR DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES EXPORTADORES DE FRUTAS, FEPEX** (Pozancos Gómez-Escolar): Muchas gracias por sus intervenciones, por sus comentarios y sus aportaciones. Han planteado tal número de preguntas que difícilmente voy a poder responder con un mínimo de rigor a todas ellas, en algunos casos voy a refundir las respuestas y en otros contestaré explícitamente a algunas cuestiones muy específicas.

En cuanto a las preguntas de la señora Oramas, tenemos una gran preocupación por la competencia que está sufriendo el sector del tomate canario, y no solo el canario sino también el peninsular. Estamos viendo en los últimos años una fuerte caída del valor y el volumen de nuestras exportaciones tanto de Canarias como de la Península. Me van a permitir que utilice una expresión que no me gusta decir porque es alertar a la competencia, y es que en determinados productos estamos empezando a producir lo que nos dejan producir. Estamos en esta situación indudablemente porque, por un lado, tenemos un problema de competitividad y, por otro, los acuerdos comerciales facilitan el acceso al mercado comunitario sin cumplir ninguna condición.

De paso, aprovecho esta intervención para hacer referencia a los precios mínimos. Establecer precios mínimos sin medidas de intervención, sin aranceles compensatorios, es lo mismo que poner el mercado a disposición de la competencia. Ningún país exportador, muy agresivos todos ellos, va a respetar esos precios mínimos. Y vuelvo a reiterar algo que he mencionado anteriormente: que nadie piense que en los acuerdos comerciales firmados o futuros se van a contemplar precios mínimos que vayan a respetar la competencia de terceros países. Los antiguos precios de referencia fueron desmantelados en las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio y nadie puede pensar ni es previsible que en un breve periodo de tiempo —digamos cinco o diez años— se vayan a establecer precios mínimos a la importación que deban respetar las importaciones de terceros países. En consecuencia, sin tasas compensatorias a la importación que obligan a respetar esos precios mínimos y sin medidas de intervención nacionales que permitan sostener los mercados en situaciones de desequilibrio de oferta y demanda, obviamente nos vamos a encontrar en situaciones donde los precios se sitúan por debajo de los costes de producción.

En respuesta a otra pregunta, yo hablo aquí desde la posición de productor y de las organizaciones de productores de frutas y hortalizas, que, como saben, tienen diferentes formas jurídicas. En Fepex conviven pacíficamente todas las formas jurídicas, desde cooperativas a sociedades mercantiles; eso sí, que cumplen las normas de la Organización Común de Mercados, es decir, funcionamiento democrático, propiedad y control por parte de los productores. Pues bien, desde esa perspectiva, no tenemos más alternativa que acceder al mercado según la situación del mercado, intentando respetar los costes de producción. Por supuesto que los costes de producción son una parte fundamental de la negociación contractual, pero no debe ser limitante de la negociación contractual porque ningún productor, ninguna organización de productores puede predecir cuál va a ser la situación de los mercados cuando planifica su producción. Si fuéramos capaces —perdónenme la casi broma—, nos dedicaríamos a ser *traders* en el mercado de valores. No podemos predecir cuál va a ser la situación de los mercados, luego la peor situación, el peor escenario para nosotros es que los precios de mercado caigan por debajo de nuestro coste de producción considerando como tal el precio medio de la campaña, porque la oscilación de los precios, esa fuerte oscilación de los precios con variaciones incluso en una o en dos semanas del cien por cien, es inherente a los mercados de frutas y hortalizas por la confluencia de múltiples factores; y nosotros tenemos que poder vender por debajo de los costes de producción cuando la situación de los mercados

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 30

se sitúa por debajo de ese nivel de costes. Para evitarlo, la única alternativa, como he mencionado, sería fijar unos precios mínimos a la importación y establecer medidas de intervención en los mercados que ya he mencionado que en la Unión Europea, en el caso de las organizaciones de productores, que son las únicas que tienen acceso a las medidas de gestión de crisis, se sitúan al 30 % de los precios medios de salida OP en el quinquenio anterior, y ese 30 % es financiado en un 50 % por las organizaciones de productores; es decir, la ayuda neta comunitaria está al 15 % del precio de salida de la media de los cinco años anteriores.

¿Creo yo que en el ámbito de la ley vamos a poder resolver los problemas de competitividad y de competencia desleal de los países terceros? Es competencia desleal porque, indudablemente, a pesar de que cumplen determinados estándares de seguridad alimentaria —obviamente los tienen que cumplir—, no cumplen los protocolos ni las condiciones de producción establecidas por la Unión Europea en los ámbitos social, medioambiental o de fitosanitarios. Volviendo al tema de Marruecos, si comparamos la disponibilidad de productos fitosanitarios, por ejemplo, para el cultivo de tomate, hay una diferencia respecto de España; en el último análisis que nosotros hicimos había una diferencia de aproximadamente un 300 % en el número de materias activas disponibles en Marruecos, que se pueden utilizar con toda la legalidad respetando los límites máximos de residuos establecidos en la Unión Europea y en España.

En cuanto a la pregunta sobre si se puede realizar venta a pérdidas, es decir, por debajo de los costes de producción dentro del marco de la ley, ya he dicho que nos vamos a ver obligados —no sé qué solución tiene si no se enmienda la ley— a vender por debajo del coste de producción, y esto está previsto en el derecho comparado en un país tan intervencionista, tan protector de la producción como Francia, que establece que en situaciones de desequilibrio grave de oferta y demanda, y específicamente en el sector de frutas y hortalizas, se pueda vender en consignación con el fin de dar salida rápida a excedentes muy perecederos. Es decir, mantener los precios con un producto perecedero que se deteriora rápidamente para respetar lo previsto en la ley, lleva prácticamente a la ruina del productor porque no va a poder colocar su producción en el mercado.

En relación con los contratos entre OP, organizaciones de productores y operadores, ya he mencionado que en nuestro ámbito las organizaciones de productores se pueden constituir dotándose de las diferentes formas jurídicas previstas en derecho con capacidad para realizar contratos, es decir, pueden ser sociedades cooperativas, sociedades agrarias de transformación o sociedades mercantiles. Entendemos que, en aplicación de la ley, todas ellas están sujetas a la obligación de respetar el coste efectivo de producción de sus asociados, con lo cual la situación sería similar a la de otros operadores independientes, que deberían respetar el coste efectivo de producción de sus proveedores y, en este caso, el coste efectivo de producción de sus socios.

En cuanto a la competencia internacional y la fijación de unos precios mínimos, precios mínimos son los que hay que respetar y se establecen según los costes efectivos de producción. Trasladar al mercado que España va a respetar unos precios mínimos sin tasas arancelarias, sin derechos arancelarios variables en función de la situación del mercado y sin medidas de intervención, es lo mismo que invitar a la competencia a invadir todos nuestros mercados, y permítanme que exponga una situación tan negativa para nosotros. Nadie se imagina que España va a abandonar los mercados por debajo de unos precios mínimos porque eso, reitero, es invitar a que todos los competidores se sitúen por debajo de esos precios mínimos, y una vez expulsados del mercado es muy difícil volver a entrar en él. Las consecuencias serían desastrosas tanto a corto como a medio o largo plazo.

En referencia a las consecuencias sobre las pymes de la aplicación de la ley, la dimensión de la empresa genera en unos ámbitos ventajas y en otros desventajas. Desde mi punto de vista y según mi experiencia, las pymes y las grandes empresas frente a los mercados, interior o exterior, se encuentran en la misma situación, yo diría que incluso en el mercado interior a veces en mejor situación siendo pyme que siendo gran empresa, porque el mercado se ha segmentado y creo que ahora en España en el sector de frutas y hortalizas tenemos tres o cuatro grandes mercados: el mercado local, en el que hay determinados operadores que se especializan atendiendo a la subdiferenciación del producto, a la cercanía, etcétera; tenemos el mercado nacional, y también hay operadores que se especializan más en este mercado; y el mercado exterior, el mercado comunitario, también con operadores especializados. Hemos hablado de una facturación media del sector en el exterior del 65 %, pero hay operadores y organizaciones de productores para las que el mercado exterior representa el 90 %, y dentro del mercado exterior hay especialización en determinados países, en determinados mercados y en determinados productos. Por último, se podrían mencionar algunos de los grandes mercados lejanos, como puedan ser

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 31

Estados Unidos, donde la exportación es anecdótica, China, Japón, etcétera. Pero yo les diría que los grandes mercados exteriores fuera de la Unión Europea, que representan aproximadamente para España un 5 %, son mercados prácticamente blindados a la competencia española y a la competencia comunitaria. El comercio internacional es muy falaz, permítanme la expresión. Estos grandes países son muy librecambistas, muy partidarios del libre comercio en los productos donde son ganadores y practican políticas muy proteccionistas en los productos donde son perdedores o temen a la competencia exterior. Por eso, a pesar del esfuerzo que se realiza —es una de las líneas básicas de actuación de Fepex—, la apertura y los resultados en los grandes mercados fuera de la Unión Europea son insignificantes en comparación con la dimensión del sector y su potencial exportador.

En contestación a la pregunta sobre el *brexit*, realmente estamos muy preocupados. Obviamente, sin el acuerdo el desastre hubiera sido difícilmente cuantificable. ¿A qué situación nos enfrentamos ahora en el Reino Unido? Nos enfrentamos a una situación en la que va a haber mayor competencia. ¿Por qué? Porque el Reino Unido ya ha firmado acuerdos con la mayoría de los países competidores de España, especialmente con los países de la ribera sur del Mediterráneo —Marruecos, Egipto, etcétera—, y estos países van a poder acceder al mercado del Reino Unido en las mismas condiciones que España. Ya lo hacían antes, pero ahora en unas condiciones donde todos estamos prácticamente igualados. Ese es el gran reto. Yo diría que el gran reto que tiene el sector español es mejorar su competitividad frente a la competencia de los países terceros y también la competencia intracomunitaria. Una de las grandes reivindicaciones que plantea Fepex al Ministerio de Agricultura es que hay que destinar muchísimos más recursos a mejorar la competitividad. Nosotros no solo tenemos un problema de competitividad porque los países terceros no aplican el estricto marco regulatorio comunitario en los ámbitos que ya he mencionado anteriormente, además de sus bajos costes salariales, etcétera, sino porque tenemos un problema de competitividad en algunos productos de una importancia social y estratégica fundamental para España. Creo que se ha mencionado anteriormente, pero para que se hagan ustedes una idea de lo que significa la competencia exterior en productos fundamentales para la supervivencia o sostenibilidad social y económica de algunas zonas como Huelva, en la frambuesa la competencia de Marruecos ha incrementado sus exportaciones a España casi un 400 % en los últimos cinco años, situándose en unos números de exportación a nuestro país en los mismos calendarios y en los mismos productos casi al mismo volumen. Es decir, estamos hablando en frambuesa de aproximadamente 25 000 toneladas de exportación de España —pueden ser 40 000— y de 25 000 toneladas de importación de Marruecos. Luego, el gran reto es, por un lado, mejorar la competitividad frente a esos países terceros y, por otro lado, mejorar la competitividad frente a la competencia intracomunitaria, una competencia mucho más capitalizada, con unas explotaciones mucho más capitalizadas que las nuestras y con unos rendimientos muy superiores.

El señor **PRESIDENTE**: Vaya terminando, por favor.

El señor **DIRECTOR DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES EXPORTADORES DE FRUTAS, FEPEX** (Pozancos Gómez-Escolar): Yo entiendo que se han planteado preguntas más específicas, y estoy a su disposición para contestarlas por escrito o personalmente y atender a todas las cuestiones, pero en este foro prácticamente no tengo capacidad ni tiempo suficiente para contestar en detalle a todas ellas. Muchas gracias por su atención y espero haber podido atender sus peticiones.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias y disculpe, pero estamos sujetos a nuestras propias autolimitaciones. Usted ya ha hecho el ofrecimiento para que aquel que lo precise, pueda ser atendido. Por tanto, muchas gracias, señor Pozancos.

A todos ustedes les emplazo en dos o tres minutos para iniciar la siguiente comparecencia. (Pausa).

— DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE CADENAS ESPAÑOLAS DE SUPERMERCADOS, ACES (DEL PINO GONZÁLEZ). (Número de expediente 219/000337).

El señor **PRESIDENTE**: Buenos días otra vez a todas y a todos. Vamos a seguir cumpliendo obedientemente nuestro propio horario porque, además, lo estamos haciendo muy bien. Por lo tanto, pasamos a la siguiente comparecencia, que corresponde a don Aurelio del Pino González, presidente de la Asociación de Cadenas Españolas de Supermercados, ACES.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 32

Señor Del Pino, usted va a tener unos quince minutos para su intervención; posteriormente, los grupos parlamentarios le formularán preguntas; y en otro tramo de unos quince minutos usted responderá en bloque a todas ellas de la mejor manera que pueda, que seguro que así es. Sin más dilación, pasamos a su intervención. Señor Del Pino, cuando usted quiera.

El señor **PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE CADENAS ESPAÑOLAS DE SUPERMERCADOS, ACES** (Del Pino González): Muchas gracias, presidente.

Buenos días, señorías. Ante todo, quería transmitir el agradecimiento de la asociación y sus asociados por tener la oportunidad de comparecer ante esta Comisión, para explicar cuál es nuestra visión en relación con los problemas de la cadena agroalimentaria y, en concreto, con la tramitación del proyecto de ley que va a modificar la Ley 12/2013, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

Antes de ello, quería presentar brevemente a mi asociación. ACES es una asociación patronal integrada por cadenas de supermercados de ámbito nacional presentes en toda España y seguramente conocidas por todos ustedes, como los supermercados Supercor, los del Grupo Carrefour, los del Grupo Eroski, los de Auchan Retail, más conocidos por Alcampo, y los supermercados de Lidl. Estos asociados tienen 3800 establecimientos en formato supermercado en España y están muy imbricados —como bien saben ustedes, si los conocen como clientes— en la labor de mejora de la cadena alimentaria y en el servicio a los clientes en los sitios donde están emplazados.

He seguido con mucho detenimiento a través del canal parlamentario las intervenciones de ayer y antes de ayer, y he tenido la oportunidad de escuchar las de esta mañana desde esta sala. Y después de escuchar y antes de exponer nuestra valoración sobre el proyecto de ley, entiendo que podría ser conveniente aclarar algunas cuestiones o falsas percepciones sobre nuestro sector; explicar, quizás con algo más de detenimiento, cómo funcionan las cadenas de supermercados y nuestro compromiso real con el sector agroalimentario.

Así que voy a empezar por esta última parte para decirles que, efectivamente, nosotros, como último eslabón de la cadena, estamos muy comprometidos con todo lo que pasa aguas arriba y, de hecho, el compromiso de ACES y de sus asociados con el sector agroalimentario no es una mera declaración, sino que se fundamenta en actuaciones y hechos prácticos. Así, quería empezar tratando de remontarme en el tiempo al año 2007. Y se preguntarán ustedes ¿por qué? Pues porque en el año 2007 la asociación ACES publicó el primer estudio —insisto, el primer estudio— en España en el que se hablaba de cadena de valor agroalimentaria. Además, tuvimos el honor de que fue el propio Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación el que nos lo publicó y, si quieren, pueden consultarlo en la base de datos del NIPO o del ISBN, que es donde están las publicaciones oficiales y las publicaciones no oficiales, y verán que hasta entonces nadie había hablado de cadena de valor agroalimentaria. El año 2007 nos puede parecer muy lejos o muy cerca, eso lo podemos debatir; pero lo que sí es cierto es que nosotros queríamos plantear en ese momento una visión distinta de cómo enfocar los problemas del sector agrario y de las pymes agroalimentarias y, en concreto, tratar de trasladar qué elementos de reformas y de transformaciones estratégicas había que introducir dentro de la producción y de la estructuración agroalimentaria para poder mejorarla y, al mismo tiempo, mejorar la economía y el funcionamiento de nuestras empresas asociadas.

Las conclusiones que dábamos en el año 2007 siguen estando plenamente en vigor. Y ello porque muchos de los problemas, efectivamente, se han resuelto de manera más o menos parcial, pero la parte importante sigue siendo una asignatura pendiente. ¿Qué es lo que decíamos por aquel entonces? En primer lugar, que el productor agroalimentario debe tener una rentabilidad adecuada que le permita supervivencia en el medio y largo plazo. Nosotros pensamos y, de hecho, lo pusimos por escrito en el año 2007, que ese es el objetivo a conseguir. Lo que hay que analizar es qué hay que hacer para que la producción agroalimentaria sea, como cualquier otra actividad económica, una producción rentable. Para garantizar esa rentabilidad nosotros proponíamos en ese momento, a través de multitud de ejemplos y de un trabajo de campo que se hizo muy intenso, dos elementos básicos: en primer lugar, la necesidad de una dimensión o una posición competitiva en el mercado. ¿Qué quiere decir dimensión o posición competitiva? Que pueda ser alguien en el mercado, es decir, alguien con quien negociar, bien porque tengas volumen y una capacidad a través de tu volumen para poder negociar condiciones en pie de igualdad con otros proveedores y no recibir solo lo que el mercado te dé a resultas de lo que hayan negociado otros; o bien por tener unos productos diferenciados de calidad, una oferta que te haga diferente del resto para así poder ofrecer y negociar con tus clientes cuestiones distintas. Entendíamos que ese era uno de los elementos fundamentales, la ganancia de dimensión o la ganancia de posición

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 33

competitiva. Pero, además, entendíamos que el productor agrario está sometido —como estamos sometidos todos los sectores económicos, y la distribución es uno de los sectores que ahora mismo está sufriendo mayores costes como consecuencia de las transformaciones que estamos teniendo— a mayores costes. Y para mejorar ese esquema de costes lo que hacía falta era integrar, en la medida de lo posible, las estructuras hacia arriba y hacia abajo. Es decir, tratar de ganar volumen para poder negociar mejor los insumos que tienen las producciones agrarias o las pymes agroalimentarias y, también, apropiarse del valor que se va generando en eslabones posteriores de la comercialización, como la selección, la comercialización, el envasado, la transformación o la innovación. Esas eran las claves que nosotros, en el año 2007, decíamos que eran fundamentales para poder garantizar esa rentabilidad. Si tú avanzas en ese sentido seguramente tus condiciones, como un elemento dentro de esa cadena, podrán mejorar.

Además, entendíamos —insisto, eso lo decíamos en el año 2007— que había que orientar cada vez más la producción hacia el mercado; hay que estar muy pendiente de lo que nos va pidiendo el cliente. Tienes que estar muy sensible y siempre con las antenas puestas en qué te va pidiendo el consumidor para así ir enfocando cada vez más lo que vas produciendo a lo que te va demandando el mercado y, en consecuencia, un elemento fundamental dentro de esa escucha al mercado era colaborar con quienes estamos más en contacto con los clientes, que somos las empresas de distribución, y por eso planteábamos un diálogo abierto con todos los agentes de la cadena de valor agroalimentaria.

En el año 2007 y 2008 empezamos a hacer una ronda de presentación de estos estudios y estas orientaciones y se encontraban algunas organizaciones de productores agrarios con la sorpresa de que de pronto la distribución tenía cara y ojos y que quería hablar con ellos y que querían relacionarse. Desde entonces esas relaciones han sido muy intensas y es verdad que ahora mismo, más allá de los distintos puntos de vista que tengamos en relación con el proyecto de ley de la cadena alimentaria, lo que sí es verdad es que tenemos un nivel de comunicación muy fluida en el nivel no solo institucional, sino también en el nivel empresarial, entre los distintos representantes de los eslabones de la cadena alimentaria.

¿Por qué hacemos todo esto? Pues porque nuestras empresas trabajan mejor con sectores estructurados y estables. Nosotros no convivimos bien con la volatilidad ni con la conflictividad ni con la distorsión en los planteamientos que ponen en entredicho la función y el comportamiento de nuestras empresas. Cuando el consumidor oye ruido de que algo no funciona, ese ruido no es bueno para nadie y, por supuesto, tampoco es bueno para nosotros y nosotros lo que sí queremos es que la percepción de la cadena sea una percepción adecuada para el consumidor. Será más fácil convencer al consumidor del valor de los productos agroalimentarios y tratar de identificar nuevas vías de comercialización si efectivamente tratamos de eliminar del debate lo que son planteamientos radicales o alejados o que pongan en cuestionamiento cómo funcionamos cada uno de los eslabones. Y por eso tratamos de ser coherentes con ese planteamiento y son muchos los ejemplos e iniciativas que desde 2007 hemos hecho. No les voy a resumir todas, pero, a modo de ejemplo, llevamos muchos años trabajando en el seno del observatorio de la cadena alimentaria para el estudio de las cadenas de valor. Hemos tratado de hacer también aportaciones singulares desde el punto de vista del estudio con otros estudios, por ejemplo, sobre el de la cadena de valor del pescado fresco y otros estudios que hemos realizado en colaboración con otras asociaciones. Hemos firmado hasta cuatro acuerdos del sector lácteo en los cuales nosotros insistíamos como sector de distribución en que era necesario que el ganadero tuviera contratos y que era necesario que hubiera una trazabilidad del origen de la leche porque teníamos ganas de poder poner y asegurarles a nuestros clientes que la leche era de origen nacional y hasta ese momento no era posible garantizarlo, y fue gracias a la insistencia en la distribución, en la estructuración del sector y en la trazabilidad de leche que ahora tenemos un marco de conocimiento y de trazabilidad de la leche y un marco contractual muy estable. De hecho, ayer mismo se publicó en el «Boletín Oficial del Estado» un nuevo decreto que da prórroga a todas las realizaciones que se han hecho hasta entonces.

Además del sector de la leche, hemos tenido muchísimas formas de hacer, por ejemplo, se hace muchísimos más trabajos; ha sido un sector muy complejo, precisamente por el impacto que ha tenido el cambio en la Política Agraria Común y así recientemente hemos colaborado en la estrategia gallega del sector lácteo con muchísimo trabajo y muy intenso con todos los operadores de la cadena de valor. Hemos firmado numerosos convenios a nivel sectorial, estatal y autonómico sobre el aceite de oliva o la patata, como puede atestiguar la señora Marcos que en ese momento tenía esa responsabilidad en los sectores de frutas y hortalizas. O más recientemente, como consecuencia de la situación de pandemia que ha llevado a determinados productores, que estaban muy enfocados en el sector Horeca, a tener que buscar soluciones, hemos firmado convenios en Aragón, en Castilla y León, en Madrid como asociación y

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 34

además las empresas de la asociación han tratado de hacer acciones individuales precisamente para respaldar y tratar de dinamizar esos sectores.

Además, colaboramos asiduamente con todas las campañas de promoción de las organizaciones interprofesionales y todo tipo de iniciativas. El señor Pozancos ha señalado a Fruit Attraction. Nosotros estuvimos en el comité organizador desde el principio y hemos dinamizado la feria como asociación tratando de animar a todos los asociados y generar negocio. Con lo cual, es claro el compromiso de la distribución con la producción agroalimentario y con la mejora de la producción agroalimentaria. Les he dado unos ejemplos, pero estoy dispuesto a poderles dar el detalle de todos los ámbitos de trabajo que estamos haciendo.

Voy a hablar de algunas claves para conocer nuestro sector. Se dice que nuestro sector está muy concentrado y que somos muy grandes. Pues sí, efectivamente, las cadenas de supermercados son cadenas que en nuestro caso tienen una implantación, pero se da la circunstancia de que en España, a diferencia de otros países de la UE, nuestro mercado está muchísimo menos concentrado. Si lo comparamos, por ejemplo, con Reino Unido, Francia o Alemania, en España tenemos el 50 % de las cinco primeras empresas, además muy distorsionado por el hecho del primer operador que tiene una cuota de mercado muy importante, mientras que en el Reino Unido es del 82 %, en Francia el 78 % y en Alemania el 67 %. Pero en España, además, se da la circunstancia de que la tienda tradicional, los mercadillos suponen el 26 % del total del mercado de alimentación y, además, en algunos productos, como los productos frescos, en el caso de las carnes o de las frutas o de hortalizas y verduras, ese porcentaje es, en algunos casos, hasta de la mitad del mercado. Con lo cual en la distribución, efectivamente somos empresarios grandes, pero nuestro peso en relación con el mercado no es tan importante como en algunos casos nos quieren atribuir para también atribuirnos una responsabilidad en la que podemos responder tan solo en una parte.

El señor Pozancos ha dado unos datos sobre cuál es el peso de la exportación, que es el 67 % de la producción de frutas y hortalizas y nosotros de ese total de la producción podemos tener, con las cuentas del mismo Fepex un porcentaje de responsabilidad total, todas las cadenas de supermercados no solo las de ACES, de menos del 12,5 %. Es decir, tenemos importancia, pero no tanta como en algunos casos nos atribuyen. Pero lo que sí es cierto es que el sector de la industria alimentaria sí que está muy concentrado. Es decir, las grandes multinacionales agroalimentarias a nivel europeo tienen unos niveles de concentración y de capitalización muy altos y ahí, sobre todo cuando se va uno al mercado relevante de producto, es decir, donde se estudian los temas de la competencia que en los mercados concretos donde se producen las transacciones y las negociaciones comerciales, el nivel de concentración de la industria puede llegar a niveles del 80 %. Es decir, son niveles altísimos y es verdad que nuestro sector es muy competitivo y eficiente y trata de sopesar todo este tipo de variables y de circunstancias para dar la mejor solución al consumidor.

Como veo que me estoy enrollando más de la cuenta y me va a llamar a atención el presidente, voy a decir tan solo unas palabras sobre la posición de nuestra asociación en relación con el proyecto de ley objeto de debate en primer lugar. Nosotros pensamos que, en lo que se refiere al ámbito, hay que buscar, no voy a entrar en debates porque no da tiempo, sobre cómo se fraguó la directiva ni la ley anterior, pero lo que sí es verdad es que hay que buscar dónde está el agricultor; pensemos dónde está el agricultor y qué es lo que hay que regular pensando, sobre todo, en el pequeño agricultor y en las situaciones de desequilibrio. Nosotros entendemos que no hay desequilibrio entre las grandes empresas y, por lo tanto, no hay nada que justifique el intervencionismo, la tutela de la Administración, cuando estamos negociando grandes compañías como las que forman parte de mi asociación, con grandes empresas de la industria agroalimentaria. De hecho, la propia CNMC y la propia directiva excluyen estas relaciones del ámbito de aplicación de la directiva y la CNMC cuestiona que se tenga que regular este ámbito.

Entendemos que habría que hacer algunas correcciones en el ámbito de aplicación para que la ley se aplique tan solo cuando pueden existir presumibles situaciones de desequilibrio en la situación negociadora. Todo lo demás introducirá seguramente distorsiones en el mercado que tengan efectos no queridos.

En segundo lugar, respecto a la bilateralidad es cierto que reconocemos el esfuerzo del Gobierno por presentar un proyecto de ley que traiga una bilateralidad de todas las prácticas. Es una bilateralidad impropia porque la directiva está muy enfocada al papel del vendedor, con lo cual hay bilateralidad, pero la ley sobre todo trata de proteger la posición del vendedor, y por eso entendemos que no habría que introducir sobre el texto que se ha presentado ninguna otra cuestión adicional. Si se dice, como se ha

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 35

dicho en todas las intervenciones de estos días anteriores, que la Ley de la cadena era una ley buena y consensuada, no tiene sentido que rompamos esos consensos y que introduzcamos cosas que no hemos consensuado en los debates.

Una cosa que nos interesa y que ha surgido en todas las intervenciones es la necesaria revisión de la regulación introducida en su momento por el Real Decreto-ley 5/2020 y ahora por la Ley 8/2020 aprobada en esta Cámara. Nosotros hemos asistido a multitud de seminarios jurídicos —les puedo asegurar que los despachos de abogados han estado haciendo seminarios para tratar de entender qué es lo que quiere decir la ley y cómo se puede cumplir, porque la intención de las empresas es tratar de cumplirla adecuadamente— y nos encontramos con muchos problemas de inseguridad jurídica, sobre todo con problemas que nos generan una situación muy difícil desde el punto de vista de la distribución en cuanto a nuestra actividad promocional. Lo ha señalado con acierto el señor Magarzo, con lo cual no voy a repetir esta cuestión porque ya he llegado a los veinte minutos, pero sí quiero decirles que en este caso lo que hace falta es aclarar los términos del Real Decreto-ley 8/2020. Aprovecho ahora para decir esto y lo que me quede pendiente para el turno de preguntas, porque seguramente habrá otra cuestión que me surja.

Para cerrar, una reflexión sobre lo que ha pasado. Al final nuestro sector es un sector muy eficiente y lo que necesita es flexibilidad para poder responder a situaciones complejas. Hemos visto con la pandemia y con las nevadas que tenemos que adaptarnos a circunstancias muy cambiantes, pero hay que ser competitivo y hay que ser eficiente para poder dar respuesta a esas situaciones cambiantes.

Lo siento, presidente. Me he extendido dos minutos que trataré de compensar en las respuestas.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Del Pino, por sus palabras.

Pasamos al turno de los grupos. En primer lugar, en el nombre del Grupo Parlamentario Mixto, tiene la palabra la señora Oramas.

La señora **ORAMAS GONZÁLEZMORO**: Gracias, presidente.

Muchas gracias, don Aurelio del Pino. Está fuera de toda duda el importantísimo papel que juegan los supermercados y las grandes empresas de distribución en el abastecimiento de productos agrícolas, ganaderos y pesqueros a la población, por lo que le agradezco en nombre de Coalición Canaria su comparecencia en esta Comisión. **(El señor vicepresidente, Cerqueiro González, ocupa la Presidencia).**

Entrando en materia, coincidirá conmigo en la importancia de una mayor calidad y reputación de los productos agrícolas nacionales en relación con los de terceros países, pues así lo entiende mayoritariamente el consumidor final. No obstante, si esta ley se aprueba en los términos del proyecto de ley, las empresas de gran distribución deben garantizar que el precio de compra cubra al menos los costes efectivos de producción de los productores o de sus agrupaciones, algo que hasta el momento no se ha cumplido a pesar de que el Real Decreto-ley 5/2020, de 25 de febrero, está en vigor desde el pasado mes de marzo de 2020. Considerando que la ley supondrá un incremento de coste para sus empresas asociadas, así como obligaciones jurídicas punibles, la pregunta es: ¿cómo prevén ustedes que este hecho afectará a la compra de frutas y hortalizas nacionales que realizan los supermercados y que compiten directamente con producciones de terceros países? Lógicamente, el incremento de coste para sus empresas repercutirá en el consumidor final. Por tanto, la pregunta formulada de otra manera es: ¿cómo prevén que evolucionará la demanda de productos nacionales, que incrementarán aún más su precio de venta al público, respecto a los productos importados que, con toda probabilidad, no lo harán?

Muchas gracias, señor presidente.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Cerqueiro González): Gracias, señora Oramas.

Por el Grupo Parlamentario Ciudadanos, señora Martínez, por favor.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Muchas gracias, presidente.

Gracias, señor Del Pino, por su comparecencia. Usted ha mostrado otra perspectiva importante, que es definir la situación del sector primario. Ha mencionado algunas de las propuestas que ya en 2007 apuntaban a la dimensión por todos conocida y que la atomización de nuestro sector primario lo debilita en muchas ocasiones para tener poder de negociación, tanto de cara a los insumos como para vender sus productos, hablando de diferenciación de productos e incluso en la estrategia de empresa que pudieran tener. Eso funcionaría casi para cualquier sector, pero aquí tenemos un problema, que es el tema de la oferta y la demanda cuando hay exceso de oferta porque así viene la temporada o así viene la campaña. Pero si vigilamos la trasposición de competencias de estas actividades desleales y de estos abusos de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 36

posición de poder y hay más control por parte de la AICA, ¿no cree que quizá dando herramientas al sector para crecer y dimensionarse —las que podríamos dar nosotros desde aquí con esta modificación de la ley— y teniendo un mayor control sobre lo que se hace mal, sobre esas actividades desleales que se producen en otros eslabones, podría ser suficiente?

Muchísimas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Cerqueiro González): Gracias, señora Martínez.
Por el Grupo Parlamentario Plural, el señor Baldoví.

El señor **BALDOVÍ RODA**: *Moltes gràcies, senyor president.*

Muchísimas gracias al compareciente por su exposición. Ha apuntado usted que finalmente la influencia de los supermercados en el producto primario sería alrededor del 12%. Pero los que habitualmente hacemos la compra en supermercados a veces observamos consternados —y lo digo como valenciano— que en plena campaña citrícola, siendo uno de los mejores productores del mundo, en los lineales de los supermercados hay productos importados desde 14 000 kilómetros de distancia, por poner un ejemplo. Lo vi en un supermercado de una cadena aquí en Madrid con mis propios ojos y lo veo habitualmente en otros supermercados. ¿No cree que sería importante también —evidentemente no dudo de los acuerdos y de las conversaciones que han tenido con el sector primario— realizar una labor educativa y de valor al consumidor respecto a la valorización de los productos producidos aquí en nuestro propio país?

El señor **VICEPRESIDENTE** (Cerqueiro González): Muchas gracias, señor Baldoví.
Por el Grupo Parlamentario Republicano, la señora Granollers.

La señora **GRANOLLERS CUNILLERA**: Gracias, presidente.

Gracias por sus explicaciones, señor Del Pino; aun así tengo algunas dudas. Quiero poner en valor al productor agrario, que aquel que trabaja duro todos los días y que ahora más que nunca nos ha demostrado ser esencial. En épocas duras y en plena pandemia ha seguido trabajando para poner los alimentos en nuestras mesas o, en el caso que nos ocupa ahora, en sus estanterías. Sin embargo, muchos de ellos no pueden ganarse la vida dignamente. El cliente final muchas veces puede pagar por un producto hasta un 200% del precio que cobra el productor. Por ejemplo, el melocotón se paga a 20 o 30 céntimos el kilo y en los supermercados se puede vender a 2 euros. De ahí las movilizaciones sociales del sector el año pasado. El sector está al borde de la ruina. Usted nos dice que el ruido no es bueno para el consumidor, pero la realidad es que al agricultor solo le queda el ruido porque está agonizando. ¿Creen ustedes que un agricultor puede ganarse la vida? ¿Les parece justo el precio que están cobrando? ¿Estarían ustedes dispuestos a vender por debajo del precio al que han comprado? El señor García Quevedo en su intervención nos ha expuesto que somos líderes en exportación y los múltiples beneficios que se tienen, pero ¿de qué nos sirve ser líderes si el sector primario va abandonando su producción? Son estas las preguntas que le hago para salvar al sector agrario.

Gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Cerqueiro González): Gracias, señor Granollers.
Por el Grupo Parlamentario Confederal de Unidas Podemos-En Comú Podem-Galicia en Común, señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Gracias, señor presidente.

Gracias también al señor Del Pino por sus propuestas y por sus explicaciones. Nos parecen llamativos ciertos datos. Usted representa a una organización que, a su vez, representa a grandes supermercados, como ha comentado aquí. Yo le voy a dar algunos datos. No todos los supermercados están representados por su organización, pero me gustaría que tuviésemos un enfoque global de la situación. Año 2017, beneficio neto de los principales supermercados: Mercadona, 322 millones de beneficios netos; Lidl, 150 millones; Día, 109 millones; Carrefour, 104 millones; Eroski, 33 millones. Nos vamos a ir al año 2020, con un estudio hecho por el Observatorio Sectorial que nos dice que la facturación en millones de euros ha aumentado un 2,1% en España: en hipermercados el aumento es de 13 260; en supermercados y autoservicios, de 75 200; y en *cash and carry*, de 4060.

Nos vamos a ir a otros datos, a un estudio de COAG que hace cada mes sobre los índices de precios de origen y los índices de precios de destino, y nos encontramos con que la diferencia entre el origen y el

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 37

destino, es decir entre lo que vende el productor y lo que compra el consumidor final, es decir las familias, es, por ejemplo, en la aceituna verde de un 6,87 veces más —es decir el consumidor final paga 6,87 veces más de lo que el productor ha cobrado por su producción—; en el brócoli, un 7,14; en la patata, hasta casi 11 veces más; en la naranja, 8 veces más; en la marina, 6,8; en el limón, 8,12; en la ternera, 4,3 veces más. Nos encontramos con que los agricultores y los ganaderos están saliendo a la calle porque no pueden cubrir ni siquiera sus costes de producción. Simplemente están pidiendo precios justos por su producción para sacar su producción adelante.

Hay una pregunta que se hace a los agricultores y agricultoras de nuestro país, que es cómo incorporamos a la juventud al campo, al sector primario, y nos responden lo siguiente: la única forma de que la juventud se incorpore al sector primario es que las producciones sean rentables. Usted nos habla de la necesidad de aumentar la dimensión para ser más competitivos, pero entonces, dónde está la responsabilidad de los grandes supermercados y de las grandes distribuidoras respecto a los agricultores y agricultoras, ya sean grandes o pequeños, porque muchos de ellos se han concentrado para ganar en competitividad, pero siguen quejándose de que no cubren sus costes de producción.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Cerqueiro González): Tiene que ir terminando.

La señora **FRANCO CARMONA**: Terminó ya, señor presidente. Aquí le pregunto dónde está la responsabilidad. ¿No sería necesario realmente que las grandes distribuidoras comprasen los productos cubriendo los costes de producción de los agricultores y agricultoras, ganaderos, ganaderas, pescadores y pescadoras? ¿No sería importante, además, que los contratos fueran públicos para dotar de mayor transparencia a las cadenas? ¿No sería también importante que los operadores y operadoras de terceros países fueran incluidos también en esta ley para que jueguen en el mismo campo, con las mismas reglas y, por tanto, no se dé un *dumping* comercial que perjudique a nuestros productores y productoras y, por tanto, también a los supermercados?

Muchas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Gracias, señora Franco.

Por el Grupo Parlamentario VOX, tiene la palabra la señora Nevado.

La señora **NEVADO DEL CAMPO**: Gracias, señor presidente.

Buenos días, señor Del Pino. Lamento inmensamente que usted tenga que venir a esta sede a escuchar lo que la señora de Podemos acaba de decirle. **(El señor presidente ocupa la Presidencia)**. Parece que le resulta ilegítimo que ustedes obtengan beneficios en sus cadenas de supermercados. Yo, en cambio, lo que le voy a decir es que le agradecemos inmensamente que ustedes pongan en valor y destaquen los productos de la tierra y la defensa que hacen de los productos nacionales en general. Porque no sé si sabe usted, señora de Podemos, que la cadena de supermercados que esta asociación representa tiene en casi todos ellos un rincón de producto nacional y que están defendiendo férreamente los productos de nuestra nación. Hacen un esfuerzo por defender a nuestro país; cosa que ustedes, como parte del Gobierno, no hacen, y no creo que sea ni el momento ni el lugar...

El señor **PRESIDENTE**: Señora Nevado, perdone. No es el lugar ni el sitio para hacer discusiones entre partidos políticos.

La señora **NEVADO DEL CAMPO**: De acuerdo.

El señor **PRESIDENTE**: Se lo dije el último día y que sea la última vez. **(Aplausos)**. Vamos a dirigirnos, por respeto, al interviniente en primer lugar.

