

# La regulación de la venta a ojo y al peso en el Derecho civil foral valenciano

Estudio de las modalidades especiales del contrato de compraventa en la Ley 3/2013, de 26 de julio, de los contratos y otras relaciones jurídicas agrarias

Javier Barceló Doménech

Facultad de Derecho  
Universidad de Alicante

## *Abstract*

*Históricamente, buena parte de las transacciones comerciales de los agricultores de la Comunitat Valenciana, y particularmente en el sector cítrico, se han realizado de manera verbal, a través de pactos o compromisos en los que proliferaba la venta "a resultas", es decir, sin precio pactado, que hundía los precios en un mercado controlado por los grandes operadores del comercio y la distribución, y dejaba la renta de los agricultores bajo mínimos.*

*El presente trabajo analiza el título I de la [Ley 3/2013, de 26 de julio, de la Generalitat, de los Contratos y otras Relaciones Jurídicas Agrarias](#), que pretende otorgar seguridad jurídica y máximas garantías en los acuerdos que se tomen en el sector.*

*Este título I está dedicado a las modalidades especiales del contrato de compraventa, en el que se regulan las tradicionales venta a ojo y venta al peso, donde se ha positivizado la costumbre existente en el campo valenciano y se han dictado normas dirigidas a la protección del contratante más débil, que es el agricultor. Está, sin embargo, todavía pendiente el desarrollo reglamentario de los vales de venta y de recolección, así como los criterios para la homologación de contratos tipo.*

*También son objeto de estudio las disposiciones que este mismo título I contiene sobre la figura del corredor y alfarrassador, cuya intervención suele ser frecuente en este tipo de ventas agrarias.*

*Se trata de una normativa singular en el panorama del Derecho civil, que es analizada a través un comentario detallado de los artículos, sin dejar de formular observaciones críticas sobre ciertos aspectos de la regulación legal.*

*Historically, most of the business transactions of farmers in Valencia, and particularly in the citrus industry, have been made verbally, through agreements or commitments of sales "as a result", i.e., at no agreed price, which sank prices in a market controlled by large traders and distributors, and lowered income farmers to the minimum.*

*This paper analyzes Title I of Act 3/2013, of July 26th, of the Valencian Government on land contracts and other agricultural legal relations, which aims to provide maximum security and legal guarantees to the agreements made in the sector.*

*Title I is devoted to the special terms of the purchase agreement, which regulates the traditional sale "on sight and weight", a customary rule existing in the Valencian countryside, and have issued rules to protect the weaker contracting party, which is the farmer. It is, however, still pending regulatory development of voucher sales and collection, and the criteria for approval of standard contracts.*

*Also under study are the provisions of Title I contains the same figure on the sales broker and "alfarrassador", whose intervention is often the case in this type of agricultural sales.*

*This is a unique law in the landscape of civil law, which is analyzed through a detailed review of the regulation, also making critical observations on certain aspects of such regulation.*

*Title: The regulation of the sale "on sight and weight" in Valencian Civil Law. Special study of types of purchase agreements in Law 3/2013 of July 26th, on land contracts and other agricultural legal relations.*

*Palabras claves: Derecho civil foral valenciano, ventas agrarias, corredor*

*Keywords: Valencian foral civil law, land sales broker*

## *Sumario*

1. Breve apunte comparativo del Derecho civil catalán y el Derecho civil valenciano en esta concreta materia
2. El reciente desarrollo del Derecho civil valenciano
3. La Ley 3/2013, de 26 de julio, de la Generalitat de los Contratos y otras Relaciones Jurídicas Agrarias
4. Venta a ojo o estimada
  - 4.1. Regulación
  - 4.2. Objeto
  - 4.3. Elementos formales
  - 4.4. Cesión de los derechos de compra
  - 4.5. Régimen de riesgos
  - 4.6. Trabajos agrícolas
  - 4.7. El acceso a la finca
5. Venta al peso o per arrovat
  - 5.1. Regulación
  - 5.2. Concepto, modalidades y objeto
  - 5.3. Perfección y forma del contrato
  - 5.4. Entrega de la cosa y pago del precio
  - 5.5. Trabajos agrícolas
    - a. Cultivo
    - b. Tiempo de recolección o cosecha
    - c. Modo de recolectar o cosechar
    - d. Suspensión de la recolección
  - 5.6. Régimen de riesgos
  - 5.7. Integración contractual
  - 5.8. ¿Derecho de acceso?
6. La figura del corredor y del alfarrassador
  - 6.1. Regulación legal
  - 6.2. Problemas de delimitación conceptual: mediador o corredor, mandatario y alfarrassador
  - 6.3. Intervención contractual
  - 6.4. Mandatario o mandataria
  - 6.5. Retribución
  - 6.6. Responsabilidad por el cálculo alzado o alfarràs
7. Otras disposiciones
8. Tabla de jurisprudencia citada
9. Bibliografía

