



## La compraventa al peso en la Ley 3/2013, de la Generalitat Valenciana, de los Contratos y otras Relaciones Jurídicas Agrarias

FEDERICO ARNAU MOYA

Profesor Contratado Doctor Derecho Civil. Universidad Jaume I, Castellón

SUMARIO.- I. VENTA AL PESO O PER ARROVAT. 1. Concepto y modalidades. 2. La perfección del contrato a peso. 3. Elementos formales: vales de compra y recolección. 4. Contrato sobre parte de los frutos. 5. Aforos o cantidad de fruta estimada. 6. Entrega de la cosa. 7. Selección, pesaje o cómputo de la cosa. 8. El precio. 9. El pago del precio. 10. Trabajos agrícolas. 11. Tiempo para la recolección o cosecha. 12. La suspensión de la recolección. 13. El régimen de riesgos. 14. La integración contractual. II. LA COMPRAVENTA A RESULTAS. III. LOS ELEMENTOS PERSONALES EN LAS COMPRAVENTAS AGRARIAS. VI. CONCLUSIONES.

### I. VENTA AL PESO O PER ARROVAT

#### 1. Concepto y modalidades

La segunda modalidad de compraventa regulada por la ley 3/2013, es la de venta al peso o *per arrovat*. La expresión *arrovat* proviene del hecho de que tradicionalmente el pesaje de la naranja venía haciéndose en arrobas<sup>1</sup>. Esta compraventa tiene por objeto la totalidad o parte de los frutos que finalmente haya al tiempo de la recolección de uno o varios campos, convenida mientras la cosecha se encuentra pendiente, a un precio fijado por unidad de peso o de cantidad (art. 13). A diferencia de la compraventa a ojo que es de una cosecha futura, ahora el negocio recae sobre frutos ya pendientes del árbol.

La ley establece dos modos de cuantificar la cosecha por unidad de peso o por el conteo de las naranjas. Hoy en día la forma de cuantificar las naranjas es a peso, pero tradicionalmente en algunas comarcas se vendían naranjas por número, de modo que no se pesaban sino que se contaban, una a una hasta agruparlas en «milers» o grupos de mil unidades<sup>2</sup>.

Por razón de su objeto la compraventa *per arrovat* puede revestir tres modalidades distintas (art. 14 LCRJA).

A) La venta contada (*tot comptat*), que obliga a recoger, contar o pesar la totalidad del fruto. En el apartado 2º de este precepto, se establece una presunción «*iuris tantum*» de que las compras a peso se conciertan bajo la modalidad de *tot comptat* salvo prueba en contrario. Así pues, la venta contada constituirá la regla general en defecto de pacto, si bien en el campo valenciano difícilmente se establecen este tipo de pactos, ya que lo que se busca es la calidad comercial<sup>3</sup>. No obstante, en ocasiones se celebran contratos en los que la calidad comercial pasa a un segundo plano, como

<sup>1</sup> Del valenciano «arrova», Diccionario Salt Valencià-Castellà (<https://salt.gva.es/>).

<sup>2</sup> Vid. RAMÓN FERNÁNDEZ, F.: *La pervivencia de instituciones consuetudinarias del derecho civil valenciano*, Castellón, 2002, págs. 35 y 36, señala el uso del conteo por millares en la Plana de Castellón.

<sup>3</sup> En la SAP Valencia S.6ª 5 junio 2012 (TOL2.678.830) se establece que: «la intención de las partes no fue vender y comprar sólo la fruta apta para la exportación, sino toda la naranja, la apta y la no apta». Entre los datos para llegar a esta conclusión se tiene en cuenta que la naranja « se llevó a las instalaciones de la demandada y se procesó para destinarla a la industria».



cuando las naranjas se compran para destinarse a fábricas de zumo. Esta modalidad de compra se conoce popularmente en algunas zonas con el nombre de venta «per a la peladora»<sup>4</sup>.

B) La venta medida, o de medida, que sólo obliga a recoger los frutos que tengan un diámetro mínimo o hasta un máximo determinado.

C) Venta limpia (neta), que permite no recoger, o no contar, medir o pesar, los frutos que carezcan de la calidad comercial exigible según la normativa aplicable (de desecho)<sup>5</sup>.

En las dos últimas modalidades de venta el fruto restante después de la recolección queda a disposición de quien vende. De modo que puede celebrar una nueva venta respecto de estos sobrantes. En la realidad la mayoría de contratos son a venta limpia, puesto que el comerciante quiere destinar la naranja a la exportación, lo que exige una calidad comercial mínima, no obstante son frecuentes los contratos en los que además de la calidad se exige un calibre mínimo<sup>6</sup>.

En el art. 14 no se incluyen otras modalidades de compraventa «al peso» que se están usando con gran profusión en el campo valenciano como la compraventa «a resultas o a comercializar» cuya utilización ha sido prohibida por la Disposición Adicional Segunda de la LCRJA. En nuestra opinión esta prohibición debería de haberse incluido en este precepto y no en una Disposición Adicional. Esta modalidad contractual será objeto de un posterior análisis.

## 2. La perfección del contrato al peso

El contrato «al peso», según el art. 15 LCRJA, se perfecciona por el mero consentimiento, pero deberá concertarse necesariamente antes de la recogida del fruto. En esta modalidad contractual se sigue la vía clásica del Código civil en que la perfección del contrato de compraventa tiene lugar por la concurrencia de consentimientos. Aunque el art. 15 LCRJA no lo especifique el consentimiento habrá de referirse, entre otros a la cosa y al precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado; por el contrario en el art. 1450 del cc sí que se hace de manera expresa esta referencia. En la LCRJA la referencia al precio se entiende implícita en la expresión «deberá concertarse necesariamente antes de la recogida del fruto», en la que la voz concertarse ha de entenderse en la acepción de ajustar el precio<sup>7</sup>. De modo que el precio deberá de haberse ajustado antes de la recogida del fruto, no siendo posible las ventas a resultas o a comercializar en las que el

<sup>4</sup> En la SAP Valencia S.6ª 5 octubre 2012 (TOL2.731.529) se recoge esta modalidad de venta para la industria, en un caso donde el comerciante dejó parte de la cosecha por recoger y el propietario todavía pudo deshacerse de parte de las naranjas «pero, como reconoció la actora en su demanda, posteriormente pudo vender parte de la fruta para su transformación (zumos, etc.)».

<sup>5</sup> En la SAP Valencia (S. 8ª) 16 noviembre 2011(TOL2.400.522), se establece que en el contrato sobre toda la cosecha que resulte apta para la exportación implica dos consecuencias: « 1º) Que del total del fruto recolectado el comprador viene obligado a satisfacer al vendedor el producto que se halle en condiciones aptas para su comercialización, siendo la costumbre dejar en el árbol al recolectar, las naranjas que se consideran no aptas para el comercio, y llevarse únicamente las que consideran adecuadas, siendo las pérdidas a cargo del vendedor al que se le abona solamente la naranja recogida (SAP Valencia, S.3ª, S 8-9-1999, num. 89/1999)».

<sup>6</sup> En algunos contratos se exige que la fruta cumpla una serie de características no solo de calibre sino también en cuanto a normas de calidad para su exportación. En el caso enjuiciado por la SAP Castellón (S.3ª) 28 marzo 2013 (TOL3.794.651) en el contrato se refería a toda la fruta que: «en el momento de la recolección, cumpla con las normas de calidad S.O.I.V.R.E. aptas para exportación, así mismo el tamaño deberá de estar entre 50 y 70 mm. para las clementinas y de 70 y 87 mm. para las naranjas. Toda la fruta que no esté dentro de estos parámetros no se considerará como buena».

<sup>7</sup> De entre otras, el DRAE nos proporciona las siguientes acepciones de la palabra concertar: «2.tr. Ajustar, tratar del precio de algo» y «3. tr. Pactar, ajustar, tratar, acordar un negocio».



precio se determinaba mucho más allá de haberse cosechado.

### 3. Elementos formales: vales de compra y recolección

En el artículo 16, referido a los elementos formales, se establecen los requisitos que han de incluir los vales de venta y de recolección en la venta «a peso». Realmente se trata de datos que hay que añadir a los ya exigidos en el art. 8 para los vales de compra y recolección de la compraventa a ojo. La remisión que en el art. 16.1 se hace al artículo 8 nos lleva a esta conclusión.

En los vales de venta debe quedar consignada la modalidad de contrato, el precio por unidad de peso o cantidad, la clase de fruto y sus variedades, en su caso el posible aforo, así como la fecha límite de recolección, y el lugar de pesaje, cómputo o entrega. Todos estos datos han de ser completados con los exigidos por el art. 8.3, entre ellos la identidad de las partes contratantes y la determinación del huerto. Además de la exigencia de que el documento sea firmado al menos por el vendedor y el *alfarrassador*.