La señora **NEVADO DEL CAMPO**: Perdona, pero es que en mi discurso estoy agradeciéndole precisamente al compareciente el esfuerzo que hace —y aquí lo tengo por escrito— su cadena de supermercados en poner en valor nuestros productos. **—(Un señor diputado: Tampoco viene el compareciente para que le insulten, ¿no?)** Efectivamente—. En estos días, si hemos visto algo, ha sido que la Ley de la cadena alimentaria podría poner en peligro precisamente los productos españoles. Quería preguntarle también si él tiene esa misma apreciación. ¿Cree usted que la Ley de la cadena alimentaria protege la producción española? ¿Cómo les afecta a ustedes la aplicación de esta ley? ¿Les obliga a disminuir sus márgenes de beneficios? ¿Afecta en un aumento de precios a los consumidores? ¿Se ven

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 38

obligados a reducir los gastos? ¿Buscan opciones de compra que no estén afectadas por la Ley de la cadena alimentaria?

Por otro lado, nos preocupa la poca transparencia del etiquetado. Sé que esto está un poco fuera del debate, pero es algo que nos preocupa. ¿Por qué piensa usted que a día de hoy seguimos sin regular el etiquetado que tanto reclaman nuestros productores? ¿Consideran que un etiquetado claro, con información mínima equivoca podría afectar a la decisión del consumidor? Ustedes suelen distinguir en sus cadenas inequívocamente los productos de la tierra. Por esa razón, ¿me puede decir si el consumidor valora el origen de los productos y están dispuestos, en su caso, a pagar algo más por la calidad o, por el contrario, en estos momentos la preocupación general es la economía y solo se busca poder comer día a día?

Estamos en un momento en el que España necesita más que nunca gobernantes dispuestos a entregarse plenamente a la defensa del bien de los españoles y su economía, y no globalistas que atienden a intereses y agendas ajenas. Por eso en mi Grupo Parlamentario VOX agradecemos a ACES el esfuerzo que hacen ustedes en ese sentido.

Muchas gracias. **(Aplausos)**.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias.

Lo voy a advertir por última vez. No tengo nada en contra de que los diferentes grupos políticos y grupos parlamentarios opinen sobre otros, bien o mal o todo lo contrario. Es más, es parte del juego político; eso es lo que se hace. Pero hoy no es el lugar, y es una advertencia a todos los grupos, entre otras cosas, porque tenemos unos invitados externos que no tienen por qué padecer ciertas cuestiones que normalmente ocurren. Hoy estamos para preguntar y atender a las personas que vienen invitadas por esta Comisión. No quiero volver a reiterar a ningún grupo político más esta cuestión. Muchas gracias.

A continuación, tiene la palabra, en nombre del Grupo Popular, el García Díez.

El señor **GARCÍA DíEZ**: Muchas gracias.

Atendiendo a ese requerimiento de usted, señor presidente, y sin ánimo de polemizar, simplemente quiero decirle a nuestro invitado compareciente que nuestro grupo no comparte la demonización de los beneficios empresariales como contraposición a la rentabilidad del pequeño productor o agricultor. **(Aplausos)**. Simplemente quería decirlo, sin ánimo de polemizar; es una opinión.

Señor Del Pino, también le queremos decir que les estamos tremendamente agradecidos porque hemos considerado siempre que han actuado, y especialmente en los tiempos de pandemia que corren, como un sector esencial. Cuando no había ni medios y no se sabía si la mascarilla era útil o inútil, ustedes estaban ahí atendiéndonos a todos nosotros para que pudiéramos llevar a casa alimentos para poder continuar con nuestras vidas. Por tanto, quiero que quede expresamente claro ese agradecimiento en nombre del Grupo Parlamentario Popular.

Entrando ya en el asunto que nos ocupa fundamentalmente, he visto que le preocupan todos los temas de competitividad y de rentabilidad, como es lógico. Nosotros consideramos que, a la hora de abordar este proyecto de ley, la directiva comunitaria que da pie al mismo no ha sido adecuadamente traspuesta. Dicho de otra manera, podría haber sido traspuesta incompletamente. De ahí que le pregunte cómo les afecta la mayor exigencia que en el texto se les pide a los productores españoles.

En cuanto a los costes de producción —que se ha debatido y se seguirá debatiendo probablemente en todas las intervenciones que ha habido y las posteriores—, el artículo 9, hemos escuchado esta mañana que el 90 % de los productos que se comercializan en las grandes cadenas de distribución son de producción nacional. Me imagino que en los supermercados es mayor ese porcentaje de producción. Creo que sería importante que nos aclarara cómo les puede afectar la fijación del coste de producción o cómo les puede afectar la regulación de la oferta, dado ese papel que usted ha señalado claramente del consumidor como principal árbitro de toda su labor y su función. A la promoción y puesta en valor de los productos de cercanía, que también se ha mencionado en alguna ocasión, sería también importante ver cómo les afecta la ley, cómo influye en la compra dentro de estos supermercados locales de esos productos de cercanía que todos valoramos y que todos queremos poner todavía más en valor. Cómo les puede afectar tal y como está redactada en este momento ley, no a cómo pueda quedar. ¿Hay que modificar la ley del consumo minorista —porque también hemos escuchado esta opinión en algún momento— para evitar que haya un incremento de litigios al haber una doble legislación o para reducir la inseguridad jurídica que puede provocar este asunto?

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 39

En definitiva y ya termino, señor presidente, nos preocupa como a ustedes cómo puede afectar este texto y nos gustaría que con sus aportaciones y las de las demás personas que están compareciendo estos días fuéramos capaces de hacer al final una ley que sea eficaz, eficiente y que sirva para lo que tiene que servir una ley, y no para que luego no se pueda cumplir.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor García Díez.

Por último, en nombre del Grupo Socialista tiene la palabra el señor Gutiérrez.

El señor **GUTIÉRREZ SALINAS**: Gracias, señor presidente. Gracias, señor Del Pino, por su comparecencia.

Antes de iniciar lo que quería comentar, me gustaría exponer una opinión de nuestro grupo. Todas las personas que estamos aquí, en sede parlamentaria, representamos a muchos y muchas votantes de este país. Por lo tanto, mientras las opiniones se emitan dentro de la educación y el respeto, todo el mundo puede opinar. No vale más la opinión de uno que de otro. Desde nuestro punto de vista, todas merecen respeto.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Gutiérrez, creo que no viene al caso en este momento. Por lo tanto, vaya a la cuestión correspondiente al tema.

El señor **GUTIÉRREZ SALINAS**: Señor presidente, ¿usted quiere coartar mi libertad de expresión?

El señor **PRESIDENTE**: No, yo no quiero coartar la libertad de expresión de nadie, sino que si usted aplaude ciertas cuestiones, respete otras también.

El señor **GUTIÉRREZ SALINAS**: Vale, estoy en mi turno y voy a hacer uso de mi libertad de expresión.

Por lo tanto, agradecemos la comparecencia del señor Del Pino, valoramos muy positivamente la labor que realiza dentro de la cadena alimentaria. No tenemos nada en contra de los beneficios empresariales, simplemente queremos que también los agricultores tengan unos precios justos y unas rentas dignas. Señora portavoz de VOX, respete a sus compañeras y compañeros de Comisión. **(Rumores)**.

Continúo con mi intervención. Su sector es muy importante, señor Del Pino, dentro de la cadena alimentaria, son el eslabón previo a que lleguen los productos del sector alimentario a los consumidores y consumidoras, son el sector de la distribución alimentaria. En el año 2019 el sector de los supermercados concentró el 48,2% de las compras de productos de alimentación por los consumidores. Por lo tanto, es el canal preferido de los mismos para realizar este tipo de compras, concentran prácticamente la mitad del mercado. Eso le da un gran poder de negociación frente a los proveedores.

Mi intervención iba a ser más larga, pero voy a acortarla e ir a las preguntas. Mis preguntas, ya le digo, no tienen ninguna intencionalidad, simplemente queremos conocer las respuestas de este sector tan importante dentro de la cadena alimentaria. ¿Creen ustedes que es necesario que haya un reparto justo y equitativo del valor del producto a lo largo de la cadena alimentaria y que los productores primarios tengan unos precios justos y unas rentas dignas? ¿No temen ustedes que una remuneración injusta a los productores primarios por debajo del coste lleve al daño y desaparición de muchas explotaciones y afecte de una manera grave a toda la cadena alimentaria? ¿Qué líneas de productos o estrategias deben seguir los productores, a su juicio, para que sus productos se puedan vender de mejor forma? Por último, ¿qué importancia para la compra por los consumidores tienen las campañas de promoción de los productos alimentarios en el supermercado, hipermercado, en los asociados que ustedes representan?

Muchas gracias por su comparecencia y gracias, señor presidente. **(Aplausos)**.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Gutiérrez.

Desde esta Mesa en ningún momento se prohíbe ni se coarta que alguien pueda criticar al ponente, faltaría más, para eso está. Se puede criticar e incluso estar totalmente en contra de lo que dice o totalmente a favor. Lo que yo he cuestionado son los intercambios entre grupos parlamentarios, porque no es el ni el momento ni el día para hacerlo. Nada más.

Zanjada esta cuestión, señor Del Pino, en unos quince minutos tiene usted tiempo para contestar a las preguntas que le han formulado.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 40

El señor **PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE CADENAS ESPAÑOLAS DE SUPERMERCADOS, ACES** (Del Pino González): Muchas gracias, presidente.

Como me enrolló mucho, igual que antes me ha faltado tiempo seguro que me faltará tiempo para contestar a todas las preguntas, con lo cual me excuso de antemano y sí quiero agradecer las muestras de reconocimiento que desde los grupos políticos se han hecho a nuestro sector como consecuencia del trabajo desarrollado durante la pandemia, o durante las circunstancias extremas que hemos padecido recientemente por la tormenta Filomena.

En contestación a sus señorías y empezando por la señora Oramas —y discúlpeme, señora Oramas, si trato de ser demasiado telegráfico, pero luego, al igual que al resto de los grupos, me comprometo a poderles contestar con más detalle—, en general el sector de la distribución paga mejor que otros canales todos los productos agroalimentarios. Es decir, cuando un productor agroalimentario, sobre todo si es un productor agrario o una cooperativa, trabaja con la distribución, generalmente acaba teniendo una negociación distinta porque pedimos no solo precio, sino otras condiciones de suministro u otro tipo de calidades. Por tanto, lo que estamos negociando es un paquete de servicios donde realmente el precio es un elemento decisorio, pero no es el único elemento. Como necesitamos estabilidad en el suministro para el medio y largo plazo, generalmente —sin perjuicio de que siempre puede haber alguna anécdota— suele haber una mayor rentabilidad para aquellos productores que trabajan con nosotros, que, por otra parte, son productores que han hecho un esfuerzo para mejorar su estructuración agrícola.

Lo que sí es cierto —y respondo a la segunda de sus preguntas— es nuestro compromiso con la producción nacional. Realmente todas las cadenas de supermercados asociadas a ACES están comprometidas —y lo ponen de manifiesto, yo les invito a que entren en sus páginas web y vayan a sus tiendas y lo vean— con el producto nacional, porque se está tratando de destacar, es decir, se está tratando de que el consumidor lo vea.

A la señora Martínez quería decirle que, efectivamente, nosotros sí apostamos por la contractualización y con la contractualización con el sector primario. Nos preguntaba la señora Martínez si pensamos que hay algunos elementos de la ley que pueden servir. Efectivamente, nosotros siempre hemos apostado por la contractualización. Les puse el ejemplo a sus señorías del trabajo que desarrollamos durante los acuerdos del sector lácteo porque nosotros hacemos contratos. Nuestra forma de funcionar no es otra forma que no sea con contratos. Ustedes imagínense, un supermercado pequeño y con pocas referencias tiene 2500 productos. ¿Eso qué quiere decir? Que tú eso no lo puedes gestionar así porque sí, tienes que tener procedimientos, estructuras, mecanismos; tienes que tener un sistema para poder reflejar en tu operativa todas estas cuestiones. Por lo tanto, para nosotros la contractualización es fundamental y entendemos que para el resto de eslabones también.

De hecho, los resultados de las inspecciones de la AICA durante estos años de vigencia de la Agencia Información y Control Alimentarios demuestran que precisamente los problemas de contractualización no se producen en el eslabón de la distribución minorista organizada, sino aguas arriba, es decir, en otras fases de la comercialización. Con lo cual, nosotros siempre hemos apostado por la contractualización, lo que pasa es que hace falta centrarla donde tiene que estar. Realmente no es un problema de debate de quién es el bueno o malo, sino dónde hay que buscar la estabilidad, es una cuestión de estabilidad. Donde no haya estabilidad hay que buscarla y, ¿cómo se hace? A través de los contratos. Ese fue nuestro planteamiento del 2007 y seguirá siéndolo —ya le digo—; no sé si con eso contesto a su pregunta, pero, en cualquier caso, estoy dispuesto a mandársela por escrito.

En cuanto al señor Baldoví, entiendo que en relación con el tema de los cítricos se habrá dado por respondido con la respuesta del señor García Magarzo, porque entiendo que la pregunta que me quería formular era la siguiente: ¿podemos hacer una labor educativa? Yo creo que sí, y la estamos haciendo. ¿La estamos haciendo en qué sentido? Si usted, que es cliente como cualquier ciudadano, acude a los supermercados verá que nosotros a través de las redes sociales, a través de las actividades en tienda y a través de las revistas —muchos de mis asociados tienen revistas específicas dirigidas a sus consumidores—, estamos tratando de poner en valor la excelencia de los productos. Nosotros realmente vivimos, como cualquier otro sector, de buscar una buena relación de intercambio con el consumidor por el dinero que se gasta, y para eso le tienes que vender bien el producto. Le tienes que decir que le estás ofreciendo una cosa muy buena. Con lo cual, creo que esa labor la estamos haciendo. Además, las líneas de trabajo que están desarrollando las interprofesionales agrarias y el propio ministerio con la campaña de Alimentos de España es algo bueno. Pero es una cosa que tiene que ser una lluvia fina y constante, y

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 41

en la que también tienen que participar todos los eslabones de la cadena y también los grupos parlamentarios en la medida en que tengan esa capacidad de influencia con sus medios de comunicación.

La señora Granollers me hacía una pregunta, que además coincidía con la de la señora Franco, relativa a la diferencia de precios de origen y destino y el IPOD, que es como se conoce ese indicador que hace la COAG. El martes pasado el señor Blanco, secretario general de la COAG, señalaba en su intervención que había que hacer más estudios de las cadenas de valor de los productos agroalimentarios, algo con lo que coincido y nosotros hemos trabajado en ello. Pero es muy difícil hacer trabajos para saber qué es lo que está pasando, qué valor aporta cada uno de los eslabones. Ese trabajo de en medio realmente aporta valor, y se ha visto durante la pandemia. Es decir, el valor de los limones, de la carne y de las conservas no estaba en la fábrica, estaba en la tienda del cliente cuando estaba agobiado y no podía salir. Ese valor se desdibuja si solo comparamos un precio que es volátil con otro precio que es mucho más estable. Efectivamente, unas veces será el 2000%, otras será el 20% y otras el 500%, dependerá de cómo oscile el precio en origen. Como le decía, a nosotros nos interesa que no haya excesiva volatilidad en los productos agroalimentarios. Por tanto, entendemos que es muy difícilmente conciliable pedir que se conozca mejor cómo funciona la cadena y luego tratar de simplificarlo todo diciendo: este es el precio de origen, este es el precio de destino y se ha multiplicado por 2000. Bueno sí, pero entre medias han pasado muchísimas cosas y hemos intervenido muchos. Hay que pagar a las cajas de los supermercados, hay que pagar a los transportistas y hay que pagar las medidas de calidad. Es decir, hay que pagar muchos procesos y eso es lo que hay que ver. No podemos simplificar estas cuestiones.

La señora Granollers también me preguntaba que qué es lo que pide el consumidor. Pues en eso estamos, tenemos que saber que el consumidor español es un consumidor muy exigente. Afortunadamente, tenemos una distribución que ha conseguido unos resultados estupendos desde el punto de vista de su eficiencia, de su penetración. El consumidor nos pide buena relación calidad-precio, nos pide una oferta de productos amplia, nos pide unos servicios rápidos y eficientes, pero también nos está pidiendo seguridad alimentaria —los niveles de seguridad alimentaria en España son excelentes—, nos pide calidades diferenciadas, nos está pidiendo cada vez más sostenibilidad, pero también nos está pidiendo apoyo a la producción local. Por eso nuestros asociados están desarrollando precisamente esas líneas de apoyo a la producción local, de introducción de productos ecológicos o de introducción de soluciones de conveniencia que le solucionen la vida a la agente. Para eso nosotros necesitamos proveedores que puedan trabajar con nosotros. Cuando tú encuentras un proveedor con el que encuentras esas cosas que te está pidiendo a ti el consumidor y que te hacen diferenciarte de la competencia, porque la competencia en nuestro sector es tremenda, es una joya y lo cuidamos muy bien. Realmente con los grandes productos de las grandes marcas multinacionales no nos diferenciamos demasiado, es muy difícil, porque al final el producto lo pone la marca. ¿Cómo te diferencias? En el desarrollo de tu surtido y en la búsqueda de ese tipo de soluciones, que es donde realmente las empresas pueden tratar de acercarse más y de escuchar a sus clientes.

La señora Franco, además de esta cuestión del IPOD que entiendo que queda contestada con lo que le he respondido a la señora Granollers, me preguntaba sobre el tema de los beneficios empresariales. Le puedo decir que realmente los beneficios netos de la distribución, lo que queda al final, son muy pequeños. Dentro de los eslabones de la cadena de valor las cadenas de distribución alimentaria tienen beneficios que están, con suerte, cercanos al 2%, es decir, que para ganar un euro hace falta vender cincuenta euros si eres muy eficiente.

En la industria alimentaria, las cincuenta mayores compañías multinacionales tienen beneficios del 18 o del 20% de media, y nosotros, el sector de la distribución, está teniendo esos beneficios que le digo. ¿Y eso por qué? Porque nuestro sector es muy competitivo, hay mucha rivalidad, y la forma de poder ganar dinero es haciendo las cosas muy bien. Pero realmente el cuánto sea en su totalidad no es el objeto de enfoque, sino que lo que hay que ver es: ¿este sector es eficiente, es competitivo? Sí, ¿y por qué? Porque las empresas tienen márgenes muy estrechos de trabajo, y realmente esos márgenes estrechos de trabajo es lo que nos impulsa a tratar de ser cada vez mejores. No sé si con esto he contestado, señora Franco, a sus preguntas, pero, en cualquier caso, me pongo a su disposición.

Me pregunta la señora Nevado sobre el tema de en qué nos afecta la ley. Pues nos afecta en cuanto a la complejidad y la libertad comercial. Es decir, realmente tenemos muchas incertidumbres. Les contaba —aunque ha sido muy de pasada y muy rápida mi intervención previa— que hemos asistido a numerosos seminarios de despachos de abogados que han tratado de darnos un poquito de luz sobre lo que había

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 42

introducido el Real Decreto-ley 5/2020. Realmente, una empresa que desarrolla una actividad promocional a nivel nacional no puede estar sometida al criterio interpretativo de un funcionario que, por muy buena intención que tenga, va a ser su criterio contra otro criterio; hace falta seguridad jurídica y no introducir restricciones innecesarias donde no hacen falta. Hace falta centrarse en los temas mollaros, como por ejemplo la contractualización para el sector primario fundamentalmente y las pymes, pero sin afectar a la libertad comercial, porque es precisamente la libertad comercial, es decir, esa capacidad de las empresas, no solo de las grandes sino también de las pequeñas para encontrar un huequito en el mercado, lo que hace que el conjunto de la economía se desarrolle.

Me preguntaba usted también, señora Nevado, en relación con el etiquetado a nivel comunitario. Yo le quería poner un ejemplo muy sencillo, que he puesto antes, el de la leche. Es decir, la distribución había querido, después de la firma de los acuerdos lácteos, poder señalar en sus envases el origen español de la leche y no resultaba posible. Nos decían que no se podía por la Unión Europea y no sé cuántas más cosas. Al final, después de mucho trabajo con los convenios, conseguimos a través de una certificación y de la obligación de la certificación de la trazabilidad, poderlo incluir. Se hizo como etiquetado voluntario por las propias empresas en sus brik de leche y se incluyó: leche de origen español, origen España, origen nacional o de aquí. ¿Por qué? Porque entendemos que el consumidor necesita saberlo y si es posible darle esa información de origen. Nuestra obligación y nuestra disposición es darle la mayor información posible.

En cuanto a lo que me planteaba el señor García, al que agradezco también sus palabras de agradecimiento, efectivamente, nosotros entendemos que en la trasposición de la directiva ahora mismo hay una parte que no entra dentro del ámbito de discusión, es decir, hay que cumplir la normativa comunitaria, la directiva dice lo que dice. Realmente nosotros pensamos que la directiva fue muy mal enfocada desde el principio, porque en el proceso de tramitación se señaló que la base jurídica era el tema de defensa del consumidor, por lo que no se podía enfocar una directiva que realmente contemplara la cadena desde los dos puntos de vista: desde el comprador y desde el vendedor. Por tanto, la directiva realmente solo recoge una postura desde el punto de vista del que vende y no del que compra. Por eso nosotros entendemos que la trasposición tendrá que ajustarse a lo que venga en la directiva y que no se puede aprovechar la ocasión para introducir más distorsiones ni rigideces en el mercado, ni tampoco, como señalaba el señor García, en relación con complicar todavía más el régimen jurídico, tratando de establecer muchos regímenes confluyentes: el de la Ley de Competencia Desleal, el de la LORCOMIN, el de la Ley de la Cadena Alimentaria. Las empresas lo que necesitan es seguridad en sus transacciones, es decir, la inseguridad en la transacción se acaba transmitiendo en ineficiencias en la cadena. Si tenemos ya un marco jurídico definido en la Ley de comercio minorista, con mayor o menor acierto, no introduzcamos nuevos regímenes jurídicos, y sobre eso se ha pronunciado la CNMC también en su informe, que animo a sus señorías a que se lo releen porque estoy seguro de que ya lo han leído.

Por último, el señor Gutiérrez me preguntaba si estamos de acuerdo con que haya un reparto justo de los valores entre los agricultores. Bueno, yo creo que el concepto de justicia es discutible. Lo que entendemos, ya le digo, desde el año 2007, es que todos los eslabones tienen que ser rentables. Lo que tienen que hacer los poderes públicos o los responsables de cada una de las cuestiones es tratar de acomodar su forma de funcionamiento para que precisamente se consiga esa rentabilidad. El señor Pozanco ha dejado unos debates muy interesantes sobre la mesa. Si realmente España ha perdido mucha competitividad en costes, habrá que tratar de reducir esos costes en la producción agraria o habrá que tratar de buscar otras fórmulas. Lo que sí es verdad es que cada vez que hay un problema de crisis agraria se trata de buscar soluciones sencillas, y normalmente las soluciones son de carácter estructural. En ocasiones uno pretende arreglar con las leyes cosas que no se pueden arreglar dentro de una empresa o de una mesa de negociación a través de la libre interacción y funcionamiento de los operadores, pero se está equivocando y estas leyes pueden llevar a un resultado que no es el adecuado.

Se me han quedado muchas cosas en el tintero y lo lamento mucho porque para mí es un placer realmente el tener este auditorio de excepción, pero me comprometo con sus señorías a poderles transmitir el resto de las cuestiones.

El señor **PRESIDENTE**: Da la sensación que a todos los comparecientes se les está quedando cosas en el tintero. Tendríamos que duplicar las intervenciones otra vez para que podamos sacar las cosas que han quedado en el tintero, tanto a los grupos parlamentarios como a ustedes.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 43

El señor **PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE CADENAS ESPAÑOLAS DE SUPERMERCADOS, ACES** (Del Pino González): Si quiere, presidente, me puedo quedar más tiempo, con permiso del resto de comparecientes. **(Risas)**.

El señor **PRESIDENTE**: Muchísimas gracias, señor Del Pino. Enseguida empezamos la siguiente comparecencia. **(Pausa)**.

— DEL SEÑOR DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE GRANDES EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN, ANGED (MILLÁN-ASTRAY ROMERO). (Número de expediente 219/000338).

El señor **PRESIDENTE**: Buenas tardes a todos y a todas, nuevamente.

Pasamos a la siguiente comparecencia de hoy, con la intervención de don Javier Millán-Astray, director general de la Asociación Nacional de Grandes Empresas de Distribución, Anged. Señor Millán-Astray, usted dispondrá de unos quince minutos para su intervención; posteriormente, los grupos le formularán preguntas y en otro bloque de unos quince minutos, contestará a las mismas. Por tanto, sin más dilación tiene usted la palabra.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE GRANDES EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN, ANGED** (Millán-Astray Romero): Muchas gracias, presidente.

En primer lugar quiero, de verdad, muy sinceramente, agradecerles que hayan decidido celebrar estas sesiones informativas o de debate sobre un sector tan importante y tan trascendente para la economía española y para la sociedad española, como es el sector agrario. Vaya también mi felicitación por el interés y la dedicación que todos ustedes están dedicando a este tema. La verdad es que, sinceramente, les confieso que pensé que como intervendría al final de la mañana, tendría muy poca audiencia, pero realmente veo que siguen ustedes muy interesados en todas las opiniones o análisis que podamos hacer los diferentes agentes que vamos a intervenir.

Si me permiten, yo creo que este debate es muy importante porque, en definitiva, esta ley se está planteando como una ley que viene a resolver los importantes problemas que tiene el sector primario español, y dado que se plantea en estos términos, creo que el tener un buen conocimiento y una buena formación e información de todos los sectores, sin duda les va a venir muy bien para el trabajo legislativo que van a hacer.

Lo primero que a mí me gusta resaltar es que, aunque efectivamente el sector agrario tiene problemas serios, problemas importantes e graves, la situación en la que estamos ahora es una situación en la que todavía estamos a tiempo. En este tipo de comparecencias o de trámites parlamentarios es normal y legítimo que todos los representantes de colectivos empresariales, sindicales, etcétera, tendamos a exagerar lo malo y a convertir muchas veces lo que son excepciones en categoría, lo cual da una imagen global del sector un tanto distorsionada. En este sentido, me gustaría poner un poco en valor y dimensionar el momento en el que estamos, y es que, en primer lugar, tenemos motivos más que suficientes para sentirnos muy orgullosos y muy satisfechos de tener una de las mejores cadenas alimentarias del mundo. Lo hemos demostrado con una experiencia y un esfuerzo colosal, como el que se hizo durante los primeros meses del confinamiento, con ese fenómeno que se produjo de acaparamiento, no solo en España sino en todos los países europeos, y en el que la cadena alimentaria de España —y aquí hablo de toda cadena alimentaria, de los trabajadores, los agricultores, la industria y la distribución—, realizó un esfuerzo, repito, descomunal, pero con un resultado verdaderamente excelente y admirado internacionalmente.

Nielsen hizo un observatorio sobre estos días, que fue publicado, y en España, el 92 % de los consumidores que fueron a una tienda, a supermercado o a un hipermercado encontraron el producto que querían. La rotura de *stocks* en España fue el 7 %, fue el país de Europa que tuvo menor rotura de *stocks*. Hubo países, como Francia e Italia, que estuvieron en el 12 % y, Reino Unido en el 18 %. A nivel mundial, prácticamente solamente Canadá y algún otro país pudo presentar una rotura de *stocks* menores a los que presentaba España. Por tanto, quiero decir que la cadena alimentaria española funciona bastante bien y, además, lo más importante es que generamos esa confianza en el consumidor.

Es una opinión personal, del fenómeno que hemos tenido recientemente en Madrid con la catástrofe de la nieve, con Filomena, personalmente yo he sacado una conclusión muy buena y es que en Madrid hemos visto que efectivamente los camiones no podían llegar a determinadas tiendas, y por tanto faltaban producto en muchas tiendas, pero, curiosamente, no hemos observado en absoluto un fenómeno de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 44

acaparamiento. Posiblemente, en estas circunstancias hubiera estado más justificado de lo que lo estaba en el mes de marzo, porque realmente ahí había un problema de distribución, de logística, por el que no podían llegar los productos a la tienda y, sin embargo, no se ha producido ese fenómeno de acaparamiento en estos días que hemos vivido en Madrid, lo cual quiere decir que la sociedad confía en la cadena alimentaria española y ese es un tema que creo que es muy importante poner en valor y dejar constancia de ello. Estamos todavía a tiempo de poner vías de solución a los problemas de la cadena alimentaria.

Yo voy a ser muy directo, siempre lo soy porque creo que las cosas hay que decir las con la mayor claridad posible. Posiblemente, sería mejor darle un poco más de vueltas a los temas pero yo prefiero ser directo. Como ya se ha resaltado antes, la distribución tiene un papel importante en la cadena pero no somos los principales clientes del campo; no sé si seremos los principales generadores de problemas en la cadena, creo que no, pero de lo que sí estoy convencido —y en esto reitero absolutamente la opinión que otras asociaciones de la distribución han manifestado— es de que somos una herramienta muy útil para la solución de los problemas del sector agrario.

El sector agrario, desde mi análisis —que yo creo que también es compartido por muchísimos estudios e informes que se han realizado—, tiene un doble problema: estructural y coyuntural. Tiene un problema estructural en el sentido de que al campo español, al sector agrario español le falta dimensión, hay un excesivo grado de minifundismo, de atomización en las producciones agrarias. Es un sector dual, es verdad que conviven una parte muy bien organizada del campo, de los agricultores, en torno fundamentalmente a las cooperativas, sociedades agrarias de transformación, etcétera, vinculada también a la exportación, que era el otro elemento que se me ha olvidado señalar como un elemento que demuestra la competitividad del sector agrario español. El hecho de que entre el 50 y el 60% de la producción agraria se exporte y se coloque en unos países tan difíciles y tan competitivos como son los países europeos quiere decir que el producto español tiene calidad y capacidad de competir, y mucho, en los mejores y en los más exigentes países europeos. Como decía, hay una parte del sector productor español que está bien organizado en torno a las cooperativas, sociedades agrarias de transformación, etcétera, y junto a este sector —un sector que está orientado hacia el consumo— también hay otra parte muy importante de explotaciones individuales muy pequeñas y muy atomizadas. Y esto, queramos verlo o no, es real; es decir, si las estructuras empresariales no mejoran su dimensión, no podrán acceder a las economías de escala que les permitan, por un lado, negociar mejores precios en sus compras de insumos y, por otro lado, una mejor posición negociadora con respecto a sus clientes. Esta es una asignatura que, necesariamente, el campo español tiene que mejorar. Yo tengo aquí un recorte de prensa que refleja que las 3500 cooperativas españolas, la parte mejor estructurada del campo, venden lo mismo que las cuatro primeras cooperativas holandesas. Es decir, incluso a la parte mejor estructurada y mejor organizada del campo todavía le falta ganar dimensión y ganar estructura para competir mejor. Repito, yo comprendo que es muy difícil muchas veces poner solución a problemas estructurales, pero si no aumenta la estructura empresarial, la dimensión empresarial del sector agrario, este lo va a pasar mal. Ya hemos visto, a través de Fepex, los problemas cada vez mayores que hay para competir en los mercados exteriores.

Pero, junto a este problema estructural, el campo tiene también un problema coyuntural, que es un problema natural y que es un problema de siempre —no es de ahora, es de siempre—, y es que el agricultor es la única unidad de producción que no puede ajustar su producción a la demanda. Es decir, la demanda de patatas en España es equis y el agricultor siembra patatas, pero no sabe cuántas va a recoger porque eso estará en función de muchos factores externos, fundamentalmente la climatología. Entonces, ¿qué ocurre? Que cuando la climatología es favorable, etcétera, se producen situaciones excedentarias. La demanda de patatas es muy estable a lo largo del tiempo, puede variar un poco hacia arriba o hacia abajo, pero es muy estable. Sin embargo, la producción de un año a otro puede variar un 10, un 15, un 20 o un 25%. ¿Qué ocurre? Que cuando se dan estas situaciones excedentarias los precios se desploman y, efectivamente, eso arruina al agricultor, porque como hay mucha oferta, cada uno trata de vender el producto al mejor precio posible, pero los precios, lógicamente, se hunden.

Entonces, este es el gran problema que tienen los agricultores, esas situaciones de excedente a las que se ha intentado desde hace muchísimos años poner solución. La PAC, en definitiva, no es más que un instrumento para dar solución a ese problema. Yo recuerdo profesionalmente que cuando empecé a trabajar en el año 1980 en la CEOE tuve que participar en el Forppa, el Fondo de Ordenación y Regulación de Productos y Precios Agrarios, donde se fijaba el precio de intervención o el precio de garantía de muchísimos productos: los cereales, el vino, etcétera; entonces se fijaba un precio de garantía. Es decir, el Estado se compromete a comprar a este precio, que cubre los costes de producción de los agricultores,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 45

todo el producto que los agricultores estén dispuestos a venderle. Por eso, habrán visto ustedes que en todos los pueblos hay unos edificios, unos silos muy grandes, donde se almacenaba ese producto que compraba el Senpa, que compraba el Estado, al precio de garantía que se había establecido. Pero eso tiene unos problemas —no voy a contar la historia de la PAC, que seguramente conocen ustedes—, y es que se generan más excedentes, etcétera.

Estos son los dos grandes problemas que tiene el campo español. Créanme, las grandes empresas de distribución, nuestros proveedores preferentes, son precisamente la parte mejor organizada del campo. Es decir, las grandes empresas de distribución, por el volumen que tenemos de compra, necesitamos comprar a las unidades agrarias en el campo que son capaces de proporcionarnos un mayor volumen de producto con unas determinadas condiciones homogéneas de calidad, de seguridad y de trazabilidad, y esas son, lógicamente, las cooperativas o las sociedades agrarias de transformación, son nuestros clientes preferentes. Por tanto, ¡qué más queremos nosotros que esa parte del campo se estructure más y mejor! Por eso digo que la gran distribución, las grandes empresas de distribución, somos posiblemente la herramienta más útil que hay para favorecer esos problemas estructurales que tiene el campo. Nosotros estamos favoreciendo permanentemente que haya cada vez unas cooperativas y unas sociedades agrarias de transformación más grandes, con mayor capacidad de volumen que satisfacer, y queremos, de verdad, promoverlas, pero no sabemos por qué no se produce ese efecto de fusión, de integración, de asociación de estas cooperativas en España. Desde luego, razones empresariales no le veo. Muchas veces sí que hay razones políticas y es que cada comunidad autónoma quiere tener lógicamente sus cooperativas, pero empresarialmente no tiene sentido que no se produzca ese fenómeno de integración y de vertebración de cooperativas en entidades mayores.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que ir acabando.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE GRANDES EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN, ANGED** (Millán-Astray Romero): Por tanto, por nuestra parte, encantados de ayudar a resolver esos dos problemas: estructurales y coyunturales.

¿Qué solución da la ley a ese problema coyuntural o a ese problema estructural en esta ocasión? El coste efectivo de producción. De verdad, a nosotros, como empresas de distribución, no nos preocupa, estamos dispuestos a cumplir ese artículo y no hay ningún problema en pagar el coste efectivo de producción al agricultor. De verdad, créanme, ningún problema. Y no hemos sido nosotros quienes hemos planteado problemas a ese tema. Los problemas a ese tema han venido más bien de aguas abajo, han sido los propios agricultores. Porque, digámoslo todo, en una situación excedentaria, en situaciones graves, ese pago del coste efectivo de producción va a representar que haya, si realmente se cumple por parte de los agricultores, una parte de los agricultores cuyo coste efectivo de producción esté por encima del precio de mercado y, según la ley, no podrán vender nada. Pero, de verdad, no tenemos ningún problema en pagar el coste efectivo de producción al agricultor, ningún problema. Ahora, también les digo, y hay que ser sinceros, que cualquier empresa de distribución, cualquiera, lo que sí hará necesariamente, y seamos realistas, es intentar buscar al agricultor que tenga el coste efectivo de producción más barato para yo poderle vender al consumidor más barato y a mejor precio que lo vende mi competidor, porque en la distribución lo que sí que hay es una competencia feroz; estamos en el mercado, y además una competencia feroz con un consumidor que, y hace muy bien, es profundamente infiel. Según los datos que tenemos, el consumidor más fiel a una enseña solamente se gasta en esa enseña el 50% de su gasto. El más fiel, y hace muy bien. Con lo cual, a nosotros nadie nos lo garantiza, nosotros no tenemos ningún contrato de compra con los consumidores y, por tanto, ¡qué más queremos nosotros que el campo español realmente el agricultor reciban un precio justo! Repito, ningún problema en pagar el coste efectivo de producción y un beneficio. Ahora, también es verdad que es legítimo, porque nos obliga el mercado, y vivamos en la realidad, en buscar los agricultores que tengan el menor coste efectivo de producción para poder vender mejor calidad y a un mejor precio que mi competidor. Y eso lo hará cualquier empresa de distribución si quiere permanecer en el mercado.

Por último, dos cuestiones muy rápidas con respecto a la ley. Creo que la ley comete un error si dificulta las actividades promocionales, sería un error gravísimo. ¿Por qué? Por lo mismo, porque la inmensa mayoría de las promociones no vienen inducidas por el comerciante, normalmente vienen promovidas por un industrial que tiene unos problemas puntuales de exceso de *stocks* y quiere darles salida y, por tanto, si yo vendo o hago una promoción sin incurrir en venta a pérdida, ¿por qué no lo puedo hacer? ¿Por qué no puedo beneficiar al consumidor?

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 46

Otro ámbito que no he dicho al principio, pero que demuestra la efectividad de la cadena alimentaria, es que el nivel de precios que pagan los consumidores en España está 6 puntos por debajo de la media europea. Es decir, estamos ofreciendo un muy buen nivel de precios al consumidor, lo cual es también muy importante, pues, en definitiva, estamos mejorando su capacidad adquisitiva y está pudiendo comprar más productos por menos precio. Creo que este es un tema en el que la ley ha ido excesivamente lejos.

Por último, otra cuestión que me preocupa es el ámbito de aplicación. Ya se ha comentado antes que tanto el espíritu de la directiva como el de la ley, efectivamente, es corregir los desequilibrios que se producen en la cadena y proteger al agricultor, que realmente en la negación de la cadena es el eslabón más débil. Este proyecto de ley da un salto que, desde mi punto de vista, es muy peligroso, y es que establece un ámbito aplicación para todos. Nosotros consideramos que es muy peligroso que la ley intervenga con carácter general, con criterios generales, en las relaciones entre grandes empresas, ya que ahí no hay desequilibrio y muchas veces el desequilibrio es al revés. Si se analiza por categorías — cacao, chocolate, leche, etcétera—, normalmente, la capacidad de concentración de las grandes empresas de la industria es superior a las de la distribución. Nosotros hicimos un estudio sobre este tema con el IESE —está colgado en la página web por si a alguno le interesa— con el índice Herfindhal, que es el índice que se utiliza para ver si hay problemas de concentración en un sector, y la conclusión es que hay más concentración en la industria que en la distribución y, con todo, no hay grandes problemas de competencia.

Con esto termino porque no quiero excederme de mi tiempo.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Millán-Astray.