## *1. Breve apunte comparativo del Derecho civil catalán y el Derecho civil valenciano en esta concreta materia*

La Ley 3/2013, de 26 de julio, de la Generalitat Valenciana, de los Contratos y otras Relaciones Jurídicas Agrarias constituye una acción legislativa de entidad, dado el objeto de su regulación (ventas agrarias, arrendamientos rústicos, etc.) y su doble contenido de Derecho civil patrimonial y política agraria.

La Ley 3/2013 admitiría un estudio comparativo con el Derecho civil catalán si procediésemos al análisis de su título II, dedicado a los arrendamientos rústicos históricos, dada la existencia de la [Ley 1/2008, de 20 de febrero, de Contratos de Cultivo de Cataluña](#), entendiéndola esta última ley por tales “los contratos de arrendamiento rústicos, aparcería y, en general, todos los contratos, cualquiera que sea su denominación, por los cuales cede onerosamente el aprovechamiento agrícola, ganadero o forestal de una finca rústica” (art. 1.1).

No este nuestro caso, pues el presente trabajo analiza las ventas agrarias y no existe en el Derecho civil catalán una regulación de las dos modalidades de venta agraria presentes en la Ley 3/2013: venta a ojo y venta al peso.

## *2. El reciente desarrollo del Derecho civil valenciano*

En los últimos años y, más concretamente, desde la reforma del Estatuto de Autonomía por virtud de la Ley Orgánica 1/2006, de 10 de abril, la Comunitat Valenciana ha ido dictando normas importantes de Derecho civil. El Preámbulo de la ley reformadora afirma que “igualmente, es motivo de esta reforma el reconocimiento de la Comunitat Valenciana, como Nacionalidad Histórica por sus raíces históricas, por su personalidad diferenciada, por su lengua y cultura y por su Derecho Civil Foral (...) Pretende también esta reforma el impulso y desarrollo del Derecho Civil Foral Valenciano aplicable, el conocimiento y uso de la lengua valenciana, de la cultura propia y singular de nuestro pueblo, de sus costumbres y tradiciones. Por eso el desarrollo legislativo de las competencias de la Generalitat, en plena armonía con la Constitución Española, procurará la recuperación de los contenidos de “Los Fueros del Reino de Valencia”, abolidos por la promulgación del Decreto de 29 de junio de 1707”.

El art. 49.1.2ª del Estatuto, a consecuencia de lo manifestado, atribuye a la Comunitat Valenciana la competencia exclusiva para la “conservación, desarrollo y modificación del Derecho civil foral valenciano”. Hay otras referencias en el Estatuto sobre el desarrollo del Derecho civil foral: así, los arts. 3.4 (aplicación del Derecho civil foral) y 7.1 (desarrollo legislativo de las competencias de la Generalitat), y la Disposición Transitoria 3ª (“La competencia exclusiva sobre el Derecho civil foral valenciano se ejercerá, por la Generalitat, en los términos establecidos por este Estatuto, a partir de la normativa foral del histórico Reino de

Valencia, que se recupera y actualiza, al amparo de la Constitución Española”), precepto este último que, en el fondo, no cierra la cuestión, sino que reenvía a la Constitución en un tema que no está totalmente delimitado [PLAZA PENADÉS (2012, p. 8)].