La ley no establece la obligatoriedad de los vales de compra, en principio si el pago es al contado se permitiría el contrato verbal (art. 7.1). Sin embargo, en la realidad el pago al contado en la venta a ojo no es habitual, de modo que el precio suele ser casi siempre aplazado. Así pues, el legislador valenciano de manera indirecta está logrando que su emisión tenga que ser por escrito. Además ha de efectuarse antes de la recolección y sobre todo con indicación del precio. A los vales de venta en la compraventa a peso le es de aplicación cuanto hemos comentado en los vales de compra a ojo, de modo que se tratan de auténticos contratos de compraventa con independencia de que la LCRJA utilice la expresión vale.

Los vales de recolección hacen prueba del cumplimiento del contrato tal como se establece en el art. 6.1. Estos vales, igual que los utilizados en la compraventa a ojo, son en realidad son albaranes y hacen prueba del cumplimiento del contrato en un doble sentido: de que se ha recogido la cosecha con las circunstancias del art. 16.3 y de que se ha permitido al comprador el acceso al campo para recogerla<sup>8</sup>.

Los vales de recolección sí que han venido utilizándose en el campo valenciano con gran profusión, en realidad son un elemento imprescindible para cuantificar la cantidad de naranja recogida y a partir de esta poder calcular el precio total a pagar al vendedor. Los vales de recolección han sido mencionados en numerosas ocasiones por la jurisprudencia por ser el medio de prueba más utilizado para cuantificar la cantidad de cosecha recogida.

Los vales de recolección serán emitidos por quien ostente la jefatura de la cuadrilla o actúe por delegación de la parte compradora, con indicación de la cantidad o peso del fruto recogido, la fecha, la aceptación o no de la parte vendedora y las demás circunstancias que se determinen reglamentariamente (16.3). Los datos exigidos en este precepto habrán de ser completados con los exigidos por el art. 8.4 para el vale de recolección en la venta a ojo, entre ellos la referencia a los vales de compra a los cuales se vinculan, así como el contenido que reglamentariamente se establezca en su momento. Es de destacar que el art. 16.3 viene a exigir que conste la firma de la vendedora en el vale de recolección, puesto que es necesario que en el mismo conste la «aceptación o

---

<sup>8</sup> SAP Valencia (7ª) 1 julio 2003 ( JUR\2013\325098) se refiere a «albaranes de entrega», y les otorga valor probatorio suficiente como para determinar en que fecha se recolectó una misma finca en la campaña anterior al decir: « que del contrato celebrado entre las partes el año 2009, se observan los albaranes de entrega, apreciándose que la recolección para esa campaña se verificó en tres etapas, 11-12-2009, 12-12-2009 y la fecha de terminación el 30-12-2009».



no de la parte vendedora». En este sentido el «vale de recolección» funciona-salvando las distancias- como el acta de recepción de obra del art. 6 de la Ley de Ordenación de la Edificación. En el vale de recolección es donde se tendrá dejar constancia de la conformidad del vendedor con el pesaje o cómputo del fruto o, en su caso, de su discrepancia (art. 20.2).

La LCRJA, tampoco establece ninguna consecuencia, para el caso de que no otorgasen los contratos de vales y de recolección o se omitiesen algunos de los datos obligatorios. De modo que hacemos extensible a los mismos cuanto dijimos respecto a estos documentos en la venta a ojo. No obstante, el hecho de que el vendedor suela estar presente en las operaciones de pesaje, hace difícil que este consienta que el fruto salga de la finca si no se le entrega el correspondiente vale de recolección. En todo caso la inobservancia de los requisitos de formas tendrá que solucionarse por la vía del Código civil tal como ya hemos indicado para los vales en la venta a ojo. No obstante habrá que estar a lo que reglamentariamente se establezca.

#### 4. Contrato sobre parte de los frutos

Una característica común a todas las ventas agrarias valencianas, tanto «a ojo» como a peso es que han de referirse a la totalidad de la cosecha. En el art. 17 se señala que si el contrato no abarcare la totalidad de los frutos de un campo, deberá de circunscribirse a la totalidad de los habidos (conforme a la modalidad pactada) en determinada superficie o número de árboles, o de la variedad o patrón objeto del contrato. De modo que a pesar de que se permita que la venta se reduzca a un sector físico de la finca, sin embargo, la venta continuará refiriéndose a la totalidad de la cosecha de esos árboles. En la compraventa a ojo la compraventa también ha de referirse a la totalidad de la cosecha, o en caso de existir diferentes variedades a la totalidad de una de ellas (art. 1 párrafos 1 y 2)<sup>9</sup>.

Si relacionamos los arts. 14, modalidades de venta peso y el art. 17, contrato sobre parte de los frutos. Resulta que las partes son libres de pactar la modalidad de compra, pudiendo elegir entre la venta a *tot comptat*, a medida o limpia, lo que supone establecer un filtro respecto a los frutos que no superen un determinado calibre o una determinada calidad. También son libres de fijar la superficie de la finca a la que ha de referirse la compra. Pero una vez fijados los parámetros de superficie y modalidad de compra, el negocio obligatoriamente comprende todos los frutos que cumplan esos requisitos. El legislador valenciano ha querido evitar a toda costa algunas prácticas como las de comprar únicamente las naranjas de la primera floración que son las de mejor calidad y que el vendedor se quede con el resto de la cosecha. Una constante en los pleitos en las compraventas de naranja es que el comerciante, una vez pegado el primer repaso a la finca, habiéndose llevado lo mejor de la cosecha, pierde el interés en los posteriores repastos lo que se traduce en que la cosecha pendiente pueda estropearse.

<sup>9</sup> La jurisprudencia estima que la compraventa ha de referirse a toda la cosecha. En este sentido las SAP Valencia (S. 6<sup>a</sup>) 6 junio 2006 (TOL1.437.586) al decir que: Pues, como desde antiguo la jurisprudencia (SS, entre otras muchas, de la Sala 1<sup>a</sup> de la Audiencia Territorial de Valencia de 24 de mayo de 1.963, 12 de marzo de 1.964, 17 de diciembre de 1.965, 8 de noviembre de 1.969 (este tratando de venta de limones) y 26 de enero de 1.962, y de la Sala 2<sup>a</sup> de 7 de julio de 1.955, 25 de junio de 1.956 y 16 y 25 de marzo de 1.957, y del T. Supremo de 6 de octubre de 1.965 ) ha sentado la doctrina, recibida por vía de uso y costumbre en la región valenciana, de dos modalidades en la compraventa de naranjas, en las cuales el objeto del contrato es siempre "la cosecha". Finalmente, en el caso que enjuicia mantiene que el comerciante «no cabe duda de que no compró 1600 arrobas de naranjas, sino la cosecha calculada en 1600 arrobas, y que la cantidad de naranjas efectivamente recolectadas fueron 1.930'5 arrobas». También siguen el criterio de la totalidad las más recientes Así las SAP Valencia (S. 8<sup>a</sup>) 24 octubre 2011 y la SAP Valencia (S.6<sup>a</sup>) 5 octubre 2012 (TOL2.731.529).



Lo establecido en el art. 17 ha de completarse con lo establecido en el art. 18.3, al establecer que «Si el contrato lo fuere sobre una concreta y determinada cantidad de fruto, se estimará sujeto al Código Civil, sin que le sea de aplicación lo previsto en esta ley». En nuestra opinión el legislador no ha estado acertado al reenviar al Código civil todas aquellas compraventas que no respeten el criterio de la totalidad. Con esta decisión en el campo valenciano habrá dos clases de compraventas, las sujetas a la LCRJA por referirse a la totalidad de la cosecha y las sujetas al Código civil por referirse únicamente a cantidades determinadas de cosecha. Así pues, de modo similar a como sucede con la Ley 29/1994, de Arrendamientos Urbanos, tendremos un doble régimen de contratos, unos regulados por la ley especial y otros, los excluidos de la misma, a los que se aplicará el Código civil. Nos parece una decisión poco acertada que algunos contratos puedan regularse por el Código civil, puesto que se deja una puerta abierta a la picaresca, ya que el comprador fácilmente puede eludir fácilmente la LCRJA suscribiendo contratos sobre cantidades determinadas de cosecha. De esta manera ya no estaría obligado a la forma escrita en los contratos con precio aplazado y podría continuar usando las cláusulas «a comercializar o a resultas», con el agravante de que además se haría sobre parte de la cosecha. Tal vez debería de haberse prohibido directamente la venta sobre parte de los frutos, lo que a su vez encaja mejor con lo que es la tradición valenciana.

El art. 17 adolece de varios defectos formales, por una parte está incompleto ya que debería de haber incluido el apartado 3º del art. 18. Pero además, todo este conjunto debería de haber formado parte del en el art. 13 como un segundo apartado en el que se explicara el alcance de la expresión «parte de los frutos» contenida en aquel precepto.