Es el turno de los grupos parlamentarios. En primer lugar, por el Grupo Parlamentario Ciudadanos, tiene la palabra la señora Martínez Granados.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidente.

Hoy estamos viendo otros eslabones de la cadena, que quizá están haciendo también un análisis. Como esos primeros eslabones del sector primario hacían de los siguientes eslabones, hoy, que ya llegamos al final de esa cadena, nos encontramos con el análisis de la competitividad y de cómo es realmente el mercado. Las personas que van a comprar, ya sea al productor primario o a la industria, van a buscar el mejor precio para ser más competitivos y para estar en el mercado y conseguir un beneficio. A la vez que pasan los comparecientes, añadimos más componentes que quizá despiertan o incluso, en nuestra opinión, van ahondando en los problemas que tiene esta ley y yo quisiera que usted ahondara un poco más en el tema del coste efectivo de producción. Ha dicho algo que me parece interesante y que me ha hecho pensar que podríamos tener un problema, que se determinara que se quedara el coste efectivo de producción dentro del contrato y se tendiera a ir al coste efectivo de producción y no se permitiera tener ese margen. ¿Cree que podría pasar eso? Estableciéndose el coste efectivo de producción, la dinámica del mercado de ir siempre a buscar, como es normal en una actividad empresarial, tus propios márgenes y costes inferiores, ¿podría correrse el riesgo de que, estableciéndose ese parámetro numérico, que te va a indicar hasta dónde llega el productor, los precios tiendan a que, si este es tu coste de producción, con que te deje un céntimo más ya estás cumpliendo? ¿Ese riesgo podría existir?

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.

Por el Grupo Republicano, tiene la palabra la señora Granollers.

La señora **GRANOLLERS CUNILLERA**: Gracias, presidente.

Voy a ser muy breve. En primer lugar, quiero agradecer al compareciente, al señor Millán, sus explicaciones. Estamos de acuerdo en que nos tenemos que estructurar para ser más fuertes, pero incluso el vicepresidente de la Comisión Europea, el señor Timerman, reconoce que los agricultores y los ganaderos no tienen los precios adecuados para cubrir sus costes de producción. Sabemos que es muy difícil ajustar el precio a la demanda. Los ejemplos que ha puesto de la producción de patatas nos quedan clarísimos. Pero el problema está en que siempre pierden los mismos. Si hay mucha producción, pierde el agricultor y, si hay poca producción, también pierde el agricultor porque muchas veces se cubre a través de exportaciones. No nos va a servir de nada ser muy fuertes en toda la cadena alimentaria si el sector

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 47

primario —es decir, el que tiene que comenzar esta cadena alimentaria— siempre está recibiendo todos los golpes y no se puede ganar la vida dignamente, que es lo que nos preocupa en esta Comisión.

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Granollers.

En nombre del Grupo Parlamentario Confederal de Unidas Podemos-En Comú Podem-Galicia en Común, tiene la palabra la señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Gracias, señor presidente. Gracias, señor Millán-Astray por sus explicaciones y por sus propuestas.

Es cierto que la distribución española ha hecho un gran trabajo durante la pandemia y también ahora durante la crisis del temporal. También lo han hecho los productores y productoras, que estuvieron recogiendo incluso en los peores momentos de la pandemia, cuando ni siquiera había mascarillas. También lo han hecho los supermercados y las pequeñas empresas de distribución. Lo han hecho también los mercados; por cierto, muchos de ellos están en crisis y desapareciendo como consecuencia de la gran concentración de supermercados, y esto es conocido. No significa esto que los supermercados no tengan que existir. No significa esto que las grandes empresas de distribución y los supermercados no tengan que tener sus beneficios, porque, evidentemente, los tienen que tener como cualquier otra empresa. Pero también, como en cualquier otra empresa y como en cualquier otro sector, en la agricultura, en la ganadería y en la pesca —en el sector primario— se tienen que pagar los precios justos. Se tiene que pagar por aquello que se compra unos precios que cubran al menos los costes de producción. No nos imaginamos ningún otro sector en que no pase esto. Es más, es la propia Constitución española en su artículo 35 la que, hablando del trabajo, dice que todos los españoles tienen el derecho y el deber de trabajar y tienen derecho a la libre elección de su profesión y oficio, a la promoción a través de su trabajo y a una remuneración suficiente para satisfacer sus necesidades y las de su familia. Por más que he mirado en la Constitución no he encontrado ninguna excepción para los agricultores y agricultoras ni para los pescadores y pescadoras ni tampoco para ninguno de los productores del sector primario. Por más que la he buscado le prometo que no la he encontrado. Sin embargo, sí he encontrado que hay unas diferencias muy importantes entre lo que cobra un agricultor o una agricultora y el precio al que finalmente se vende el producto. Diferencias de siete veces en el brócoli o casi once veces en la patata. Usted ha hecho referencia a la patata. Hoy en día un agricultor recibe 0,10 céntimos por su venta y, sin embargo, se vende al consumidor final —es decir, a las familias— por 1,07 euros. Ese 970% más está en algún lado, pero sabemos que no está en los agricultores y agricultoras, en los ganaderos y ganaderas o en los pescadores y pescadoras. Estoy segura de que usted, en virtud del artículo 35 de la Constitución, recibe un salario justo por su trabajo y estoy segura de que no entendería que no se remunerase su trabajo por lo que realmente cuesta hacerlo. En este sentido, ¿entiende que un agricultor esté pidiendo el mismo respeto por su trabajo?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Franco.

Por el Grupo Parlamentario VOX, tiene la palabra el señor Chamorro.

El señor **CHAMORRO DELMO**: Muchas gracias por venir, señor Millán-Astray. Creo que a lo largo de esta mañana se han aclarado muchas cuestiones que hemos estado defendiendo en las distintas jornadas y en distintas ponencias por parte de VOX con datos objetivos. Por ejemplo, las aclaraciones del señor Pozancos han sido muy esclarecedoras a la hora de señalar que nuestras exportaciones mayoritariamente van al espacio económico europeo y que no podemos poner fijación de precios ni ninguna medida de gestión a nivel de intervención o derechos arancelarios porque, evidentemente, estamos poniendo el mercado nacional a disposición de los productores externos. En VOX tenemos claro el interés nacional de los españoles y por eso le damos importancia a las fronteras. La prioridad de ese interés internacional hace que le demos mucha importancia a nuestro tejido productivo. Existe una relativización, y estamos en contra, de las fronteras en cuestiones como la inmigración, cuando, a la vez, se crean fronteras a nivel autonómico, se ponen trabas administrativas o se crean impuestos que gravan a nuestro tejido productivo.

Quisiera decirle que hemos defendido el mercado interior europeo, el libre mercado, y que rechazamos completamente ese concepto de lucha entre eslabones de la cadena alimentaria. Creemos que hay que fomentar e incrementar la rentabilidad de la cadena de valor propia de nuestro país. Creo que es

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 48

importante tener en cuenta el interés nacional, como argamasa en la concienciación, en la colaboración y en la interdependencia corporativa de todos los eslabones de esta cadena, desde el sector primario hasta la industria, la transformación, la distribución, el canal Horeca y el consumidor. Es decir, todo está interconectado. Si no existe esa conciencia a nivel nacional para que todos salgamos beneficiados, al final haremos un pan como unas tortas, como he dicho en otras ocasiones, porque desplazaremos al comercio, incluso a nivel externo, y perderemos valor. Como usted ha dicho muy bien, nosotros somos distribuidores y vamos a buscar pagar unos costes efectivos de producción más rentables para nuestros intereses. Estamos en un mercado global y tenemos que tener mucho cuidado. Por eso, consideramos que ese concepto de coste efectivo de producción es un concepto muy complicado en un mercado global, porque hay constancia de que existe una sobreoferta de productos de países terceros, según datos del Ministerio de Comercio y de DataComex. Por lo tanto, ¿va a ser posible dar cumplimiento a esta normativa y poner unos precios fijos, unos costes efectivos de producción, que al final son fijados de manera determinada por el precio a nivel interior, cuando estamos en un mercado global que nos ofrece productos a muy bajo coste, como todos los países del norte de África, que pueden llegar a arruinar a nuestros productores, agricultores, ganaderos y pescadores?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Chamorro.

Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Matarí.

El señor **MATARÍ SÁEZ**: Muchas gracias, señor presidente.

Señor Millán-Astray, muchas gracias por su presencia y por su intervención, que sin duda será útil para los trabajos de esta Comisión. El Grupo Popular quiere expresar su reconocimiento al trabajo y al compromiso del sector de la distribución durante este año de pandemia y, más recientemente, con motivo del temporal Filomena. Gracias en parte al sector, no hemos padecido problemas de abastecimiento, ni siquiera el momento álgido del temporal, y agradecemos ese esfuerzo. El Grupo Popular también se siente orgulloso de la cadena alimentaria española, aunque lógicamente, y para ello estamos aquí, es mejorable.

Se ha referido usted al final de su intervención al ámbito de aplicación de esta futura ley, de este proyecto. Efectivamente, el proyecto va más allá de la propia directiva. ¿En qué medida cree usted que este proyecto de ley mejora el equilibrio o resuelve esos desequilibrios entre los distintos operadores de la cadena? ¿Quién gana con este nuevo texto? ¿Gana el consumidor? ¿Mejora la fortaleza y la competitividad de nuestro sistema agroalimentario o, por el contrario, aumentan los desequilibrios existentes? ¿Piensa que el proyecto de ley puede conducir a que se compre fuera a menos precio? Hace no mucho tiempo, FEGA, es decir, el propio ministerio, compró leche en Portugal. Eso supondría un claro perjuicio para los productores españoles. También quisiera que nos dijera qué puede hacer la distribución para mejorar la economía de las explotaciones agrarias y, aunque ya se ha referido a este asunto al principio de su intervención, el papel de los agricultores y el funcionamiento de las relaciones entre los operadores de la cadena alimentaria.

Finalizo. Usted se ha referido también al final de su intervención a un aspecto fundamental de este proyecto, un aspecto que aborda cuestiones que afectan a la distribución, como son las campañas promocionales en la venta al consumidor, que exceden del ámbito de aplicación de esta futura ley, puesto que están dentro del ámbito de la Ley de Comercio Minorista, cuestión que ya pusimos de manifiesto con motivo del Real Decreto 5/2020, del mes de febrero. Lo que nos presenta el Gobierno vuelve a caer en este error. Nos gustaría saber cuáles son sus propuestas para mejorar el equilibrio entre los operadores de la cadena en el ámbito de aplicación de esta ley, no de otra, o si consideran que solo puede abordarse desde una modificación de la Ley de Comercio Minorista.

Por último, ¿considera usted que este proyecto traslada seguridad jurídica al conjunto del sector o más bien al contrario?

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Matarí.

Por último, en nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Azorín.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 49

El señor **AZORÍN SALAR**: Gracias, presidente. Ya prácticamente buenas tardes, señorías.

Señor Millán-Astray, director general de la Asociación Nacional de Grandes Empresas de Distribución, muchas gracias por su comparecencia que, junto con las del resto de agentes de la cadena alimentaria, representantes de los agricultores, ganaderos y pescaderos, han enriquecido las tres intensas jornadas que hemos tenido en esta Comisión de Agricultura, Pesca y Alimentación. Hemos escuchado atentamente sus aportaciones, de las cuales hemos tomado nota y que analizaremos minuciosamente.

Una vez más, insistimos en que España tiene un sistema agroalimentario preparado y competitivo, gracias al cual se ha podido evitar el desabastecimiento en los momentos más críticos de la pandemia, y volvemos a reiterar nuestro más sincero agradecimiento, de corazón, desde el Grupo Parlamentario Socialista. Estando inmersos en una situación tan crítica, comprobamos la respuesta firme e inmediata del Gobierno, su compromiso y sensibilidad con la cadena agroalimentaria, mejorándola con las modificaciones normativas que ya se han introducido y con las que estamos tramitando en estos momentos; propuestas marcadas para atender todas las demandas de la cadena, haciendo ese especial hincapié e incrementando la atención en el eslabón más afectado, el sector primario, ya que sufre un significativo desequilibrio en la cadena. Así pues, uno de los objetivos primordiales es seguir avanzando en dicho equilibrio y transparencia. También lo es conseguir que se remunere adecuadamente a todos los operadores, reconociendo su labor y que revierta en precios justos, en rentas dignas. Así se podrá trabajar para obtener la excelencia, sostenibilidad y poder mejorar la competitividad. Hay que romper las prácticas comerciales desleales que repercuten negativamente en los precios para el agricultor. Tenemos que protegerlos, también aumentando las ayudas a la PAC en un 3,4 % frente a las adversidades que usted citaba.

Veo más que oportuno en estos momentos citar a nuestro ministro, que nos transmite que es un proyecto de ley que fomenta la innovación en la cadena, un reparto más justo de valor y un paso adelante, dando mayor transparencia al funcionamiento de la cadena alimentaria y a la formación de precios, logrando un equilibrio en todos los eslabones: productores, supermercados e industria, y protegiendo al más débil, al agricultor y al ganadero. Ustedes, asociaciones, y federaciones, junto con las denominaciones de origen protegidas y la agricultura ecológica, conforman el rico conjunto de un sector esencial. Muchísimas empresas, familias, mujeres y hombres, que con ímpetu trabajan para el conjunto de la sociedad. De ahí, reitero, nuestro cariño y apoyo.

Como bien sabe, uno de los principales hitos que ha perseguido esta ley es dotar de un marco jurídico básico a todas las operadoras españolas tanto aquí como en el resto de países, que siempre la legislación de origen proteja más. Nosotros consideramos que tenemos que preguntarles a ustedes si con la aprobación de esta ley las empresas de distribución aumentan la competitividad en otros países donde la seguridad jurídica no es tan amplia como la española.

El señor **PRESIDENTE**: Debe acabar ya.

El señor **AZORÍN SALAR**: Voy terminando.

Además, en el trabajo de la competitividad, es importante que en sus palabras pueda explicar cómo esta ley moderniza el proceso de modernización y calidad de la distribución. Y, para finalizar, ¿cómo valoran la campaña de alimentos de España y el respaldo del ministerio?

No puedo evitar terminar nombrando los *hahstag* de la campaña: explora, saborea y disfruta. Pues eso, afortunados todas y todos que vivimos en el país más rico del mundo.

Muchas gracias, presidente, y muchas gracias, señor Millán-Astray. **(Aplausos)**.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Azorín.

Terminadas las intervenciones de los grupos, tiene usted quince minutos para contestar.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE GRANDES EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN, ANGED** (Millán-Astray Romero): Muchas gracias, presidente, y también muchas gracias a ustedes porque, lógicamente, a medida que avanza la sesión, sus preguntas son también más afinadas y más complicadas, lo cual también es buena señal. **(Risas)**.

Sobre el tema central, que es el tema de los precios, de los precios justos y de la remuneración de todos los eslabones de la cadena, de verdad, lo repito las veces que haga falta: por parte de la distribución, ningún problema. Si quieren establecer el coste efectivo de producción más un equis por ciento de beneficio, nos da igual, nosotros operaremos con ese precio. Pónganse ustedes en mis zapatos, como

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 50

empresa de distribución nosotros intentaremos comprar lo mejor posible al menor precio posible a partir del precio de origen que se nos marque, y ya intentaremos introducir medidas que mejoren la logística, la eficacia, el envasado, el transporte, para intentar vender más barato que mi competidor. Por tanto, el nivel del precio de origen para nosotros, para la distribución, en principio no es problema, de verdad. De hecho, nosotros estamos comprando —repito— a la parte mejor organizada del sector primario, que son las cooperativas y las sociedades agrarias de transformación y, por tanto, estamos pagando, en principio, los mejores precios, porque se supone que estas organizaciones son capaces de vender a un precio mejor que el agricultor a título individual. Realmente ya lo estamos haciendo, con lo cual de verdad que para nosotros ningún problema en el precio de origen. Lo que pasa es que la dinámica del mercado en la que estamos nos obliga a comprar al precio mejor posible, y si el agricultor no está suficientemente organizado, efectivamente, la tensión de ese precio de compra se produce en el eslabón más débil, que es el agricultor. Eso es cierto y eso no lo podemos discutir ni lo discute nadie; el problema es cómo lo arreglas. Ya digo, nosotros intentaremos buscar siempre el mejor precio de origen, pero que sea 10; 10,5; 11; 12 no es un problema. Cada empresa de distribución ya intentaremos introducir todas las mejoras que podamos en la eficiencia de nuestras cadenas para venderlo más barato, pero no es nuestro problema. El problema seguirá siendo la situación de excedentes, porque el problema del precio justo —todo el mundo tiene derecho a recibir un precio justo, ¡faltaría más!— es que cada agricultor tiene su precio justo, porque no todos producen al mismo coste ni tienen las mismas dimensiones y cada uno tiene su precio justo. Y si solamente se produce cien y la demanda solamente compra ochenta, va a ver veinte que se van a quedar sin vender. Entonces habrá ochenta que reciban, efectivamente, un precio justo pero habrá veinte que no podrán vender nada, y esos veinte dirán que esta ley no sirve para nada y dentro de unos meses tendremos la reivindicación de esa parte del sector que no se está beneficiando de lo que propone esta ley.

Yo, sinceramente, no sé cómo hacerlo porque —y repito, porque me gusta ser muy sincero y muy directo— muchas veces los agricultores nos dicen: Es muy fácil, póngase de acuerdo las cinco, seis, siete, ocho cadenas de distribución en comprar a un precio determinado. Les digo: Sí y luego se lo explicas tú a los consumidores y a la CNMC. Sería el mayor fraude que podríamos hacer como empresa de distribución al consumidor y a la sociedad; es posiblemente la acción más ilegal y de mayor gravedad en la competencia que podríamos hacer. Eso no lo podemos hacer. Al revés, afortunadamente para la sociedad, la competencia en el sector de la distribución —repito— es una competencia feroz.

En primer lugar, con respecto al tema de la pandemia, yo siempre he hablado de cadena porque nosotros somos los que tenemos los lineales y los que tenemos los productos en la tienda de donde los coge el consumidor. Pero, efectivamente, si no llega a ser principalmente por la actuación absolutamente ejemplar de los trabajadores que estaban allí reponiendo y, en un ejercicio de responsabilidad y de solidaridad como se ha dado muy pocas veces en este país, si el agricultor no hubiera estado recogiendo, si la industria no hubiera estado produciendo y si el transportista no hubiera transportado esto hubiera sido imposible. Yo por eso siempre he hablado de la cadena, con independencia de que el último eslabón, el lineal, sea nuestro, pero evidentemente está todo detrás.

Me van a permitir que dedique un minuto al tema de la diferencia entre precio de origen y precio de destino, porque de verdad me parece muy importante y está generando muchos problemas y unos efectos contrarios a los que posiblemente quieren los agricultores. Efectivamente, la señora Franco ha citado varios productos y podría haber muchos más. Les voy a hablar del IPOD, al que ha hecho referencia. Va a ser un minuto, de verdad, pero creo que es importante verlo con un ejemplo. La diferencia de precio de origen y destino se puede multiplicar por 15 o por 1500 veces y el distribuidor estar perdiendo dinero. Es una referencia que no dice nada, quiere decir una cosa pero realmente no lo dice. Les pongo un ejemplo muy claro para que se vea: las patatas. Yo compro las patatas a 0,10 euros. Vamos a simplificar mucho las cosas, supongamos que solamente tengo un coste que es el coste de transporte, nada más; no tengo costes de establecimiento ni de personal, solamente el coste de transporte. El transportista cobra un euro por kilo, con lo cual yo vendo la patata a 1,10, al precio de coste, no gano nada. Ese precio, 1,10, se desglosa en 10 céntimos que me ha costado más un euro que cuesta el transporte. Yo lo vendo a 1,10 y es once veces el coste de la patata, o sea, he multiplicado por once el precio de la patata y, sin embargo, mi beneficio es cero. Voy a ir al otro extremo para que se visualice mejor. Yo compro un kilo de angulas a 1000 euros y le sumo un euro, que es lo que me cuesta el transporte de ese kilo. Por lo tanto, mi coste es de 1001 euros y lo vendo a 1100, es decir, coste 1000 y precio de venta 1100; he ganado un 10%, 100 euros. Es decir, con una diferencia entre precio de origen y destino de solamente el 10% he ganado 100

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 51

euros, mientras que en un producto con una diferencia de precio entre origen y destino de once veces más no he ganado nada. Por tanto, lo que les quiero decir es que el IPOD sin más no representa nada; al revés, lo que está generando en el consumidor es la sensación de que el comerciante está vendiendo muy caro el producto, con lo cual lo que hace es meter tensión en la cadena para vender más barato, y esa tensión influye en la cadena y termina repercutiendo al agricultor. De verdad, he puesto este ejemplo para que se visualice como en sí esa diferencia no quiere decir nada porque lo importante es lo que está en medio que es el margen, y el margen neto —como ya se ha comentado— de la distribución es el 2%. Ahí están los registros, donde están las cuentas.

Antes han hablado de los beneficios y, si se dan cuenta, los beneficios van en proporción directa a la cuota de mercado de cada empresa. El que vende mucho saca el 2% de mucho y le sale una cantidad, pero ese margen es, sin duda, incomparablemente inferior al de otros agentes de la cadena. Ese mismo margen neto que en la distribución es del 2%, en la industria es del 21%. Por lo tanto, creo que la gran distribución es muy eficiente, trabaja con un margen neto muy pequeño permitiendo, en definitiva, beneficiar al consumidor con unos mejores precios. Esta es la realidad del mercado. Ahora, eso tiene que ser compatible con mejorar los precios a los agricultores y, repito, por parte de la distribución no hay problema en el precio de origen, sea cual sea y se marque de la forma en que se marque, nosotros intentaremos —porque es lo que nos pide el mercado— comprar al mejor precio y vender lo más barato posible.

Respecto al ámbito de aplicación también ha habido alguna pregunta, y ahí lo único que me preocupa es —y, desgraciadamente, es una práctica habitual— utilizar las leyes para mejorar la posición empresarial o la posición negociadora de una empresa determinada de un sector. Una práctica concreta en una situación donde hay desequilibrio puede ser claramente desleal y anticompetitiva, pero esa misma práctica entre dos empresas que son muy grandes no tiene por qué serlo en absoluto. Y si usted regula esta práctica, seguramente está rompiendo el equilibrio del contrato que habían alcanzado esos dos partes siendo prácticas competitivas. Esto lo ha dicho la CNMC y es doctrina de la competencia de siempre. Por eso, precisamente por eso, es por lo que la directiva establece un ámbito de aplicación muy concreto, excesivamente concreto, donde se indica exactamente cuáles son los supuestos concretos donde hay desequilibrio entre las partes y, por tanto, se aplica a las situaciones donde hay desequilibrio. En intentar utilizar la ley para debilitar la posición negociadora de una parte entre grandes empresas hay un peligro y lo decimos con absoluta claridad. Y en cuanto a las promociones sucede lo mismo. El agricultor dice que si hay promociones bajan los precios y, entonces, se genera tensión. No, repito, la inmensa mayoría de las promociones nos las piden nuestros proveedores porque son ellos los que quieren dar salida a un *stock* que se les ha acumulado. Y si yo puedo vender un producto al consumidor más barato favoreciendo la salida de *stock* de un industrial y no estoy vendiendo a pérdidas, ¿dónde está el problema?

En relación con el tema de la seguridad jurídica, si alguien lee el artículo de las promociones, sinceramente, no me genera seguridad jurídica. Dice: No se realizarán actividades promocionales que induzcan a error sobre el precio e imagen de los productos o que perjudiquen la percepción en la cadena sobre la calidad o el valor de los productos. Dígame usted, ¿esto qué precio es? Cuando yo quiero promocionar las galletas, cuál es el precio que debo poner, porque, en definitiva, de eso se trata, de qué precio debo poner para que no induzca a error sobre el precio o imagen de los productos o perjudique la percepción en la cadena sobre la calidad o el valor de los productos. Dígame, ¿a 10, 15, 7,50 euros? Con esta redacción no sé qué precio ponerle a una promoción y cuándo estoy incumpliendo con esta promoción. Igual con el artículo 12 ter: El operador que realice la venta final del producto al consumidor en ningún caso podrá repercutir a ninguno de los operadores anteriores su riesgo empresarial derivado de su política comercial en materia de precios ofertados al público. Creo que lo que quieren es prohibir la venta a pérdidas, pero lo que dice es lo que dice. Y yo, sinceramente, tampoco sé muy bien cómo se aplica esto. Por tanto, creo que hay elementos de inseguridad jurídica que deberían corregirse.

Con respecto a la campaña «Alimentos de España», no lo he dicho antes, pero aprovecho para decirlo ahora; nuestro compromiso con la producción española es total: más del 92% de los productos son españoles, pero no solamente eso sino que, además, en los últimos cuatro meses hemos realizado campañas de promoción de productos de Aragón, de Madrid y de Navarra, y las estamos realizando casi de forma permanente. Somos promotores de la producción española no solamente a nivel general, sino también de la producción autonómica. Nuestro compromiso no solamente es con la producción, sino que nuestras cadenas son un vehículo muy importante para situar los productos españoles en los mercados europeos; son el vínculo, el instrumento o el carril que facilita la exportación y que los productos españoles

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 52

se puedan vender en las cadenas de supermercados de prácticamente toda Europa. Por tanto, nuestro compromiso con el sector está fuera de toda duda. Está la señora Marcos, que ha sido consejera de Castilla y León, con la que hemos firmado multitud de acuerdos para los productos de Castilla y León, Tierra de sabor, etcétera; con Andalucía con Al Ándalus hemos promovido los productos andaluces permanentemente, porque somos unos convencidos de que realmente el sector, la cadena alimentaria, tanto el sector agrario como el sector industrial español tienen una calidad y un espacio en el mercado fantástico y supercompetitivo.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que terminar, señor Millán-Astray.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE GRANDES EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN, ANGED** (Millán-Astray Romero): Con esto termino. El problema es cómo buscamos la fórmula para que, efectivamente, el agricultor tenga una rentabilidad suficiente para permanecer en su explotación, permanecer en su pueblo, en su comunidad autónoma, y dar vertebración social y demográfica a toda la zona rural que tanta importancia y trascendencia tiene. En ese ámbito nosotros estamos encantados, y con encantados me refiero a buscar fórmulas que posibiliten que esos agricultores tengan un precio y una remuneración justa. Nosotros a partir de ese volumen intentaremos, porque es nuestra labor, buscar el precio más competitivo para ofrecer al consumidor el precio más barato. Yo espero que se entienda que esa es la función que la sociedad y el mercado piden a la distribución, lo que intentamos hacer con la mayor eficiencia y, dentro de lo que cabe, no lo estamos haciendo excesivamente mal, a juzgar por el nivel de precios que es mucho más competitivo, está seis puntos por debajo de la media europea.

Muchas gracias y perdón por extenderme.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Millán-Astray.

Muchas gracias a ustedes también. Enseguida iniciamos la siguiente y última comparecencia de la mañana, en dos o tres minutos. (Pausa).

— DEL SEÑOR DIRECTOR GENERAL DE COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS (Herrero González). (Número de expediente 219/000339).

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a proceder a sustanciar la última de las comparecencias de la mañana, de don José Agustín Herrero González, director general de Cooperativas Agroalimentarias.

Señor Herrero, usted va a tener unos quince minutos para intervenir y yo le pediría que se ajustara al tiempo para que al final no le quede materia pendiente, como ocurre alguna vez. Por tanto, ese va a ser su tiempo. Posteriormente, los grupos le formularán preguntas y luego tendrá otros quince minutos, más o menos, para poder contestarlas. Por lo tanto, sin más dilación, cuando usted quiera.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS** (Herrero González): Muchas gracias, señor presidente.

Muchas gracias a todos los miembros de la Comisión de Agricultura del Congreso por habernos invitado a comparecer aquí para exponer nuestra visión sobre la Ley de la cadena alimentaria. Realmente es una ley importante y, por ello, para nosotros es relevante poder intervenir. Es una ley importante que pretendemos que nos ayude y poder cumplir y, desde ese punto de vista, hemos realizado nuestras propuestas. **(Apoya su intervención en un powerpoint)**.

Quiero hablar de distintas cuestiones. En primer lugar, voy a hacer una breve presentación de lo que es el cooperativismo agroalimentario; en segundo lugar, abordaré el tema de las cooperativas y la Ley de la cadena alimentaria; en tercer lugar, precios y costes; en cuarto lugar, todo aquello que tiene que ver precisamente con la parte de la distribución, lo que nosotros llamamos imposición de precios y condiciones que tienen consecuencias negativas para el desarrollo de la cadena; y luego una última parte, que si no me da tiempo ahora abordaré en la segunda intervención, que es la relativa a los aspectos que sí nos gustan de la ley porque frecuentemente uno se centra en lo que no le gusta y olvida lo que está bien, y no me parece justo.

En cuanto al cooperativismo agroalimentario español —no me voy a extender demasiado—, hay unas 3700 cooperativas en España, que tienen más de 1 100 000 socios —un dato a tener en cuenta, por algo será—, repito, más de 1 100 000 socios. La facturación en 2018 fue de casi 33 000 millones de euros, un tercio de los cuales proceden de fuera de las fronteras de España, y más de 111 000 empleos directos en

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 53

las cooperativas. Ahí tienen algunos datos de evolución. El número de cooperativas va disminuyendo, pero crece enormemente la facturación; más del 40 % de tamaño medio y desde 2007—año desde el que tenemos datos— ha crecido un 53 %. Es una evolución positiva, pero no nos parece suficiente y nos gustaría avanzar todavía más deprisa. Obviamente, es un colectivo con pocas cooperativas grandes, algunas medianas, muchas pequeñas y muchas microcooperativas, como toda la estructura de la economía española. Es un colectivo con muchas pequeñas y medianas cooperativas que tienen, por tanto, una dificultad extraordinaria para cumplir bien con su función. Es un colectivo muy relevante no solo por sus cifras sino, sobre todo, por su aportación a la sostenibilidad de miles de explotaciones agrarias, sobre todo pequeñas y medianas y de carácter familiar. Las cooperativas son la economía social del sector agroalimentario.

¿Para qué trabajan las cooperativas? Para tratar de lograr la mayor rentabilidad posible para las explotaciones del mercado. Intentan, por un lado, obtener el mayor valor añadido posible del mercado y reducir costes de producción comprando *inputs* y medios de producción en común. **(Rumores).**

El señor **PRESIDENTE**: Un momento, por favor. Se oye un rumor y no sé quién es. Por favor, pido silencio porque se oye todo.

Disculpe, señor Herrero. Puede continuar.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS** (Herrero González): Como decía, las cooperativas intentan obtener el mayor valor añadido posible del mercado, reducir costes de producción e, incluso, mejorar la competitividad de las explotaciones con servicios, asesoramiento, etcétera. Para eso se constituyen las cooperativas y en eso es en lo que trabajan. Pero cuando hablamos de la mayor rentabilidad posible, es la que paga el mercado. No somos capaces de vender más caro de lo que paga el mercado, creo que ni nosotros ni nadie. Obviamente, trabajamos a precio de mercado.

La siguiente cuestión que quería tratar es la gran polémica que se ha creado entre las cooperativas y la Ley de la cadena alimentaria; si tienen que cumplir, cómo tienen que cumplir, qué deben de cumplir; incluso esta mañana han podido escuchar ustedes que la ley discrimina por forma jurídica a las empresas. En fin, quiero dedicarle unos minutos a este tema porque para nosotros es importante. Las cooperativas españolas están reguladas por una ley estatal, dieciséis leyes autonómicas e, incluso, una ley fiscal especial. Es decir, no son un ente que esté por ahí flotando en el espacio, sino que se trata de una figura perfectamente regulada y está perfectamente definido cómo tiene que trabajar y cuáles son los derechos y obligaciones de los socios en una cooperativa. De tal manera que lo que establece esa legislación es que la relación económica entre un socio y su propia cooperativa —por cierto, de la que es copropietario— es una relación mutualista, de carácter societario interno, sin ánimo de lucro y muy distinta de una relación mercantil. No hay ánimo de lucro entre la cooperativa y el socio, nada que ver con una relación mercantil de compraventa, donde hay dos intereses legítimos opuestos. Es decir, la entrega de productos de la explotación del socio a su cooperativa en virtud de la obligación estatutaria y legal no es una venta sino una puesta a disposición de la cooperativa, no existiendo transferencia de la propiedad para que con todo ese producto, junto con el del resto de los socios, se proceda a la comercialización conjunta. Por el contrario, cuando se realiza un contrato de compraventa con un operador, lo que se transmite es la titularidad del bien de una parte a la otra recibiendo a cambio una contraprestación económica. El contrato mercantil es el mecanismo por el que se regulan los distintos intereses que concurren entre vendedor y comprador. El socio y la cooperativa son uno, la cooperativa es una herramienta del propio socio para obtener los mejores resultados del mercado. No hay intereses contrapuestos entre el socio y la cooperativa. Por supuesto, los socios tienen el derecho de participar, eligen a sus representantes, deciden las estrategias de la cooperativa a través de su participación en la asamblea general, deciden cómo funciona la cooperativa a través de sus órganos de participación, etcétera. Eso desde el punto de vista jurídico.

Y desde el punto de vista de la actuación, les llamo la atención sobre el cuadro que hemos elaborado y que está proyectándose en este momento. Hemos hecho una comparativa entre empresas cooperativas y empresas de capital por diferenciarlas. Los agricultores y ganaderos, en el caso de las cooperativas, son los propietarios de la empresa; en otro caso son los proveedores. Los beneficios que obtiene la cooperativa, si es capaz de obtenerlos en este mercado tan competitivo, van a los socios por la vía de precio de mercado, por retornos cooperativos o reinvertiendo en la propia cooperativa para hacerla más eficiente. Los beneficios que obtiene una empresa capitalista van a sus accionistas, como es lógico. Las decisiones en la empresa cooperativa las toman los socios a través de sus representantes, elegidos entre

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 54

ellos mismos, sus agricultores y ganaderos, que son los que forman el consejo rector y a los que eligen, y mediante su participación en la asamblea general. En la empresa capitalista es el consejo de administración o la junta general, los accionistas, en definitiva. En cuanto a la actividad comercializadora de la cooperativa, cuando se inicia la campaña de comercialización la cooperativa tiene la obligación de recibir toda la producción de los socios, la buena, la regular y la mala, esté el mercado bien o esté mal, toda la producción de los socios. Una empresa capitalista que opera en el mercado compra el producto que necesita, el que le viene bien, el que le conviene para su estrategia comercial, todo o menos dependiendo de la situación del mercado. Por tanto, no se puede poner en términos de igualdad la relación socio-cooperativa con la relación entre un proveedor y un cliente, como es el caso de una empresa capitalista.

Un ejemplo, ¿se imaginan ustedes una almazara privada que tenga un olivar a su lado? ¿A alguien se le ocurriría regular la entrega de aceituna de su propio olivar a la propia almazara? ¿Habría que hacer un contrato, habría que poner un precio? A nadie se le ocurre regular las operaciones dentro de la propia empresa entre dos partes de la misma. Exactamente eso es la cooperativa. El socio es propietario, es su empresa, exactamente lo mismo. La diferencia es que en un caso hay un único propietario y aquí hay muchos propietarios que son todos los socios y agricultores. Eso es la economía social, eso es el cooperativismo. Por tanto, no puede ponerse en términos de igualdad la relación socio-cooperativa con la relación proveedor-comprador y, por consiguiente, no hay discriminación por forma jurídica sino por la distinta naturaleza de la relación económica entre los agricultores y ganaderos que son socios y su propia cooperativa y la relación económica entre un vendedor y un comprador; nada que ver.

Por consiguiente, nos parece que está plenamente justificada la excepción del artículo 2, y todo lo más, el matiz que se hace a esta excepción del artículo 2 en el segundo párrafo del artículo 8.1. No tenemos ningún problema de transparencia con nuestros propios socios, ningún problema. Ningún problema con tener un procedimiento de determinación del valor del producto —ya lo tienen las cooperativas— y un calendario de liquidación. Ya lo tienen las cooperativas y lo vamos a cumplir, no hacía falta que nos lo pusieran en la ley, porque ya lo cumplimos.

Segundo apartado, precios y costes. La cadena agroalimentaria evidentemente tiene que retribuir adecuadamente el esfuerzo y la aportación de cada eslabón, y en los últimos años, según datos de la Comisión Europea, el porcentaje de valor que recibe el sector primario ha ido disminuyendo, en beneficio del porcentaje de valor que recibe la distribución. Hay una dispositiva muy interesante, pero no la he traído por error, que muestra, según datos de la Comisión, en un período de unos cuantos años, que el porcentaje de valor de la cadena que llega al sector productor ha ido disminuyendo y ha ido aumentando el de la distribución; son datos de la Unión Europea, no españoles.

Quería explicar un poco cómo es nuestra cadena de valor. La cadena de valor yo digo que es una concatenación de negocios —los llamamos eslabones—, que son complementarios, pero, a su vez, competitivos, es decir, tenemos el negocio producción, el negocio industria comercio —simplificando mucho, esto es más complejo— y el negocio de distribución. Son complementarios, cada uno necesita al siguiente obviamente, todos nos necesitamos, pero, a su vez, el beneficio de cada uno depende un poco de lo que uno pueda conseguir del otro: el que vende intenta vender lo más caro posible, el que compra intenta comprar lo más barato posible. Son intereses legítimos, pero esto funciona así, es decir, hay una tensión natural en el funcionamiento de la cadena alimentaria. Pero además hay otro factor, que es el del poder de negociación —no me voy a extender mucho porque creo que esto ya todos lo compartimos—: casi un millón de agricultores a vender, 33 000 empresas, muy pocos distribuidores, entre cinco compran aproximadamente el 60% y es una cuota que va creciendo; tremendo desequilibrio en el poder de negociación, sin ninguna duda. ¿Y cómo se forman los precios en la cadena de valor? Los precios se forman en función de la oferta y la demanda, pero la oferta y la demanda a veces no es solamente la nacional, puede ser también la internacional, dependiendo de lo abiertos que estén los sectores. En general, sucede que cuando sobra producto hay una tensión de precio a la baja, y, por el contrario, cuando falta producto hay una tensión de precio al alza. Esto funciona así, es decir, el precio es consecuencia del equilibrio entre la oferta y la demanda. No siempre los precios están por debajo de coste, por supuesto que no; si no, ya no tendríamos sector. Actualmente estamos viendo en los medios de comunicación que los precios de las frutas y las hortalizas han subido. Hay una demanda más importante, seguramente como consecuencia de la pandemia, también quizás por unas cosechas más ajustadas, no excedentarias, y el precio sube, lo mismo que el precio del vino está hundiéndose o el precio del vacuno de carne no funciona. Por tanto, el precio es una consecuencia de la oferta y la demanda, no es una consecuencia de los costes de producción.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 55

He traído algunos ejemplos, como esta diapositiva, y una parecida presentó ayer Rafael Sánchez de Puerta. La línea azul es el precio del POOLred, el precio del aceite de oliva en la campaña 2019-2020, y las líneas horizontales son los costes de producción, según el estudio de la Universidad de Jaén recientemente elaborado —todavía se va a completar— de la cadena de valor del aceite de oliva en los distintos tipos de explotaciones. ¿Qué sucede? Que tenemos un precio de mercado que es fruto de la oferta y la demanda y tenemos tipologías de explotaciones con unos costes de producción que, desgraciadamente, están muy por encima del precio del mercado. El mercado funciona al precio del mercado y no tiene en cuenta los costes de producción, desgraciadamente. Otro ejemplo, vacuno de carne, según datos de Rengrati, un informe internacional de granjas típicas, y he puesto en puntos rojos la cotización del vacuno en Mercolleida, así está el vacuno de carne en este año. Por poner otro ejemplo, el precio de los cereales depende de la bolsa de Chicago y depende de la producción de Ucrania y de la demanda de China, no depende de nuestros costes de producción, desgraciadamente no pintamos prácticamente nada. Somos un gran importador de cereales y los precios se forman de esa manera, precio en puerto más portes; ese es el precio del cereal en España. Y también está el caso de las frutas y hortalizas. Los productos que no tienen calidad comercial tienen un valor residual, van a industria siempre a un coste inferior al de producción; siempre se va a pagar por eso unos céntimos, el transporte y poco más, porque es algo que no tiene valor comercial.

