

La compraventa de cereales cuenta ya con un contrato privado para 2007/08

CCAE y la asociación ACCOE acuerdan un modelo denominado "Convencer", con recurso al arbitraje

● Alfredo López. Redacción.

La Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAE) y la Asociación para el Comercio de Cereales y Oleaginosas de España (ACCOE) cerraron recientemente el acuerdo de elaboración de un contrato para regular la compraventa de cereales en el mercado interno, denominado "Convencer".

Es la primera vez que se perfila un contrato de este tipo, cuyo fin es iniciar la regularización de los mercados nacionales y lograr una mayor homogeneidad en las transacciones entre compradores y vendedores.

Algo que, por otra parte, es bastante usual en todas las operaciones comerciales de cereales que realizan los operadores en el exterior y que recoge aspectos tan básicos, como las entregas en cantidad y calidad de la materia prima, los plazos de pago, los requisitos de la retirada de la mercancía del almacén, etcétera.

Ambas organizaciones han presentado el modelo de contrato a las diferentes organizaciones de consumidores de cereales, como fabricantes de piensos y de harinas para consumo humano, principalmente, así como con el Ministerio de Agricultura, y la pretensión es que esté vigente a lo largo de la campaña 2007/08, que se inicia el próximo 1 de julio.

El objetivo principal de este contrato de compraventa de cereales (Convencer) es establecer una serie de buenas prácticas comerciales, para lo cual se contempla incluso un sistema de arbitraje, refrendado por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, al que está adscrito la Corte Española de Arbitraje.

Cuadro I.

Previsión de cosecha nacional de cereales de otoño-invierno. Campaña 2007/08.

Cereal	Prev. ACCOE (t)	(%) s/06/07*	Previsión** MAPA (t)
Trigo blando	5.329.596	+32,9	4.576.200
Trigo duro	1.363.677	-13,4	1.572.100
Cebada	11.508.536	+38,3	9.681.800
Avena	1.042.305	+13,0	1.000.100
Centeno	228.100	+43,7	209.100
Total	19.482.215	+29,1	17.135.000

Fuente: ACCOE. Previsión a 01/06/07. * Sobre datos MAPA. ** A 30/04/07.

Este aspecto se considera por ambas partes firmantes como clave para lograr establecer con garantías la utilidad del contrato de cereales y resolver los problemas que se pudieran derivar del mismo, además de ser una buena herramienta para mejorar las condiciones de comercialización y de competitividad de esta actividad productiva.

El modelo del contrato español de compraventa de cereales contempla, por una parte, una serie de condiciones particulares, a determinar por las partes, así como otras generales de su-

ministro, que se recogen en las especificaciones del modelo de contrato Convencer, 07.

Calidad del cereal

Por ejemplo, en las relativas a la calidad del cereal, se indica que el grano deberá cumplir, como mínimo, con las condiciones físicas y, en su caso, tecnológicas, que figuran en el Anejo I del Reglamento CE nº 824/2000 de la Comisión de 19 de abril de 2000, por el que se establecen los procedimientos de aceptación de los cereales por los organismos de intervención y los métodos de análisis para la determinación de la calidad.

Adicionalmente, la calidad también puede determinarse por las partes, con muestras referenciadas y selladas, a las que se tendrá que adecuar la mercancía. Al respecto, el comprador sólo podrá exigir al vendedor los aspectos particulares de calidad del grano si éstos se han acordado entre ambos previamente, y actuar en consecuencia.

No obstante, si no se hubiesen exigido especificaciones técnicas particulares de la mercancía comercializada a la firma del contrato de compraventa, el comprador no podrá luego, sin más,

solicitar una rebaja del precio o rechazar las partidas en caso de discrepancia, siempre que se cumplan los criterios generales de calidad, teniendo que dejar toda solución a lo que se decida mediante arbitraje o por acuerdo posterior entre las partes.

El contrato español de compraventa de cereales contempla una serie de especificaciones generales a tener en cuenta, como las condiciones de entrega en origen, que regula el precio, la forma de pago, el retraso en el pago, la cantidad entregada, el reconocimiento del peso, los plazos contractuales, el lugar de carga, las instrucciones para la expedición y preaviso de la carga y la entrega de la carga. Asimismo, contempla la calidad de la mercancía, el reconocimiento y rechazo de la mercancía, la toma de muestras, el análisis de las muestras, la transmisión de la responsabilidad, las causas de fuerza mayor, los incumplimientos contractuales, los casos de insolvencia, el arbitraje, la no ejecución del laudo, etcétera.

En el caso del arbitraje, las partes contratantes renuncian a acudir a la jurisdicción ordinaria y acuerdan resolver toda controversia por esta vía, que será administrada por la Corte Española del Arbitraje.

Nuestro país es deficitario en la producción de cereales, sobre todo trigos blancos y maíz, respecto a su demanda interna. Frente a una producción media, en condiciones climáticas normales, de unos 20 millones de toneladas, el consumo de grano por las distintas industrias de transformación alcanza unos 28 millones de toneladas, incluyendo en este volumen el cereal que se consume en la propia explotación o autoconsumo. ■

“ El objetivo es extender una serie de buenas prácticas comerciales, similares a las del comercio exterior ”