## 5. Aforos o cantidad de fruta estimada

Entre los datos que han de consignarse en los vales de compra se encuentra el aforo o cantidad de fruta estimada<sup>10</sup>. En el art. 18 se establece que la indicación del aforo tiene un valor meramente indicativo puesto que no «limitará la obligación de quien compra de recoger y pagar el exceso producido, ni determinará incumplimiento de la parte vendedora por no haberse producido los estimados»<sup>11</sup>. En la compraventa «a ojo» el aforo también tiene carácter meramente orientativo para calcular el precio (art. 5.1), en ambos casos, compraventa a ojo y al peso, el aforo hay que incluirlo en el vale de compra (art. 8.3).

En la compraventa al peso, sin embargo, el valor del aforo deja de ser indicativo en caso de incumplimiento total o parcial del contrato. En ese caso el art. 18.2 establece la presunción de que el aforo fijado en el vale de venta es real, para fijar las indemnizaciones. Entendemos que funciona como una especie cláusula penal liquidatoria de origen legal que permite sustituir el cálculo de los daños y perjuicios por la liquidación previa: el aforo. No obstante, entendemos la cantidad aforada admite prueba en contrario. Esta presunción es de gran utilidad, en aquellos casos en los que se pierde parte o toda la cosecha por no haberse recogido en la fecha pactada. No obstante, como quiera que admite prueba en contrario, el vendedor no debería prescindir nunca del correspondiente

<sup>10</sup> Según el DRAE la palabra aforar tiene, entre otros, el significado de: «determinar la cantidad y valor de los géneros o mercancías que haya en algún lugar, generalmente a fin de establecer el pago de derechos».

<sup>11</sup> En este sentido la SAP Castellón (S.3ª) 27 febrero 2013 (TOL3.756.735) señala que «la previsión de 3.500 arrobas que figura en el parte de compra es una estimación de la cosecha de la finca y no un límite contractual como se aduce. Esto es, no se compró dicha cantidad de naranjas sino la cosecha de un campo cuya cuantía se estimó en aquella, extendiéndose por tanto a toda ella al margen de su peso definitivo global la correspondiente obligación de recolección, como bien vino a expresarse en la resolución impugnada. Por su proximidad en este punto concreto, cabe referir al respecto la Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia, S.6ª, de 5 de octubre de 2012».



informe pericial en todo proceso para reclamar las indemnizaciones por incumplimiento.

## 6. Entrega de la cosa

En la compraventa al peso la entrega supone la previa separación física del fruto del árbol, mientras que en la modalidad a ojo la tradición era espiritualizada puesto que el fruto, propiedad del comprador desde la perfección del campo, permanecía en el campo hasta su total maduración.

El art. 19 LCRJA establece dos modos diferentes para determinar el lugar de la entrega de la cosecha, circunstancia que se hace depender de quien tenga la obligación de cosechar: si la obligación de cosechar es de quien compra y a su costa, el momento y lugar de la entrega de la cosecha lo constituirá el de cortar o separar el fruto en el propio campo. Todo ello con independencia de que el pesaje o el cómputo pueda hacerse en otro sitio o después (art. 19.1). En este caso serán de cuenta del comprador los deterioros ocasionados por la demora y el transporte (art. 20).

Generalmente ha sido el comprador quien ha asumido la obligación de cosechar a su costa, ha constituido la regla general en el campo valenciano, principalmente porque el comprador suele ser un empresario que cuenta con los medios adecuados para la organización de las tareas de recolección: personal, básculas, cajas para el transporte de la naranja y camiones para su traslado hasta el almacén.

Una segunda modalidad de entrega es aquella en que la obligación de cosechar es de quien vende y a su costa. En este caso, poco habitual como ya hemos señalado, la cosecha no se entiende entregada en el propio campo sino en el lugar «donde se realice el pesaje o el cómputo, salvo que otra cosa se pacte o resulte de la costumbre del lugar (art. 19.2). En este caso será el vendedor quien corra con los riesgos de la fruta, por demora o transporte desde que se corte hasta que se entregue (art. 20.1).

En este precepto hubiera sido de conveniente que se hubiera establecido una presunción de que, ante la falta de pacto, se entiende que la obligación de cosechar es del comprador y a su costa.

## 7. Selección, pesaje o cómputo de la cosa

En el campo valenciano lo normal ha venido siendo que el pesaje se efectúe en el propio campo. Los miembros de las cuadrillas cada vez que tienen los capazos llenos de naranja, transfieren su contenido a las cajas que ya están preparadas encima de las básculas. Una vez se ha alcanzado el peso fijado por caja, en kilos o arrobas, se van apilando en la propia finca, hasta la llegada del transporte para su traslado al almacén del comprador, donde serán sometidas a operaciones de manipulación para su posterior comercialización. La otra modalidad para determinar la cosecha, era el cómputo, las naranjas iban contándose una a una y se agrupaban por millares; el conteo se realizaba en el propio campo antes de cargarse en el medio de transporte que por lo general facilitaba el comprador<sup>12</sup>. La lentitud de este sistema ha motivado su práctica desaparición desde hace varias décadas. Antes de subir las cajas al camión se cuentan las cajas y se emite el correspondiente vale, de modo que es habitual que se emitan tantos vales como viajes se efectúen.

En el art. 20.1, cuya redacción es manifiestamente mejorable, se contemplan varias posibilidades para determinar el tiempo y lugar del pesaje: en primer lugar, se establece que de no haberse

<sup>12</sup> Vid. RAMÓN FERNÁNDEZ, F.: *La pervivencia...* op. cit. págs. 35 y 36, señala el uso del conteo por millares en la Plana de Castellón.



pactado la venta al contado, es decir, si el precio es aplazado y el contrato es por escrito, se realizará en el tiempo y lugar pactado. En segundo lugar, a falta de pacto, se estará a la costumbre del lugar o a los usos propios del producto, y en su defecto se llevará a término en el propio campo y en el mismo día de ser cortado o separado. A pesar de la confusa redacción de este apartado, cabe afirmar que estas dos últimas maneras de determinar el lugar y tiempo del pesaje serán de aplicación en el caso de la compraventa a peso al contado o si en el aplazado y por escrito nada se ha dicho al respecto.

Si el pesaje se efectúa en un lugar diferente al de la finca, o se efectúa en un tiempo posterior al de la separación del árbol, se pueden ocasionar deterioros o pérdidas en los frutos. En el inciso final de este apartado primero, se establecen dos sistemas para determinar quien debe pechar con los riesgos por transporte o demora.

En primer lugar, se establece que «serán de cuenta de la parte compradora». Lo que está en consonancia con el art. 19.1 que establece que la cosecha siempre se entiende entregada en el campo si la obligación de cosechar es de quien compra y a su costa. De ahí que con toda lógica se establezca su responsabilidad para el caso de que se pacte efectuar el cómputo de la cosecha en otro lugar o tiempo tal como le permite el art. 19. Finalmente, se establece la responsabilidad de la vendedora, si obligación de cosechar fuera suya. En este caso, también hay que tener en cuenta que el art. 19.2 establece que la cosecha se entiende entregada donde se realice el pesaje o cómputo. De modo que es totalmente lógico que el vendedor corra con los riesgos que ocasione el transporte o la demora.

Ya hemos mencionado que lo habitual es que la obligación de cosechar sea del comprador, por lo que una estampa clásica del campo valenciano ha sido la figura del vendedor, por lo general, propietario del campo, junto a la báscula durante el día de la «*collita*» (cosecha) comprobando las labores de pesaje y contando las cajas que luego se incluirán en los vales de recolección<sup>13</sup>.

La LCRJA ha tenido en cuenta esta circunstancia y ha establecido el derecho del vendedor a estar presente mientras se realizan estas operaciones. Aquel derecho estará condicionado a quien corresponde la obligación de cosechar. En este sentido el art. 20.2 señala que si la obligación de cosechar fuera de quien compra, la parte vendedora tiene derecho a estar presente, por sí o por persona delegada, en las labores de cosecha y en la selección, pesaje o cómputo del fruto, sea cual sea el lugar donde estas últimas tareas se realicen (art. 20.2).

Nos dice la ley que si el vendedor estuviere presente, deberá firmar el vale de recolección, expresando su conformidad o las razones de discrepancia. Es de resaltar que se establece la presunción de que la firma del vendedor firma, o la de quien actúe por su delegación, se entienden de conformidad, salvo mención expresa. Para el caso de que el vendedor no estuviere presente, se presumirá que el vale de recolección expresa la cantidad y calidad correctas, y no podrá la parte compradora alegar con posterioridad la existencia de ningún porcentaje adicional de separación de fruto en mal estado. Ello se entiende salvo prueba en contrario, como la resultante de un proceso certificado de trazabilidad u otras admisibles en Derecho<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> En algunas comarcas, como en la Plana Baixa, ha sido un uso social que el vendedor suministrara, a su cargo y cuenta, el vino y cerveza para la comida de las cuadrillas durante los días que dure la recolección.