Pues bien, la reforma que se ha hecho para imponer que el precio siempre esté por encima del coste de producción, desde nuestro punto de vista, tiene un propósito bien intencionado, no nos cabe ninguna duda, pero tiene un efecto contrario al perseguido, porque, si esta ley no consigue elevar el precio de mercado, lo que se está haciendo es poner pegas a la venta de todos aquellos productos que tienen costes superiores al precio de mercado. Si no se consigue elevar el precio de mercado —y creemos que no se consigue, el precio de mercado difícilmente se va a poder alterar más que por la relación oferta-demanda—, lo que se está haciendo es que casi se haya convertido en ilegal la compra —no la venta, la compra— de todos aquellos productos que tienen un coste superior. Pensamos que esto hay que corregirlo, porque genera una distorsión y una certidumbre, no resuelve el problema de los bajos precios. Los precios no se han movido ni un milímetro desde febrero a acá como consecuencia de esta ley y, por lo tanto, esto ha añadido una dificultad que no aporta nada.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que ir acabando, está casi fuera de tiempo.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS** (Herrero González): Termino ya. Luego insistiré en ello y les agradecería incluso que me preguntasen sobre el tema de la distribución.

Otro gran problema que tiene la cadena alimentaria es el de los precios que impone la distribución, y ya sé que acaba de intervenir alguien que habrá dicho justo lo contrario de lo que yo voy a decir. La distribución compra en origen, no compran en los merca; en los merca compran los minoristas especializados, los especialistas. Las grandes cadenas de distribución tienen sus centrales de compras y compran en origen. ¿Cómo compran? Buscando el precio más competitivo. ¿Eso qué significa? El precio más bajo en origen, que es el techo de toda la cadena que hay por debajo —me gusta decirlo al revés de lo de aguas arriba y abajo—: industria, producción, etcétera. Ese es el techo y de ahí no se mueve nadie, porque además ese precio es contagioso, ya que automáticamente el precio que establece el más competitivo, como ellos dicen, el que establece una cadena de distribución, se imita para todos los demás. Hace unos días salió en prensa que una importante cadena de distribución iba a bajar los precios porque se preveían determinadas cuotas de mercado. Todos los proveedores de la distribución, no solo de esa cadena, sino de todas las demás, ya están recibiendo llamadas diciendo: fulano ha bajado los precios y tenemos que ajustar porque nos hemos quedado fuera del mercado. Así funciona la cadena de valor. Y ese precio tan competitivo, como ellos dicen, se hace a costa fundamentalmente del sector productor. La industria es capaz de recuperar sus márgenes, de mantener sus márgenes con dificultad, y quién paga el pato es el sector productor. Esto hemos de corregirlo y para eso hemos propuesto tres enmiendas en los artículos, 12, 14 y 23.

Aquí lo dejo, y disculpe, señor presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Herrero.

Ahora es el turno de los grupos parlamentarios. En primer lugar, en nombre del Grupo Parlamentario Ciudadanos, tiene la palabra la señora Martínez.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 56

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Muchas gracias, presidente.

Muchísimas gracias, señor Herrero. Creo que el día de hoy está siendo muy interesante, porque están poniéndose encima de la mesa otros conceptos que creo que hay que destacar. Los números que nos ha traído hoy ponen de manifiesto —hay algunas cosas que dijeron los comparecientes anteriores con las que tiene que estar de acuerdo usted— que la atomización del sector primario lo debilita y las cooperativas ayudan a potenciar esa fuerza al unirse. Han disminuido las cooperativas, pero siguen elevando su facturación, con lo cual, hay que decir que, si tienen más poder de negociación uniéndose, creciendo, es una buena noticia, y esto es algo que debemos tener en cuenta. ¿Por qué? Ha explicado perfectamente cómo se forman los precios, cosa que durante esta Comisión parece que se había dejado fuera, que era algo que no existía, la oferta y la demanda, el punto de equilibrio donde se conforma el precio; creo que se había perdido la perspectiva, de modo que me parece que está muy bien que lo haya traído usted como parte del sector primario.

También quiero señalar que estoy de acuerdo con usted en que el coste de producción no altera ni cuenta siquiera en la formación del precio en función de la oferta y la demanda. Normalmente, los costes de producción han sido siempre una referencia para que la empresa vea, sea en el sector que sea, qué tipo de rendimiento va a tener, si tiene que reducirlo para tener mayor rendimiento o no, pero nunca ha sido la referencia para el siguiente eslabón, sea en el sector que sea, para saber qué va a hacer y qué le van a pagar. O sea, creo que hay que ser conscientes de que cuando se determina el coste de producción y se va a publicar en un contrato se corren muchos riesgos que no se están valorando, y creo que su exposición ha sido muy clara. Y como lo ha explicado muy bien, incluso la relación entre los cooperativistas con la cooperativa en sí y por qué no tendrían que acogerse al hecho de tener que formalizar esos contratos, la pregunta es, para que quede constancia: ¿La relación entre los cooperativistas y la cooperativa es comercial o no? Entendemos que no, pero me gustaría que lo volviese a remarcar, porque creo que al final es ahí donde se va a ver si se tiene que realizar un contrato o no.

Y tengo otra reflexión y otra pregunta. Si finalmente saliera esta ley con el coste efectivo de producción tal cual está en el articulado, la cooperativa sería la que en su caso tendría que acogerse a la formalización de esos contratos, a poner el coste de producción, es decir, si entra la cooperativa, esta tendría que asumir lo que la ley diga. Pero los cooperativistas se rigen por la Ley de cooperativas.

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.
Por el Grupo Plural tiene la palabra el señor Baldoví.

El señor **BALDOVÍ RODA**: *Gràcies, senyor president.*
Ha sido interesantísimas su aportación.

En primer lugar, si estamos hablando de una ley que lo que pretende es que el sector más vulnerable, que es el primario, acabe teniendo unos precios justos, que remuneren su trabajo y su esfuerzo, por lo que usted ha dicho poco se puede hacer para fijar un precio justo.

En segundo lugar, usted sabe que a los diputados nos llegan *inputs* de todos los sitios, pero hay uno en el que me gustaría que hiciera hincapié especialmente. Si una parte del mercado está en manos de las cooperativas, que no tienen que firmar los contratos, y otra parte del mercado estaría en manos de las empresas privadas; si unos no cumplen —es lo que nos llega a nosotros, por eso me gustaría que usted lo aclarara—, si unos tienen que pagar unos precios diríamos de referencia que alguien tendrá que poner y otros estarían a resultas de la campaña —es lo que me preguntan a mí—, ¿diríamos que estarían compitiendo con las mismas armas?

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Baldoví.
En nombre del Grupo de Esquerra Republicana tiene la palabra ahora la señora Granollers.

La señora **GRANOLLERS CUNILLERA**: Gracias, presidente.
En primer lugar, quiero agradecer al señor Herrero su comparecencia.

Voy a hacer una pregunta muy breve. Las organizaciones agrarias son precisamente las que piden que se regulen los precios, siempre regulando los precios de coste de producción. Si tenemos en cuenta que la mayoría de estos productores están asociados a una cooperativa, mi pregunta es: ¿Le parece que ellos se sienten en igualdad de condiciones cuando están en una cooperativa? Usted ha puesto el ejemplo de que si se vende entre la misma cooperativa tiene que haber un contrato. ¿Cree que ellos se sienten

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 57

así, como si fueran verdaderamente una empresa particular? ¿Cree que la sienten suya, o siempre se van a sentir con el miedo de que a lo mejor no les puedan comprar o no les puedan pagar para el próximo año? Solamente quería hacer esta pregunta.

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Granollers.

En nombre del Grupo Confederal de Unidas Podemos tiene la palabra la señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Gracias, señor presidente. Gracias también, señor Herrero González.

La verdad es que es importante escucharles aquí. Unidas Podemos hemos estado reunidas en varias ocasiones con el sector cooperativista agroalimentario, y, en concreto, la semana pasada nos reunimos con el sector cooperativista vinculado al olivar tradicional. La verdad es que muchas de las cuestiones que se plantean aquí las escuchamos también en esa reunión, además de otras que no tienen que ver con esta ley y que habrá que tratar en otro momento, como la diversificación y otras muchas cuestiones, que igualmente son muy interesantes e importantes, puesto que las cooperativas hacen una parte fundamental, y no solamente me refiero a la parte social de las cooperativas. De hecho, hay muchos estudios que dicen que en épocas de crisis son las cooperativas las que menos empleos destruyen y las que mejor aguantan precisamente por su capacidad de autorregulación y su vinculación social tanto al territorio como a aquellos que forman parte de la cooperativa. Pero también hay otro aspecto, que es uno de los puntos clave de lo que estamos tratando a día de hoy, una necesidad que nos muestran desde todos los eslabones de la cadena agroalimentaria, y es que los productores se junten y se unan para poder tener más capacidad de negociación, más fuerza, por tanto. Este es uno de factores fundamentales de la cooperativa. De hecho, usted nos ha ofrecido los datos, y vemos que quienes más se asocian en cooperativas son, sobre todo, las pequeñas empresas, las microempresas, que expresan la necesidad de regular o mejorar su capacidad de negociación, que tiene mucho que ver también con la oferta y la demanda. Como ha comentado la compañera de Ciudadanos, con parte de razón, aquí se habla de la configuración de los precios y de la oferta y la demanda, pero en este caso siempre desde la óptica de la demanda, es decir, de los grandes operadores, que son los que compran, pero no desde el punto de vista de quienes venden, de la poca capacidad de negociación que tienen. En ustedes mismos, que se unen en cooperativas, siguiendo el ejemplo que ha puesto del olivar vemos cómo esa capacidad de negociación es menor.

En este sentido, creemos que este proyecto de ley ha sabido apuntar muy bien hacia una cuestión, y es que para que haya mayor capacidad de negociación tiene que haber una ley que estipule que no se puede vender por debajo del precio del coste. ¿Por qué? Si se abre esa capacidad, al final va a seguir habiendo abusos de la posición dominante por parte de quienes tienen precisamente esa posición dominante.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que acabar ya.

La señora **FRANCO CARMONA**: Por tanto, establecer un suelo quizás pueda aumentar el precio al que se compra a los productores y productoras. Me gustaría preguntarle por su opinión, si esta ley puede favorecer ese aumento del precio de la demanda.

En último lugar, y con esto termino, señor presidente —me atengo más o menos a los tiempos, pero algunas veces es complicado—, podría decirse que entonces habrá otros operadores terceros que puedan vender a unos precios mucho más bajos. Sí, esto puede pasar, pero también es cierto que la ley en el caso de los operadores de la Unión Europea lo ha limitado.

El señor **PRESIDENTE**: Haga la pregunta, por favor.

La señora **FRANCO CARMONA**: La pregunta es: ¿Cree usted necesario que también se limite a otros operadores terceros internacionales, más allá de la Unión Europea?

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Franco.

En nombre del Grupo Parlamentario VOX, el señor Chamorro.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 58

El señor **CHAMORRO DELMO**: Buenas tardes. Muchas gracias por venir.

Realmente lo que nos ha explicado usted sobre la propia operativa de la oferta y la demanda es un poco lo que hemos querido explicar nosotros en distintas ponencias desde el principio y estamos muy de acuerdo con usted. Evidentemente, no podemos basarnos, para hacer una ley de cadena alimentaria o controlar las prácticas comerciales desleales o arreglar todos los eslabones de la cadena, en ideas que no se basan en la realidad del mercado. Y, como muy bien dice usted, las cooperativas lo que quieren es vender a la mayor rentabilidad y con el mayor beneficio, pero el mercado es el que es. Y una cosa muy interesante que ha dicho usted es que el precio no es consecuencia de los costes de producción, sino de la oferta y de la demanda. Por tanto, lo que hay que analizar es cómo está funcionando el mercado global, cuál es nuestro contexto y dónde estamos, y participamos en la Unión Europea. Resulta que la mayoría de las exportaciones de nuestro sector primario son dentro del Espacio Económico Europeo, y, de pronto, con una serie de acuerdos comerciales, está entrando una sobreoferta de esos mismos productos, que compiten en forma de choque precisamente con los que producen ustedes en sus cooperativas. Hay una sobreoferta y, por tanto, los precios bajan, es una cosa clarísima.

Y también ha dejado claro, como bien ha dicho usted, que lo que va a hacer la distribución mayorista es intentar buscar el mejor precio, el que le dé más margen. Si el contexto es un mercado global, donde se puede ir a comprar la materia prima directamente a terceros países, resulta que nuestro tejido productivo nacional puede sufrir, y está sufriendo. Además, en todo eso hay datos objetivos, ya lo hemos dicho, DataComex y Fepex nos lo han explicado, creo que ya no hay duda. La mayoría de los productores están en cooperativas, y los representantes de las cooperativas que han venido aquí a explicarnos cómo ven la Ley de cadena alimentaria han dicho que mejor que no se aplique porque les puede llegar a arruinar, porque puede haber un desplazamiento del comercio hacia fuera de nuestro país, cuando se está invirtiendo en explotaciones agroalimentarias en el norte de África, que son países terceros donde no se aplican nuestras legislaciones, las que se aplican aquí, en Europa, donde no hay controles sanitarios y se está haciendo un reetiquetado de manera ilegal, están compitiendo de manera clara con nuestros productos. Por tanto, simplemente, le reitero que nos explique cómo está afectando todo ese mercado global y lo incoherente que resulta en un momento dado, como nos ha dicho el representante de Fepex, hacer una hiperregularización a nivel interno, porque luego no podemos aplicar defensas comerciales, no tenemos herramientas de intervención, y lo que estamos haciendo es dar nuestro mercado interior español directamente a los productores de países terceros, que se lo van a quedar completamente y van a arruinar nuestro tejido productivo.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias.

En nombre del Grupo Popular tiene la palabra el señor Ledesma.

El señor **LEDESMA MARTÍN**: Muchas gracias, presidente.

Le felicito, señor Herrero, por su exposición, que ha sido bastante clara. Ha quedado también claro a lo largo de estas sesiones la importancia del papel de las aproximadamente 3700 cooperativas en la Ley de la cadena. El secretario general apostaba por el modelo de cooperativismo como medio para que los pequeños puedan pervivir a esta ley. Algunos representantes de organizaciones agrarias se manifestaban también en el mismo sentido. Es decir, puede usted ser el medio para evitar que la ley que intenta proteger al eslabón más débil perjudique a los más débiles de ese primer eslabón, es un contrasentido.

Sabe del convencimiento del Partido Popular en relación con el modelo de cooperativismo, esencial en sectores clave en España, como en el del plátano, el del aceite o el de la leche, a los que hemos podido escuchar ayer, algunos pidiendo quedar al margen de la norma, y nos han alertado del riesgo que esta ley supone precisamente para los menos competitivos, aun estando asociados en cooperativas. Todos coincidimos en que el objetivo debe ser cubrir costes de producción, equilibrar más la cadena, conseguir beneficios para todos. Desde su punto de vista, señor Herrero, ¿considera que aplicando la ley en el tiempo que lleva vigente se ha conseguido eso? En su caso, ¿qué se debería incorporar o eliminar de la ley? ¿Piensa que la ley puede expulsar a los productores del mercado, especialmente a los pequeños, a los de zona de montaña o más desfavorecidas, y animar a la industria a comprar fuera a menor precio, como lo ha hecho el propio ministerio, y provocar desperdicio alimentario? ¿Considera interesante hablar de mejorar la competitividad para evitarlo y reducir costes de producción en la factura eléctrica, de la energía, con apoyo a la mecanización y ayuda a la inversión? ¿Cómo lo ve?

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 59

Nos preocupó escuchar al señor Sánchez de Puerta los riesgos de mantener el literal de la ley sobre costes de producción. ¿Quién considera que debe establecer los criterios para calcular dichos costes? ¿Qué elementos debe tener para no generar inseguridad y poder ser analizado y seguido por los controladores? ¿Considera que la ley hará más atractivo el modelo cooperativista en España o que generará conflictos internos? La ley abunda en cuestiones contractuales y sancionadoras a todos los niveles, puede ser razonable, pero ¿piensa usted que esto reducirá la inseguridad jurídica que hasta hoy está produciendo el Real Decreto-ley 5/2020 o que la aumentará? ¿Se provocará más o menos litigiosidad que la que hay ahora mismo? La Ley de la cadena no llega al consumidor final, ¿considera que sería necesario reformar la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, que es donde está realmente la competencia? Esta ley traspone la Directiva europea sobre prácticas comerciales desleales, la única de obligado cumplimiento en su totalidad para todos los países miembros, pero lo hace de una forma curiosa, ya que omite algunos artículos, como los de los plazos de pago, y me gustaría saber también su opinión al respecto. Por otro lado, al entender de mi grupo, se cede en su ámbito de aplicación. ¿Nos puede explicar qué ventajas puede tener que los operadores extranjeros que comercialicen en España tengan mayor protección, la de la Ley de la cadena, que la que van a encontrar los operadores españoles cuando comercialicen en el exterior, la de la directiva? ¿Qué consecuencias puede tener que los operadores extranjeros tengan mayores restricciones y limitaciones al comprar o vender en España que en otros países europeos? ¿Favorecerá que dichos operadores vayan a comprar o vender sus productos en otros países europeos o en terceros países?

Le he hecho muchas preguntas, señor Herrero, lo siento, pero nos gustaría conocer su opinión en estas cuestiones.

Muchas gracias, señor presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Ledesma.

Por último, en nombre del Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Sancho.

El señor **SANCHO ÍÑIGUEZ**: Gracias, señor presidente.

Bienvenido, señor Agustín Herrero, a esta sede parlamentaria.

En nombre del Grupo Parlamentario Socialista y en el mío propio quiero trasladar la creencia que tenemos en el movimiento cooperativo. No obstante, creo que mi intervención casi será una pregunta continua. Esta ley y la PAC son dos de las medidas que este Gobierno se ha puesto en su mesa de cabecera para solucionar uno de los mayores problemas que usted sabe que tenemos en el sector agrario y ganadero, la desaparición de cada vez más activos agrarios. Yo soy un hombre cooperativista —he creado y he trabajado en la creación de cooperativas— y no concibo la cooperativa sin agricultores y sin ganaderos. Como yo no concibo la cooperativa sin agricultores y ganaderos, convendrá conmigo en que todos tendremos que poner las medidas para innovar para que el eslabón que queremos apoyar —que es lo fundamental— se mantenga y pueda sobrevivir, para parar la caída de profesionales agrarios y para que la población activa agraria crezca. Esa será la fortaleza que dará fuerza después a nuestro movimiento cooperativo. Para ello todos tendremos que poner de nuestra parte. Creo que es la mejor herramienta que tenemos para la continuidad de una explotación familiar. Yo no entendería mi explotación familiar si no tuviera a las cooperativas al lado para comercializar y siempre hemos tenido ese principio. Por eso, traslado a todos los gestores del movimiento cooperativo la necesidad de innovar, de buscar las herramientas necesarias para cumplir el objetivo de esta Ley de la cadena alimentaria, que no deja de ser garantizar la renta de los agricultores y de los ganaderos para que puedan seguir cultivando y puedan seguir estando al servicio de la sociedad. Este fue el mandato que nos dimos todos en febrero, cuando vimos que aparcaron las pancartas y se pusieron al servicio de la sociedad, como se han puesto al servicio de la sociedad para limpiar la nieve y otros casos. No hay medio rural sin sector agrario. Por la continuidad de la explotación tenemos que ponernos las pilas al 3000 % —entiéndame esto entre comillas— para hacer que esta ley cumpla eso. Entonces, las cooperativas tendrán que innovar y tendrán que en decirnos cómo innovamos para que esto sea un éxito.

No le voy hacer muchas preguntas, pero sí quiero reflejar una cosa. Estamos hablando aquí continuamente del coste de producción. Es vital, pero no es lo mismo el coste de producción que el valor de la producción. Tenemos una cosa que se llama hectárea y cada cultivo tiene un coste por hectárea, pero, evidentemente, el valor de la producción es variable y la cantidad de producción también. Termino, porque veo que se pone naranja, y mi pregunta es: ¿qué medidas cree usted que son necesarias para que la ley sea lo más justa posible para todos los eslabones de la cadena?

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 60

Termino preguntándole si están dispuestos a innovar para conseguir el beneficio de los agricultores, de los ganaderos y de los consumidores y contribuir al éxito de la Ley de la cadena alimentaria, que, junto con una PAC justa y eficaz, como he dicho, es la única y la mejor herramienta que tenemos para salvar la caída de la población activa agraria.

Muchas gracias, señor presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Sancho.

Señor Herrero, tiene quince minutos, como mucho, para contestar a las preguntas que se le han formulado.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS** (Herrero González): Empiezo por el final a contestar a las muchas preguntas que me han hecho. ¿Estamos dispuestos a innovar? Estamos peleando día a día para intentar lograr del mercado la mayor rentabilidad para las explotaciones. Como hemos dicho, existen 3700 cooperativas, entre grandes, medianas, pequeñas y microcooperativas. Cada cooperativa es una empresa. Nos juntamos mucho, tenemos mucha relación unos con otros, pero cada cooperativa es una empresa y decide de forma libre cuál es su estrategia, en función de sus intereses y sus posibilidades. El cooperativismo está comprometido con sus socios, por supuesto, y con el futuro de sus socios. Hacemos todo lo posible y estamos dispuestos e intentamos innovar, pero hay limitaciones que no podemos superar. No podemos cambiar el mercado. No es que queramos vender barato, sino que vendemos al precio que nos compran, porque no hay nadie que pague más; si alguien paga más, se vende al que paga más. Nadie se puede evadir del precio del mercado, desgraciadamente. ¿Qué necesitamos para mejorar los precios de mercado? Necesitamos organizar mejor económicamente el sector productor. Tenemos 3700 cooperativas, y parece que son muchas, pero todavía tenemos un corporativismo pequeño en relación con los países de la mitad de Europa y del norte de Europa, que tienen un corporativismo mucho más potente. Allí han entendido que el corporativismo es la mejor herramienta que tienen los agricultores para sobrevivir, lo apoyan públicamente y lo potencian. No digo que aquí no lo hagamos, porque se hace, pero vamos al ritmo que vamos cada uno en nuestro sitio. Por tanto, más organización económica del sector, allí donde hay más cooperativas y más cooperativismo el sector es más resiliente, aguanta mejor las crisis, como hemos visto en crisis pasadas. También necesitamos mecanismos de gestión de crisis. Cuando hay un problema de sobreoferta se necesitan mecanismos de gestión de crisis; no hay otra forma de reequilibrar el mercado. Si ahora hubiera una producción de vino que no pudiera absorber el mercado, la tendríamos que retirar de alguna manera o los precios repercutirían en todos los operadores y agricultores. ¿Por qué los precios del aceite de oliva han estado tan bajos durante dos años? Porque tuvimos la cosecha del siglo en 2018 y generamos un excedente coyuntural de 700 000 toneladas. Como no tenía otra salida que la del mercado, hasta que el mercado no digiere ese excedente coyuntural el precio baja. ¿Cómo lo podemos combatir? Con mecanismos de gestión de la oferta. Algunos se han puesto (retiradas; almacenamiento privado), lo que pasa es que cada vez quedan menos y cada vez son más ineficientes. Ahí la PAC tiene mucho que decir. Desgraciadamente, la corriente no va por ahí, pero, si no hay mecanismos de gestión de oferta, un sector sometido a la climatología, a un mercado global abierto, etcétera, lo va a pasar mal, por ciclos o por momentos. Vamos a ver si conseguimos influir en que se restablezcan mecanismos de gestión de la oferta; si no, no tenemos nada que hacer y sufriremos las consecuencias, que es lo que está pasando.

He dicho antes que hay muchas cosas que nos gustan de la ley, y se las quiero decir. Nos gusta, por supuesto, la excepción de la relación socio-cooperativa. Nos gusta la extensión de contratos a todos los operadores comerciales. Nos gusta la definición de producto perecedero y, por tanto, los plazos de pago adecuados. Nos gusta el artículo 8.1, que complementa la sección de cooperativas del artículo 2. Nos gusta el artículo 9.1 c), donde se define el precio del producto, a pesar de la definición farragosa que tiene. Dice ese artículo que se tienen que tener en cuenta no solo los costes efectivos de producción, sino también la situación de la evolución del mercado, la calidad y algo más que no recuerdo ahora; en definitiva, las circunstancias del mercado. Estamos de acuerdo, eso es lo que influye en el precio del producto.

Nos gusta el artículo 2, actividades promocionales. He oído decir al interviniente anterior que eso genera inseguridad jurídica. No lo sé, es posible; no lo hemos estudiado, pero lo que es un desastre es la política de promoción de ofertas agresivas de 2x1, de 3x2 y de precios bajos. El estudio de la cadena de valor de la leche, que todavía no se ha concluido y que se presentó en diciembre en el Observatorio de la cadena, dice que por debajo de 75 céntimos/litro no se cubren los costes de producción, y tenemos leche

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 61

a 58 céntimos en cualquier distribución. ¿Quién paga eso? Luego pasa lo que decía mi compañero de la Cooperativa Plana de Vic. Eso es lo que pasa si tenemos esa política; eso hay que atajarlo.

Considero que el artículo 12 bis está bien redactado, pero va a ser ineficaz. ¿Por qué? Porque la distribución tiene tanto poder que le va a decir a usted: pídamela usted una promoción, y yo se la voy a hacer. Usted lo va a aceptar, obviamente, porque, si no, va a tener una consecuencia peor, que es la de perder un cliente importante. No nos lo podemos permitir, no se lo puede permitir, porque el que no vende está fuera del mercado, el que no vende desaparece del mercado.

Nos gusta el artículo de destrucción de valor en la cadena alimentaria, el 12 ter, aunque proponemos su reformulación para que llegue hasta el final, a la venta al público. Nos gusta el artículo 14 bis, la trasposición de la directiva. El precio del contrato, falta grave. Ayer el secretario general decía que vamos a acabar con la venta a resultas. Estamos completamente de acuerdo. La venta a resultas ya estaba prohibida desde 2012. Ahora lo que se ha hecho es que se ha agravado la sanción y nos parece bien. Y nos gusta el artículo 23.4, de presunción de responsabilidad por parte del comprador. Y nos gusta que se refuerce la AICA. Es decir, nos gustan muchas cosas de la ley, pero creemos que hay algún elemento que va a generar inseguridad porque no se va a poder cumplir. Cuando un precio baje, desgraciadamente, por debajo de los costes de producción, ¿qué es lo que va a pasar? ¿Se va a dejar de vender? No se va a dejar de vender; la gente va a firmar la cláusula 9.1.j) como si fuera verdad porque al final tiene que vender, porque no vender es peor. Ya he dicho muchas cosas que nos gustan y también este tema que habría que cambiar.

Les hemos enviado nuestras propuestas de enmienda. Hemos planteado tres enmiendas importantes para intentar resolver la cuestión de la distribución, que es reformular el 12 ter. En el artículo 14, creemos que hay que prohibir la competencia desleal que se hace entre la marca del fabricante la marca del distribuidor, porque se aplican márgenes cruzados. Eso es competencia desleal y debería prohibirse. Creemos también que deberíamos incorporar como falta grave en el régimen sancionador cualquier acto de competencia desleal de los que tipifica la Ley de Competencia Desleal, porque dicha ley no tiene un régimen sancionador propio, hay que ir al Juzgado de lo Mercantil a poner una demanda. Nadie denuncia, nadie va a denunciar porque el riesgo de la denuncia es muy superior a la práctica abusiva que se sufre. No va a haber denuncias, nadie que venda denuncia. Denuncian los que no venden porque no tienen nada que perder, pero una cooperativa no puede denunciar a su cliente, una industria no va a denunciar a su cliente. No va a haber denuncias. Por lo tanto, el tema del artículo 23.2, considerar como falta grave cualquier acto de competencia desleal, al final creo que configura un conjunto de circunstancias que deben permitirnos venderle un poco más cara la distribución o que la distribución nos compre un poco más caro. Si no, esto es muy complicado, sinceramente. Así es como lo veo.

Vuelvo hacia atrás. En cuanto a las cooperativas y medios para proteger a los más débiles, por supuesto; no de la Ley de la cadena, sino del mercado. En cuanto a qué cambiaría en la ley, lo hemos dicho e incluso hemos mandado por escrito las propuestas. Creemos que el artículo hay que reformularlo. En el artículo 9 proponemos eliminar el 9.1.j). Alternativamente, deberíamos vincular el 9.1.j) también con las circunstancias del mercado. Esa es una alternativa: dejemos el tema del coste efectivo de producción, pero al menos téngase en cuenta la situación del mercado.

¿Mejora la competitividad de la ley? Yo creo que hay un paquete de medidas que pueden mejorarla. La ley 12/2013 ya fue una ley que dio un paso importante en la línea de contratos por escrito, en la línea de que los contratos tuvieran precio, etcétera. Ahora yo creo que mejora; hay algún elemento que corregir, pero creo que nos puede ayudar.

¿Cómo calcular el coste efectivo de producción? He estado escuchando a través de *streaming* varias intervenciones y he visto que el debate se centraba mucho en cómo calcular un coste medio sectorial. Yo, lo lamento, no creo en soluciones imposibles —quiero ser muy claro porque además, como hay poco tiempo, no se puede uno enrollar—. No me creo soluciones imposibles. Un coste medio sectorial se convierte en un precio mínimo automáticamente. La legislación de competencia no nos lo va a permitir, ni la española ni la europea; no nos lo van a permitir, luego no quiero elucubrar sobre el tema del coste medio, porque no nos van a dejar. Si no nos van a dejar no perdamos el tiempo. No lo veo, sinceramente. Nos lo han dicho mil veces, por activa y por pasiva, no puede ser, no puede ser. Pues si no puede ser no nos empeñemos en una solución que no es factible.

¿Más litigiosidad? Desde luego el tema del 9.1 j) más inseguridad genera. ¿Se debe cambiar la LORCOMIN? Nosotros creemos que no; creemos que hay que tipificar la venta a pérdidas, la destrucción de valor al consumidor en la propia Ley de la cadena. Ya sé que con esto hay debate jurídico, pero hay

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 62

legislación de algún país europeo al que también afecta la Directiva de 2005 que ha regulado la venta a pérdidas en una legislación especial, como la Ley de la cadena que tenemos. En la Lorcomin, que depende de Comercio, no vamos a ser capaces de cambiar esa ley. Esta ley se ha cambiado en 2018 como consecuencia de la sentencia del caso Europamur, y el Ministerio de Comercio ya decidió que el cambio que había que hacer para cumplir la sentencia era ese. Creo que no es el camino; pensamos que dentro de la Ley de la cadena se puede regular el tema de la venta a pérdidas. ¿Esto puede generar disfunciones en los tráficos comerciales con otros países? Si nosotros tenemos unas condiciones más duras o más difíciles que las que puedan tener en otros sitios, obviamente, no nos va a ayudar.

En cuanto a los países terceros, nos hemos cansado de decir: reciprocidad en las condiciones de producción; nos cansamos de decirlo. ¿Confiamos en eso? Muy poco, sinceramente, porque no es un tema nuevo, llevamos ya muchos años sufriendo las diferentes condiciones de producción en países terceros que vienen a la Unión Europea, con los que no podemos competir; en costes laborales desde luego, pero es que si tampoco podemos tener igual de condiciones en cuanto a modelos, a medios de producción, a fitosanitarios, a tratamientos, etcétera, pues, sinceramente, ahí estamos inermes.

Nos meten hasta plagas; ya no solo producto, hasta plagas. Hay una legislación europea que regula el control, el acceso en frontera para evitarlo y no se cumple. Y entran naranjas de Sudáfrica con mancha negra que veremos a ver si no nos acaban creando un problema como la *xylella*. Somos muy escépticos; no nos vamos a cansar de pedirlo, pero somos muy escépticos. Y ahora, cuidado con el Pacto verde, con la Estrategia de la granja a la mesa y con la Estrategia de diversidad, porque las condiciones aquí van a ser más estrictas, y como eso no se pueda cumplir, como no se puedan rehacer todos los acuerdos comerciales que tiene la Unión Europea con países terceros, no sé qué va a pasar. Esto nos preocupa mucho.

¿Refuerza la Ley de la cadena la capacidad de negociación? Nosotros pensamos que la capacidad de negociación es el poder de mercado y la da el propio operador. Por eso nosotros queremos cooperativas fuertes y por eso queremos cooperativas integradas que se hagan menos la competencia entre ellas, que se agrupen. El poder de mercado creo que lo da el tamaño, lo da una buena gestión empresarial, lo da un buen desarrollo empresarial, no cabe ninguna duda. Yo, sinceramente, creo que la Ley de la cadena puede evitar abusos como que salgan productos sin precio, la venta a resultas; intentamos que resuelva todos estos abusos que he citado antes de la parte de los minoristas... Yo creo que esos abusos siempre ayudan. El poder de negociación yo creo que está en el equilibrio oferta-demanda y en la capacidad de producir, de suministrar, etcétera, de los operadores.

¿Se sienten los agricultores en igualdad de condiciones, sienten la cooperativa suya? Deberían sentirlo. ¿Puede haber algún caso en que eso no sea así? Sí, puede haber algún caso en que eso no sea así. De todas formas, en las cooperativas el socio tiene el derecho a participar, el derecho a elegir y a ser elegido, el derecho a votar a favor o en contra de lo que se propone en la asamblea, etcétera. Hasta tiene el derecho de irse, puertas abiertas, eso no existe ni siquiera en una sociedad mercantil. Si no le gusta cómo funciona la cooperativa o la mayoría piensa otra cosa sobre lo que él plantea —porque al final aquí las decisiones se toman por mayoría, como en todos los sistemas democráticos— se puede marchar.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que ir acabando.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS** (Herrero González): Yo quiero pensar que los socios se sienten dueños de la cooperativa.

¿Cómo fijar un precio justo? Vuelvo a lo mismo, creo que el precio es consecuencia de la oferta y la demanda; si podemos actuar sobre la oferta o sobre la demanda creo que ahí podemos modular. En cuanto a la intención de modificar los precios de mercado desde la Ley de la cadena, lo veo ineficaz, lo veo imposible; me parece que al final la relación oferta y demanda es más fuerte que esta imposición legal. Esta disposición legal se convierte en una nueva práctica abusiva. Ahora tenemos precio bajo y, además, nos imponen la cláusula y, además de la cláusula, nos hacen firmar un certificado de que decimos la verdad, sea o no sea verdad, para poder vender.

¿Compiten las cooperativas en las mismas condiciones? Las cooperativas tienen una parte especial que es la relación sociocooperativa, el resto es un operador más que tiene que cumplir la ley de la cadena cuando compra *inputs* o cuando compra a los socios productos agrarios y cuando vende el producto al siguiente eslabón. Yo creo que compiten en igualdad de condiciones. El problema, desde nuestro punto de vista, es que hay muchos productos que salen sin precio, para todos, y al final cuando se marca un

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 63

techo de precio bajo y se consolida por las compras desde arriba, eso es muy difícil de mover. Por lo tanto, si ahora conseguimos que se elimine la venta a resultas creo que es un avance importante.

Lamento haberme extendido más de la cuenta.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Herrero González.

A ustedes les cito a las 3:30 para la siguiente comparecencia.

Se suspende la sesión a las tres y diez minutos de la tarde.

Se reanuda la sesión a las tres y treinta minutos de la tarde.

— DEL SEÑOR PRESIDENTE DE PROMARCA (LARRACOECHEA JAUSORO). (Número de expediente 219/000340).

El señor **PRESIDENTE**: Buenas tardes a todas y a todos en esta maratónica capacidad que estamos demostrando como Comisión, una virtud que estamos demostrando todos y que es la envidia del Congreso.

Por tanto, vamos a iniciar la sesión de la tarde con la comparecencia de don Ignacio Larracochea, presidente de Promarca. Señor Larracochea, usted va a tener unos quince minutos para su intervención y, posteriormente, los grupos le formularán preguntas y en otros quince minutos contestará o hablará en torno al tema que le hayan sugerido. Por mi parte, le cedo la palabra, señor Larracochea.

El señor **PRESIDENTE DE PROMARCA** (Larracochea Jausoro): Estimadas señorías, muchísimas gracias por invitarnos. Para nosotros es un honor, después de haber estado aquí también en el año 2013, con ocasión de la Ley original de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. Entonces Promarca, como uno de los grandes líderes, estuvo pidiendo esta ley, que creemos que ha sido un gran acierto, aunque queda algún tema pendiente.

Antes de entrar en eso, me gustaría decirles qué es Promarca. Promarca es una asociación que engloba a las marcas de fabricantes, que representan entre todos un 7,4 % del PIB, son aproximadamente 80 000 millones de euros de ventas, damos empleo a más de un millón de personas, exportamos 30 000 millones y pagamos en impuestos cada año 10 600 millones, lo cual contribuye mucho al Estado del bienestar, por lo que somos un jugador importante, aparte de que el 90 % de los productos innovadores lanzados al mercado cada año vienen de las marcas de fabricante. Un último dato que les quiero contar, porque es muy importante, es que el 40 % de nuestras fábricas están en plena España rural, vertebrando el empleo y la sostenibilidad medioambiental donde más hace falta.

Como decía, pensamos que la ley ha sido un gran acierto y queda pendiente un tema para nosotros capital, que es la creación de valor para todos los eslabones de la cadena alimentaria. He oído que todos vamos a lo mismo, lo cual está muy bien, porque entonces el objetivo es común: hacer una cadena más justa y equilibrada, más competitiva y más innovadora. Esto de crear valor se hace abordando tres conductas, a nuestro juicio, claves en la cadena: uno, es reducir las ventas a pérdidas, es decir, las ventas que destruyen valor; dos, proteger la innovación, y tres, evitando la competencia desleal contra las marcas de fabricante. Los tres conceptos, venta a pérdida, no referenciación de innovaciones, el bloqueo a la innovación y la competencia desleal contra las marcas de fabricante están íntimamente ligados. **(Apoya su intervención en un powerpoint).**

Quisiera ofrecer datos para el debate, porque he estado escuchando muchas ponencias y eran muy de opiniones y frases. Yo quisiera aportar algún dato acudiendo a esta diapositiva que presenta la formación de precios en la cadena, el ejemplo es de la leche. Esta es una tabla de formación de precios que está en una resolución de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia del año 2010. Ahora nos estamos actualizando, pero esto no ha cambiado mucho. ¿Qué es lo que dice esta tabla? Tres cosas muy importantes que he marcado en amarillo.

Como introducción, les diré que la columna de la izquierda son los precios mínimos que la propia Comisión Nacional de la Competencia dice que probablemente coincide siempre con la marca blanca, con la marca de la distribución, y la segunda, que son precios máximos, coincide casi siempre con la marca del fabricante. Con eso en mente, vamos a ver varias cosas. Primero, las marcas de fabricante pagan 4,5 céntimos de euro más a los ganaderos que las marcas blancas. Esto es muy importante y hay que tenerlo en cuenta. Hay una mayor captación de rentas por parte de los ganaderos en cuanto a la marca de fabricante. Segundo, es que para vender las marcas de fabricante tienen que destinar una serie de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 64

inversiones para la comercialización, *marketing*, I+D, gestión, etcétera. Eso son 6 céntimos de euro más, cuatro veces más que la marca de la distribución. Eso es para crear mercado, para crear demanda, porque sin esa creación de demanda la marca blanca tampoco se vendería. Sin embargo, aquel al que se le ha encomendado la tarea de crear mercado es a la marca de fabricante o a la marca líder. Tercero, en cuanto a la atribución e imputación de costes, lo que vemos es desgraciadamente que a la marca de fabricante se le imputan 21 céntimos de euro por litro de leche envasada, mientras que a la marca blanca solo 9,5 céntimos de euro, es decir, más del doble del coste de la tienda, lo cual no se entiende muy bien, porque un lineal es un lineal, un reponedor es un reponedor, una cajera es una cajera, etcétera, así que no se entiende muy bien. Esta imputación de costes lo que permite es que al final la marca blanca se pueda vender más, pero es una imputación artificial e injusta.

¿Cuál es el resultado de todo esto? Primero, que los ganaderos, en cuanto a la marca blanca, no ganan nada de beneficio, cero. Como ven, después de haber cobrado ingresos distintos —leches: 3,5 céntimos de euro—, siguen en un margen cero, mientras que en la marca de fabricante por lo menos sacan 0,5 céntimos de euro. Por lo tanto, ahí hay una diferencia. Segundo, la marca de fabricante pierde 6,5 céntimos de euro con cada litro que vende de leche envasada. Es curioso, porque si tú tienes que sostener la cadena en cuanto a demanda, hacer inversiones fuertes en I+D, publicidad, comercialización, y después te imputan unos costes injustos a ti y no a la marca blanca, al final no te da para hacer beneficios y se pierde en leche líquida envasada 6,5 céntimos de euro. En cambio, la distribución gana un beneficio neto de 2 céntimos de euro o 0,5 céntimos de euro tanto en la marca del fabricante como en la marca de la distribución. Es decir, aquí el único que tiene un beneficio curiosamente es la distribución.

Esta es una gran discriminación contra las marcas, una competencia que entendemos es muy desleal, y lo que hace al final es perjudicar mucho a la producción primaria, a los ganaderos, porque hay una presión muy fuerte hacia abajo para que los precios sean lo más bajos posible. Esta es una tabla cuando la marca blanca se vendía a 75 céntimos de euro, como han visto. Imagínense hoy cuál es la presión hacia los ganaderos y hacia la industria cuando la marca blanca se vende a 59 céntimos de euro. Ha bajado un 23 % en los últimos diez años. La presión es tremenda, y es imposible crear ningún valor.

La Comisión Europea hizo un estudio hace poco, en el año 2011, y se dieron cuenta de que se había producido en los últimos quince años un trasvase del valor añadido en la cadena, de la agricultura hacia el *food retail*. Es decir, la agricultura hace quince años tenía un 31 % del valor añadido de la cadena y pasó a tener un 21 %: perdieron 10 puntos de cuota del valor añadido de la cadena, y la industria, 3 puntos, de 31 a 28, mientras que la distribución subió de 38 a 51 %, lo que supone una mayor acaparación de rentas que coincide con la tabla que yo les he enseñado.

Por último, cuidado con la crisis. Estamos metidos en una crisis. En la última crisis, entre el año 2008 y 2011, debido al trasvase de ventas de la marca blanca hacia la marca de fabricante, este sector en España perdió 1388 millones en valor añadido; en empleo, 86000 puestos de trabajo; en I+D, un 13 % —45 millones— y en impuestos netos el Estado cobró 1645 millones menos. Es un impacto muy grande porque el que contribuye con valor añadido desde luego es la marca de fabricante.

¿Qué más es importante para la creación de valor? Es muy importante tener productos innovadores. La innovación crea valor, la innovación genera empleo y hace crecer la economía. ¿Qué es lo que ha pasado en España en los últimos diez años? Desde 2010 hasta 2019, que son los últimos datos que tenemos, ha bajado el número de innovaciones en gran consumo un 46 %, es decir, ha bajado a la mitad. La Comisión Nacional de la Competencia ya había detectado ese año —lo voy a simplificar con esta tabla, no se preocupen— una bajada en la tasa anual de lanzamientos de nuevos productos entre 2003 y 2010, un 70 %. Por lo tanto, estamos hablando de una bajada de un 46 % después de una bajada de un 70 %. Es realmente dramático lo que ha ocurrido en los últimos dieciocho años.

¿Y por qué ha ocurrido esto? Hay cuatro razones. La primera es que las marcas de fabricante, como hemos dicho antes, representan el 90 % de los nuevos productos lanzados al mercado; estos nuevos productos son lanzados por marcas de fabricante. Si eliminas las marcas de fabricantes en los lineales o las reduces, van a reducirse también las innovaciones porque son los que innovan.

La segunda es que hay una gran discriminación contra las innovaciones de las marcas de fabricantes. Cuando un fabricante lanza una innovación, puede esperar una media del 25 % de distribución. ¿Eso qué quiere decir? Que está presente solo en una de cada cuatro tiendas; en las otras tres tiendas, de las cuatro, no está presente la innovación. A mí me hace mucha gracia cuando a veces me dicen que al consumidor no le interesa la innovación. No es cierto. Las categorías con innovación crecen cuatro veces más que las que no tienen, pero lo que sí es verdad es que no la encuentran, porque hay un señor en

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 65

medio que decide no referenciar la innovación. ¿Este señor quién es? Si miramos hacia el lado derecho de ese gráfico, son las cadenas que tienen mucha insistencia en su marca propia. No es que no tengan marcas, las tienen; pero, aunque tengan una marca, no referencian su innovación. Y la pregunta es: ¿por qué no? ¿Para no tener competencia en su cadena? ¿Porque al ser una innovación no la tiene todavía? ¿Porque la mete con su marca cuando la copia? ¿Porque no quiere competencia? Esas ya son especulaciones. Yo creo que, efectivamente, quieren reducir la competencia contra su propia marca en su cadena.

¿Cómo estamos en Europa? La línea verde discontinua es la línea de España. Estamos muy bajos en el *ranking* de los lanzamientos de nuevos productos en Europa, casi en la cola, por debajo desde luego de todos los países más importantes, como Francia, Alemania, Italia, etcétera. En cuanto al lanzamiento de nuevos productos, incluso los de mucho éxito, solo alcanzan en España un 50 % de distribución, y nos estamos comparando con un 80 %, un 70 % o un 75 % en países como Francia, Alemania y Gran Bretaña.

La tercera razón es la copia desleal. He borrado aquí el nombre de la marca blanca que copia. Coincidirán conmigo en que esto es imposible y sobre todo porque la inmensa mayoría de las innovaciones de éxito están copiadas en el primer año o año y medio de existencia de ese lanzamiento. Es imposible que un fabricante consiga un retorno a su inversión en un año o año y medio. La inversión en una innovación es muy cara y, por un tanto, esa la tercera razón por la que cada vez vemos menos innovación.

Y la cuarta son los pagos comerciales, que la ley original contemplaba muy bien y que ahora en esta ley yo creo que se perfeccionan. Pueden ser muy diversas las razones para que un fabricante, que tiene un contrato anual en vigor contigo en el mes de julio, decida pedirte 2, 3 o 4 millones más. Las razones pueden ser muy diversas, puede ser porque le va mal el año porque ha hecho una alianza con fulanito y, como son más grandes, te dicen que les debes más dinero. Pero la pregunta que les haces es: ¿Qué me dais a cambio? Y te dicen: Nada, simplemente si no lo pagas, estás fuera. La ley condenó esto y conseguimos una sentencia muy importante que ha refrendado este año la Audiencia Nacional. Primero, condena a la AICA, y luego, la Audiencia Nacional ratificó una multa de 7 millones por haber exigido a fabricantes —y esto lo quiero decir— grandes, no solo a los pequeños fabricantes, unos pagos comerciales de 29 millones de euros, según la propia sentencia. Para una cadena que representa un 7 % del mercado, si lo extrapolas, serían, si todos lo hicieran, unos cuatrocientos millones de euros, que es más que todo el presupuesto de I+D de este sector en España. Por tanto, cuando lo consiguen, reduce mucho las inversiones.

En conclusión —creo que me toca concluir ya—, nosotros quisiéramos pedir dos cosas sobre todo. Hemos incluido muchas, pero dos sobre todo. Una, que se incluya la prohibición de venta a pérdidas en el último eslabón, es decir, hasta la distribución. Tiene que haber una prohibición de ventas porque es donde empieza la presión. La presión no empieza porque hay un agricultor que quiere vender barato ni porque hay una industria que quiere comprar barato y vender a la distribución barato. Empieza porque hay un señor que quiere vender su leche, por ejemplo, a 59 céntimos de euro y entonces presiona a toda la cadena con pagos adicionales, con imputaciones artificiales de coste, para bajar el precio. Y lo segundo es, para intentar ayudar a la referenciación de innovaciones, que se traiga una disposición que está en la Ley de Competencia Desleal, que se llama prohibir el abuso de dependencia económica. Esto ya existe en la legislación, no sería una cosa nueva. ¿Por qué queremos traer algo que ya existe? Porque la Ley de Competencia Desleal se dirime ante los juzgados. Tiene que ir el perjudicado a denunciar al infractor o al que le perjudica potencialmente a un juez y nadie lo hace. En treinta años —esta ley, la Ley de Competencia Desleal, es del año 1991— nadie lo ha utilizado porque nadie se atreve a denunciar a su cliente. El daño siempre va a ser mayor que el daño que está sufriendo. Con la AICA habría una actuación de oficio y sería mucho más efectivo. Y en cuanto a la innovación, solo pedimos un intento —digamos— de buena fe de referenciar la innovación. Fíjense si somos blanditos en la petición. No exigimos referenciar todas, ni el 50 %, ni el 25 %, sino solamente hacer un intento de actuar de buena fe. Es una medida de medios y no de resultados y pensamos que es muy proporcional y da prioridad también a que las partes puedan llegar a un acuerdo y a la libertad comercial.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Larracochea, por su intervención.

Pasamos a las intervenciones y preguntas de los grupos parlamentarios. Por el Grupo Ciudadanos tiene la palabra la señora Martínez.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 66

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidente.

Muchísimas gracias por su intervención y por los datos que ha aportado. Se agradece cuando las intervenciones vienen acompañadas de datos, que ponen de manifiesto lo que hemos estado viendo durante el día de hoy, que también existen desequilibrios en otras partes de la cadena. Aunque realmente lo que se ha planteado con esta modificación de la Ley de la cadena, de 2013, es dar un poco más de solidez, un poco más de margen al sector primario, tenemos que observar que también existen desequilibrios en otras partes de la cadena y eso tenemos que revisarlo. Ya que se trae una ley para modificarla, además de hacer la trasposición de la directiva, hay que tenerlo en cuenta.

Quería preguntarle cómo afecta a las marcas de fabricantes la realización de los contratos. Entiendo que hasta ahí están de acuerdo, que haya un contrato entre el sector primario, que es quien aporta la materia primaria, y los fabricantes, pero ¿cómo cree que les afecta? Porque al final esta ley viene arrastrando desde el Real Decreto 5 el tema del coste efectivo de producción. ¿De qué manera cree que eso puede afectar a la marca del fabricante? ¿Cree que es una solución para solventar el problema que realmente *a priori* se quiere solucionar con la introducción de ese concepto?

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.

En nombre del Grupo Confederal de Unidas Podemos tiene la palabra la señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Gracias, señor presidente.

Gracias, señor Larracochea. Su ponencia me ha parecido muy interesante y también las propuestas que ha hecho. A veces nos basamos —no solamente nosotros, sino también las personas a las que hemos llamado a comparecer y en general la población— en ideas, en suposiciones, en supuestos y poco en datos y la verdad es que es bastante interesante escuchar datos de la mano del sector y de quienes están sufriendo graves consecuencias, como las que hoy nos ha expuesto.

Unidas Podemos está de acuerdo con las tres propuestas que ha hecho. En cuanto a la prohibición de la venta a pérdidas, este proyecto de ley se basa en proteger al que hemos llamado el eslabón más débil, que es el productor o el que lanza por primera vez el producto al mercado, es decir, el productor o la productora de agricultura, de ganadería o de pesca, prohibiendo la venta a pérdidas. ¿Por qué? Si queremos prohibir la competencia desleal y que no haya destrucción de la cadena de valor y abusos en la cadena alimentaria, lo primero que tiene que haber son unos precios justos, que al menos cubran los costes de producción. Usted hablaba también de la necesidad de prohibir la venta a pérdidas en el caso de eslabones más altos, como en el caso de las marcas, y estamos absolutamente de acuerdo.

En relación con la innovación, también estamos absolutamente de acuerdo. Es necesario que desde las administraciones públicas se promueva esa innovación. Gran parte de la misma viene muchas veces de la mano de la PAC o debería venir de la mano de la política agraria común y aquí tenemos lo que nosotros hemos llamado el elefante en medio de la habitación, del que no se habla tanto en estas comparecencias, pero es evidente que repercute de primera mano en este proyecto de ley y en el tema del que estamos hablando. Es como las ayudas de la PAC o la financiación de la PAC. Al final, como no están bien repartidas —muchas veces van a lo que se ha llamado los agricultores de sillón, aquellos que no están produciendo realmente la tierra, pero tienen pertenencia de tierra—, se plantea un peor reparto o un menor reparto de esas ayudas y los agricultores y agricultoras, que se ven abocados, debido a la venta a pérdidas y a la venta a resultados, a vender por debajo de los costes de producción, no pueden innovar y tienen que usar esas ayudas para al menos poder cubrir esos costes.

Estamos de acuerdo, evidentemente, con la protección al fabricante. Como decía, nos parecen bien sus propuestas, pero también hay que proteger al primer eslabón de la cadena. Por eso le quería preguntar qué opina sobre la posibilidad de que las administraciones públicas establezcan unos estudios de índices de costes medios de producción para que haya mayor seguridad en el mercado y mayor seguridad en los productores y, por tanto, se puedan acoger a unos índices que estén bien normados y que sean públicos para potenciar su capacidad de negociación y de decisión a la hora de entrar en las negociaciones del mercado.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Franco.

En nombre del Grupo Parlamentario VOX tiene la palabra el señor Chamorro.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 67

El señor **CHAMORRO DELMO**: Buenas tardes.

Muchas gracias, don Ignacio. Hemos conversado en otras ocasiones sobre esta problemática y estamos totalmente de acuerdo. Es muy importante fomentar las marcas de aquí y, evidentemente, crear esa riqueza, que se pueda tener un margen para poder invertir en innovación. Nosotros hemos abogado en todas las ponencias, precisamente, por defender eso, un libre mercado de verdad y un libre mercado debe tener una serie de leyes antimonopolios, *antitrust*, y unas fronteras. Creemos que el Espacio Económico Europeo es lo suficientemente grande como para que los españoles, los italianos y los franceses podamos comercializar y aprovechar de manera paralela para exportar fuera de Europa, pero nuestro Espacio Económico Europeo tiene unas fronteras que son un queso de gruyere para materias primas que vienen de países terceros y crean una distorsión dentro del mercado, que aprovechan también esas grandes distribuciones. En el caso de que los costes no se cubran aquí, los márgenes que ellos tienen planificados se pueden ir a países terceros porque hay una serie de acuerdos de libre comercio que les permiten ir a comprar allí sin ningún tipo de arancel y sin ningún tipo de problema. Ahí está el problema también. Es decir, el objetivo de nuestra normativa, que nosotros compartimos completamente, es cubrir los costes efectivos de producción, pero el problema es que hay que hacerlo de otra determinada manera. Nosotros planteamos la preferencia comunitaria, y nos dicen: es que está en contra del libre comercio. No, no está en contra del libre comercio, nosotros abogamos también por las exportaciones. Pero nos ha dicho hoy, por ejemplo Fepex, que los grandes países, es decir, Reino Unido, China o Estados Unidos, que operan desde hace mucho tiempo en el mercado global, para sus importaciones, en las que son líderes, son muy restrictivos. Ellos exportan la idea del libre comercio para su beneficio porque tienen unos intereses nacionales clarísimos. Yo creo que los europeos tenemos que plantearnos esa cuestión. Por eso, nosotros reivindicamos lo que venía en la política agraria común como la preferencia comunitaria, como una cuestión que podría arreglar esta situación para que tuviéramos un mercado libre dentro del Espacio Económico Europeo y controlar un poco el tema de las importaciones, que es lo que en un momento dado puede aplastar los márgenes, porque las marcas nacionales, que son fundamentales para dar valor añadido y para crear empleo en las zonas rurales, al final tienen que competir con unos precios irrisorios porque tienen distintas condiciones salariales, hasta diez veces más bajas, y ahí no podemos competir. Por tanto, ¿cómo ve lo que le estoy comentando? Porque el fin es bueno, cubrir los costes efectivos de producción, pero luego resulta que los que nos traen esta ley están a favor de acuerdos transnacionales como Mercosur, y cuando planteamos que se revisen...

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que acabar.

El señor **CHAMORRO DELMO**: ...informes de impacto para ver cómo daña a nuestro sector primario, dicen que hay que seguir adelante con los acuerdos transnacionales. ¿En qué quedamos?

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Chamorro.

Por el Grupo Popular, tiene la palabra el señor Requena.

El señor **REQUENA RUIZ**: Gracias, señor presidente.

Gracias, señor Larracochea, por su intervención y por sus aportaciones para mejorar esta ley. Desde mi grupo apreciamos mucho sus aportaciones por enriquecedoras y coincidimos en su contribución a la mejora en todos los eslabones de la cadena alimentaria, algo en lo que desde el Grupo Popular hacemos mucho hincapié. Con esta ley tienen que ganar todos y no perder ninguno, desde el consumidor hasta el productor, pero queremos también hacer especial hincapié sobre el pequeño productor, que quizá es el eslabón más frágil de la cadena pero que tiene una importancia vital para el sector primario y para la vida de los pueblos y los municipios rurales y de interior. En ese afán de mejora están, como no puede ser otra manera, sus aportaciones y las nuestras, y también están las dudas, lícitas y legítimas, que nos surgen en la tramitación de esta ley.

En base a eso y a tenor de su especialidad y de sus representados, yo le quiero preguntar, en primer lugar, si esta ley garantiza la calidad del producto para el consumidor. Dicho de otro modo, si se fomentan estándares de producción basados en la calidad o, por el contrario, se fomentarán estándares basados en el precio. Me gustaría también conocer su opinión acerca del establecimiento de los costes de producción, y esto es fundamental y clave, especialmente para productos agrícolas de muy alta calidad que también hacen marca España, donde los costes de producción son muy diferentes en función del sistema de cultivo que se tenga o si vienen de terceros países. Sin embargo, el producto final puede ser muy parecido.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 68

Por ejemplo, en el aceite de oliva virgen extra no se tiene por qué diferenciar si viene de un olivar intensivo, si viene de terceros países o si ha sido producido en un olivar tradicional. Es verdad que existen diferencias en la responsabilidad social, pero eso no lo recoge esta ley. Evidentemente, el producto es casi el mismo.

Con relación a eso, me gustaría preguntarle qué efectos puede tener en el mercado la aplicación de la ley sobre sistemas de producción intensivos o superintensivos, que son rentables por sí solos, y sobre sistemas de producción tradicionales que a precios de hoy no son rentables. ¿Considera que esta ley fomenta que primero se vendan y se llene el mercado con productos que tienen precios de producción que son bajos y que vayan en detrimento de otros sistemas de producción tradicionales? Esto nos lleva a algo muy pernicioso: o a que se incumpla la ley y se firmen contratos falsos o a que mucha producción no se pueda llegar siquiera a vender.

Unas preguntas respecto a esta cuestión. ¿Qué solución habría para que los cultivos tradicionales no vayan a la desaparición? ¿Considera que la ley aumentará la litigiosidad y la inseguridad jurídica por la firma de estos falsos contratos que se puedan producir? Finalmente, ¿qué efectos considera que ha provocado la norma en su sector, en general, y respecto a las exportaciones de los productos agroalimentarios, en particular? ¿Se resuelven o se agravan los problemas que tiene su sector en este sentido?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Requena.

Por último, en nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Gutiérrez.

El señor **GUTIÉRREZ SALINAS**: Gracias, señor presidente.

Quiero agradecer, en primer lugar, al señor Larracochea sus aportaciones y su intervención hoy aquí. Quería comenzar mi intervención reconociendo a la industria agroalimentaria el hecho de haber estado a la altura de las circunstancias en los tiempos más difíciles de esta pandemia: el sector agroalimentario, distribuido de forma ágil y transformadora, se ha esforzado día tras día sin descanso para poder llegar a los comercios y a los ciudadanos de nuestro país. Nuestro sector agroalimentario se ha demostrado como una seña de país y así lo avala nuestro reconocimiento internacional. Por este motivo debemos concederle el valor y la riqueza que este sector se merece. La renovación que supone esta ley va a permitir mejorar la protección de nuestros bienes más preciados, la diferencia/diferenciación, la diferencia entre aquellos productos que resultan buenos y aquellos que resultan de primera categoría. Esta diferenciación es la que nos ha permitido mostrarnos al mundo como la marca España con el conjunto de grandes marcas del país, de productos españoles, que nos posicionan en el mundo como un país rico por su agricultura.

Esta ley defiende esta diferenciación y dota de suficientes herramientas jurídicas a las autoridades, permitiéndoles controlar y perseguir aquellas prácticas desleales que se producen ante posiciones dominantes. Esta ley va a aportar transparencia entre los contratos de los operadores y va a reequilibrar todas aquellas desigualdades que se desprenden de ella. Esta ley va un paso más allá en cuanto a transparencia, trabaja a favor del consumidor. La implantación y regulación de nuevas etiquetas va a incorporar un nuevo valor social sostenible a la hora de consumir los productos. Los consumidores van a tener la posibilidad de observar la trazabilidad del producto, sus costes de producción y el de los intermediarios.

Como explicaba al principio de mi intervención, la diferencia/ diferenciación es uno de los valores más preciados de nuestro sector agroalimentario. Por este motivo la industria agroalimentaria y los productores han entendido correctamente que la diferencia es el eje que permite desarrollar la innovación. La incentivación y la protección de nuestras marcas agroalimentarias trasciende a la hora de elaborar y desarrollar nuevos productos en tiempo y forma, creando nuevo valor añadido.

Quisiera hacerle dos preguntas al señor Larracochea. ¿Qué margen de crecimiento tiene la industria agroalimentaria española? ¿Se pueden mejorar y establecer más alianzas entre productores e industria para transformar más producto primario y darle una mayor vida y un mayor valor añadido?

Gracias, presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Gutiérrez.

Finalizadas las intervenciones de los grupos, señor Larracochea, por un tiempo de unos quince minutos, tiene usted la palabra para contestar.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 69

El señor **PRESIDENTE DE PROMARCA** (Larracochea Jausoro): Voy a intentar agrupar dentro de lo que puedo. Yo soy un gran creyente de la diferenciación. La diferenciación es la que te permite generar valor añadido. Si tú eres un producto, un *commodity*, al final tu única arma es competir en base a precios. El gran secreto es innovar y diferenciarte. Nadie puede comprar un rioja si no es de una región determinada de España, etcétera. Por tanto, creo que esas son cosas muy importantes. He visto transformar categorías como el pan, gracias a un miembro de Promarca que se llama Bimbo, que empezó a introducir distintos tipos de pan, una cosa tan absurda como un pan de molde. Pues este señor lo ha hecho con corteza, con cereales, sin corteza..., ha introducido una serie de innovaciones que tienen que ser relevantes, ¡jaja!, y lo que ha hecho ha sido transformar una categoría de productos que no tenía crecimiento en un crecimiento durante algunos años del 6,6%. Realmente en la innovación está el secreto, la diferenciación. Estoy totalmente de acuerdo en que es la única manera de crear riqueza. Por tanto, siempre pido una protección para la innovación, y siempre que lo hago tenemos que tener cuidado de no pasarnos en las exigencias. Nosotros hemos pedido una protección de medios, no de resultados, es decir, poner la buena voluntad de innovar e ir mejorando en las innovaciones por parte de la distribución, porque sin eso no vamos a ir nunca a ningún sitio.

En cuanto al tema de costes y medios, creo que como referencia está muy bien, pero al final ninguna comisión de competencia va a permitir fijar un coste mínimo ni nada de eso. Por otro lado, creo que no es bueno para el eficiente. El eficiente debe tener el derecho de vender por debajo del coste medio del mercado, precisamente porque es eficiente y su eficiencia merece ser premiada. Yo creo en la prohibición de ventas a pérdidas; es decir, es tan sencillo como preguntar: a cuánto has comprado, enséñame la factura y a cuánto vendes. El resto, determinar costes de producción, cubrir costes de producción, me parece que depende mucho de si hay un señor dispuesto a falsificar o no un documento. En cambio, una factura es una factura; puede ser una factura falsificada, pero eso ya sería ilegal y sería perseguible. Pero, en todos los eslabones, yo impondría la prohibición de venta a pérdida del agricultor a la industria, de la industria a la distribución y de la distribución al consumidor, porque eso destruye valor.

En cuanto al tema internacional, yo exigiría al resto del mundo la misma normativa de competencia desleal, de seguridad en los productos, de seguridad alimentaria, de contratación laboral, de que no haya *child labour*, de que sean medioambientales, es decir, exigir toda la normativa que nosotros tenemos en Europa y en España a todos los productos que entren a competir en nuestros mercados; y los que no cumplan, sencillamente, no pueden competir, porque, como sociedad, es lo que nosotros hemos deseado que tengan nuestros productos, y nuestros consumidores merecen ser protegidos, no solo frente a productos españoles, sino frente a productos que vengan del resto del mundo. Creo que eso eliminaría muchos problemas para los productores españoles en una competencia leal frente a los productos internacionales.

En cuanto al impacto normativo, yo creo que en la ley ha sido beneficioso desde todos los puntos de vista. Nosotros, desde el punto de vista de la industria, en los últimos siete años hemos denunciado un caso. Esto no quiere decir que no haya habido más; lo que pasa es que tu capacidad de prohibir un abuso con una ley en la mano es muy distinta que si no tienes una ley en la mano, porque muchas veces con la amenaza de denunciar, ya consigues lo que quieres. Nosotros solo hemos denunciado un caso, luego nadie puede decir que se ha alterado el funcionamiento normal del mercado. De hecho, la Comisión Nacional de la Competencia ha informado sobre este proyecto de ley y ha tenido un informe muy positivo en todos los sentidos. En ningún sentido lo ha criticado, como es normal, porque creo que es una ley muy razonable que respeta la libertad de comercio, que respeta el acuerdo entre las partes, a la vez que intenta proteger al más débil del eslabón. O sea que con dos cambios que hemos pedido, creo que se puede redondear bastante.

No sé si me he dejado alguna pregunta, pero si hay alguien al que no le haya contestado alguna pregunta específica, estaré encantado de hacerlo.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Larracochea, por su intervención y por sus respuestas.

Y a ustedes quiero decirles que nos volvemos a ver a las cuatro y media. **(Pausa)**.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 70

— DE LA SEÑORA DIRECTORA GENERAL DE CERTIFOOD (VEGA ÁLVAREZ). (Número de expediente 219/000341).

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a continuar con la sesión de hoy por la tarde. Interviene la señora doña Marta Vega Álvarez, directora general de Certifood. Señora Vega, va a tener unos quince minutos para intervenir, posteriormente los grupos le realizarán preguntas y tendrá otros quince minutos, más o menos, para contestar. Por lo tanto, cuando usted quiera, puede empezar.

La señora **DIRECTORA GENERAL DE CERTIFOOD** (Vega Álvarez): Muchas gracias, y buenas tardes.

Primero, como no puede ser de otra manera, quiero agradecer tanto a la Presidencia como a la Cámara que hayan contado con mi presencia para darles el punto de vista que tenemos acerca de la modificación de la Ley 12/2013, que, a mi juicio, es una modificación estratégica, es una modificación muy necesaria en tanto en cuanto somos un país, después del sector servicios, eminentemente agrícola y ganadero. Por lo tanto, el sector agroalimentario es uno de los sectores estratégicos que hay que ayudar a consolidar y hacerlo eficiente y sostenible. En la situación que todos estamos viviendo en el último año, hemos visto que el sector agroalimentario es un sector estratégico que no se ha podido suspender ni parar, que ha tenido que tener músculo y ser flexible para, teniendo en cuenta las limitaciones que había de movimientos externos de comercialización, suministrar productos agroalimentarios a todo el ciclo de la cadena. Por lo tanto, reforzar y garantizar una estructura de la cadena sostenible es un deber que tenemos. En este sentido, como bien se ha puesto de manifiesto, el desarrollo y la publicación de la Directiva 633, junto con el Reglamento 178 de 2002, de trazabilidad, son herramientas muy importantes para dotar de sostenibilidad y de estructura a la cadena agroalimentaria. En este sentido considero muy necesario abordar este proyecto de modificación.

Permítanme que les haga una ligera pincelada de quiénes somos para que podamos ver la conveniencia y la legitimidad que podemos tener una organización como Certifood para estar aquí. Certifood es una entidad constituida en 2002, que nace de la necesidad que determina y que identifica el sector productor, el sector primario, a través de las cooperativas agroalimentarias de España, y el sector industrial, el sector transformador, a través de la Federación de industrias de Alimentación y Bebidas, FIAB, y de la necesidad que también ve el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de entonces de tener una organización especializada en el sector que conozca la cadena agroalimentaria nacional perfectamente, que conozca todos los eslabones, que conozca también las particularidades y las especificidades de todos nuestros territorios, sin tener que irnos a entidades multinacionales que, entre otras muchas cosas, pueden establecer controles tanto sobre centrales nucleares como sobre productos alimentarios. Así nace Certifood, fruto de esa vocación. Certifood es una organización dedicada al control y la certificación de productos agroalimentarios. Hacemos controles de proveedores tanto en el mercado interior como en el mercado exterior, es decir proveedores de importaciones y suministro de materias primas para exportación. Hacemos también control y certificación de *inputs* a lo largo de toda la cadena. Verificamos cuestiones técnico-sanitarias, de cumplimiento de trazabilidad, de cumplimiento de normativa vigente, referenciales de calidad y diferenciación de la propia cadena de productos y procesos. Por lo tanto, somos conocedores de todos los eslabones y de la implicación que tiene cada eslabón en la conformación del producto final, desde el desarrollo y producción de materias primas, de producción primaria, hasta transformación y venta de productos finales en lo que yo voy a llamar punto de venta, porque, lógicamente, el punto de venta engloba muchas cosas y muchas formas de organizarse. Yo voy a llamarlo punto de venta porque realmente es donde llega el producto final que vamos a distribuir al consumidor. Así pues, somos conocedores en tiempo real, desde que empezamos hasta ahora, de la conformación de la cadena agroalimentaria, y es ahí donde voy a basar mi exposición.

En principio, vamos a identificar cómo se conforma y por qué se dan esos desequilibrios en la cadena agroalimentaria. Desde nuestro punto de vista, la conformación propia de dicha cadena es la que promueve, la que facilita que existan y aparezcan esos desequilibrios en la cadena agroalimentaria y que se trasladen a la conformación de los precios a lo largo de dicha cadena. Entendemos que este ha sido el fin tanto de la ley como de la directiva y de su modificación: obtener una cadena agroalimentaria económicamente sostenible y conceptualmente sostenible. Económicamente sostenible en cuanto a una conformación de precios vamos a llamar equitativa —no puede ser igual en todos los segmentos, pero sí equitativa—, y conceptualmente sostenible mediante la eliminación de esas prácticas fraudulentas, de esa picaresca en la que nos encontramos muchas veces inmersos en el ciclo de la cadena propiamente dicha.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 71

A mi juicio, los elementos que inciden en este desequilibrio, fundamentalmente enfocados a la conformación de la cadena, son tres. Uno sería la dispersión de los agentes en el circuito, la dispersión de los agentes que podemos encontrarnos; agentes como sector productor, sector transformador y sector punto de venta; es decir, qué dispersión nos podemos encontrar y cómo varía esa dispersión a lo largo del tiempo. Dos, cómo se conforma propiamente la cadena. En función de determinados sectores tendremos una conformación de cadena larga o una conformación de cadena corta y con más o menos agentes. Y tres, fundamentalmente el mercado. Tenemos que tener también en cuenta el mercado a la hora de estructurar y ver los desequilibrios propios de la cadena.

Entrando ya un poco en lo que es la conformación, podemos tener dos situaciones, dependiendo de los sectores de los que estemos hablando y dependiendo de los países. Tenemos una primera situación simplista, por decirlo de alguna manera, donde nos encontramos un sector productivo que tiene pocos productores, pocos proveedores, pocos agricultores y ganaderos y poca industria de transformación o una industria de transformación que no tiene mucho porfolio porque no está muy tecnificada o simplemente porque no tiene un diseño, un I+D demasiado generalizado, y muchos puntos de venta, es decir muchos centros localizados de venta del producto final, lo que llamamos un mercado de cercanía. Este mercado de cercanía, lógicamente, es conocido. En esta situación los precios se conforman de atrás adelante. Aun cuando no es una situación lo más eficiente posible, pues no es una situación en la que el peso de cada agente tenga el mismo valor —porque los *inputs* que tienen que gestionar algunos agentes en esta situación de cadena más o menos simple son superiores a los de los agentes posteriores—, sí nos encontramos con que la conformación de los precios en estas situaciones es más homogénea. Esto nos lo podemos encontrar en algunos sectores como pueden ser sectores de productos perecederos, y en algunos países su modelo de cartera es fundamentalmente este. Nosotros hemos tenido este modelo de cadena hasta hace relativamente poco. Muchos proveedores, poca industria de transformación y mucho punto de venta. En esta situación tenemos que los distintos países protegen sus producciones internas. ¿Cómo protegen esas producciones internas? Lo hacen a través de legislación, de determinadas normativas, con barreras al comercio. Y estas barreras al comercio pueden ser muy variopintas: barreras tecnológicas, barreras de innovación, barreras económicas, los famosos aranceles u otras cuestiones similares. En cuanto a las cuotas, se establecen cuotas de entrada para proteger así sus producciones internas. ¿Qué es lo que ha supuesto en su día o supone este modelo? Lógicamente, una protección de los precios. No es que se intervengan y se fijen, sino que realmente se hace una regulación indirecta al poner o al homologar o al favorecer la producción interna de este sistema.

Por otro lado, en la actualidad, hemos ido evolucionando, sobre todo en determinados sectores, en cuanto a la conformación de la cadena. Y la globalización, la desaparición de fronteras, la desaparición de los canales comerciales, incluso el desarrollo de la propia sociedad, nos han hecho pasar de una estructuración de la cadena de productos de muchos proveedores con productos poco complejos a que la sociedad demande gran cantidad de productos que llevan mayor complejidad —productos funcionales, productos de tercera, de cuarta, de quinta gama—, con lo cual ya estamos incluyendo en esa cadena, que inicialmente era simple, una mayor complejidad, porque tenemos que dotar de innovación, porque tenemos que aumentar el portafolio y porque tenemos que gestionar más agentes comerciales e intermediarios en la cadena, lo que hace que se nos complique. Además de esto —no nos equivoquemos—, la sociedad es la que demanda sus necesidades a la cadena. Actualmente vivimos en esa situación y nosotros como cadena agroalimentaria nos tenemos que adaptar; la sociedad está demandando productos agroalimentarios a lo largo de todo el tiempo. Ya no nos conformamos con tener el producto estacional solo en ese momento, en esa estacionalidad en donde se producen los cítricos en España, sino que queremos cítricos a lo largo de todo el año. Por ello, la cadena se ve abocada a ver qué hace para garantizar el suministro de esos productos que son estacionales y que realmente no tenemos de forma interna.

En esta situación, nos hemos encontrado con que el número de variables que la cadena tiene que gestionar para conformar sus producciones y, por lo tanto, conformar sus costes y sus precios se ha incrementado exponencialmente. Ahora mismo, en este modelo tenemos un exceso de oferta porque tenemos proveedores, productores internos, desaparecen nuestras fronteras —total o parcialmente, dependiendo de los sectores— y entran productos de fuera, con lo cual tenemos un exceso de oferta precisamente por eso, porque entran en el ciclo de producción y de comercialización nuevos agentes. Sin embargo, tenemos una concentración de la demanda mediante la organización de esos puntos de venta que teníamos, ese mercado de cercanía; tenemos esa concentración de la demanda. Por lo tanto, vemos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 72

que aquí la oferta y la demanda han ido divergiendo. Eso ya, *per se*, está produciendo un desequilibrio en la conformación de precios, puesto que estamos incluyendo muchas variables que estamos aglutinando, en el caso de la demanda, o que estamos diluyendo, en el caso de la oferta, porque estamos incrementando ese volumen de oferta al posibilitar que entren esos proveedores o esos productos transformados. ¿Esto qué consecuencia tiene? Lógicamente, una gestión de oferta que no es eficiente en términos económicos, porque tenemos que gestionar muchos proveedores, la sobrecapacidad en cuanto a la demanda organizada de puntos de venta sobre la capacidad que tenemos de imponer esa capacidad negociadora y el desajuste lógicamente de los precios, que ahora mismo se están conformando de delante atrás. Vemos que ese es un primer paso, el desajuste que se produce en la cadena conforme a eso.

Para dar respuesta a esta situación y eliminar este desequilibrio actual, que entiendo que es la respuesta que quiere dar el proyecto de modificación de la ley...

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que ir acabando, señora Vega.

La señora **DIRECTORA GENERAL DE CERTIFOOD** (Vega Álvarez): ... tenemos que tener en cuenta, fundamentalmente, los términos en los que se produce la modificación de la ley.

Me gustaría hacer rápidamente tres incisos. Uno, en cuanto al alcance. No deberíamos ceñirnos exclusivamente a los operadores que operan en la Unión Europea, con unas determinadas garantías de seguridad, sanidad, normativa, etcétera, y dejar de lado los requisitos que podemos exigirles a los operadores que vienen de fuera y que producen en distintas condiciones. Lógicamente, en muchos casos, con unos precios y unos costes bastante menores, con lo que hay un agravio comparativo con las producciones internas.