<sup>14</sup> La trazabilidad es un requisito legal desde el 1 de Enero de 2005 en todas las empresas alimentarias de la Unión Europea (Reglamento (CE) 178/2002. El art. 3.15 define la «Trazabilidad» como la posibilidad de encontrar y seguir el rastro, a través de todas las etapas de producción, transformación y distribución, de un alimento [...] En el art. 18 se establece la obligatoriedad de dotar a las cadenas de producción de sistemas de trazabilidad para los alimentos y a partir del presente año. La trazabilidad también sirve también para evitar los fraudes relacionados con la autenticidad de un alimento y con el origen geográfico. La trazabilidad ha sido una de las consecuencias jurídicas de la famosa crisis



El vale de recolección firmado de conformidad será vinculante para ambas partes, sin que quien compra pueda después rehusar parte de los frutos ni quien vende exigir más peso o cantidad (art. 20.3).

Los efectos vinculantes que produce el vale de conformidad para ambas partes, supone el fin de una práctica abusiva por parte del comprador, que cuando ya tenía la fruta en su almacén pretendía rehusar parte de los frutos alegando que aquellos no eran de su conformidad por no ser aptos para la exportación. A partir de ahora si no se hace constar esa circunstancia en el vale de recolección ya no es posible hacerlo a posteriori.

## 8. El precio

El precio de la compraventa a peso se fijará por unidad de peso o cantidad (art.21.1). De modo que después de conocerse la cantidad de naranja recolectada podremos saber el precio total de la venta mediante una sencilla operación matemática, al aplicar el precio unitario pactado en la compra a la cantidad expresada en el vale de recolección (art.21.2). Lo que pone de manifiesto la importancia del vale de recolección en la venta «al peso».

Una particularidad de las compraventas de frutos es que junto con el precio, las partes suelen pactar una baja sobre el precio, puesto que se prevé que tras la recolección, una vez inspeccionada la naranja en el almacén se comprobará que cierta cantidad no será apta para su comercialización por no reunir las condiciones de calidad y fitosanitarias requeridas. A esta fruta rechazada se le conoce con el nombre de «destrío» o «rebuig»<sup>15</sup>. Este porcentaje de baja se correspondería con el hipotético destrío que podría originarse desde la fecha de perfección del contrato hasta la entrada en el almacén de los frutos<sup>16</sup>. Algunas sentencias han mantenido que el destrío necesariamente ha de practicarse en el almacén puesto que en ocasiones se trata de vicios internos de la naranja que no pueden detectarse en el momento de la recolección<sup>17</sup>. Pero en todo caso se tiene que avisar al vendedor para que esté presente y acepte el destrío<sup>18</sup>. Sin embargo, en algunas otras se mantiene que no cabe un destrío sobre la cantidad que la cuadrilla ha recogido como apta<sup>19</sup>.

---

alimenticia de las «vacas locas».

<sup>15</sup> Del valenciano «destriar» que equivale al castellano separar y «rebuig» equivale a rechazo, o desperdicio. Vid. Diccionario Salt Valencià-Castellà (<https://salt.gva.es/>).

<sup>16</sup> Según A. MELIÀ: «Causas que inciden en el destrío de los cítricos», *Boletín Servicio de Plagas, Ministerio de Agricultura*, nº2, 1976, págs.145 a 158: Las condiciones de calidad del destrío se refieren a las características externas del fruto. En el caso de las naranjas las causas por las que un fruto puede ser catalogado como destrío pueden tener su origen en el campo (causas fitopatológicas, causas climatológicas, causas fisiológicas, mala recolección, tratamientos fitosanitarios. Otras causas de destrío se producen por motivos propios del almacén (manchas de correas, manchas de desverdizado).

<sup>17</sup> La SAP Valencia S.6ª 19 junio 2012 (TOL2.677.537) estima que: «Que la fruta se recolectara en el campo de la vendedora, por operarios de la compradora, no significa que allí, en el mismo campo, se pudiera detectar la existencia de "los vicios internos de la cosa vendida", a los que dicho precepto se refiere, pues siendo internos, no están a la vista, y pueden no detectarse hasta que la mercancía se recibe en los almacenes de la compradora».

<sup>18</sup> En este sentido la SAP Valencia (S.6ª) 19 junio 2012 (19 TOL2.677.537) y la SAP Valencia (S.7ª) de 28 junio 2013 (EDJ 2013/158466 exige que « Si la compradora alega que dió parte al vendedor del "destrío" debió probarlo, para así hacer recaer en él los efectos de su falta de asistencia».

<sup>19</sup> La SAP Valencia (S. 6ª) 6 junio 2006 (TOL1.437.586) estima que: «Lo que la compradora hizo con la naranja después de haberla cortado, pesado y sacado del campo son actos unilaterales que no pueden perjudicar al vendedor, de manera que no puede después, con cargo a éste, realizar ningún destrío para eliminar las naranjas que la cuadrilla del



La cuestión del porcentaje de descuento también ha dado lugar a abusos por parte de los compradores, que han venido negociando una revisión del porcentaje destrío, o del precio de la naranja, una vez que la cosecha ya está en su almacén. Muchos pleitos tienen su origen en la cantidad de destrío que unilateralmente ha querido aplicar el comprador.

La LCRJA para terminar con estas prácticas ha establecido que en el caso de que en el precio se conviniera con una baja, ya sea porcentual o sobre la cantidad de fruto, la venta será necesariamente *tot comptat*, que es aquella en la que el comprador tiene la obligación de recolectar, pesar y contar todos los frutos. Además, se ha establecido un límite máximo del 5% para la baja (art. 21.2 in fine). Finalmente, se establece que nunca podrá liquidarse el contrato a precio más bajo del pactado, ni siquiera alegando mala calidad de la fruta o producto (art. 21.3).

Las medidas previstas en el art. 21 LCRJA suponen que ya no es posible pactar una baja en las otras modalidades de venta a peso, como la medida y venta limpia. De manera que en estos dos supuestos el comprador tendrá que efectuar el destrío *in situ*, no recogiendo del árbol los frutos que no lleguen o superen un determinado calibre (venta a medida) y no recolectando los que no tengan la calidad comercial exigible (venta limpia).

De modo que salvo el destrío pactado en la venta *tot comptat*, en adelante el comprador tendrá que esmerarse en comprobar el fruto que lleva al almacén, puesto que ya no podrá exigir una rebaja sobre el precio de la naranja alegando la mala calidad de la naranja.

Finalmente, en el apartado 4 se establece que si no se hiciere mención separada, el precio se entenderá sin inclusión de los impuestos indirectos repercutibles que lo graven y de los que sea sujeto pasivo la parte vendedora. Esta también ha sido una medida necesaria, puesto que constituía otro de los ardidés usados por algunos empresarios desaprensivos frente al agricultor. Al realizar el trato no se hablaba para nada del IVA, y luego el día del pago el comprador imputaba el porcentaje del impuesto al precio negociado, lo que al final suponía una rebaja para el comprador.

El legislador valenciano debería de haber incluido en el art. 21 la fórmula prevista en la Disposición Adicional Segunda para determinar el precio cierto cuando este no es mencionado en el contrato o por utilizarse una cláusula de indeterminación del precio en la compraventa a resultas. En la citada disposición se establece que: «Se tendrá por precio cierto del contrato el que se recoja en el Observatorio de Precios de los Productos Agroalimentarios de la Comunitat Valenciana para la variedad objeto de contrato en la semana en que se produce la recolección o la media de éstas si fueran varias». Esta medida nos parece mucho más efectiva que la prevista en el art. 16 LMMFCA, en el que las partes pueden acudir a la mediación en el caso de falta de acuerdo entre productores y comerciantes respecto del precio. La ley estatal tiene poca eficacia práctica, puesto que en primer lugar la mediación no tiene carácter vinculante, y los operadores han estado adscritos al Código de Buenas Prácticas Mercantiles previsto en ese mismo precepto. La medida valenciana, tal como ya hemos manifestado para otros supuestos, afortunadamente es de aplicación preferente a la estatal.

## 9. El pago del precio

En el artículo 22.1 se establece que el precio puede pagarse al contado o en uno o varios plazos. Si el pago del precio es aplazado, el contrato deberá formalizarse por escrito (de modo similar a lo que ocurría en la venta a ojo). La realidad del campo valenciano es que en muy pocas ocasiones el

---

comprador cortó por considerarla apta para su comercialización», así mismo la compradora tiene la carga de la prueba de la cantidad rechazada por destrío « lo que no está debidamente probado es que esta afectación llegase hasta el punto de disminuir la cosecha en más de un 80% por pérdidas. Esta pérdida debió ser probada por la demandada que era la que la oponía».



precio en la compraventa a peso se paga a pie de campo en el momento de la recolección, en todo caso se pagaba el día que finalizaba la recolección en las oficinas del almacén del comerciante. Lo normal es el pago en varios plazos, entre otros motivos porque la cosecha suele recogerse en varias veces. De modo que con la nueva ley la regla general en la compraventa a peso será la forma escrita.

En materia de pago la ley establece una especialidad si la parte vendedora es persona física: el plazo de pago efectivo no podrá exceder de un mes a contar desde la terminación de los trabajos de recolección o, en su defecto, de la fecha límite pactada de recolección o recogida del producto (art. 22.2). En este precepto se ha establecido de manera implícita una mora automática para el caso de que el impago supere las fechas señaladas. Por el contrario, existe libertad de pacto para fijar el plazo cuando el vendedor sea persona jurídica.

La ley establece un pacto de arras confirmatorias, aunque sin utilizar este nombre, cuando dice que «quien vende puede exigir una señal al tiempo de concertar la venta, de la que se dará recibo en el vale de compra. La señal es confirmatoria, salvo pacto en contrario».

Finalmente, se establece que si la parte compradora revendiera la cosecha a una tercera persona sin manipularla, actuando como intermediaria, en caso de impago del precio la parte vendedora estará legitimada para reclamar, a título de responsabilidad solidaria, contra todas las personas que sean sucesivas compradoras, salvo contra el consumidor o la consumidora final (art. 22.4). En este caso la ley valenciana ha establecido una acción directa en favor del vendedor, que le va a permitir dirigirse contra aquellos sucesivos compradores con los cuales no ha contratado, y que por lo tanto no son partes contractuales en el sentido del art. 1.257 CC.

## 10. Trabajos agrícolas

El artículo 23 impone al vendedor la realización de trabajos agrícolas, hasta la conclusión del cultivo, hasta la fecha límite de la recogida del producto, para que la cosecha llegue a buen fin. El vendedor deberá proceder conforme a las buenas prácticas agrarias. En este precepto es muy similar al art. 11 en el que, como ya hemos visto, se impone al vendedor a ojo la realización de trabajos agrícolas hasta la fecha de recogida. La diferencia respecto a la compraventa «a ojo» estriba en que ahora se establece expresamente la nulidad del pacto que atribuya a la parte compradora la función de cultivo. No obstante, son válidos los pactos que facultan al comprador para realizar trabajos complementarios de mejora del cultivo. No entendemos la razón legislativa por la cual que en la compraventa a ojo, se permite el pacto de que el cultivo corra a cuenta de la parte compradora (art. 11.3) y que sin embargo, se sancione con su nulidad si la compraventa es «al peso».

El incumplimiento, en cualquier forma, de la normativa reguladora de los tratamientos autorizados dará derecho a la parte compradora a dar por resuelto el contrato, con derecho a indemnización por daños y perjuicios (art. 23.1 in fine). En este caso el régimen es idéntico a lo previsto para la compraventa a ojo, hasta el punto de que se repite con idénticas palabras el contenido del art. 11.2.

## 11. Tiempo para la recolección o cosecha

La fecha de la recolección tiene especial importancia puesto que hasta la misma los riesgos los soporta el vendedor pero una vez transcurrida la misma los soporta el comprador. De modo que esta fecha es determinante para producir la mora del comprador. De ahí que las cuestiones relativas a la determinación de la fecha de recolección hayan originado numerosos pleitos.

La fecha de la recolección viene determinada por la maduración del fruto, pero como quiera que la



naranja de un mismo árbol no siempre madure ni adquiera el punto de coloración óptimo al mismo tiempo, por lo general un mismo campo de naranjas ha de recolectarse en varias veces. De ahí que en el art. 23.4 se autorice al comprador a recolectar en una o varias veces. En el argot agrícola valenciano se habla «repasar» una o varias veces una finca, de modo que en cada repaso únicamente se recoge el fruto que por su color y maduración esté apto para ser comercializado

De ahí que las referencias a la fecha de recolección más que al inicio de la misma se refieren al momento en que esta ha de estar finalizada, al plazo límite. La primera recolección de la finca no suele originar demasiados problemas, suele respetarse bastante puesto que el propio comerciante tiene interés a principios de la campaña de satisfacer los pedidos. Las cosas suelen complicarse en los ulteriores repastos de la finca, cuando los mercados ya están saturados y el comerciante va dilatando la recolección de la cosecha, esperando a que mejoren los precios<sup>20</sup>. Al tiempo que el vendedor está pendiente de las condiciones climatológicas, puesto que sabe que hasta el momento de cosechar va ser el quien soporte los riesgos de que se estropeen los frutos como consecuencia de lluvias, vientos o heladas.

En el art. 23.2 se establece el tiempo de la recolección o cosecha. La regulación del momento del tiempo de la recolección de la cosecha, como ya hemos visto, es un dato de crucial importancia en la modalidad de compraventa a peso. Entre las medidas para combatir las dilaciones por parte de los compradores el art. 23.2 establece que la parte compradora deberá cosechar en las fechas pactadas o antes del límite convenido. A falta de determinación expresa, -como sucede en los contratos verbales- deberá recoger el fruto dentro de las habituales según el tipo y variedad de producto, punto de coloración y maduración pactados, y la zona concreta de ubicación del campo; o dentro de los siete días siguientes a recibir comunicación escrita de la parte vendedora, si el fruto estuviere apto para ello según lo convenido. Es de aplaudir la introducción de esta medida, puesto que permite colocar al comprador en situación de mora, traspasándole todos los riesgos sobre la cosecha pendiente.

La manera correcta de cosechar se regula en el apartado 3º del art. 23, al decir que «la parte responsable de la recolección deberá cosechar conforme a las buenas prácticas agrarias. El fruto o producto debe recogerse seco, en condiciones de justo pesaje e idónea comercialización».

El apartado 3º se refiere a los daños que una recolección que no respete a las buenas prácticas agrarias puede provocar a los frutos. Ha sido un gran acierto incluir la obligación de que el fruto se recoja en seco. La naranja es muy sensible a la humedad de modo que si no se recoge en seco se va a pudrir en breve tiempo. Esta que ha sido una costumbre muy respetada en el campo valenciano, donde se pueden ver a las cuadrillas haciendo tiempo en los campos hasta que seque el rocío o el agua de la lluvia acumulada en los árboles. Sin embargo, ha sido una excusa muy extendida por los compradores alargar los plazos de recogida alegando que la naranja estaba mojada por lluvias. De ahí que frecuentemente en los pleitos por incumplimientos en la recogida de naranja se aporten certificados de las estaciones meteorológicas indicando los días de lluvia en la zona de la finca<sup>21</sup>.

<sup>20</sup> SAP Valencia (S.7ª) 1 julio 2003 ( JUR\2013\325098) contempla esta forma de proceder de algunos comerciantes: «de la demandada, quien desde la primera recolección, a pesar de que se acredita que hasta finales de diciembre no hubieron heladas que pudieran afectar a la fruta (y así lo dice el propio perito testigo de la demandada), no realizó recolección alguna, comportamiento que considero se justifica en la bajada de precios de la variedad contratada por las partes, tal y como resulta de la documental aportada por la actora en la vista».

<sup>21</sup> La SAP Valencia (S.8ª) 3 diciembre 2012 (TOL3.260.774) recoge el supuesto clásico en el que una vez efectuada la primera pasada a la finca, el comprador pierde el interés en el resto de la cosecha, e intenta la resolución unilateral del contrato alegando la existencia de lluvias que estropearon el resto de la cosecha. Como el comprador no probó que «naranja no se hallaba en condiciones de ser comercializada al tiempo de su recolección» se le condena a indemnizar al vendedor por la naranja no recolectada.



Otra mala práctica agraria que no recoge el precepto, pero que causa graves daños a los frutos, es su recogida sin utilizar la herramienta adecuada, las denominadas «alicates collir». Cuando la naranja se recoge «a tirón» se produce el fenómeno del «despersonament» o pérdida del pedúnculo de la fruta lo que también va a ocasionar la podredumbre de la naranja al poco de llegar al almacén.

El precepto se olvida de que las malas prácticas agrarias también pueden producir daños en los bienes del vendedor: daños en el arbolado por falta de cuidado por las cuadrillas de recolectores, o la rotura de acequias, caminos, etc. por los vehículos utilizados para el transporte de las cajas de naranjas.

La regulación del tiempo de la cosecha en el art. 21.2 no nos parece demasiado adecuada, esta materia ninguna relación guarda con los trabajos agrícolas que se regulan en el primer apartado del precepto. De ahí que debería de haber constado en un precepto separado.