Otra de las cosas que me gustaría comentar rápidamente es la fijación del coste efectivo de producción. Este coste efectivo, derivado de esa cantidad de *inputs* que ahora mismo tenemos que barajar, de la cantidad de proveedores y de oferta que tenemos que gestionar, debería elaborar un coste efectivo medio de producción, pero que cada operador también —haciendo un símil al Reglamento 178, de trazabilidad— pudiera desarrollar su propio coste efectivo de producción referido al medio, de manera que pudiera ser controlable y verificable; que pudiera elaborar el suyo y que ese pudiera ser verificado y contrastado por cualquier eslabón de la cadena, incluso por las administraciones públicas.

Por último, quiero decir que, ya que en esta modificación de la ley se ha incluido a la Agencia de Información y Control Agroalimentarios, creo que es necesario dotarla de determinadas competencias solventes para que no se nos caiga y que sea un agente inoperativo o ineficaz, debido a que estamos hablando de un órgano centralizado, de un órgano a nivel nacional y, como todos sabemos, las competencias están delegadas en las comunidades autónomas. Es muy interesante que este órgano —y debería ser necesario— tuviera competencias suficientes para controlar, conformar el coste efectivo medio de producción, gestionar las infracciones y las sanciones, dotar a esta agencia de los mecanismos necesarios para que su gestión sea eficaz y coherente con los principios de la ley, y para que realmente salga beneficiada y reforzada la propia cadena agroalimentaria.

Salvo las preguntas posteriores que tengan ustedes que hacerme, esta sería mi intervención. Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias por su intervención, señora Vega.

Ahora, en el turno de grupos parlamentarios, en primer lugar, por el Grupo Ciudadanos, tiene la palabra la señora Martínez.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidente. Muchísimas gracias, señora Vega, por su exposición.

Dado que conoce toda la cadena, y la conoce en profundidad, me gustaría que valorara y que centrara un poco su análisis más profundamente en el coste efectivo de producción. Creo que ahora que ya hemos visto prácticamente todos los eslabones de la cadena tenemos que volver otra vez a las preguntas que hacíamos el primer día de comparecencias sobre ese coste efectivo. Como los costes son tan variables —ganadero por ganadero, agricultor por agricultor e incluso cooperativa por cooperativa—, ese coste medio muy posiblemente sea un poco injusto a la hora de poner unos límites, aparte de que estaría por ver que pudiera fijarse y que pudiera ser una referencia. Respecto a eso, sinceramente, creo que se valora con poca claridad qué va a pasar si realmente no se puede eliminar el coste efectivo de producción y queda conformado tal cual está en la ley que viene del Real Decreto 5, porque creemos que es difícil de encarar cómo plasmarlo y que sea real. Porque cuando se calculen esos costes medios de producción, si

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 73

se van a calcular revisando contratos, por ejemplo, ¿sabemos que son reales? Porque al ser calculados esos costes medios por cada operador como entiendo conveniente, incluyendo lo que él entiende que tiene que imputar a ese coste, va a ser —y así nos lo han dicho muchos operadores y muchos comparecientes— muy difícil de evaluar si es real, si ese coste medio por comunidad autónoma va a ser real y cómo lo vamos a controlar, cómo lo va a controlar la AICA, cómo se va a poder sancionar y si eso va a favorecer en algo a la cadena en su totalidad.

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.
Por el Grupo Republicano, tiene la palabra la señora Granollers.

La señora **GRANOLLERS CUNILLERA**: Gracias, presidente.

Casi que no me hacía falta intervenir porque quería preguntar lo mismo que la compañera. Gracias por sus explicaciones. Lo que sí está claro es que todos coincidimos en lo mismo, que el coste efectivo de producción es la clave para que la ley de la cadena alimentaria funcione, porque todos vemos el problema en el mismo sitio. Más que nada, quisiera que nos aclarase bien cómo poder calcular este coste sin que perjudique a nadie de la cadena.

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Granollers.
En nombre del Grupo Confederal, tiene la palabra la señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Gracias, señor presidente. Gracias también a la señora Vega, la verdad es que ha sido bastante interesante su intervención.

Nos congratulamos por las cuestiones que ha puesto sobre la mesa, porque —lo decía en una comparecencia anterior— hace meses que venimos hablando de esto. Sinceramente, nosotros en cierto momento pensamos que era bastante difícil poner ciertas cosas sobre la mesa y, a medida que han ido concurriendo las comparecencias, hemos visto que hay muchas más posibilidades de empujar hacia ciertos lugares.

Me voy a centrar para que lo entienda mejor. Hablaba usted de la necesidad de alcanzar a operadores más allá de los que son miembros de la Unión Europea, de los países miembros de la Unión Europea. Estamos absolutamente de acuerdo. De hecho, cuando empezamos a hablar de esta iniciativa ni siquiera se incluía a los operadores de la Unión Europea y, gracias al trabajo que se ha hecho en el Gobierno entre Unidas Podemos y el PSOE, hemos conseguido que esta propuesta —de la que Unidas Podemos ha hablado constantemente— alcance al menos a la Unión Europea. Creemos que hay que ir más allá, estamos absolutamente de acuerdo con usted, creemos que hay que ir más allá para que no haya un *dumping* comercial que perjudique a los operadores de nuestro país y también de la Unión Europea.

Ha hecho referencia a la necesidad de casar los costes efectivos de producción con los costes medios de producción. Creo que todos los representantes de organizaciones que habéis venido a comparecer lo tenéis bastante claro, tanto los que están a favor como quienes están en contra. Sin embargo, quizás los representantes de los diferentes grupos parlamentarios no tienen del todo clara la diferencia entre ambas cosas y cómo las dos pueden conjugarse para tener mayor seguridad en el mercado y en la cadena alimentaria. Cuando hablamos de coste medio de producción nosotras entendemos que tiene que haber un estudio de costes medios de producción que vayan más allá y que estén hechos por la Administración pública. En este caso nosotros entendemos que tiene que ser desde el Observatorio de precios que hay a nivel estatal y también los de las comunidades autónomas. Nos dicen que eso no se puede hacer porque va en contra de la competencia. Sin embargo, en Francia sí se hace, pero desde otro lado, desde las interprofesionales, lo que está provocando dificultades ya que en las interprofesionales también están grandes operadores que lo que quieren es que los costes sean mucho más bajos y, por tanto, poder bajar los precios que les pagan a los agricultores y agricultoras. Por eso, creemos que tiene que ser a nivel público. Cuando hablamos de costes medios —que creo que es lo que no terminan de entender los diferentes grupos parlamentarios— nos referimos a un valor promedio y una tendencia central. Por tanto...

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que acabar, señora Franco.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 74

La señora **FRANCO CARMONA**: Terminó, señor presidente.

Por tanto, esto lo que significa es que no es un coste como el coste efectivo de producción, un coste específico, sino una media que puede variar en función de quién sea el que produce. Luego será el coste efectivo de producción el que va a determinar cuál es el coste de ese producto.

Por último, simplemente quiero decirle que estamos absolutamente de acuerdo con lo que ha propuesto y que nos gustaría que incidiese un poco más en ello para que lo entendamos mejor.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Franco.

Por el Grupo VOX, tiene la palabra el señor Chamorro.

El señor **CHAMORRO DELMO**: Buenas tardes, muchas gracias por venir, señora Vega.

Nosotros queremos hacer una especie de cronología de toda esta situación, de cómo se ha acelerado toda esta normativa en relación con la modificación de la Ley de cadena alimentaria. Hubo unas movilizaciones por parte de los agricultores y los ganaderos porque no eran rentables sus explotaciones y salieron a la calle. Entonces, sobre la marcha, se tomó la decisión por parte del Gobierno de hacer un real decreto para regular que se cubrieran los costes efectivos de producción, que es el Real Decreto 5/2020, que, repito, tenía un objetivo que era cubrir los costes efectivos de producción. Nosotros vimos eso como un fin loable, evidentemente, pero no estuvimos a favor, sino que nos abstuvimos porque queríamos ver si en el trámite parlamentario se admitían enmiendas y se mejoraba, ya que esto es muy complicado. El mercado tanto interior como global en el que estamos inmersos es complicadísimo y, por lo tanto, queríamos a ver si se mejoraba. No se admitió ningún tipo de enmienda por parte del Gobierno. Posteriormente, esta transposición de la Directiva sobre prácticas comerciales desleales iba en la misma línea y se nos dijo que íbamos a aprovechar la trasposición para mejorarla. Nosotros dijimos: bueno, esto no se va a arreglar por un real decreto, hay que recuperar —como ya hemos dicho en varias ocasiones— el principio de preferencia comunitaria que viene en la Política Agraria Común y en la fundación de la Unión Europea. Se nos dijo por parte del Gobierno en varias ocasiones y del ministro que esas son ideas ya trasnochadas porque estamos en un marco ahora mismo de acuerdos de libre comercio y, por lo tanto, no se tienen que defender las fronteras de Europa porque estamos en el mercado global. O sí se tienen que defender, pero de otra manera. Pues propusimos hacer una legislación de control sanitario en frontera, hacer algún tipo de control de barreras porque es que si no se van a ir a comprar los productos a terceros y vamos a lograr lo contrario de lo que pretendemos con esta ley. Pero es que no solo eso, si no que en un momento dado planteamos que se revisasen acuerdos transnacionales como Mercosur y dijeron que no, que no estaban de acuerdo. Dijimos: vamos a hacer un informe de impacto a ver cómo repercute en el sector primario. No, no, seguimos para adelante con el acuerdo transnacional de Mercosur. Entonces, se regulan por real decreto los costes de producción, pero luego se abre el mercado de manera descontrolada. ¿Qué se va a lograr? Se puede lograr que precisamente se deslocalicen las empresas porque se irán fuera, que se traslade el comercio a países terceros de fuera de Europa y se aumente la despoblación y la ruina, por lo tanto, del campo español con una cuestión que parecía que era positiva.

Por lo tanto, ustedes, que están pendientes y han estado controlando la cadena, ¿nos puede explicar un poco los desequilibrios que han visto, por ejemplo, a nivel de precios con los productos que están entrando de países terceros? Y sobre la certificación de los controles sanitarios en fronteras, denos su opinión también porque no están funcionando, porque hay una legislación que teóricamente tendría que controlar esa entrada de productos de países terceros y es que están entrando, se están reetiquetando y se están haciendo prácticas comerciales desleales. Esto es una cosa realmente alucinante que puede llegar a perjudicar a nuestro sistema productivo, a nuestros agricultores, a nuestros ganaderos, vendiéndonos una cuestión que parecía que iba a ser positiva.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Chamorro.

En nombre del Grupo Popular, tiene para la señora Jiménez-Becerril.

La señora **JIMÉNEZ-BECERRIL BARRIO**: Muchas gracias, presidente. Gracias, señora Vega, por su acertada intervención.

Mis primeras palabras quiero que sean de agradecimiento a todos ellos, a la gente del campo y de la mar, a quienes traen a nuestra mesa sus productos frescos y a quienes han garantizado que a los

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 75

españoles, en los duros tiempos que estamos viviendo, no nos falten alimentos. Tanto en la Unión Europea como en España quienes legislamos debemos pensar en ellos, que ven con incertidumbre e inseguridad este proyecto de ley de la cadena alimentaria, con algunas medidas que pueden ser perjudiciales para muchos sectores.

Yo soy andaluza, de Sevilla, y la agricultura está en el corazón de nuestra tierra y muchos son los agricultores que están preocupados por leyes que vienen de Europa, de acuerdos comerciales que los sacrifican, de una PAC que sufrirá recortes y les perjudicará. En Sevilla, por ejemplo, hay muchos agricultores que se dedican a la aceituna de mesa y al aceite de oliva y me trasladan su preocupación ante las modificaciones —a las que usted se ha referido— de los costes de producción, ya que no se puede generalizar, porque, según el territorio y las circunstancias, es complicado fijarlos. Los españoles podemos estar orgullosos de nuestros productos agroalimentarios, son reconocidos en todo el mundo, y hablar de marca España es hablar de calidad. Usted, señora Vega, sabe bien de marcas de calidad, ya que Certifood, a la que usted representa, es una entidad especializada en la certificación de productos.

Mi primera pregunta es si cree usted que este proyecto de ley que nos ocupa aporta parámetros de calidad a los productos agroalimentarios, si realmente esta ley da un paso más en la mejora de la calidad y la seguridad de estos productos. También quiero saber si cree que esta ley mejora los problemas de competitividad que tiene actualmente la cadena alimentaria, porque son muchos los agricultores que creen que esta ley, elaborada con escaso consenso, no les garantiza que puedan seguir en los mercados, abandonándolos frente a países terceros que saldrían beneficiados. ¿Piensa que una ley nacional puede influir y afectar a las normativas de otros países? También este proyecto de ley cambia el criterio de control de calidad para denominaciones de origen protegidas plurinacionales. Hasta ahora lo hacía la AICA con carácter nacional y homogéneo y esta ley, por criterios puramente políticos, elimina esa premisa. ¿Qué opina de este cambio de criterio, es positivo o, por el contrario, acabará con la claridad y la unificación? ¿Qué aportaciones propondría desde Certifood para mejorar este proyecto de ley? Dentro de los productos de calidad y con denominación de origen protegida que ustedes certifican, ¿existen algunos sectores que se verían especialmente perjudicados más que otros por este proyecto de Ley de la cadena alimentaria? ¿En su sector de trabajo esta ley ha resuelto problemas o se los crea? ¿Realmente esta ley nivela el evidente desequilibrio de la cadena? Y finalmente, ¿simplifica esta ley los trámites a los que se enfrenta el sector agroalimentario?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Jiménez-Becerril.
En nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra la señora González.

La señora **GONZÁLEZ PÉREZ**: Gracias, señor presidente.

Señorías, buenas tardes. Señora Vega, gracias por venir a esta Comisión y así poder escuchar su comparecencia. Llevamos tres días escuchando y atendiendo a las aportaciones de los representantes de los distintos eslabones de la cadena alimentaria, que el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación tiene la intención de proteger a través de la modificación de parte del articulado de una ley que ya no se adapta a la realidad agropecuaria y del mercado español. Una modificación que el Grupo Parlamentario Socialista respalda sin dudar al considerar que el Real Decreto 5/2020 es la respuesta a unas nuevas circunstancias que no podemos obviar. Pongámonos en contexto con dos motivos. Pocas personas sensibilizadas con la igualdad y el reparto justo de la riqueza podremos olvidar las imágenes de las manifestaciones de nuestro sector primario en los primeros meses del año 2020, en las que reivindicaban precios equitativos para la producción agrícola y ganadera y protección frente a una escalada de valor que aumentaba exponencialmente el coste de sus productos entre el campo y el supermercado. Los céntimos pagados en origen por kilos de papas que se ofrecían a euros en los puntos de venta escandalizaron a los consumidores y reflejaron la difícil realidad del sector agropecuario. Sin duda, el eslabón más débil de esta cadena está en las tierras de labranza, en los corrales y en el mar. En segundo lugar nos tenemos que poner en contexto porque España exporta muchos más productos agroalimentarios de los que importa, y esto es un hecho cierto e importante.

De los esfuerzos del sector por cualificar su producción a través de certificaciones de denominación de origen, indicación geográfica protegida y otros sellos de reconocimiento de calidad saben mucho empresas como Certifood, dedicadas a garantizar la presencia de la producción agrícola, ganadera y alimentaria en los canales de comercialización de manera estable y vigorosa, y a promover el reconocimiento del valor del producto local frente a exportaciones de terceros países más baratas, aunque

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 76

en muchas ocasiones de peor calidad. En las entidades certificadoras trabajan todos los actores implicados en la cadena alimentaria, desde productores, industriales, distribución, administraciones y consumidores hasta técnicos especialistas, lo que les otorga un profundo conocimiento del sector y una valiosa opinión. Por eso agradecemos su presencia hoy aquí. Y no nos cabe la menor duda de que la viabilidad de las empresas agroalimentarias pasa por su capacidad para trasladar con garantías la calidad y seguridad del producto al siguiente eslabón de la cadena. La imagen empresarial gana enteros, llegando a situar el precio en un segundo lugar.

Dicho lo cual, quiero hacerle unas preguntas. Nos gustaría conocer su opinión sobre las medidas de cualificación que podrían implementarse en el sector agropecuario sin que suponga su estrangulamiento económico. También querríamos saber si, a su juicio, son suficientes las campañas de sensibilización sobre la importancia de la adquisición y consumo de productos españoles. Además, nos gustaría que nos ofreciera una comparativa de calidad de las producciones españolas con las de terceros países y, si tuviese tiempo, que nos dijese qué opinión le merece la marca Plátano de Canarias y su posicionamiento en el sector agrícola y en los lineales de los supermercados, en qué condiciones estaría el plátano de Canarias para competir con la banana importada de terceros países.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora González.

Señora Vega, tras las diferentes intervenciones de los grupos, tiene usted un tiempo estimado de unos quince o veinte minutos para contestar a las preguntas que se le han formulado.

La señora **DIRECTORA GENERAL DE CERTIFOOD** (Vega Álvarez): Muchas gracias.

Voy a intentar contestar a las numerosas aportaciones y preguntas que se me trasladan. En cuanto al coste efectivo de producción, que es la pregunta que me han hecho inicialmente, entiendo que es uno de los elementos que más controversia plantea. Aunque la teoría de identificar el coste efectivo de producción es una buena teoría y tiene una buena base, sin embargo, a la hora de plasmarlo sobre un papel, negro sobre blanco, tiene mucha complejidad. ¿Por qué? Porque, como he dicho antes, hay un incremento en las variables que debemos tener en cuenta que ha crecido exponencialmente. Ese incremento de las variables hace inviable establecer un coste efectivo de producción para cada sector, para cada ganadero o para cada agricultor en particular. Es inviable hacerlo. Además, tenemos otra segunda derivada, y es que en muchas ocasiones nosotros no fijamos el precio del producto. Les pongo como ejemplo el caso del maíz. Este año hemos tenido una altísima producción de maíz y los ganaderos pensaban que, al haber mucha producción, a lo mejor el precio de la comida de los animales podría bajar. Pero al ser España un país deficitario, tiene que importar maíz de terceros países. Ucrania y Estados Unidos han tenido escasas producciones, y Argentina, para que los precios no se desplomaran, ha cerrado fronteras. Entonces nos hemos encontrado con que el coste de producción del ganadero, que inicialmente se pensaba que iba a ser menor, resulta que es mayor porque el precio que tiene que pagar, debido a las importaciones de maíz, es superior. Por tanto, es muy compleja la conformación de ese coste efectivo de producción. Aparte, también hay que tener en cuenta los distintos métodos de producción. Estamos hablando en el sector de la siembra de mínimo laboreo, de laboreos de conservación, etcétera. Dependiendo de cada uno de esos métodos de producción, tendremos un coste de producción distinto. Por lo tanto, efectivamente, es complicado.

¿Qué es lo que, a mi juicio, podemos plantear por hacer una traslación de cosas que vemos que están funcionando y que han estructurado mejor los sistemas productivos garantistas de la Unión Europea? Pues sí podríamos establecer un coste medio de producción sobre la base de unos estudios que pueda establecer la Administración competente con unos requisitos. Pero, insisto, no podemos tener en cuenta exclusivamente costes de producción nacionales, debemos tener en cuenta los costes de producción de materias primas, de insumos, de las semillas que sean de producción nacional, así como de las que entren de fuera. Ahí tendríamos un valor de coste medio de producción que nos podría servir como referencia, pero sería muy complejo aplicar ese valor medio derivado de un estudio, con parámetros consensuados y, por supuesto, con sucesivas actualizaciones, porque los mercados son fluctuantes; estamos hablando de que el futuro ahora mismo se mide en minutos y no en años. Luego, lo que sí habría que hacer a mi juicio es la traslación, como he dicho antes, de asimilar el modelo que nosotros estamos exigiendo derivado del real decreto de la Unión Europea de trazabilidad. Cada operador sí puede establecer su coste efectivo de producción, determinar los costes que tiene sobre la base de unos parámetros que puedan ser conocidos y verificables. Y lo mismo que demuestra y establece su trazabilidad

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 77

en función de sus lotes, su forma de producción y de transformación por determinada estructuración de lotes, podríamos establecer que cada operador determinara sus costes efectivos de producción y que, por supuesto, el siguiente eslabón de la cadena pudiera sustentarlos y lógicamente ampliarlos.

Esto no significa —quiero dejarlo claro— que no tengamos que tener en cuenta algunos elementos, lógicamente; y lo digo porque acaban de hacerme una referencia al plátano de Canarias. Existen elementos estratégicos a nivel de país, producciones estratégicas, que se pueden ver afectadas por la ley porque, lógicamente, la economía, los costes de producción de un determinado producto agroalimenticio, aunque sea perecedero y aunque tenga una cadena corta, sí pueden ser superiores a los costes de producción de productos que vengan del exterior y que el consumidor perciba como similares, que estén en punto de venta de forma mucho más económica. Eso debemos tenerlo en cuenta. Tenemos que fomentar que se equiparen productos y fomentar los productos interiores, por decirlo de alguna manera.

Esas serían las dos cuestiones: por un lado, el coste medio de producción y, por otro, el coste efectivo. Y yo creo que corresponde a cada operador en el caso de que se estableciera el coste medio de producción. Sí es cierto que debemos articular mecanismos que salvaguarden ciertos sistemas. Por ejemplo, ¿qué va a pasar con los destríos? Con los destríos tenemos costes efectivos de producción iguales que para una producción normal; sin embargo, son productos que no van al canal de comercialización normal sino que tienen que ir a un canal de comercialización con menos desarrollo o con otro tipo de requisitos y, por lo tanto, se tienen que vender a bajo precio. Efectivamente, es un tema muy complejo, y por eso creemos, dado que hemos hecho los controles en el caso de la trazabilidad en los distintos eslabones de la cadena, que debería ser el propio operador, pero, por supuesto, hay que agilizar y poner mecanismos que igualen los productos que vienen de fuera a las producciones nacionales o por lo menos que se igualen en requisitos.

Me hacían otra pregunta sobre los requisitos de calidad. Por supuesto, que estamos dando entrada a materias primas y a productos de otros países, de terceros países, que no están cumpliendo una legislación técnico-sanitaria tan exigente como la que tenemos nosotros. Entonces, ¿dónde queda la competitividad? Ese mercado libre de nuestros productores, de nuestros agentes de la cadena, se ve mermado por la entrada de distintos productos y distintas materias primas que están producidas en diferentes condiciones, no cumpliendo nuestras estrictas medidas técnico-sanitarias, la estricta legislación, los estrictos controles que nosotros tenemos y, sin embargo, por el hecho de ser deficitarios o simplemente por acuerdos comerciales que el país tiene con otros terceros países, entran en el circuito a precios considerablemente más bajos. Además, el proyecto de ley hay que recordar que no obliga al comprador a comprar el producto producido y burocratizado o amparado bajo esta ley. Sí habrá que tener en cuenta, para que sea eficaz, para que sea equitativo el reparto en la cadena y vayamos avanzando en su sostenibilidad, los productos que vienen de fuera, los productos de terceros países que entran en distintas condiciones de producción porque creo que lo que tenemos que hacer es salvaguardar nuestras producciones.

En cuanto a si el proyecto aporta o no parámetros de calidad, podría aportarlos si pudiera fomentar que las producciones con mayor coste de producción por tecnología, innovación o determinados requisitos exigentes de calidad agroalimentaria fueran diferenciadas, y el consumidor o el cliente, si es la industria, diferenciara claramente qué beneficios aportan esas garantías, esos procesos productivos garantistas en seguridad alimentaria y en calidad alimentaria. Lógicamente, vamos a tener un incremento de precio porque hay un incremento de coste, pero si somos conscientes y conocedores de esa situación y somos capaces de trasladarlo al siguiente eslabón de la cadena y que este ponga en valor ese elemento, sí podríamos decir que aporta parámetros de calidad.

En cuanto a la competitividad, yo creo que en nuestro caso pasa por una mejor gestión de la oferta. Si nosotros somos capaces de gestionar mejor la oferta con los sistema de producción que tenemos, podríamos llegar a ser más competitivos, pero tenemos una oferta atomizada, un sistema productivo atomizado, y tendríamos que adoptar mecanismos que fomentaran —lo mismo que ha habido esa unión de la demanda en los puntos de venta— la unión en la oferta, por lo menos en la nuestra, para ser capaces de ser más competitivos, más eficientes, más rentables y, lógicamente, dar ese valor y hablar de tú a tú al siguiente eslabón de la cadena y, en este caso, al sector productor. En ese sentido, si fuéramos capaces de adoptar esos mecanismos de organización de la oferta, podríamos llegar a ser más competitivos.

En cuanto a las medidas de cualificación que deberían adoptarse, en esto el sector productor nacional va un poco a la zaga de grandes países, pero no tenemos ningún miedo a competir con ellos porque

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 78

tenemos unas producciones en calidad, seguridad alimentaria, como he dicho, impresionantes. Sí es cierto que deberíamos fomentar esa cualificación del campo, esa profesionalización, esa implicación del sector productor en la innovación y desarrollo. Esto que inicialmente nos puede suponer un incremento de costes derivados de esa innovación, a la larga nos puede suponer una gestión más eficiente, ser más rentables. Uno de los grandes problemas que puede tener el sector agroalimentario español es que producimos de manera menos eficiente porque producimos con métodos y mecanismos que están atrasados. No tenemos esa profesionalización, esa tecnificación, ese modelo organizativo que haría que nuestras producciones, aun teniendo mayores costes de producción, fueran más rentables. Si nos vamos a países, por ejemplo, del norte de la Unión Europea, con niveles de vida bastante superiores al nuestro, vemos que tienen sistemas de producción mucho más rentables. ¿Por qué? Por la profesionalización, la tecnificación y su aplicación en el primer eslabón de la cadena. Es una asignatura pendiente que debemos fomentar y mejorar con estas medidas. Qué duda cabe que la cualificación de nuestro campo, la cualificación de técnicos en nuestro campo es una de las medidas que debemos adoptar; es decir, fomentar la cualificación y tecnificación en el campo.

En cuanto a las campañas de sensibilización, estoy completamente de acuerdo en que hay que hacerlas. No creo que se hagan suficientes y hay que impulsar a nuestro sector y dar a conocer al siguiente eslabón de la cadena cuáles son las ventajas, los parabienes de las producciones internas nacionales. En ese sentido, hay que fomentar, divulgar y al mismo tiempo imponer en los mercados de entrada que se cumplan los mismos requisitos que en las producciones internas. Eso también se debe conocer.

Con respecto a la última pregunta relativa al plátano de Canarias, ya contesté antes. Creo que el plátano de Canarias se puede ver afectado por esta ley por cuanto convive en los lineales con un producto similar, que no igual, por supuesto, pero es un producto que va de producción al consumidor final y el consumidor final lo único que ve es el precio, lógicamente, y no diferencia las bananas que entran de terceros países. Por tanto, en relación con el cumplimiento de esta ley, si el plátano de Canarias para subsistir en los lineales va a tener que bajar su precio, pues sí se va a ver afectado. ¿Puede haber excepciones? ¿Se pueden contemplar excepcionalidades cumpliendo rigurosamente el resto de requisitos que no sean el coste efectivo de producción? Yo creo que sí; si es para salvaguardar el sector, si es de una forma controlada y justificada, estableciendo mecanismos como pueden ser campañas de difusión o divulgación o concentración de oferta que genere una mayor eficiencia en los sistemas productivos, sería aceptable y adecuado para el sector.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que acabar ya.

La señora **DIRECTORA GENERAL DE CERTIFOOD** (Vega Álvarez): Por mi parte, he terminado.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Vega, por su intervención.

A las señoras y señores diputados les emplazo a las cinco y media. **(Pausa)**.

— DEL SEÑOR DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES ENVASADORES Y REFINADORES DE ACEITES COMESTIBLES, ANIERAC (FERNÁNDEZ ANDRÉS). (Número de expediente 219/000342).

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a continuar con la siguiente comparecencia, la correspondiente a don Primitivo Alberto Fernández Andrés, director de la Asociación Nacional de Industriales Envasadores y Refinadores de Aceites Comestibles, Anierac.

Señor Fernández, tiene usted quince minutos para exponer su intervención. Posteriormente los grupos realizarán preguntas y después tendrá otros quince minutos para contestar. Por tanto, cuando usted quiera puede comenzar.

El señor **DIRECTOR DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES ENVASADORES Y REFINADORES DE ACEITE COMESTIBLES, ANIERAC** (Fernández Andrés): Buenas tardes, presidente.

Señorías, agradezco que hayan tenido ustedes la deferencia de invitarnos para participar en esta discusión y para que conozcan ustedes la opinión de nuestro sector. Nosotros teníamos un gran interés en participar porque esta ley es un elemento fundamental para las relaciones en el sector agroindustrial. Es una ley que además ha tenido una modificación trascendente el año pasado y ahora estamos con una

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 79

segunda modificación, ambas trascendentes y ambas discutidas y discutibles. No estamos contentos con muchos de los aspectos que contempla la norma, y eso es lo que queremos explicar.

Para empezar, quería explicarles muy brevemente, porque sé que ustedes llevan ya tres días cansados de escuchar a los distintos ponentes y no quiero agotarles más, que la asociación de envasadores y refinadores de aceites comestibles es la parte del sector industrial que termina por comercializar, junto con las cooperativas, el aceite de oliva. Las empresas de Anierac también nos encargamos de comercializar otros aceites, como el girasol, que saben ustedes que en nuestro país tiene importancia, pero nos vamos a centrar mucho en el tema del aceite de oliva, porque parece fundamental.

Para que se hagan una idea, el conjunto de las empresas, de estas más de sesenta que forman Anierac, comercializan por encima de 700 millones de toneladas —de litros prácticamente, porque tienen una equivalencia— de aceites en el mercado interior, y de esos la mitad son aceites de oliva. Esto les da a ustedes una idea del interés que supone para nosotros esta cuestión. Ustedes saben que España es líder mundial en la producción de aceite de oliva. Nuestra producción en los últimos años se sitúa en una media de 1 300 000 o 1 400 000 toneladas, pero hemos llegado a alcanzar hace muy pocas campañas una punta de producción que llegó a 1 800 000 toneladas. Esto nos pone en una situación en el contexto mundial de una producción que se sitúa, según las campañas y como estén el resto de los países productores, en torno al 40% o el 50% de la producción mundial, que es un dato que deben tener ustedes muy en cuenta para que luego podamos seguir las reflexiones. Como media —esta es otra característica— comercializamos una cantidad inferior, alrededor de 1 500 000 toneladas, y —esta sí es una clave importante— de ese 1,5 millones de toneladas dos terceras partes se exportan y solo una tercera parte queda para el mercado interior. Esta es otra característica que luego veremos para que entiendan ustedes cómo está el mercado.

Por empezar con una caracterización breve del sector, saben que tenemos 2 700 000 hectáreas de olivar. De esas, a olivar de aceituna para aceite, para almazara, se dedican 2 500 000, y las 200 000 restantes son para aceituna de mesa. También hablaré después, pero les quiero hacer un pequeño comentario. Además, hay otra característica fundamental, y es que casi el 80% de estas hectáreas se cultivan en el seco, que es otro rasgo que deben tener en cuenta.

Ahora viene la parte de las explotaciones, que es mucho más compleja. En su mayoría las explotaciones son explotaciones de monocultivo. En nuestro país el olivar se extiende mucho por algunas regiones, hay muchísimas, pero en las zonas más productoras suele ser monocultivo. El olivar apenas comparte con otros cultivos, aunque hay zonas de sí lo hace. Eso se hace en 380 000 explotaciones olivareras de este país. Conviene que vean un detalle fundamental de estas 380 000 explotaciones olivareras, que es otra característica fundamental, y es que el tamaño medio de estas explotaciones, según datos del Ministerio de Agricultura, son 7 hectáreas nada más. A esto hay que añadir que, dentro de que la media son 7, más del 70% tienen menos de 10 hectáreas, entre el 17% y el 18% se sitúan entre 10 y 30 —les pongo a ustedes en el contexto que esto en Europa son pequeñísimas explotaciones— y solo un 12% supera las 30 hectáreas. Luego entraré un poco más en detalle, pero aún me queda un dato por explicar, y es que a partir de ese momento esas aceitunas que se producen se llevan a almazaras —hay 1700 almazaras en España con la mejor tecnología que se puede encontrar en el mundo—, y después de esto hay alrededor de 1400 envasadores, muchos de ellos ligados a las almazaras en el sector productor, y alrededor de 200 o 250 que son los que podríamos llamar envasadores industriales y exportadores, digamos que aquellos a los que yo represento, para los que yo trabajo.

Con estos datos quiero destacar tres características: una, la gran capacidad productiva y comercializadora del sector del aceite de oliva; segunda, la enorme variación de tipos de explotaciones, que luego veremos las consecuencias que tienen sobre los costes de producción, y finalmente la gran característica que nos puede importar para el mercado, nuestra gran vocación exportadora. Somos líderes en la exportación, somos un actor fundamental. Es verdad que el aceite de oliva —ustedes lo saben— en el contexto del mundo no tiene una aportación importante, apenas suponemos un 3% del consumo de grasas, pero tenemos un producto muy singular, y ahora voy a contarles alguna cosilla más. Esto que les contaba a ustedes de las explotaciones es un rasgo que deben tener muy en cuenta.

Yo he escuchado a otros comparecientes que les han explicado a ustedes que tenemos olivares de muchos tipos. Dentro de estas grandes cifras que les he contado nos encontramos con el olivar más tradicional, ese que se cultiva en seco, en una pequeña explotación, que apenas es mecanizable, en ocasiones con grandes pendientes, en zonas de montaña, con muchas dificultades y con una gestión muchas veces familiar. Luego van avanzando escalones, hay quien va aumentando la densidad de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 80

plantación, quien tiene la oportunidad del riego, quien tiene la oportunidad de mecanizar, y así llegamos a las explotaciones más nuevas, las intensivas y superintensivas, donde se hace un cultivo mucho más moderno. La última tecnología que se puede encontrar desde el punto de vista económico la tenemos en los olivares españoles en estos intensivos y superintensivos. No olviden que hay una parte importante de esas pequeñas explotaciones de las que les hablaba que suponen más de 1 millón de hectáreas y que no hay que perder de vista. Pero esta situación de distintas características en las explotaciones hace que sus costes de producción —ustedes han oído hablar mucho en estos dos días del coste de producción— sean radicalmente distintos. Hay situaciones que no se parecen en nada, a la hora de producir unos kilos de aceituna que den un kilo de aceite no se parecen en nada unos con otros.

La vocación exportadora, que era la otra característica de la que les hablaba, es más que patente, no solo en la cantidad, sino en la presencia que supone, ya que estamos en todos los mercados en la Unión Europea. Tenemos especial interés en Italia, Portugal, Francia, en Reino Unido, aunque ahora no sea Unión Europea, y fuera de eso en países como Estados Unidos, que es el siguiente en tamaño, China, Japón... Estamos en muchísimos países del mundo porque somos los líderes, y esto se nota. Les voy a decir una cosa que para nosotros es importante y que supongo que ustedes saben, pero lo quiero resaltar, y es que el aceite de oliva es un elemento fundamental y clave de la marca España, es uno de los productos que forman parte de la imagen marca España, y esto es importante cuando luego hablemos de costes de producción y cómo tenemos que exportar. Con estas ideas yo creo que he caracterizado un poco lo que quería del sector.

El proyecto de ley que ahora se tramita es un proyecto de ley que en la práctica solo tiene o debería tener exclusivamente la trasposición de la Directiva europea sobre prácticas comerciales desleales. Por tanto, nos parece que en muchos aspectos se ha reflejado bien. No lo he dicho, nosotros formamos parte de la Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas, y todas las alegaciones que se han presentado —creo que además se han reunido con los grupos para explicar las enmiendas que hacíamos a esta ley— se las ha contado esta mañana mi compañero el señor Mauricio García de Quevedo. Entonces, no voy a entrar ya en ese detalle porque voy a singularizar los aspectos nuestros. Les quería recordar solamente una cosa. Cuando esta ley se aprueba en 2013 se hace con un consenso y un trabajo largo y de años. Estuvimos satisfechos porque aquel trabajo lo realizamos entendiendo los intereses de todas las partes, de todos los eslabones de la cadena, y salimos satisfechos de aquella ley; una ley que, como todas y con la actitud que tiene, presenta unas características muy generales y, a veces, las singularidades no las contempla de la manera adecuada. Y, ahí, encontramos un detalle, y es que entendemos que nuestro sector tiene algunas singularidades que no encajan bien en la norma. No voy a citar, pero la capacidad de AICA la han oído ustedes —vieron a la directora el primer día—, el ámbito de aplicación que se hace mucho más ajustado, son traslados de la directiva europea que nos parece que son todos aceptables. No obstante, hay algunos aspectos en el traslado de la directiva por omisión, porque no se han trasladado, y nos gustaría que se trasladarían.

Hay un aspecto —y no quiero aburrirles, porque sé que de esto han hablado mucho— y es el famoso Real Decreto-ley 5 del año pasado. Este real decreto-ley rompió las reglas que tenía hasta ahora la norma. Primero, la rompió porque se hizo con un procedimiento extraordinario, exprés y sin consenso. Probablemente, ustedes también recordarán que, cuando esta ley se publica, pocos días antes, habíamos tenido manifestaciones en el campo y, especialmente, el sector olivarero se había manifestado con frecuencia. Entendemos que fue una respuesta, lamentablemente, precipitada y sin consenso, a una situación que seguro que había que atender, pero no de esta manera. Y les voy a explicar por qué. Esta modificación que les he dicho, los que conocen cómo funciona el mercado saben que este concepto de coste efectivo de producción es un concepto bastante difícil de encajar; es un concepto que no ofrece seguridad, porque el coste efectivo de producción, no sé muy bien en otros sectores, pero, con los datos que les he contado, en nuestro sector es una cosa difícilísima de calcular, lo que provoca una inseguridad jurídica. Porque no es lo mismo el aceite producido por una explotación pequeña familiar, en lo alto de una montaña en Martos, que es un sitio muy montañoso —para los que no lo conozcan—, que lo que se puede cultivar en zonas intensivas del Valle del Guadalquivir. Además, este coste efectivo de producción tiene un inconveniente, que se toma como referencia y parece que está siendo la única. Pero, el inconveniente fundamental, además de que no debe ser nunca la única referencia —hay de otras consideraciones, como el mercado, que habría que tener en cuenta—, es que se responsabiliza tanto al vendedor como al comprador de que se debe respetar ese coste efectivo de producción. Y yo les pregunto a ustedes: ¿cómo hacemos los que compramos para poder garantizar que estamos pagando el resto efectivo de producción?