## 12. La suspensión de la recolección

En el art. 23.4, se establece que se puede efectuar la recolección, en una o varias veces, bien en los plazos pactados o dentro del plazo límite de recolección. A continuación establece que se puede suspender la recolección por causa justificada de fuerza mayor. Entendemos que se está refiriendo principalmente a las adversidades meteorológicas que, como ya hemos comentado, impiden la recolección como sucede con los campos con la naranja mojada o con los suelos enfangados que impiden la circulación por ellos. Este apartado está en íntima conexión con el art. 24.2 donde se establecen los riesgos que soporta la parte vendedora, que serán los que permitirán la suspensión de la recolección: «son los propios de la cosa, por caso fortuito o fuerza mayor, adversidades climáticas y plagas, pero no los que corresponden con las fluctuaciones del precio, o los que afectan a los trabajos de recogida, transporte y comercialización». Es de destacar que en algunas sentencias se ha establecido que no tienen la consideración de fuerza mayor las huelgas de «collidors» (recolectores) ni las de transporte<sup>22</sup>.

Si la suspensión fuere injustificada o abusiva, o la recolección no se hubiere hecho dentro de la fecha límite convenida sin justa causa, quien vende podrá dar por resuelto parcialmente el contrato y vender a terceros la cosecha restante, sin perder el derecho a ser indemnizado o indemnizada por los daños y perjuicios sufridos, de cuyo montante se descontará el precio de la segunda venta. Entre estos daños se pueden incluir los gastos ocasionados por la recolección y posterior destrucción de los frutos que se han quedado pendientes<sup>23</sup>.

En el mismo apartado, se dice que si se produjera una pérdida de la cosecha inferior al cincuenta por ciento, la parte compradora debe seguir recogiendo y pesando o contando el resto, pagándolo conforme a lo inicialmente pactado. No dice la LCRJA que sucede si la pérdida es superior ese porcentaje. En nuestra opinión, a partir de ese porcentaje hay que entender que se ha producido una pérdida total de la cosecha. De modo que aplicando lo dispuesto en el art. 1460 cc, para el caso de pérdida total de la cosa objeto de la compra, el contrato quedará sin efecto. De modo que el comprador ya no estaría obligado a recoger la cosecha por imposibilidad sobrevenido de la prestación.

<sup>22</sup> RAMÓN FERNÁNDEZ, F.: *La pervivencia...* op. Cit. págs.. 158 y 159 señala que en el caso de huelgas que impidan la recolección el riesgo es imputable única y exclusivamente al comprador y si no realiza la recolección incurrirá en mora.

<sup>23</sup> En la SAP Castellón (S<sup>a</sup>.3) 27 febrero (TOL3.756.735) en un caso en que el comprado incurrió en mora al retrasarse en su recolección en atención al momento pactado y periodo propicio para su recogida, provocando con ello la caída del árbol de parte de la cosecha. Se le condena, no sólo a indemnizar por la naranja no recolectada sino también por los perjuicios del coste de retirada del fruto no recogido.



### 13. El régimen de riesgos

El régimen de riesgos de la cosecha vendida en el caso de la compraventa a peso se regula en el artículo 24. Se establece un doble sistema: un régimen para los riesgos acontecidos hasta que la cosecha sea contada, pesada o medida y otro a partir de ese momento o del de la constitución en mora del obligado a la recolección de la cosa vendida<sup>24</sup>.

Del supuesto ordinario de los riesgos se ocupa el párrafo 1º del citado precepto, al decir que «los riesgos de la cosa vendida corresponden a quien vende hasta que aquélla sea contada, pesada o medida, salvo mora de la parte compradora en su obligación de recolectar». El legislador valenciano ha seguido el principio «*periculum est venditoris*», de modo similar al previsto en el apartado 3º del art. 1452 cc, en que la transferencia del riesgo en las venta de cosas fungibles se produce en el momento de efectuarse las operaciones de peso, número o medida de la cosecha, puesto que éstas van a determinar la individualización de la cosa, imprescindible para la transmisión del riesgo al comprador<sup>25</sup>. De modo que el agricultor soportará todos los riesgos sobre la cosecha hasta que aquella se recoja o hasta el momento en que el comprador incurra en mora.

Los riesgos que soporta el vendedor hasta la recogida de la cosecha, son, de acuerdo con el art. 24.2, los «propios de la cosa, por caso fortuito o fuerza mayor, adversidades climáticas y plagas, pero no los que corresponden con las fluctuaciones del precio, o los que afectan a los trabajos de recogida, transporte y comercialización».

Un segundo régimen sobre la transferencia de riesgos, provocado por la mora del comprador, se establece en los párrafos 1º y 2º del apartado primero del art. 24 LCRJA. Se establece la «mora de la parte compradora en su obligación de recolectar», en la que va implícita la de aceptar la cosa, como excepción al principio de que el peligro es del vendedor. La mora a la hora de recolectar, deshace el principio *periculum est venditoris* y será por tanto el comprador quien pasa a asumir los riesgos desde el momento en que se retrasa en su obligación de hacer una cosa, la de recolectar, por una causa que sí le es imputable. El comprador de la cosecha, como todo obligado a la recepción de la cosa, asume los riesgos por pérdida o deterioros fortuitos por el sólo hecho de constituirse en mora. De no existir el art. 24 LCRJA, estos mismos efectos se producirían por aplicación del art. 1096 CC.

En el último párrafo del art. 24.1 se delimita el instante a partir del cual la compradora incurre en mora y asume los riesgos de la cosa vendida: desde la fecha indicada para la recolección, en los términos del art. 23. 2 LCRJA.

Varias modalidades de mora surgen de la relación entre los arts. 23.2 y 24 LCRJA: a) una de carácter automático para los casos en que expresamente se haya fijado un fecha de recogida, puesto «la parte compradora deberá cosechar en las fechas pactadas o antes del límite convenido» (art. 23.2)<sup>26</sup>.

<sup>24</sup> La SAP Valencia (S.6ª) 5 febrero 2013 (TOL3.941.661) resume el régimen de los riesgos en la compraventa a peso en los siguientes términos: «Debe tenerse en cuenta que de acuerdo con dicha modalidad contractual el riesgo lo asume el vendedor, salvo que se aprecie hubo mora por parte del comprador en la recolección de la cosecha. Así, sólo en el caso de que estimemos que no recolectó en el tiempo que pudo y debió de realizarlo, deberá estimarse la demanda».

<sup>25</sup> LÓPEZ Y LÓPEZ, A. M: «Comentario del artículo 1.452», en AAVV, *Comentario del Código civil*, T.II, Madrid, Ministerio de Justicia, 1991, p. 898.

<sup>26</sup> La SAP Valencia (S.6ª) 5 febrero-2013 (TOL3.941.661) dice que: «Teniendo en cuenta que en la fecha fijada para la recolección no había sido recolectada la fruta, plazo que se han considera más que prudencial para llevarla a afecto, y que la demandada tampoco ha acreditado, según lo expuesto, que a dicha fecha la fruta fuera inservible para su



b) en los casos en que no se haya determinado expresamente la fecha de recolección se establecen dos vías: en primer lugar se dice que «se deberá recoger el fruto dentro de las habituales según el tipo y variedad de producto, punto de coloración y maduración pactados, y la zona concreta de ubicación del campo». Este supuesto recuerda al segundo supuesto del art. 1.100 en el que no es necesaria la intimación a la mora, cuando de su naturaleza y circunstancias resulte que la designación de la época que había de entregarse la cosa, fue motivo determinante para establecer la obligación. Son numerosos los pleitos en los que el vendedor intenta demostrar la concurrencia de esta modalidad de mora, cuando la cosecha se ha estropeado por culpa del comprador por no haber recogido la naranja en la fecha en que ya se encontraba en condiciones óptimas para ello<sup>27</sup>.

Finalmente, se establece un sistema en el que la parte vendedora ha de intimar a la mora, en el sentido clásico del art. 1.100 cc. Se establece en el art. 23.2 que el comprador deberá recoger el fruto «dentro de los siete días siguientes a recibir comunicación escrita de la parte vendedora, si el fruto estuviere apto para ello según lo convenido». En este caso, si el comprador no recoge la fruta en el plazo de siete días, también será conveniente que el vendedor contrate a un técnico para que elabore un informe pericial, para de este modo poder probar que el fruto ya estaba maduro en la fecha en que requirió al comprador para que recolectara.

En el último apartado del art. 24.2 se establece una especialidad en el caso de que quien venda sea una persona física: la nulidad del pacto que modifique en su perjuicio el régimen de los riesgos. Este apartado 3 interpretado a sensu contrario supone que las normas relativas al régimen de riesgos tienen carácter dispositivo cuando una de las partes es persona jurídica y por tanto las partes pueden modificarlas. En el supuesto de tratarse una persona física estas normas tienen carácter tuitivo.

## II. LA COMPRAVENTA A RESULTAS

Una de las principales medidas de la LCRJA, en su afán de proteger al agricultor frente a los abusos de algunos compradores, ha sido la declaración de la nulidad de la compraventa «a resultas»; para lo cual en la Disposición Adicional Segunda establece que: *«Se reputarán nulos, por contrarios a esta ley, los pactos por los que el agricultor o la agricultora persona física ceda las facultades de disposición sobre la cosecha a cambio de una retribución inicialmente indeterminada, ya se exprese con la cláusula «a comercializar» o cualquier otra; y en general, todas las formas y cláusulas contractuales que hagan soportar al agricultor o a la agricultora, persona física, los riesgos de la comercialización de la cosecha en la que no interviene».*

---

comercialización, (ya que es quien alega dicha causa de extinción de su obligación de pago), podemos concluir que el demandado se constituyó en mora. Debe tenerse en cuenta que a la fecha referida toda la fruta podía haber estado recolectada, fecha en la que la fruta hubiera estado en perfecto estado para su comercialización, por lo que ese retraso en la recogida del fruto atribuido a la entidad compradora conlleva que el riesgo no deba ser asumido por el vendedor propietario si no por la compradora, la cual debe satisfacer el importe de la fruta pendiente de recoger».

<sup>27</sup> La SAP Valencia (S.11<sup>a</sup>) 21 mayo 2003 (JUR\2003\189162) en un caso de compraventa verbal de naranja al peso, en el que no puede probarse ni la existencia de una fecha inicial ni final de recogida, aunque si que se probó la existencia de un día para el pago establece que: « Si atendemos a la naturaleza del contrato, expuesta anteriormente, y a que esta falta de especificación temporal no puede llevar a considerar que depende de la discreción del recolector de estas, sino que aquella debió ser efectuada cuando las naranjas estaban maduras, pues no puede olvidarse la finalidad del contrato, recoger las naranjas para su posterior comercialización, (artículo 1.283 del Código Civil); si a ello añadimos que el pago se supedita a su pesaje una vez recogida el fruta, pues hasta ese momento aquella no está concretada y que en el documentos se fijó una fecha tope de liquidación, deberemos concluir que en aquel se presuponía que la fruta debería ser recogida antes de ese día, (1284 y 1285 del Código Civil)». La compradora fue condenada al pago de los perjuicios causados por no recoger la naranja dejando pasar la fecha de maduración.



La denominada «venta a resultas» o a «comercializar», se trata una modalidad de compraventa «al peso» que ha venido imponiéndose desde finales del siglo pasado, coincidiendo con la crisis de precios de la naranja. El agricultor, ante una situación de angustia al no poder vender la cosecha, se ve abocado a aceptar la única modalidad de compra que se le ofrece: la venta a resultas o a comercializar. Se trata de un contrato en el que cede la cosecha al comprador, sin pactar un precio inicial por cantidad. La única referencia al precio en el contrato consiste en una cláusula con la escueta expresión «precio a comercializar», lo que supone que el precio se determinará una vez haya sido vendida la naranja por el comerciante a un tercero. El precio a pagar al agricultor se fijará efectuando la denominada liquidación que consiste en deducir del precio final obtenido por el comerciante toda una serie de partidas: los gastos que ha efectuado el comprador para comercializar la naranja (recolección, transporte al almacén, manipulación del producto, etc.), así como su margen comercial de beneficio. Esta clase de contratos casi siempre se realizan por escrito, lo que evidencia que el mínimo formalismo del campo valenciano desaparece cuando no le interesa al comprador.

Esta práctica que ha sido tildada de abusiva por parte de las organizaciones agrarias, por estimar que se hace pasar por contratos de comercialización, lo que por su naturaleza y función son verdaderas compraventas, y la única finalidad del comerciante es la de no fijar un precio cierto y vinculante.

La validez de la cláusula con precio «a comercializar» ha sido admitida por la jurisprudencia. Una de las primeras sentencias en las que se declara la validez de estos pactos es la SAP Valencia (S. 9ª) de 6 octubre de 2001 (EDJ 2001/68473). En este fallo se sientan las líneas argumentales que seguirá la jurisprudencia posterior de las Audiencias Provinciales de Valencia y Castellón<sup>28</sup>. El objeto principal del pleito giró alrededor de la nulidad de la expresión «a comercializar», teniéndose que dilucidar si esa fórmula suponía una violación del art. 1449 cc que prohíbe que el precio se deje al arbitrio de uno de los contratantes.

La audiencia confirma la validez de la cláusula, al estimar que esta modalidad pacto no constituye un «*contrato de compraventa ordinario, sino que adquiriendo el comprador la propiedad de la mercancía y, en parte asumiendo los riesgos de la venta, se comprometía a introducirla en el mercado al mejor precio y tras la determinación de los gastos liquidar su importe con el actor, sistema, que como afirma la parte apelada, con algunas matizaciones, es utilizado con frecuencia en el comercio de la naranja por algunas cooperativas agrícolas y sociedad de transformación agraria*». También se manifiesta sobre la determinación del precio en esta modalidad contractual afirmando que «no se desprende de la prueba practicada que se haya dejado al arbitrio de una sola de las partes, como prohíbe el artículo 1449 cc, sino que el precio se debía fijar tras un proceso de comercialización del producto, que incluía, como es lógico, todo el mecanismo de elaboración, puesta en el mercado y venta al comerciante final, tras lo cual, se llevaría a cabo una liquidación».

Finaliza la sentencia señalando que la única vía de impugnación de estos contratos, se encuentra no en la validez del «*sistema pactado, sino en la disconformidad del demandante con la liquidación que se ha realizado*». De modo que a partir de esta sentencia la única posibilidad que le queda al agricultor para impugnar la compraventa a resultas es la de probar que la liquidación no se practicó correctamente. La sentencia deja a los agricultores a los pies de los caballos, para los que demostrar que la de la liquidación que le presenta el comerciante no se ajusta a la realidad constituye una *probatio* diabólica. Todos los medios de prueba para justificar los gastos e incluso precio final

<sup>28</sup> Admiten la validez de las compraventas a resultas las SSAAPP Castellón (S.3ª) 10 febrero 2012 (TOL2.533.144); Castellón (S.3ª) 30 enero 2012 (TOL2.530.992); Valencia (S.7ª) 11 octubre 2011 (TOL2.501.525); Valencia (S.8ª) 27 enero 2010; Valencia (S.7ª) 18 noviembre 2009 (TOL1.804.911); SAP Castellón (S.3ª) 2 octubre 2009, SAP Valencia (S.6ª) 30 junio 2005; SAP Valencia (S.7ª) 25 noviembre 2002.



obtenido se encuentran en su poder.

La jurisprudencia posterior ha sido unánime respecto a la validez de las cláusulas «a comercializar» o «a resultas». En algunas ocasiones, cuando no se ha practicado correctamente la liquidación, se ha sustituido el precio propuesto por el comerciante por otro que ha sido calculado de acuerdo con otros parámetros<sup>29</sup>.

Otro gran acierto de la Disposición Adicional Segunda lo constituye la introducción de una fórmula objetiva que permita el cálculo del precio de la cosecha. En el segundo párrafo de la disposición final segunda se establece que: «Se tendrá por precio cierto del contrato el que se recoja en el Observatorio de Precios de los Productos Agroalimentarios de la Comunitat Valenciana para la variedad objeto de contrato en la semana en que se produce la recolección o la media de éstas si fueran varias». De esta manera se termina con el grave inconveniente que supone la determinación del precio en aquellos casos en los que no se ha fijado el precio en el contrato escrito o en el caso de los pactos verbales, donde a pesar de haberse fijado, no puede probarse en una situación de conflicto.

La única observación que nos merece la prohibición de la compraventa a resultas, es que su ubicación no es la más adecuada. Entendemos que lo lógico hubiera regular esta la nulidad dentro del en Capítulo II, dedicado a la «venta al peso o per arrovat», ya que en realidad se trata de una variante de esta clase de venta. De modo similar, la determinación del precio debería de haberse efectuado añadiendo un apartado más al artículo 21 donde se regula todo lo relativo al precio de la compraventa «al peso».

### III. LOS ELEMENTOS PERSONALES EN LAS COMPRAVENTAS AGRARIAS

En las compraventas agrarias valencianas suelen intervenir tres elementos personales: el vendedor que por lo general suele ser el propietario de la tierra. El productor en un campo como el valenciano donde va ganando terreno el minifundio, por lo general suele ser una persona física. En la ley valenciana, como ya hemos visto, varios preceptos establecen una serie de ventajas en favor del vendedor persona física: el art. 22.2 señala que si el vendedor es persona física el pago efectivo de la cosecha no podrá ser superior a un mes. En el art. 24.3 se establece la nulidad del pacto que modifique en su perjuicio el régimen de los riesgos si quien vende es persona física y finalmente la nulidad de las cláusulas de indeterminación del precio (Disposición Adicional Segunda). Fuera de estos supuestos, la ley no distingue entre agricultor persona física y productor persona jurídica.