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 81

A mí me lo contará el señor que me vende, pero yo no tengo capacidad, y no me puedo sentir responsable; y la ley dice que somos tan responsables nosotros como el vendedor. Este es un aspecto que quería destacar. Creo que el sector del aceite de oliva tiene algunas deficiencias. La cadena se puede mejorar, todo es mejorable, pero el coste efectivo de producción no es en absoluto la solución. En nuestra opinión, desde luego, en el sector del aceite de oliva, la exigencia del coste efectivo de producción no es la solución para que se mejore el equilibrio de la cadena.

Para que se hagan una idea, tenía aquí un par de ejemplos. No sé cómo voy de tiempo, presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Le quedan cinco minutos.

El señor **DIRECTOR DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES ENVASADORES Y REFINADORES DE ACEITE COMESTIBLES, ANIERAC** (Fernández Andrés): Bueno, imagínense un olivicultor —supongo que estas características las entienden— que produce aceituna y que, raramente, es el mismo que transforma en la almazara. Pero, vamos a aceptar que fuera él mismo el que transformara su aceituna en aceite. Es un señor que decide hacerlo con cosecha temprana —habitualmente la cosecha temprana es en los meses de octubre o noviembre—, tiene un menor rendimiento porque quiere buscar unas características y una calidad, y le sale mucho más caro; menor rendimiento, mano de obra más cuidadosa, etcétera. Y este señor se pasa los meses sin encontrar una oportunidad en el mercado. No le apetece el precio que tiene el mercado. Llega el mes de mayo, el mes de junio, cuando ya se aproxima la siguiente campaña, y dice: ¡tengo la bodega llena!, ¡tengo que hacer algo!, ¡esto no se puede quedar aquí! Y va a salir al mercado. Y, miren ustedes, lo que a él le costó equis, en ese momento está a equis menos uno. ¿Qué hace, se queda con el aceite? Porque, con la norma en la mano no puede vender, sería ilegal, estaría incumpliendo la norma.

Les voy a contar otro ejemplo, porque este es el artículo 9.1 j) que ustedes conocen muy bien. Hay otro artículo, que para nosotros es importante, que es el 12 ter, que es el de la destrucción de la cadena de valor. Este artículo, que tiene la mejor intención —su redacción literal la tendrán ustedes por ahí—, tiene una redacción con la que parece que todos podríamos estar de acuerdo. Pero, les voy a plantear la situación de un industrial, una de esas empresas para las que yo trabajo. Ha comprado en un momento del mercado al precio que había ese día en el mercado. Pasa el tiempo, y cuando intenta vender al mercado, el mercado tiene otras características, porque el mercado —más un producto, como este, con una importante faceta del mercado mundial— depende de otros factores. Y cuando quiere vender, el mercado no está al precio que compró. ¡Tiene que vender!, ¡Tiene que salir!, No se puede quedar con el aceite guardado. Estas son las rigideces que introducen conceptos como estos. Nosotros siempre hemos defendido que la cadena debe tener un equilibrio, que se debe mejorar la situación en todos los escalones, pero no creemos que el coste efectivo —ya lo he dicho por tercera vez— sea la solución a este problema.

Esta misma cuestión que les cuento en el mercado interior, imagínense cómo resulta para los mercados exteriores, cuando nosotros nos encontramos con una rigidez a la hora de comprar que los demás competidores no tienen. Cuando un industrial italiano, griego o portugués, tiene que salir al mercado mundial no va a tener estos condicionantes que tenemos nosotros. Nuestro mercado se va a convertir en un mercado rígido y va a ser en contra de nuestra capacidad es exportadora. Y esto deben tenerlo en cuenta. Esto no debe ser nunca así. Lo que tienen que hacer las leyes es, buscando el equilibrio, fomentar que todas las partes tengan una salida y que, desde todos los puntos de vista, podamos seguir utilizando nuestras capacidades, que las tenemos.

Me estoy saltando el guion; habitualmente me pasa. Quería pedirles un favor y que me atendieran ustedes, porque hay muchos de los compañeros de los sectores que formamos parte de la cadena que hoy no han podido estar aquí. Había asociaciones del sector de las almazaras industriales y de las aceitunas de mesa que demostraron interés por participar, pero bastante les hemos agotado a ustedes con todos los comparecientes. Entonces, me han pedido expresamente que les hable de un asunto, que lo voy a hacer ya casi leyendo porque no quiero desviarme. Mis colegas de otros eslabones, los de las industrias dedicadas a las aceitunas de mesa y las almazaras no cooperativas vienen planteando, como problema, un aspecto de esta norma que podía ser resuelto con la transposición directa de lo que establece la directiva respecto a los plazos de pago. Y ahora vamos a hablar de plazos de pago. La generalización de la norma obliga a que el pago de aceituna se haga a treinta días. En el sector del aceite de oliva es una limitación más que un derecho; supone un freno a las prácticas habituales. La introducción de esta exigencia es una rigidez que impide a los productores y agricultores liquidar cuando quieran.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 82

El sistema habitual es que el olivadero entregue su aceituna a una almazara privada, no cooperativa. Nosotros producimos en dos, tres o cuatro meses, como mucho y luego se comercializa a lo largo de la campaña. El olivadero, hasta aquí, siempre ha practicado la costumbre, la tradición —así ha venido funcionando en el mercado sin problemas y sin denuncias—, y decide en qué momento le dice a la almazara que entrega la aceituna que quiere liquidar. De acuerdo con los criterios que pactan entre las partes, se liquidan. Bien. Con esta norma esto se rompe, pero se rompe con un perjuicio enorme, porque obligando a pagar en treinta días, ese almazarero que recibió la aceituna, para poder pagarle al olivadero en esos treinta días, se ve obligado a salir al mercado, independientemente de las condiciones. Va a provocar, en un momento puntual del mercado, un hundimiento de precios, porque se ve obligado, no va al mercado con libertad; va al mercado obligado. Esto nos pasa también con la aceituna de mesa.

Estos son aspectos que, además, se resuelven perfectamente con la transposición —y aquí voy a leer— del artículo 3 de la directiva, que dice que se debe permitir el pago a treinta días a computar desde el momento en que se fija el precio de la mercancía por ambas partes. Es un detalle que deben de tener ustedes en cuenta; es un defecto que tiene la norma y esto sí que está suponiendo un problema en lugar de una ayuda. La aplicación de estas exigencias está suponiendo un problema.

El señor **PRESIDENTE**: Debe terminar ya.

El señor **DIRECTOR DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES ENVASADORES Y REFINADORES DE ACEITE COMESTIBLES, ANIERAC** (Fernández Andrés): Un minuto nada más, presidente, por favor.

Hay otra característica singular del sector, y es que todo ese volumen, del que hemos hablado, que producimos en España, en un 70 % se hace a través de cooperativas. Y esta ley dice, en su artículo 2, que las relaciones de los olivaderos con sus cooperativas no están sujetos a esta norma. Nos parece injusto, distorsiona el mercado, y creemos que no debe ser así. Entonces, por concretar, una primera cuestión en el ámbito de aplicación es que las cooperativas estuvieran incluidas; segunda cuestión, la eliminación de la letra j) o del punto 1) del artículo 9 y, finalmente —y concluyo—, hay que abordar medidas que aumenten la competitividad del sector en el conjunto con una ley que tenga en cuenta la realidad del mercado, que contribuya a mejorar la eficiencia de todos los eslabones y que permita mantener la demostrada capacidad competitiva de la industria española de los aceites de oliva. Quizá, adicionalmente, podamos contactar para alguna cosa más.

Esto ha sido todo. Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchísimas gracias, señor Fernández.

Ahora, en el turno de los grupos parlamentarios, en primer lugar por el Grupo Ciudadanos, tiene la palabra la señora Martínez.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Muchas gracias, presidente.

Muchísimas gracias, señor Fernández. La verdad es que a medida que vamos avanzando en las comparencias, a lo largo de las cuales ya hemos preguntado sobre muchos aspectos de su intervención, la verdad es que cada vez queda todo más claro. Aun así, quería hacer una reflexión, porque todos los comparecientes que han pasado por la Comisión han dicho que se necesita una modificación de la Ley de cadena agroalimentaria, además de hacer la transposición que tenemos que hacer pronto, pero la cuestión es que tenemos que enfrentarnos a la idea o a la posibilidad de que, tal como pasó con el Real Decreto 5/2020, no se acepte ninguna de las enmiendas que podamos presentar el resto de grupos parlamentarios, es decir, que la ley quede tal cual está. Por eso le pregunto: Tal cual está, ¿es la ley que el sector en general necesita? Y me refiero no solo a los olivaderos, a pesar de que somos conscientes de todas las especificaciones, como también nos han comentado las del plátano o las del sector lácteo. Es decir, tal cual está la ley, ¿es la que necesita el sector primario para mejorar, para tener precios mejores, para ser más rentables, para tener precios dignos? Esa es la pregunta, porque, llegados a este punto, habiendo escuchado a toda la cadena y a algunos sectores concretos, como puede ser el suyo, el envasador de aceite, si nos enfrentamos a eso —porque ya hemos visto cómo funciona el Real Decreto 5/2020, que muchísimas personas que han venido comparecer saben que no está funcionando y que está creando más problemas que beneficios—, si estuviéramos en esa situación, ¿qué pasaría, funcionaría? ¿Es la que quieren? ¿Es la cadena agroalimentaria que quieren?

Muchas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 83

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Martínez.
Por el Grupo Republicano tiene la palabra la señora Granollers.

La señora **GRANOLLERS CUNILLERA**: Gracias, presidente.

Quiero agradecerle, señor Fernández, su intervención y aclararle que a nosotros no nos agota; nosotros estamos aquí para servir a la población en general y aquí hemos venido a intentar mejorar la vida de los agricultores, por tanto, para quienes estamos aquí escuchando es un placer, no un agotamiento. Le agradezco que se preocupe, pero no somos nosotros los agotados, sino que hasta el momento es el sector agrario el agotado.

Usted nos dice que la ley estaba bien hasta que se aprobó la modificación de febrero y que se aprobó una ley rápida porque el sector se estaba quejando. Yo entiendo que si el sector estaba en la calle quejándose es porque había algo que no funcionaba. El problema está en que al que vende le tratamos como si fuera un gran empresario y normalmente no puede decidir nunca al precio de lo que está vendiendo, sino que se trata de un precio impuesto. Está claro que unas veces se puede vender más caro y otras veces se puede vender más barato, el problema es que el agricultor siempre está vendiendo muy barato. Porque, si así fuera, habría años que el agricultor tendría muchos beneficios, lo cual le compensaría para los años peores, pero últimamente todos los años son años malos para el agricultor.

Está claro —nos lo ha dicho el señor Quevedo, igual que usted— que somos líderes en exportación, y me parece muy bien, pero el sector que está produciendo la aceituna, o el melocotón, o el que sea en el sector primario, está dejando de producir, o sea, está abandonando las tierras y se va a trabajar a otros sectores. Hay algo que falla. Si esta ley no va a compensar estos cambios de eslabones, ¿qué le parece a usted que lo puede arreglar? Porque lo que está claro es que la persona que se va a dedicar a la agricultura tiene que vivir dignamente de la agricultura, no a través de ayudas que le lleguen sino porque su trabajo le da un fruto —nunca mejor dicho— para poder vivir dignamente de su trabajo, como ocurre con cualquier otro trabajo.

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Granollers.
Por el Grupo Confederal de Podemos tiene la palabra la señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Gracias, señor presidente, y gracias también, señor Fernández por sus explicaciones, por compartir con todos los grupos parlamentarios —que al final somos el aparato legislativo del Estado— las necesidades del sector del olivar, en concreto del sector del olivar intensivo y superintensivo.

Es cierto que el olivar intensivo y superintensivo aumenta bastante la rentabilidad de la aceituna, del aceite y del olivar en general. También es cierto que aparte de aumentar la rentabilidad tiene otros problemas asociados, por ejemplo, aumenta los costes de plantación, por tanto, hay menos gente que puede llegar a tener un olivar intensivo o superintensivo, pero también disminuye la esperanza de vida del olivo. La esperanza de vida de un olivo en producción superintensiva es de trece a veinte años, mientras que la del olivar tradicional es aproximadamente de cuarenta años, mucho más del doble.

Hay otra cuestión. Podríamos hablar del aumento de enfermedades, etcétera, pero es cierto que la cuestión principal es que aumenta la rentabilidad. A mí me llama la atención que haya dibujado aquí un panorama tan extraño. Yo soy andaluza, sé muy bien lo que es el olivar, lo conozco muy bien, trabajo mucho con olivares y olivares de mi tierra, y usted menciona como olivar tradicional aquel que está en alta montaña y como olivar superintensivo el que está en el Valle del Guadalquivir; y yo le digo que en el Valle del Guadalquivir sobre todo hay olivar tradicional, no olivar superintensivo, pero sí es cierto que se ésta empezando a perder olivar tradicional en favor del olivar superintensivo, lo cual, desde nuestro punto de vista, no sería lo más correcto no solamente por el ámbito social, sino también por el medio ambiental. Tengamos en cuenta que el mundo cada vez está más concienciado con las labores medioambientales y, sin embargo, el olivar superintensivo está más interesado en la propia rentabilidad que en el medio ambiente, pero —vamos a ir más allá— si nos vamos a la rentabilidad lo que estamos viendo es que el superintensivo aumenta tanto la producción —y, por tanto, reduce también los costes efectivos de producción, evidentemente— que en muchas ocasiones tenemos superproducción y estamos viendo problemas de rentabilidad importantes en el olivar puesto que hay tanta oferta que el precio de la demanda baja. Estamos viendo que en muchas ocasiones el olivar está teniendo problemas de rentabilidad de una forma artificial producida por esa intensidad tan grande del olivar superintensivo.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 84

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que acabar.

La señora **FRANCO CARMONA**: Terminó, presidente.

Me gustaría que hablase también de estos problemas que está produciendo el olivar superintensivo a los olivareros y olivareras tradicionales de mi tierra, de Extremadura y del resto de España.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Franco.

Por el Grupo VOX tiene la palabra el señor Gestoso.

El señor **GESTOSO DE MIGUEL**: Buenas tardes.

En primer lugar, quería manifestarle el agradecimiento de todos los españoles hacia su sector, hacia todo el sector a agrario, por la labor fundamental que han desarrollado tanto durante la crisis sanitaria que hemos vivido por el virus como por el colapso de la nieve que ha habido en Madrid, durante el que ha sido fundamental la labor que han realizado para que llegara el abastecimiento a los supermercados.

Vaya por delante que esta ley, desde el punto de vista del Grupo Parlamentario VOX, es otro brindis al sol de este Gobierno, y lejos de contestar a todos los sectores de la cadena la norma que viene al Congreso —como hemos visto— llega con el rechazo prácticamente unánime de todos los productores y asociaciones agrarias, etcétera. **(Un señor diputado: Estás mintiendo en sede parlamentaria).** ¿Cómo? ¿Perdón?

El señor **PRESIDENTE**: Siga, señor Gestoso, por favor.

El señor **GESTOSO DE MIGUEL**: De acuerdo.

No es posible, como decía esta mañana, el establecimiento del coste de producción como verdadero precio mínimo para ofertar sus productos. Por ley los productores españoles no van a poder vender hasta que el precio en el mercado esté por encima del coste de producción, mientras que otros países, por ejemplo, Marruecos, venderá todo lo que el sector hortofrutícola nacional no pueda colocar por debajo de su coste de producción, con lo que se van a correr dos riesgos fundamentales. El primero es que mucho producto nacional se va a echar a perder, y más teniendo en cuenta el corto tiempo de vida que tiene el producto fresco, especialmente fruta y hortaliza, aunque también va a afectar a su sector. El segundo riesgo, que creemos que va a ser también a corto plazo, es que el mercado europeo de este tipo de productos estará en manos de Marruecos y Holanda, que serán los que se lleven la fiesta de la incompetencia del Gobierno en esta ley.

Otro efecto secundario que va a tener este proceso será la guerra de precios declarados a la baja por cada entidad para no verse fuera del mercado y poder colocar la mayor parte de su producción. ¿Quién se va a beneficiar de esta guerra de precios? El último eslabón, como es lógico, siguiendo las políticas comerciales, que serán las grandes superficies y comercios que venden al usuario final. Usted ha hablado de consenso, pero ya le digo que aquí, en el Congreso, cuando se habla de consenso es para echarse a temblar, porque aquí consenso significa plegarse al rodillo permanente de la izquierda y de la minoría que gobierna. Por tanto, hay que llevar mucho cuidado con esa palabra.

Mi pregunta era muy concreta: ¿qué medidas piensan adoptar ante la ruina agrícola que supondría aprobar la ley así como está, en caso de que no acepten sus razonables pretensiones? Porque está claro que esto no es una trasposición de una ley europea, sino, como sospechamos, un nuevo trágala de este Gobierno sin una idea de lo que lleva entre manos.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Gestoso.

En nombre del Grupo Popular, tiene la palabra la señora García-Pelayo.

La señora **GARCÍA-PELAYO JURADO**: Gracias, señor presidente.

Gracias, señor Fernández Andrés, por su comparecencia y gracias al sector que representa por el trabajo y el compromiso tan importante que ha tenido con los españoles a lo largo de esta pandemia, y desde siempre también. Usted lo ha dicho, hoy el aceite es marca España y eso es gracias a todos los que integran la cadena de producción del mejor aceite del mundo. Muchísimas gracias.

Decía usted que estamos cansados. No estamos cansados, lo que estamos es cada vez más alarmados y preocupados. Yo considero que no hay ninguna ley perfecta, y creo que usted lo ha dicho

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 85

también en su intervención. Todas las leyes se pueden mejorar. Por mucho consenso con el que nazca una ley, siempre tiene algún punto que luego, una vez que se va aplicando, uno se da cuenta de que no se tenía que haber hecho de esa manera, que no se tenía que haber aprobado de esa manera. Lo que nos da pena y nos preocupa a este grupo político es el hecho de que ahora ha habido una doble oportunidad, primero, con el real decreto, y ahora, con el proyecto de ley, de corregir aquello que no estuviera en la Ley de 2013, y parece que se va a perder la oportunidad. Eso es, sinceramente, lo que nos da pena. Por eso esperamos que las propuestas que usted hace y las enmiendas que han propuesto otros ponentes anteriores sean acogidas y se lleven a la práctica.

La conclusión a la que llegamos después de escuchar su intervención —y si no, usted me corrige— es que es mejor quedarse como estamos, salvo que se incorporen las modificaciones que usted plantea, al menos para el sector que representa. Pero ya no solo para el sector que representa, sino que ayer escuchamos al sector pesquero y ocurre lo mismo; hemos escuchado al sector de la leche y ocurre lo mismo; vamos escuchar al sector del vino y ocurre lo mismo. Es decir, es una ley que no contenta de manera general a nadie. En el caso de su sector, parece que introduce incertidumbre, que introduce inseguridad y que, además, introduce una rigidez excesiva que puede perjudicar el hecho de que seamos uno de los principales productores de mundo en aceite de oliva y que, además, seamos competitivos. Además, si me apuran, creo que hasta puede tener algo que no sea compatible jurídicamente porque es cierto lo que usted ha dicho —lo han dicho también otros ponentes—, que al vendedor se le responsabiliza de que el precio efectivo de producción sea ese. Yo no sé si jurídicamente eso es posible.

Luego se trasponen algunos puntos de la directiva en exceso, y en otros, como en el caso del artículo 3, nos quedamos cortos. Presentaremos, evidentemente, una enmienda al respecto. No me alargó, pero en una cuestión que usted ha planteado también coincide con ponentes anteriores. El precio efectivo no es el precio de producción; el precio efectivo hasta ahora lo determina el mercado, la oferta y la demanda. Por lo tanto, le hago la siguiente pregunta: ¿qué solución concreta aportan ustedes para mejorar el equilibrio de la cadena? Porque llevamos tres días hablando del precio efectivo, del precio medio, de quién define el precio. Creo que ese es casi un debate que debemos superar, porque el precio de producción no puede ser el mismo ni dentro de un mismo sector. Es una cuestión muy complicada...

El señor **PRESIDENTE**: Vaya concluyendo.

La señora **GARCÍA-PELAYO JURADO**: Terminó.

Lo que hay que hacer es que la producción sea competitiva, y para eso creo que hay que ayudar al productor a producir, a que tenga el menor coste posible, pero luego, evidentemente, hay que equilibrar la cadena. ¿Qué solución aportan para el equilibrio de la cadena?

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora García-Pelayo.

Por último, en nombre del Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Aceves.

El señor **ACEVES GALINDO**: Gracias, señor presidente.

Buenas tardes, señorías. Señor Fernández Andrés, en nombre del Grupo Parlamentario Socialista, gracias por su exposición. La hemos seguido con mucha atención y hemos tomado nota de lo que es la posición de Anierac con respecto a la modificación de la Ley de cadena alimentaria. Quiero empezar por decirle, además, que este sector me parece esencial para nuestro país —creo que usted también lo ha dicho—, que es parte de la marca España, que es fundamental en el exterior y para el equilibrio de un sector tradicional que es una parte importante de nuestro territorio. Porque esto es un modo de vida diferenciado en cuanto a lo que es el medio rural, al asentamiento de población y seguramente también una cultura diferenciada con respecto a una forma de sacar de la tierra un oro que se convierte en un producto como es el aceite.

Voy a entrar directamente en las preguntas porque quería aprovechar mi último minuto, ya que es mi última intervención en esta serie de comparencias, para lanzar un par de mensajes. Las preguntas son dos muy claras. Usted ha dicho que es consciente de que hay que establecer herramientas para mejorar el equilibrio de la cadena y que el coste efectivo de producción no es la solución. En primer lugar, yo le pregunto cuál sería la solución para que el sector primario pueda vivir en condiciones, para que el sector productor que consigue que haya un producto, luego lo pueda comercializar y llevar al mercado o a cualquier lugar del mundo, como usted decía.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 86

La segunda cuestión que le pregunto es la siguiente. Dentro de sus conocimientos como director general de Anierac, ¿usted cree que todavía en su sector hay posibilidades de crecimiento? Ha hablado de una parte importante de particulares que realizan la actividad de forma individual con almazaras privadas, pero ¿usted cree todavía que hay posibilidad de aumentar la capacidad y que ese aumento de capacidad serviría para que hubiera muchos más litros que se comercializaran y que fueran con esa marca para poder crear también valor y que llegue al agricultor?

Señorías, termino con dos mensajes claros. Estamos en la sede de la soberanía de nuestro país, en el Parlamento, y escuchar decir aquí «mentir» me parece grave porque después de tres días, una de dos, o alguien no ha seguido las comparecencias, o cuando se dice que todas las personas que han comparecido están en contra de este proyecto de ley lo que se hace es mentir. Y lo digo alto y claro. **(Aplausos).**

Segunda cuestión, qué poquita capacidad tienen algunos de practicar el parlamentarismo, el arte de lo posible, la política, de llegar a acuerdos, de cambiar el paradigma, porque esto es cambiar el paradigma. ¿Cuántas veces en nuestro país la derecha se queda siempre atrás? **(La señora Marcos Ortega: Pero si la ley es nuestra).** No es capaz de mejorar, no es capaz de mirar más adelante y cuando miran más adelante, después se intentan apropiar de ese sentido e incluso de hacerlo suyo. Menos mal que hay mucha gente inteligente en este país que se da cuenta. **(Rumores).**

El señor **PRESIDENTE:** Tiene que acabar ya, ha terminado su tiempo.

El señor **ACEVES GALINDO:** Terminó, señor presidente. Gracias.

Aquí hay conceptos —ya sé que a alguno no le gusta, pero bueno— y el trumpismo mentiroso hay que defenderlo.

El señor **PRESIDENTE:** Vaya al tema.

El señor **ACEVES GALINDO:** Sí, gracias, presidente.

Transparencia, igualdad, innovación, diferenciación, calidad, modificación estratégica, herramienta útil, redistribución y equilibrio del eslabón de la cadena son los conceptos que si alguien cree en el parlamentarismo tenemos que, entre todos —es lo que empieza a partir de la semana que viene—, elaborar para hacer un proyecto de ley que satisfaga fundamentalmente a todos los sectores de nuestro país.

Muchas gracias. **(Aplausos).**

El señor **PRESIDENTE:** Gracias, señor Aceves.

Finalizado el turno de los grupos parlamentarios tiene la palabra, por unos quince minutos más o menos, el señor Fernández.

El señor **DIRECTOR DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES ENVASADORES Y REFINADORES DE ACEITE COMESTIBLE, ANIERAC** (Fernández Andrés): Gracias, presidente.

Voy a empezar contestando a la señora Martínez. La ley tal cual está no es la que necesitamos; la ley tal cual está necesita mejoras, pero como cualquier ley. Esta ley se hizo hace unos años y se hizo con la mejor intención —hablaba otra vez del consenso—, pero esta ley probablemente habría que mejorarla, porque hay cosas que han venido como la Directiva europea de prácticas comerciales desleales, que no estaba completamente incorporada. Habíamos sido ambiciosos, incluso fuimos líderes. Yo quiero recordar aquí que cuando se planteó esta ley estábamos todos encantados porque hubo un consenso y además presumíamos de tener una ley, la primera ley en Europa, que avanzaba en esta dirección. Estábamos todos, todos, muy contentos; eso se lo aseguro. Mis compañeros del sector productor de las organizaciones agrarias también lo estuvieron en aquel momento. Y había que avanzar. Lo que pasa es que en los avances que se están dando crítico menos los de la directiva, aunque hay cosas que se podían mejorar e incluir de la directiva que no están incluidas y otras en las que quizá nos hemos pasado en la frenada porque nos hemos ido un poco más allá de lo que pide la directiva. Pero mi queja fundamental ha estado por el real decreto-ley, por la precipitación y por conceptos que no nos parecen que vayan a favor del mercado, no dan seguridad y van en contra. Esa es un poco la respuesta. No sé si la he contestado, señora Martínez.

Señora Granollers, el sector se queja, sin duda, pero le voy a exponer a usted tres datos. Hace menos de diez años en España teníamos 2 400 000 hectáreas, hoy tenemos 2 700 000. Esas 300 000 hectáreas

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 87

han sido porque en algún momento durante estos años la expectativa de precios les debió parecer interesante a muchos agricultores. Pero no vaya a pensar que con esto digo que son —porque luego la señora Franco me va a decir algo— grandes explotaciones o nuevos inversores que han llegado, en absoluto, sino que son en su mayoría olivareros. Pero no solo han aumentado las hectáreas sino que en los 2400000 que teníamos antes se han hecho mejoras: se ha incluido el riego, se han aumentado las densidades de plantación y donde había árboles —y usted lo sabe, señora Franco— a 8 o 10 metros uno de otro ahora se ha puesto otro entremedias para aumentar la densidad. Se ha hecho un esfuerzo enorme porque había una expectativa de precio, y eso, lamentablemente, no se está poniendo encima de la mesa. Yo no vengo a crear polémica pero, lamentablemente, mi carácter hace que no me pueda callar ante cosas de este tipo. Hemos pasado años de bonanza, hemos pasado año de precios altísimos, que además supusieron un desequilibrio en el mercado, porque cuando los precios estaban muy altos el consumo se caía y nuestra capacidad de competir en la exportación también mermaba. Los precios eran muy altos y los agricultores estaban todos encantados, pero esto ahora se nos olvida. Hay un desequilibrio, sin ninguna duda, pero el desequilibrio tiene muchas caras y esta no la podemos perder de vista.

Dice que el agricultor siempre vende barato. Ya le he dicho que no, no siempre vende barato. Llevamos dos años con los precios altos porque el contexto mundial es el que es, y cuando nuestras producciones en el mundo tienen volúmenes importantes, y no somos capaces de abrir mercados, nos encontramos con una situación como esta en la que los precios se hundan, o se hundan ligeramente, porque lo del hundir es una cuestión que podríamos discutir.

En lo que yo conozco del olivar, quienes conocemos la industria de cómo está el olivar, le puedo asegurar que el olivar sigue siendo un sector con capacidad, con proyección. Hemos hablado de aspectos de cantidad y calidad, pero se nos han olvidado aspectos como los nutricionales y saludables, como los de medio ambiente. Usted lo citaba, el olivar andaluz es el mayor bosque del mundo, tenemos para presumir, podemos añadirle al producto y a la calidad que tiene, a la presentación y a la gestión comercial que hacemos una serie de características magníficas. Les aseguro que soy un enamorado del sector y de lo que podemos hacer y se me nota, pero hay que hacerlo con otros instrumentos. La garantía del coste efectivo de producción no es el instrumento.

La señora Franco me hablaba de intensivo y superintensivo. Lamentablemente, la competencia va por ahí, es verdad, pero el olivar tradicional, ese olivar que produce a un euro más de lo que produce la media restante tendrá que buscarse un apoyo de otra manera. El apoyo no significa subvención, sino un apoyo como que le pongamos una etiqueta y que seamos capaces de contarle al consumidor que un aceite de olivar de montaña o de un olivar tradicional tiene un valor añadido. Y si convencemos al consumidor —porque no olviden que en todo esto estamos pensando en el consumidor— estaremos haciendo algo por ellos. Pero hay que trabajar todos, no se puede decir: yo tengo este coste de producción y usted me tiene que garantizar siempre y en cualquier circunstancia que me lo pagan. Lamentablemente, el mercado mundial no funciona así.

Se pueden arreglar muchas cosas, ya se lo he dicho. Se puede hablar de olivar de montaña, se puede hablar de cultivo ecológico. En el olivar tenemos montones de posibilidades para seguir adelante y buscar un equilibrio pero, fundamentalmente, hay que buscar mercados. Para eso hay que hacer promoción, pero incrementar el consumo en España, que es un mercado maduro es muy difícil. Tenemos que potenciar nuestra vocación exportadora —eso que ya sabemos hacer tan bien—, tenemos que aumentarla, pero esta ley no nos va ayudar con el coste efectivo de producción.

Señor Gestoso, ha apuntado usted una característica con las exportaciones y con el riesgo de perder la producción nacional. La industria española es una industria que está volcada a lo que tiene cerca de casa y que tiene unas relaciones comerciales muy establecidas, muy conocidas y esa va a ser siempre nuestra principal fuente de producción, porque además vamos a tener unos productores que son los mejores del mundo, con lo cual ese riesgo no existe. Puntualmente tendremos que recurrir a otros sitios, pero hay un aspecto que han dicho en alguna ocasión, que no estamos hablando solo de importaciones de terceros países. El mercado en la Unión Europea es un mercado único, abierto y hay productores en otros países, como Portugal que lo tenemos en la península y que es un mercado prácticamente ibérico y con el que no hay diferencia, o Italia o Grecia, que son grandes productores, los más grandes después de nosotros, y ellos no van a establecer estas rigideces. Por lo tanto, yo creo que es un riesgo perfectamente aminorable.

Me preguntaba al final: ¿qué harán ustedes si se aprueba la ley? Cumplirla, la tendremos que cumplir. Otra cosa son las consecuencias, porque el día que yo tenga que pagarle a un señor del olivar que

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 88

produce a tres euros, cuando tengo a su lado a otro que produce a un euro menos, yo voy a comprar primero al del euro menos y después veremos lo que pasa. Lamentablemente es la regla del mercado, pero tengo que seguir vendiendo, tengo que llegar a los mercados y tengo que hacerlo de una manera eficaz, tengo que buscar costes.

Señora García-Pelayo, usted está preocupada y yo también, yo también estoy muy preocupado. La ley inicialmente estaba muy bien, hay aspectos que se van a discutir ahora, cuando ustedes tengan que aprobar esta nueva modificación, que son completamente a favor del mercado y que estamos todos aplaudiendo. Pero tienen ustedes una oportunidad para cambiar aquello que se hizo en un procedimiento urgente y sin consenso suficiente. Eso es lo que les pido a ustedes, que reflexionen sobre aspectos que no se han consensuado y que creemos —lo he explicado claramente— que tienen grandes diferencias. Usted me preguntaba también: ¿qué puede aportar para mejorar el equilibrio de la cadena? Yo formo parte del Observatorio de la Cadena, de ese del que han hablado estos días mucho tiempo. Soy miembro de ese observatorio desde su fundación, soy uno de los representantes por FIAB. En este observatorio discutimos muchas cosas y en profundidad y con altura, con todas las partes interesadas participando en la discusión y un ministerio que regula y preside estas reuniones. Es un foro magnífico para discutir, para plantear ideas, para proponer proyectos, pero ya le adelanto una cosa y es que lamentablemente son pocas las líneas horizontales que valgan para todos, porque cada sector tenemos singularidades y en ese observatorio lo que tenemos que plantear son medidas adecuadas para cada sector. Las soluciones generales son siempre bienvenidas pero no dan respuesta a todas las situaciones. Creo que podemos hacer eso y otras más cosas que ya he planteado más cosas, pero lo que hay que buscar es esa excelencia que tenemos, ese producto con prestigio internacional y que afortunadamente ya empezamos a identificar como marca España. Saben ustedes que hasta hace muy pocos años para el mundo el aceite de oliva no era español, era italiano. Esto lo estamos cambiando cada día con nuestro trabajo y vamos a seguir cambiándolo, pero dennos instrumentos, no nos pongan frenos.

El señor Aceves preguntaba cuál era la solución del sector. Creo que ya se lo he respondido con lo que he comentado antes. Nosotros tenemos una estructura en el sector estrecha y muy bien dimensionada, tenemos montones de foros donde podemos hablar y encontramos soluciones poco a poco, no todos los días. Tuvimos durante años la intención de crear una interprofesional sin conseguirlo, pero ya hace doce años que la tenemos creada. Tenemos un marco perfectamente regulado donde nos sentamos toda la cadena del sector, menos la distribución, y hablamos de lo que nos interesa. Hemos identificado multitud de intereses y de puntos comunes y estamos trabajando en eso. Vamos a seguir trabajando, pero lo que necesitamos son leyes que nos acompañen. Lo que nosotros estamos pidiendo son leyes que acompañen y no que entorpezcan. En términos generales, la Ley de la cadena es una buena ley, pero tiene aspectos —y no voy a insistir más porque ya he dicho al menos dos, más todos los que estamos planteando desde la Anierac— que son manifiestamente mejorables, al menos para nuestro sector.

El ministro de Agricultura hace unos meses, como consecuencia de todos estos líos que tuvimos con las manifestaciones antes del verano pasado, puso encima de la mesa un decálogo para el sector del aceite de oliva. Hay cosas del decálogo que compartimos y hay otras que nos parece que son difíciles de conseguir. Pero vamos por ese camino, vamos a buscar un olivar que sea respetuoso con el medio ambiente, vamos a tratar el tema de las ayudas de la PAC, pero ustedes saben muy bien cómo funciona todo esto. Tenemos un producto que sale de unas superficies y de unos agricultores que presentan características inmejorables. Nuestro trabajo como industriales es no estropear nada de lo que ha hecho el agricultor. Vamos a mejorarlo si es posible, en su presentación, en la gestión comercial, en saber venderlo en los mercados, pero dennos ustedes instrumentos.

Yo creo que ya he terminado. Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchísimas gracias, señor Fernández, por su intervención y por sus contestaciones.

Señoras y señores diputados, en seis o siete minutos iniciamos la siguiente comparecencia. **(Pausa)**.

— **DEL DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DEL VINO, FEV (BENÍTEZ ROBREDO)**. (Número de expediente 219/000343).

El señor **PRESIDENTE**: Reanudamos la sesión con la última ponencia de hoy y de estos tres días, con la comparecencia de don José Luis Benítez Robredo, director general de la Federación Española del Vino. Señor Benítez, va a tener usted unos quince minutos para su intervención y, posteriormente, los

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 89

grupos le realizarán preguntas. Después tendrá otro turno para la contestación de las mismas. Por lo tanto, cuando usted quiera puede empezar.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DEL VINO, FEV** (Benítez Robredo): Muchas gracias, presidente.

Señorías, señoras y señores diputados, es un placer estar aquí. Muy buenas tardes. Quiero empezar la comparecencia, como no puede ser de otra manera, agradeciendo a esta Comisión de Agricultura, Pesca y Alimentación la invitación que han realizado, en mi persona, a la Federación Española del Vino para poder trasladar nuestra opinión sobre el proyecto de ley que modifica la Ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, y también que me escuchen, porque seguramente están ya cansados de estar aquí los tres días y muchos de ustedes estarán con ganas de volver a casa.

Voy a hacer una breve introducción del sector. Como ustedes ya sabrán, nuestro país goza de un posicionamiento destacado en el ámbito vitivinícola en todas sus regiones. Hoy en día, en regiones donde antes no se producía, ya se produce, como Cantabria y Asturias. Los últimos datos de los que disponemos, que proceden de un informe muy bien elaborado por analistas financieros internacionales para la Interprofesional del Vino de España y que se dio a conocer en diciembre del pasado año, nos dicen lo que somos: líderes mundiales en superficie de viñedos, con más de 950 000 hectáreas; el tercer productor en volumen de vino, con un promedio de alrededor de 42 millones de hectólitros, aunque años como este hay desequilibrios porque se produce más —es lo que tiene la agricultura y la naturaleza, que no es exacta— y, sin duda, todo eso ha contribuido a que seamos también exportadores de vino y, en concreto, el primer país exportador en volumen y el tercero en valor, que no está mal. La relevancia de nuestro sector y su aportación a nuestra economía justifica totalmente que hoy estemos aquí un rato hablando de vino: es el 2 % del valor añadido bruto en España, según este informe, cerca de 24 000 millones de euros, de los cuales 7000 son en ventas de vino y, de esos 7000, 3000 son exportaciones. Además, el 2,4 % del empleo equivalente, que son casi 428 000 puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo, de los que 215 000 son directos. Además, el sector contribuye de manera conjunta a las arcas del Estado con algo más de 3800 millones de euros. Por lo tanto, la importancia económica es evidente, pero, por si esto fuera poco, el sector tiene una importancia muy grande en la reputación marca país, puesto que es uno de nuestros productos emblemáticos en la exportación y en nuestra imagen, en la fijación de población y distribución de la riqueza en toda la cadena en el medio rural, y en la sostenibilidad medioambiental o en actividades conexas de gran desarrollo actual, y sobre todo futuro, como puede ser el enoturismo.

En cuanto a la estructura de la cadena vitivinícola, tenemos, como en todo el ámbito agroalimentario, una gran diversidad de agentes. En el ámbito de la viticultura, hay más de medio millón de viticultores. Tenemos de todo: agricultores independientes, cooperativistas y también bodegas poseedoras de viñedo. En el de la elaboración y crianza de vinos, según los datos oficiales del Ministerio de Agricultura, hay más de 4000 bodegas de muy diverso tamaño, entre las que destacan, por su pluralidad, las pequeñas y medianas empresas y las bodegas cooperativas, que constituyen el 99 % de las empresas vitivinícolas entre ambas, siendo el volumen que producen las cooperativas cercano al 60 %. Y en el campo de la comercialización, aparte de la exportación a la que me refería anteriormente, predomina la venta B2B, es decir, de empresas a empresas, y aproximadamente la mitad del volumen del vino se vende en el canal de hostelería y restauración, el canal Horeca, a través de distribuidores y almacenistas, y la otra mitad prácticamente se vende en la distribución de alimentación, en la que, por supuesto, incluimos también comercios especializados, que ustedes conocen muy bien, que además cada vez están cobrando más importancia conjuntamente con la venta directa en bodega, fruto sobre todo del enoturismo y, por supuesto, el canal *online*, y en esto ha tenido algo que ver la reciente influencia de la pandemia. Por supuesto, son también muy heterogéneas las relaciones comerciales dentro de la cadena de la viticultura. Se pueden constatar ventas de uva de vinificación de viticultores independientes a bodegas, de viticultores cooperativistas a cooperativas, de viticultores cooperativistas a bodegas, de empresas bodegueras a otras bodegas, es decir, como en botica, hay todo tipo de casuísticas. En el caso concreto de las cooperativas, cada vez se distinguen menos de lo que es una sociedad mercantil convencional, de una bodega mercantil, puesto que compiten de la misma manera.