El comprador en el campo valenciano, el denominado comerciante, por lo general suele ser una persona jurídica. El comprador, una vez adquirida la cosecha, por si mismo o a través del *alfarrassador*, la manipula en un almacén de su propiedad para dejarla en condiciones para su comercialización en el mercado nacional o extranjero.

Un tercer elemento personal lo constituye la figura del corredor o *alfarrassador*. Se trata de una persona física, experta o práctica en el tráfico agrario que puede desempeñar dos funciones, la de intermediario en la compraventa y la de experto que calcula los aforos en la venta a ojo. En caso de

---

<sup>29</sup> La SAP Castellón (S.3<sup>a</sup>) 30 enero 2012 (TOL2.530.992) en una compraventa a resultas, como la compradora no justifica el precio de la reventa al tercero, necesario para efectuar la liquidación, lo sustituye por el precio que en esa mismas fechas pagó otro comerciante al demandado por naranjas de la misma clase y calidad. Se sustituye el precio de 0,384 euros por arroba que manifiesta haber percibido el comprador por el «el precio de 2,10 euros por arroba pagado por Germans Fuster SL a la demandante en las mismas fechas y por naranjas de la misma clase y calidad».



no coincidir ambos cometidos en una misma persona, no existe inconveniente, tal como se dice en el Preámbulo, en aplicar a quien calcula las responsabilidades propias del cálculo y a quien media las de intermediación.

En su faceta de corredor, actúa siempre, a los efectos de los contratos regulados en esta ley, como mandatario o mandataria de la parte compradora, sin perjuicio de la relación jurídica que le una con ella (art. 27.1). De modo que la representación tendrá carácter directo. La tradición del mínimo formalismo se manifiesta en el hecho de que el corredor «no necesita acreditar poder escrito, ni sus actos están sometidos para su validez a confirmación de su principal. Ello no obstante, en caso de duda, el o la principal podrá exigir al corredor o corredora que pruebe la existencia del mandato» (art. 27.2).

La representación directa se transforma en indirecta, y el corredor queda directamente obligado, cuando concurren los supuestos del art. 27.2 LCRJA: cuando no manifieste el nombre de su comitente al tiempo de la perfección de la venta y en los casos de dolo o fraude. Aunque si posteriormente se desvelare la identidad de quien le otorgó el mandato, las dos personas responderán solidariamente.

La retribución del corredor siempre es a cargo de la parte compradora, en el art. 28.2 se establece la nulidad del pacto en contrario<sup>30</sup>. La LCRJA termina con la práctica de establecer cualquier rebaja en el precio de la venta en concepto de comisión o retribución a quien ejerce las funciones de corredor o corredora. La cláusula en la que se estableciese esta rebaja se tendrá por no puesta, y «la parte vendedora tendrá derecho a reclamarla si se hubiere practicado». Finalmente, se establece que la forma de remuneración dependerá del régimen jurídico que una a quien ejerce las funciones de corredor o corredora con su principal (art. 28.3).

El *alfarrassador* además de intervenir en el proceso de compraventa, también interviene como experto que calcula la cantidad de cosecha futura en las compraventas a ojo. La propuesta de cálculo, como hemos visto en el art. 3, es vinculante para la parte compradora desde que ésta se ofrece al vendedor. En el art. 29 se establece la responsabilidad por el cálculo alzado: la parte vendedora no tiene acción contra quien ejerce las funciones de corredor o corredora por errores en el cálculo. La parte compradora sólo la tiene en los casos de dolo, fraude o ignorancia inexcusable.

## VI. CONCLUSIONES

Primera. La LCRJA ha realizado un ingente esfuerzo por proteger a la parte contractualmente más débil (el agricultor persona física) frente a determinados abusos por parte de los compradores como reiteradamente han venido denunciando las asociaciones agrarias. Son destacables las siguientes medidas: el fin de las compras a resultas o a comercializar; la nulidad del pacto que modifique en perjuicio del agricultor persona física el régimen de los riesgos; los efectos vinculantes que produce el vale de conformidad para ambas partes, así como el establecimiento de un límite para el porcentaje de descuento en las compraventas a peso.

Segunda. Es un gran acierto que para la LCRJA las compraventas de frutos sean consideradas civiles, puesto que las remisiones que efectúa lo son al Código civil y no al Código de comercio. El carácter civil de la ley impide que, en virtud del principio de competencia exclusiva en materia civil

<sup>30</sup> En algunas zonas se ha seguido la práctica contraria. La SAP Valencia (S. 6ª) 6 junio 2006 señala que «La comisión del corredor va a cargo del vendedor. Es costumbre en la compraventa de cítricos, el pago por el vendedor de un 3% de comisión al corredor que interviene en la compraventa».



de la Generalitat Valenciana, no pueda imponerse al agricultor valenciano la LMMFCA, que priva a los agricultores de su derecho a impugnar ante los Tribunales los vicios de forma de los contratos agrarios, sustituyendo esta posibilidad por un sistema de multas ante la administración.

Tercera. La LCRJA no sólo ha positivizado algunas costumbres sino que en ocasiones las ha adaptado a las nuevas realidades socioeconómicas. En este sentido del predominio absoluto de la oralidad, se ha pasado a un incremento del formalismo. En ocasiones imponiendo directamente la forma escrita como en los contratos con precio aplazado. En otros casos se incentiva la escritura, introduciendo ventajas por su uso, como en el caso de la cesión de los derechos de la compra a ojo, que sólo es posible el endoso si consta en el contrato escrito o en los vales de compra.

Cuarta.- Junto a la positivización y actualización de la costumbre, aparecen normas nuevas, como la resolución de la venta a ojo por un vicio oculto de origen voluntario como es la aplicación de tratamientos no autorizados. La consideración de la cosecha como bien mueble, en el caso de la compraventa a ojo.

Quinta.- La LCRJA introduce mecanismos que incrementan la garantía de cobro del precio: la exigencia de forma escrita para los supuestos de aplazamiento; la perfección del contrato por el consentimiento en la venta a ojo; la limitación del aplazamiento del pago del precio en la venta a peso si el vendedor es persona física, el establecimiento de una referencia objetiva para el precio, como son los precios publicados por el Observatorio de Precios de los Productos Agroalimentarios de la Comunitat Valenciana para la variedad objeto de contrato al tiempo de efectuar la recolección; así como la pormenorizada regulación de los vales de compra y recolección, sin perjuicio de su desarrollo reglamentario.

Sexta.- La adopción del criterio de la perfección del contrato de compraventa a ojo al contado basada en el momento del pago, puede provocar serios problemas de aplicación de la ley, a la par que supone instaurar un doble régimen de perfección de los contratos, en un sistema en el que debe de predominar la sencillez, habida cuenta que su destinatario son los agricultores.

Séptima.- La exclusión de determinados contratos de compraventa del régimen de la LCRJA deja la puerta abierta a la picaresca para sustraerse a los mecanismos de protección introducidos por la LCRJA.

Octava.- La LCRJA debería de haber regulado las consecuencias de la violación de los requisitos de forma, o en su caso haber establecido de manera clara su remisión al Código civil. Tras la aprobación de la LMMFCA pueden surgir conflictos de competencia.

Novena.- Se echa de menos la existencia de una vía extrajudicial para la resolución de conflictos como puede ser el arbitraje o la mediación. Tal como sucede con la Ley 2/2000, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos agroalimentarios que inclina por el arbitraje, o por la LMMFCA que prefiere la mediación.

Décima.- La LCRJA, loable en cuanto al fondo, es mejorable en cuanto a su ordenación sistemática. En materia de compraventa, habría sido deseable un Capítulo dedicado a Disposiciones Generales en el que haber incluido toda una serie de cuestiones comunes a todas las modalidades de compraventa: requisitos de forma, los vales de compra y de recolección, las normas de integración contractual y los trabajos agrícolas. Se habrían evitado un exceso de repeticiones como sucede con la forma de los contratos (arts. 1, 6, 7, 8 y 22); contratos excluidos de la ley por no referirse a la totalidad de la cosecha (art. 2 y 18.2); la referencia que el precio se entenderá sin inclusión de los impuestos (art. 5.2 y 21.4) o la regulación de los trabajos agrícolas (arts. 11 y 23). Asimismo la compraventa a peso debería de haberse ocupado el primer lugar en la ley, habida cuenta de que es la modalidad más utilizada en el campo valenciano. El contenido de la Disposición adicional 2ª, la nulidad de la compraventa a resultas, así como la determinación del precio, por su importancia, debería



también deberían de haberse incluido dentro del articulado de la ley, en especial dentro de la compraventa a peso, habida cuenta de que se trata de una variante de la misma.