Respecto a la federación, ya saben lo que somos, una asociación privada de bodegas, creada en 1978, para representar y defender los intereses de bodegas españolas. Actualmente, nuestra organización la formamos más de setecientas empresas asociadas, bien directamente o bien a través de quince asociaciones regionales integradas también en la federación. Todas nuestras bodegas se

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 90

caracterizan por algo, y no es que pidamos un carné de identidad, simplemente es una característica, la gente se agrupa conforme a sus intereses: son marquistas, exportadoras todas ellas y, además, tengo que decirlo también aquí, hay muchas cooperativas que son socios de nuestra federación, no solamente sociedades mercantiles de un tipo u otro. En concreto, venden agregadamente el 75 % del valor del vino envasado de España. Somos una asociación que llevamos muchísimos años colaborando con la Administración pública española a nivel autonómico, y menos, pero mucho, con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, somos entidad colaboradora del antiguo Ministerio de Comercio, hoy Secretaría de Estado de Comercio. También tenemos un protocolo de actuación conjunto con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, así como con el ICEX.

Abordo ya estrictamente la cuestión que ocupa esta comparecencia, que es el proyecto de ley. Como decía anteriormente, en primer lugar, quiero destacar nuestro reconocimiento, como organización, a las virtudes de la Ley 12/2013, que en su día ya defendimos en su tramitación original bajo el impulso de Arias Cañete, entonces ministro de Agricultura. Ya nos parecía poco entendible que nos preguntaran —a mí me preguntaban y entonces no estaba en la federación, estaba en Rioja, en bodegas— si era necesario un contrato; esa era la pregunta que me hacían. Parece mentira que tuviera que haber una ley en 2013, ya empezado el siglo XXI, que nos dijera que las transacciones agroalimentarias debían tener contratos de compraventa por escrito y con un precio fijado. Es que me parece una obviedad, porque nadie nos compramos nada si no tiene un precio. Sin duda, la Ley de la cadena ha contribuido positivamente a mejorar las relaciones comerciales en el sector, pero también —y tengo que decirlo bien claro— adolece de determinadas carencias y creó ciertos problemas no resueltos. Esto, unido a los cambios experimentados en estos años en los mercados más la necesaria trasposición de la Directiva sobre prácticas comerciales desleales, ha llevado a esta reforma de la ley. Creemos que se debe aprovechar esta oportunidad para mejorarla, porque todo en la vida es mejorable, hasta lo que hacemos mejor. Queremos contribuir aportando nuestra visión específica del sector y de una manera positiva.

Antes de profundizar en la parte del vino, quiero decir que esta mañana ha estado aquí el director general de la FIAB. Nosotros somos la sectorial del vino en la FIAB y, como no puede ser de otra manera, apoyamos totalmente las enmiendas presentadas por FIAB esta mañana en su comparecencia. En concreto, y en primer lugar, como explicita la directiva europea, el ámbito de aplicación de la ley debería ser para todos los operadores de la cadena, sin excepciones motivadas por su forma jurídica. En segundo lugar, en relación con el coste efectivo de producción —sobre el que profundizaré más adelante—, compartimos la necesidad si no de eliminarlo, sí de mejorar la situación que recoge actualmente la ley con motivo de la Ley 8/2020, consecuencia, a su vez, del Real Decreto 5/2020. En tercer lugar, compartimos totalmente que hay que evitar la destrucción del valor de la cadena en todos los eslabones, y esto hay que dejarlo bien claro, así como otras cuestiones como preservar la confidencialidad de la identidad del denunciante, tener criterios claros y predeterminados para la gestión de marca, incorporar alguna práctica desleal nueva y pasar alguna práctica de la lista gris a la lista negra. Y por supuesto, que se mantenga la competencia de la AICA para el control de las denominaciones de origen, a lo que me voy a referir.

Son precisamente estas tres ideas claves las que quiero trasladarles. En primer lugar, quiero decirles que en la Federación Española del Vino apostamos por la inclusión de todos los operadores de la cadena, con independencia de su forma jurídica, o que alternativamente —y quiero subrayar esto— se fije y conozca por el vendedor el precio antes del momento de las entregas del producto en todos los casos. También profundizaré en el concepto de coste efectivo de producción, en los problemas que plantea tal y como está redactado, y en la cuestión que les decía de mantener el control de las denominaciones de origen supraautonómicas en manos de la AICA, de la Agencia de Información y Control Alimentarios. Vamos, pues, a estas tres ideas. Como les decía, la primera es que es necesario reforzar el ámbito de aplicación de la ley. A partir de la Ley 12/2013, la actual estructura del mercado agrícola exige, evidentemente, la garantía de una distribución sostenible, con valor añadido a lo largo de todas las operaciones de la cadena, incluyendo todo tipo de agentes. Por lo tanto, debe considerarse la extensión de la ley, de la norma de la que estamos hablando, a todos aquellos operadores que intervienen en la conformación de los precios finales del producto, extendiendo la relación de desequilibrio a todos ellos, independientemente de su tamaño, concentración, forma societaria o posición en la cadena.

Compartimos totalmente la inclusión de la gran distribución; sin embargo, aunque una bodega pueda ser incluso considerada gran empresa con las definiciones de la Unión Europea, hay una clarísima situación de desequilibrio entre grandes empresas de distribución, que facturan miles de millones, y una bodega que puede tener un activo neto de más de 43 millones de euros, sin facturar 60 millones —no hay

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 91

muchas en España, tengo que decirlo, que facturen más de 60 millones, pero las hay—; realmente, no tienen comparación. Está bien, a nuestro modo de ver, que esto se extienda a toda la cadena, también aguas abajo, como decimos.

Creemos que, sea cual sea la forma jurídica societaria del comprador, se debe extender a todos la exigencia de que se acrediten los precios de la uva en el momento anterior a la entrega de las mercancías. Esto es de enorme trascendencia para poder fomentar el equilibrio y la máxima transparencia y competencia posibles en las relaciones comerciales en un sector en el que, como he dicho anteriormente, conviven todo tipo de compras y ventas, y todas ellas al final acaban conformando los precios de adquisición, que por supuesto se trasladan al vino, que a su vez se comercializa a granel como parte de esas transacciones. Además, no parece lógica la propuesta actual, que otorgaría una protección diferenciada menor a un tipo de viticultores respecto a otros en función de quién les compre la uva y, de hecho, la excepción recogida en el segundo párrafo del artículo 8.1 de la actual redacción del proyecto de ley consagra *de facto* la posibilidad de comprar uvas sin necesidad de fijar un precio cierto con carácter previo a la entrega, sino que realmente se convierte en una fijación a resultados del precio al que se venda el vino procedente de esas uvas. Esto, evidentemente —y se puede entender—, resulta una tremenda distorsión de la competencia entre actores que venden en los mismos canales, y quiero resaltarlo porque esta misma mañana el señor ministro de Agricultura, según la nota de prensa de su visita a Mercabarna, en Barcelona, decía: las ventas a resultados del precio que obtenga en el siguiente escalón de comercialización destruyen valor y no se pueden permitir, sobre todo si el objetivo es generar actividad económica y empleo en los pueblos; insisto, la venta a resultados. Pues regulemos en la ley que no haya compras con un precio a resultados, que es absolutamente improcedente.

En cuanto al coste efectivo de producción, hay que dejar claro —creo que todos ustedes lo saben— que no es una práctica desleal que esté en la directiva; ya está recogida en un real decreto, ya está legislada y vamos a ver cómo podemos mejorar en la ley esta presencia en nuestra legislación, porque el problema es que los llamados costes efectivos de producción del operador, que se introdujeron, como decía, en el Real Decreto 5/2020 y que ha recogido la Ley 8/2020, realmente no sabemos muy bien cómo se calculan, cuáles son los elementos que coadyuvan en su formación, su mecanismo de control y verificación, y el nivel de detalle con el que han de recogerse. Este coste de producción en principio es un factor objetivo y, desde luego, tiene sentido que sea inferior al coste que se paga por el bien que se compra, en teoría, porque también en el mercado libre esto podría ser discutible. Lo que está claro, en nuestra opinión, es que cada operador debería calcular sus propios costes porque no tiene nada que ver producir 2000 kilos de uva en una ladera, en pendiente, en la Denominación de Origen Priorat que 9000 kilos de uva en una zona allanada, incluso a lo mejor en una zona húmeda o hasta de regadío, por decir algo, en Penedés. Los costes varían enormemente y quien conoce los costes realmente, por muchos índices que queramos hacer o muchos informes, es en este caso el viticultor. Por lo tanto, hablar de criterios colectivos y consultas públicas realmente nos da un poco de miedo porque al final pueden convertirse en unas referencias totalmente inexactas y muchas veces injustas, y no porque sean altas, sino porque a lo mejor también pueden ser bajas.

La ley de la cadena, que en sí misma se concibe como un límite a la autonomía de la voluntad de los contratos, más allá de las generales recogidas en el Código Civil, por su propia naturaleza resulta excepcional y, sin embargo, en relación con la cláusula de los costes efectivos de producción esta norma excepcional no lleva a cabo excepciones en un sector, como tantos otros agroalimentarios, que, como demuestran las últimas campañas, se enfrenta a retos inesperados y volátiles —sequías, heladas, etcétera— que por supuesto afectan a la oferta y, por tanto, a la conformación del precio. Entendiendo plenamente el motivo por el que se pretende fijar una serie de cláusulas que blinden la creación de valor de la cadena, sin duda nos parece absolutamente necesario, aunque sea excepcionalmente, que a veces el viticultor tenga que vender por debajo del coste de producción a riesgo de que, si no, no lo pueda hacer, pero eso sin duda se trataría, como decía anteriormente, de una aclaración. ¿Cómo? Posiblemente, con una cláusula de salvaguarda en la norma.

El señor **PRESIDENTE**: Vaya resumiendo ya.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DEL VINO, FEV** (Benítez Robredo): Sí, acabo enseguida.

Suprimir referencias a los costes efectivos de producción puede que no sea lo mejor, pero sí que lo es proponer que se valore que la ley reafirme más nítidamente la individualización de los costes efectivos de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 92

producción, aclare las fórmulas de cálculo de los costes, introduzca cláusulas de salvaguarda para casos de crisis, delimite con precisión la responsabilidad de los operadores sin invertir la carga de la prueba en caso de procedimiento sancionador y aporte, en definitiva, mayor seguridad jurídica.

Finalmente, aunque la ICA ha venido desarrollando hasta ahora las funciones de control oficial de las denominaciones de origen protegidas del ámbito supraautonómico, con esta nueva redacción se propone que se establezcan relaciones de colaboración con otros órganos de la Administración General del Estado y en particular con las comunidades autónomas en materias de su competencia, que son las denominaciones de origen supraautonómicas. Evitar una mayor dispersión normativa, dificultades en el control y desigualdades en el control, es fundamental para que esto siga siendo así.

Acabo, señor presidente, y perdón por haberme extendido. Concluyo la exposición manifestando mi agradecimiento a todos y poniéndome a su disposición, tanto personalmente como en nombre de la federación, no solo para las aclaraciones que necesiten con respecto a esta intervención, sino en el futuro para cualquier otra cuestión del vino español.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchísimas gracias, señor Benítez.

Ahora es el turno de los grupos parlamentarios, y, en primer lugar, por el Grupo Ciudadanos, tiene la palabra la señora Martínez.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Muchísimas gracias, presidente.

Muchas gracias, señor Benítez. A lo largo de estos tres días, hemos escuchado a muchos comparecientes de sectores especiales, como el del aceite de oliva, los lácteos, la pesca, y ahora el vino, que es un gran exportador de producto, y por eso creo que es importante saber la fijación de ese coste efectivo que, como bien ha dicho, es difícil porque debería ser determinado por el conocedor, que es cada productor. Es complicado después hacer comparativas, incluso hacer una vigilancia y poner posibles sanciones si no se cumplieran los contratos porque no se sabe qué parámetros se deben seguir, qué costes deben imputarse a esos costes efectivos de producción. En el caso de que se quedara tal cual está en estos momentos, ¿de qué manera afectaría a las exportaciones? Sabemos que el sector del vino tiene una gran competencia y que ha tenido problemas durante estos últimos años con aranceles. Es decir, el mercado exterior tiene cierta problemática para este sector y creo que añadirle otra más podría perjudicarlo. Nos gustaría que nos hablara sobre este tema.

Dado que ha hablado de que la ICA va a perder control sobre ciertas denominaciones de origen, hemos planteado alguna pregunta a otros comparecientes. Cuando la ICA comprueba los datos y cede las competencias del expediente sancionador, de investigación a las comunidades autónomas, en muchas ocasiones se pierden las reclamaciones porque no existe una obligatoriedad de plazo para resolver y devolver a la ICA, que realmente nosotros entendemos que debe ser la responsable para que no existan desigualdades a la hora de reclamar. ¿Qué le parecería que existiera esa puntualización sobre la tramitación de las posibles sanciones?

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Martínez.

Por el Grupo Confederal, la señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Gracias, señor presidente.

Gracias, señor Benítez, por sus explicaciones. Yo entiendo bastante bien lo que nos quiere proponer, pero es verdad que debemos hacer una reflexión. Llevamos ya tres días de comparencias, hemos escuchado a casi treinta comparecientes de diferentes sectores, representantes de diferentes partes del eslabón de la cadena, y creo que ha llegado el momento de que hagamos una reflexión y pensemos en lo siguiente. No todo puede ser libre mercado, y me explico. La agricultura, los pueblos, la lucha contra la despoblación, la buena alimentación, la vida digna, los salarios, no todo puede ser libre mercado. Si todo es libre mercado, al final siempre va a haber una persona que produzca más barato que tú y, por tanto, a un coste menor; probablemente, con menor calidad, o puede que no; probablemente, con una mayor explotación de los recursos naturales, y, posiblemente, con un mayor coste social en salarios y en mantenimiento de estructuras familiares vinculadas a la tierra, vinculadas a las producciones y a la pesca. Cuando hablamos de soberanía alimentaria, de justicia y de la necesidad de dar vida a nuestros pueblos, hay que hablar también de precio justo. Si no lo hacemos, el mercado va a estar por encima de todo,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 93

incluso de la vida, de que las producciones puedan salir adelante o de que las familias puedan vivir dignamente del sector primario, de la agricultura, de la ganadería y de la pesca. Creo que es fundamental que hagamos esta reflexión.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Franco.

Por el Grupo Parlamentario VOX, tiene la palabra la señora Nevado.

La señora **NEVADO DEL CAMPO**: Gracias, presidente.

Buenas tardes, señor Benítez. Hemos recibido el análisis que hacen del proyecto de la reforma de ley. Ustedes proponen eliminar el apartado j) del artículo 9, referente a la fijación de precios. Somos conscientes de que el sector se enfrenta a retos inesperados sumamente volátiles. Les resulta complicado fijar los costes efectivos de producción porque estos costes varían mucho dependiendo del tipo de cultivo, como usted ha explicado en su exposición. ¿Cómo podríamos justificar que se hiciera una excepción con ustedes? Ha mencionado una cláusula, pero no le ha dado tiempo a concretarla. Le agradecería que en su respuesta pudiera hacerlo con calma. ¿Cree que otros sectores podrían querer sumarse a su solicitud? No son los únicos que en ocasiones prefieren vender por debajo de los costes de producción antes que tirar sus cosechas. En otros tipos de cultivo los motivos son diferentes, por ejemplo, la competencia desleal que están padeciendo y que el Gobierno de España está consintiendo, pero quizá les interesaría sumarse a su solicitud.

Por otro lado, señalan en su análisis la inseguridad que genera la determinación de a qué operador le corresponde la carga de la prueba en caso de sanción, es decir, quién tiene que acreditar el coste efectivo de producción. No me ha quedado claro de lo que he leído si piensan que debería ser el comprador o el vendedor. Proponen eliminar algunas de las competencias de la AICA, ya que hay una dispersión normativa entre la agencia y las comunidades autónomas. ¿Consideran que debería ser la AICA un órgano de competencia exclusiva a nivel nacional para poder armonizar el sistema de control?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Nevado.

Por el Grupo Popular, tiene la palabra la señora Marcos.

La señora **MARCOS ORTEGA**: Muchas gracias por su intervención, señor Benítez. Sin duda, su presencia aquí es tan importante como el sector al que representa: 24 000 millones de euros y más de 4 000 000 puestos de trabajo. Son claros contribuyentes a las arcas del Estado. Casi 4 000 millones me ha parecido entender de su intervención. Es un sector líder en calidad, especialmente afectado por el cierre de la hostelería, cuya competitividad está comprometida en este momento por la competencia con países cuyos Gobiernos, a diferencia del Gobierno de España, les han dado ayudas, incluso millonarias, y les siguen apoyando para crecer y cumplir con las exigencias medioambientales, mientras que en España tendrán que pagar muchos más impuestos gracias a la decisión de la mayoría de los grupos políticos de esta Cámara y en contra del criterio del Partido Popular y del ejemplo del resto de países de nuestro entorno. Todos coincidimos en que el objetivo debe ser cubrir costes de producción por ambos lados, mejorar el equilibrio de la cadena y la competitividad de todos y cada uno de los eslabones. Por eso, le pregunto, en aras de mejorar este texto y evitarnos problemas: Desde su punto de vista, ¿considera que durante el año en el que se lleva aplicando la ley esto se ha conseguido? ¿Se han cubierto costes de producción en los contratos? Si no, ¿qué se debería incorporar o eliminar del proyecto actual, teniendo en cuenta la volatilidad del mercado, que usted también ha mencionado? ¿Quién considera que debe establecer los criterios para calcular esos costes de producción y que sean homogéneos? La ley prevé cubrirlos y hacerlos públicos. ¿Hacer públicos los costes de producción piensa que ayuda? ¿Conoce algún país —exportan a la mayoría de ellos— donde esto se exija? ¿Ayuda o perjudica esto a las ventas en el exterior?

El vino es uno de los productos reclamo de la marca España. Usted también lo ha mencionado. Su sistema de control de calidad es clave para que lo siga siendo. ¿Qué interés puede tener la AICA en dejar de controlar las denominaciones de origen plurirregionales en un momento en el que, además, se le ha aumentado la capacidad, el personal y el presupuesto hasta un 38%? ¿Será beneficioso o perjudicial para las denominaciones de origen de reconocimiento internacional, como Rioja, el hecho de tener diferentes órganos de control en función de un criterio que a mí me parece peregrino, como es la comunidad

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 94

autónoma en que estén las viñas, siendo única la denominación de origen? En su opinión, ¿a qué conduce esto?

Su sector se enfrenta a una gran competencia. Ustedes han hecho un gran esfuerzo para conseguir exportar mayoritariamente a Europa, pero también a Estados Unidos y a países terceros, y lo hacen compitiendo con países —insisto— cuyos Gobiernos han negociado aranceles, y ahora estamos ante el *brexít*. Esta ley traspone la Directiva europea sobre prácticas comerciales desleales, la única —la única— de obligado cumplimiento en su totalidad por todos los países miembros, pero lo hace, al entender de nuestro grupo político, de una forma curiosa. Por un lado, omite algunos artículos, como el 3, relativo a los plazos de pago —me gustaría saber su opinión—, y, por otro, excede el ámbito de aplicación. ¿Nos puede explicar qué ventaja puede tener que los operadores extranjeros que comercializan en España tengan mayor protección —la de la Ley de la cadena— que la que van a encontrar los operadores españoles cuando comercialicen en el exterior, que solo tienen la directiva? ¿Qué consecuencias puede tener que los operadores extranjeros tengan mayores restricciones y limitaciones al comprar o vender en España que en otros países europeos? ¿Favorecerá que dichos operadores vayan a comprar o vender sus productos en otros países o en terceros, en lugar de en el nuestro?

El señor **PRESIDENTE**: Vaya acabando, por favor.

La señora **MARCOS ORTEGA**: Terminó ya, presidente.

En definitiva, ¿considera que esta ley beneficia o perjudica a viticultores y bodegas, al posicionamiento, en definitiva, de nuestros vinos en todos los mercados?

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Marcos.

Por último, en nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Senderos.

El señor **SENDEROS ORAÁ**: Muchas gracias, señor presidente.

Señor Benítez, el Grupo Parlamentario Socialista le da las gracias por su exposición. En primer lugar, quiero reconocer la labor del Gobierno en apoyo al sector vitivinícola durante la crisis generada por la COVID-19. El Gobierno, con la modificación de la cadena alimentaria, está buscando dotar de un mayor equilibrio a toda la cadena para que sea lo más justa en todos sus eslabones, protegiendo al eslabón más débil, que es el agricultor, el ganadero y en este caso el viticultor. Usted representa un grupo muy importante, con más de setecientas bodegas, que constituyen alrededor del 75 % del valor del vino en España. Según promulga desde la Federación Española del Vino, apuestan por un sector responsable y sostenible, y mi grupo comparte esa visión de sostenibilidad, eso sí, una triple sostenibilidad: la social, la medioambiental y la económica, porque no debemos olvidar que todavía hoy hay muchos viticultores que están recibiendo retribuciones por debajo de los costes de producción, como sucede en mi comarca, la Rioja Alavesa, que usted conoce muy bien.

Señor Benítez, tengo que reconocer la importancia que tiene el vino, con su contribución a nuestra imagen de país, siendo un elemento tractor para el fomento del enoturismo en localidades como Laguardia. Por todo ello, le voy a realizar las siguientes preguntas. ¿No cree usted que esta ley es necesaria para corregir los desequilibrios de la Ley de 2013? ¿Cree que la Ley de la cadena alimentaria es un gran paso adelante para que los productos agroalimentarios no solo lleguen y se coloquen en los mercados, sino que también tengan la retribución que merecen? ¿Está la Federación Española del Vino de acuerdo en que el proyecto de ley amplíe su aplicación generalizando los contratos por escrito, prohíba las prácticas desleales e imponga sanciones? Y, por último, ¿comparte usted una cadena alimentaria más justa y equitativa mediante la protección de los eslabones más débiles de la cadena, como son la agricultura, la ganadería y, en este caso, la viticultura?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Senderos.

Señor Benítez, tiene usted el turno de unos quince minutos para contestar a lo que se le ha formulado.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DEL VINO, FEV** (Benítez Robredo): Muchas gracias de nuevo, presidente. Méteme prisa si ve que me enrolló porque me han hecho ustedes tantas preguntas, señorías, que me lo han puesto difícil. Voy a tratar también de concentrar algunas cuestiones que, aunque no sean exactamente la misma pregunta, creo que se pueden juntar porque están relacionadas.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 95

Voy a empezar por la última pregunta que ha realizado su señoría del Grupo Socialista. ¿Queremos una cadena alimentaria más justa para todos los eslabones? Por supuesto, para todos, y más en un sector como el nuestro —lo he dicho antes—, donde la inmensa mayoría de las empresas que producen vino son pequeñas empresas, micropymes, muy pequeñas empresas. Hay poquísimas grandes empresas en España —se contarían con los dedos quizá no de dos manos, pero sí de tres, y casi podría citarlas de memoria aquí—, y a partir de ahí para abajo hay multitud, que son marcas que todos ustedes conocen, que están en los mercados, en los mercados exteriores, y que están exportando nuestros vinos, sean de Rioja Alavesa, de Jerez o de donde sea. Por tanto, claro que creemos en ello, ese es el riesgo, y a veces hay que proteger al débil.

Usted se refería al precio de la uva en Rioja Alavesa. Puede que este año puntualmente —no lo sé— no haya cubierto de manera general los costes de producción. Decía antes que depende fundamentalmente del productor y de sus costes. De lo que sí estoy seguro es de que en el promedio de los últimos cinco años —no me voy a ir más atrás— sí está absolutamente bien remunerada la uva en Rioja Alavesa. En otras zonas de España en concreto no lo sé, pero en Rioja, como he trabajado veinte años, algo de conocimiento por encima tengo. Pero sí creo que hay que hacerlo de manera general, porque, si no, se iría al arranque de las viñas, y no se va.

Es cierto que hay ayudas. Es verdad —también lo decía antes— que la crisis de la pandemia del COVID, como también decía la señora Marcos, nos ha afectado, somos uno de los sectores a los que más ha afectado. Con las ventas a Horeca, en España y en el extranjero, esas medidas han sido útiles. Además, tengo que enorgullecerme de que desde la federación hemos colaborado bastante con el Gobierno en su implementación, con lo cual, no me tiene que convencer, estoy convencido, evidentemente.

Me preguntaban mucho por la cuestión del precio, del coste efectivo de producción. Hablaba su señoría, representante del Grupo Confederal, del precio justo. Sin duda, por supuesto. Pero le voy a decir una cosa. En el mundo vitivinícola cada vez más se va al valor, a las denominaciones de origen. Hay muchas, más de setenta denominaciones de origen vitivinícolas, pero ya desde el pequeño productor, da igual, el grande, la cooperativa, va al modelo de valor. Ahora voy a hablar de las bodegas muy grandes, en las que el modelo a lo mejor ha sido vender muy barato y mucho, y en la medida que las nuevas generaciones se van incorporando y un hijo estudia enología o no sé qué, nos encontramos con que precisamente se van a modelos de valor, a creación de determinados nuevas líneas de producto de valor del viñedo original, etcétera. Es la manera, porque si algo tiene nuestro sector a diferencia de otros es que ni el vino ni la uva para elaborar vino son una *commodity*. Van tan ligadas a la calidad del producto final, no a la percepción de la calidad del consumidor, sino a la calidad intrínseca y real que tiene ese producto, que es fundamental pagar para asegurar la calidad. Luego yo les diría a ustedes que, en general, la inmensa mayoría de las bodegas de España pagan y reconocen la calidad, con ley y sin ley. ¿Que la ley lo asegura? Fenomenal, pero que lo asegure de una manera eficiente.

Aquí quiero contestar a varias preguntas —y perdónenme que no me refiera específicamente de manera individual a los que las han formulado, pero se sentirán identificados en la respuesta— que evidentemente no está mal que aparezca el coste efectivo de producción en la ley. Que pidamos su derogación nos gusta más. Somos liberales en ese sentido porque es lo que nos toca. Pero, estando, hay que asegurarse —contesto a su señoría de VOX— de que efectivamente el coste se calcule de una manera nítida, que se diga quién lo tiene que calcular. Si yo le compro a usted la uva, yo no sé lo que le cuesta a usted producir la uva si no me lo dice, es imposible que yo lo sepa. Me lo puedo imaginar, puedo tener el estudio de la mejor universidad del mundo sobre el coste de producir uva en La Guardia, Rioja Alavesa, pero como ese coste ni siquiera va a ser porque se habrá hecho a partir de un modelo o de una encuesta a dos viticultores, resulta que igual en La Guardia, que es el segundo municipio, si no recuerdo mal, en extensión de viñedos en la Denominación de Origen Rioja, hay varios cientos de viticultores, cada uno con su casuística. Por tanto, es ese viticultor el que sabe lo que le cuesta producir y a lo que tiene que vender. Por cierto, tiene más de seiscientos bodegas a las que vender la uva, aparte de las cooperativas. Es más, a lo mejor les parece un contrasentido, pero yo les diría que en las denominaciones de origen bien gestionadas, que son para regular la oferta, tiene más capacidad casi de control de los precios esa regulación de la oferta que ninguna ley, y a mí me parece mucho más inteligente trabajar por ahí —pero eso es otra historia— y algunas lo están haciendo.

Preguntaba usted, señora Marcos, si conozco algún país. Yo no. Conozco uno, España, donde hace sesenta o setenta años se fijaban los precios. Eso es una realidad, es un dato, no me lo invento. Todo eso puede llevar también a distorsiones si esas fijaciones son artificiales. Insisto, no hay que confundir con que

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 96

haya que pagar por encima de un coste efectivo de producción, pero de ahí a decirle al comprador que la carga de la prueba la tiene él... ¿Y si usted me está engañando? Luego me va a decir que le he presionado para la firma, pero ¿si usted me firma un contrato con un precio y usted dice que cubre el coste de su producción y luego va a la AICA diciendo que le puse una pistola en la cabeza para que firmara? Eso se llama inseguridad jurídica y es un riesgo enorme que tiene esta cuestión del coste efectivo de producción.

Por tanto, lo he dicho antes también contestando a varias intervenciones y lo vuelvo a decir: la ley ha sido muy positiva para España y posiblemente muy necesaria. A mí personalmente me pareció muy triste, y esta fue mi respuesta —se lo puedo asegurar, y perdónenme que me vaya al ámbito muy personal— cuando, estando de director de la Asociación de Bodegas de Rioja, en la que trabajé muchos años, me preguntaron en la junta directiva, cuando se aprobó la Ley 12/2013: a ti, que vas a Madrid, que vas a la Federación Española del Vino, ¿qué te parece la ley? Yo dije que a mí me daría vergüenza que tenga que venir una ley a decirme que tengo que dar un precio antes de comprar un producto, el que sea. Yo ya me pondré de acuerdo con quien me lo vende y en qué condiciones. Por tanto, me parece absolutamente necesario.

Algunas otras cuestiones. La AICA. Su señoría de VOX lo ha entendido al revés. Es como decía la señora Marcos, es lo contrario. Nosotros lo que defendemos es que la AICA siga manteniendo el control en las denominaciones de origen supraautonómicas, y se lo voy a explicar muy brevemente. Yo siempre digo que con lo que vale dinero es susceptible de hacerse fraude. Nadie hace fraude con un metal que no es valioso, hace trampas con la plata y el oro, que es lo que vale dinero. Pues con la uva pasa lo mismo. Si la uva vale dinero, en donde sea, por desgracia —somos así aquí y en todas partes del mundo, no nos engañemos, aunque a veces nos digamos a nosotros mismos que aquí somos peores—, se hacen trampas, trampillas o trampazas. Siempre va a haber operadores que las van a hacer. Para eso están los sistemas de control de las denominaciones de origen, que están supervisadas por las administraciones competentes. Ocurre una cosa en nuestro ordenamiento jurídico, y es que en el caso de cuestiones supraautonómicas, con una Denominación de Origen Cava, Rioja o Jumilla, que son las tres supraautonómicas en el vino, el control lo tiene un órgano estatal, porque así además lo dice la Constitución. Renunciar a eso puede generar muchos problemas en el control, porque, por ejemplo —no nos engañemos—, hay una bodega pequeña en Elciego, pero también hay una bodega grande en Elciego que compra su uva en Tudelilla o en Viana, en las tres comunidades autónomas en las que está aposentada en este caso la Denominación de Origen Rioja. Lo mismo pasa con cava o con el vino base que se produce en Extremadura o en muchos sitios.

Por tanto, entendemos que el mantenimiento de ese control en manos de la AICA garantiza la igualdad de la competencia entre los operadores y nuevamente la seguridad jurídica, ni más ni menos. Seguro que las comunidades autónomas también lo harían muy bien, pero por muy bien que lo quieran hacer, va a haber diferencias siempre, y sobre todo va a haber expedientes que se mezclen y digan: ¿esto quién lo tiene que llevar? Si la uva era de Calahorra pero la trampa la ha hecho un señor en Elciego, ¿quién lo controla, La Rioja o el País Vasco? Esa es una de las cuestiones. Me parece fundamental.

Preguntaba también la señora Martínez por la AICA. Me han preguntado también cómo puede afectar todo esto de los precios a las exportaciones. Efectivamente, también hay que reconocerlo, la mitad del vino que se produce en España se exporta; y, de esa mitad, una parte muy importante es vino a granel; un vino a granel barato, por desgracia, que es uno de los lastres que tenemos; se produce en muchas zonas de España; todo el mundo piensa en una, pero en más zonas, incluso en denominaciones de origen consagradas, a veces, también producen excedentes que van a alimentar ese mercado. Es fundamental controlar la producción, y más cuando tenemos denominaciones de origen. Eso es lo que tiene que hacer una denominación de origen, controlar la producción, y así se consiguen mejores precios y se consigue controlar calidades.

Dicho lo cual, si existe la obligatoriedad de poner un precio mínimo, tengamos cuidado, no vayamos a crear precios artificiales, índices artificiales, notas que se publican, porque la Universidad de Santiago de Compostela ha hecho un estudio y resulta que en Galicia hay cinco denominaciones de origen; prácticamente se produce allí *in situ*, aunque se embotella poco vino sin D.O. Pero, hombre, es que en cada denominación en Galicia, que supongo que muchos de ustedes conocerán, Ribeira Sacra, Rías Baixas, hay diferencias entre la zona del norte de Pontevedra, la ría de Arosa o la zona del Rosal abajo. Es decir, es tan diverso que, en ese sentido, da mucho miedo, porque al final todo esto se puede convertir en una imposición de precios artificiales que dificulten todavía más la salida que tienen esos vinos baratos, que, nos gusten o no, existen. Lo que tendremos es que trabajar —la Federación lo está haciendo— con

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 97

la interprofesional, con la colaboración de sindicatos agrarios y cooperativas, en intentar solucionar esos problemas, que son estructurales, que llevan muchos años en nuestro sector y que tratamos de atajar, porque, al final, influyen en todos los vinos, hasta en los de las denominaciones más pequeñas vía precios.

La señora Marcos también preguntaba que si se han conseguido este año. Pues, hombre, entiendo que si la gente ha hecho lo que pone en los contratos, debería, porque ya tenían la obligación de ponerlo. Pero, claro —insisto— es que es tan individual el coste de producción, que a mí me parece muy difícil generalizar y decir que los cubre. Usted decía, señoría, que no, y yo también tengo mis dudas; y tengo muy buenos amigos viticultores en La Rioja alavesa —a lo mejor, hasta son amigos comunes— y los veo bien; quejándose, porque es normal, los viticultores siempre se quejan y es normal, pero también los veo bien.

Hacía también referencia la señora Marcos a posibles ventajas de operadores extranjeros. Pues es lo mismo. ¡Ah!, y una cosa importante, los plazos de pago. Efectivamente, no está en esta ley, no está en la 12/1013, pero venía regulado en la Ley de Lucha contra la Morosidad. Vamos a ver, esto es un error flagrante de la Ley 12/2013. Debería diferenciarse claramente, en cuanto a los plazos de pago, de lo que es un producto para transformación de lo que es un producto para consumo. Esto lo defendimos —y yo personalmente— en su momento, pero no salió. Entiendo que a veces en las leyes hay que hacer café para todos, pero también hay que tener cuidado y hay excepciones, y no pasa nada porque las hayas. Además, en el caso nuestro, las uvas para la vinificación son variedades totalmente distintas de la uva para comérsela como fruta, y está así reconocido internacionalmente por la Organización Internacional de la Viña y el Vino; o sea, que sería facilísimo. Pero, bueno, no sé si merece la pena volver para atrás; pero, hombre, también se podría hacer; para eso están los contratos, para eso se exigen los contratos por escrito. Por lo tanto, si un señor produce tomates —y no me quiero meter en sectores que no son el mío— para envasar y así están contratados y comprados, entiendo que tampoco es lo mismo que un tomate comprado para ser vendido pasado mañana, perdónenme el ejemplo concreto, en Mercadona. Evidentemente, no es lo mismo. Nosotros lo defendimos, y creemos que hay una enmienda por ahí —que no sé si prosperará en la PAC— de eurodiputados franceses, y que fue aprobada por el Parlamento, que tiende a que se revise esta cuestión de los plazos de pago cuando sean decisiones de interprofesionales. Bueno, a lo mejor es interesante, pero aún queda bastante para que se apruebe la PAC.

Les diría que no me he dejado nada. Si alguien entiende que me he dejado algo, pues les pido perdón o que me lo repitan. Pero, en general, lo he dicho antes, por concluir, nosotros apoyamos la ley, estamos de acuerdo en la 12/2013, estamos de acuerdo en que se mejore, pero que se mejore de verdad, que aprovechemos las oportunidades. Ya que legislamos, vamos a hacerlo; ya que han estado ustedes aquí tres días escuchándonos, que cada uno habremos dicho una cosa, alguna se podrá sacar de cada uno, pero yo creo que seguro que hay cosas comunes, de sentido común, que se pueden mejorar en la ley; insisto, mejorar, a lo mejor no es quitar, pero sí mejorar y aclarar, porque hacer una ley para que se cree inseguridad jurídica entre los operadores nos puede llevar a judicializaciones, conflictos, y eso sí que al final lastra las relaciones entre los operadores primarios de la cadena y el siguiente eslabón transformador. Y lo lastra de una manera muy peligrosa, porque se crean, como ha pasado recientemente en nuestro sector, denuncias de sindicatos agrarios en Castilla-La Mancha de manera generalizada, que cinco empresas no han cumplido los costes de producción. Yo soy el primero, una de esas empresas está en la Federación Española del Vino, y si me preguntan, les digo: si está usted seguro de que no se está cumpliendo lo que dice la ley, que vaya a la AICA y que ponga una denuncia con nombres y apellidos de por qué es así. Para eso están las leyes, y nosotros lo defendemos totalmente. Entonces, que exista esa ordenación es lógico, aunque que nuestro sector —como le decía— ayude en esa búsqueda de la calidad que tienen las empresas también puede estar bien y está bien que haya referencias, pero tampoco nos olvidemos que es que hay muchos años que los precios se compensan, igual que los del vino. Porque si vamos a los costes de producción aguas abajo, a lo mejor, se determina que el coste efectivo de producción de elaborar el vino, más poner la botella, un tapón estándar, etcétera —no sé, igual voy a decir una burrada—, son 2 euros, imaginémonos, o 1 euro. Y ¿qué pasa? ¿Eso quiere decir que todas las bodegas tienen que vender a la distribución 1 euro más el coste al que han comprado la uva, que cubrirá el coste de producción del viticultor? Hombre, estará el derecho de la empresa a crear su marca, su imagen y a vender más caro. Eso no es liberal, eso es la realidad de la vida, creo yo. Todos, viticultores y bodegas, queremos vender cuanto más caro, mejor, seguro.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 269

21 de enero de 2021

Pág. 98

Por mi parte, presidente, nada más.
Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Benítez.

Muchísimas gracias a todos ustedes. Han sido unos excelentes parlamentarios, y creo que se lo pueden decir a todos sus compañeros y compañeras, porque creo que hemos dado un ejemplo de civismo, de capacidad de concentración y de trabajo. Muchísimas gracias. Si alguien se ha sentido ofendido por mi desempeño en esta labor de regidor, le pido disculpas. Ahora, solo nos queda dar satisfacción a todos los que han pasado por aquí. **(Risas)**.

Se levanta la sesión.

Eran las siete y veinte de la tarde.

cve: DSCD-14-CO-269