En aplicación de la competencia asumida, se han dictado la Ley 10/2007, de 20 de marzo, de régimen económico matrimonial valenciano (modificada posteriormente por la Ley 8/2009, de 4 de noviembre); la Ley 5/2011, de 1 de abril, de relaciones familiares de los hijos e hijas cuyos progenitores no conviven, y la Ley 5/2012, de 15 de octubre, de uniones de hecho formalizadas de la Comunitat Valenciana. Todas estas leyes (sectoriales y destinadas a constituir en el futuro un Código de Derecho civil foral valenciano, tal y como reconocen los Preámbulos de las Leyes 10/2007 y 8/2009) están hoy recurridas ante el Tribunal Constitucional, discutiéndose la competencia de la Comunitat Valenciana para legislar en estas materias.

De modo distinto han sucedido las cosas con la Ley 3/2013, de 26 de julio, que fue publicada en el *Diari Oficial de la Comunitat Valenciana* el 31 de julio de 2013. Tras más de un año en vigor, no ha sido recurrida. Posiblemente, el ámbito contractual en el que se mueve, distinto del Derecho de familia y sin una materia tan llamativa como lo pueden ser la custodia compartida, la unión de hecho o el régimen económico matrimonial, haya sido clave para que la Ley 3/2013 pase en la realidad práctica desapercibida en los medios de comunicación y no se cuestione el polémico tema de la competencia legislativa.

### ***3. La Ley 3/2013, de 26 de julio, de la Generalitat de los Contratos y otras Relaciones Jurídicas Agrarias***

La nueva ley se dicta al amparo de la competencia exclusiva establecida en el art. 49.1.2ª del Estatuto de Autonomía de la Comunitat Valenciana, en relación con su Disposición Transitoria Tercera. A ambas disposiciones hemos hecho ya puntual referencia.

Estamos ante un Derecho de raíz básicamente consuetudinaria (la venta a ojo, al peso, el corredor, el *alfarrassador* son contratos y figuras tradicionales del campo valenciano), que ahora se convierte en ley. Lo dice con claridad el Preámbulo, cuando señala que la intervención del legislador obedece a una doble finalidad: por un lado, positivizar la costumbre; por otro, adaptar lo que hasta ahora ha sido costumbre a las nuevas realidades socioeconómicas y, en algunos casos, protegerla frente a determinadas prácticas abusivas. Precisamente, en la Comunitat Valenciana y tratándose de arrendamientos rústicos históricos (una de las materias de la Ley 3/2013), la costumbre ha tenido históricamente un papel trascendente en orden a justificar la pervivencia del Derecho foral.

Se dice en el Preámbulo que “en la regulación de ambas modalidades especiales de compraventa agraria se ha buscado integrar, con formulaciones suficientemente amplias, las distintas prácticas vinculadas a cada zona y producto, intentando no confundir lo que es un determinado uso agrario con la costumbre propiamente dicha. La ley pretende respetar al máximo la costumbre, con las necesarias modificaciones requeridas, de una parte, por la evolución de las propias prácticas y del contexto social y económico en el que se producen, y de otra, por la necesidad de proteger a la parte contractualmente más débil (el agricultor o la agricultora persona física) frente a determinados abusos reiteradamente denunciados por las asociaciones agrarias”.

Se distingue conceptualmente aquí entre costumbre y uso (agrario), cuestión ciertamente controvertida y que nos remite a la problemática interpretación del art. 1.3.II C.c.; tratándose de figuras distintas, podría el legislador haber dado alguna indicación precisa sobre el significado del uso agrario.

La Ley 3/2013 consta de cincuenta y cuatro artículos, divididos en cuatro títulos, más tres disposiciones adicionales, dos transitorias, una derogatoria y tres finales. El título I se dedica a las modalidades especiales del contrato de compraventa, regulando las tradicionales venta a ojo (*venda a ull o estimada*) y venta al peso (*venda al pes o per arrovat*), a los que se dedican sendos capítulos, concluyendo con un tercer capítulo que regula la figura del corredor o *alfarrassador*. Este título I, formado por los arts. 1 a 29, es, como ya dijimos, nuestro objeto de estudio.

Otras materias objeto de la ley son: la regulación de la figura del arrendamiento rústico histórico (título II), derogándose la Ley 6/1986, de 15 de diciembre, de la Generalitat, de Arrendamientos Históricos Valencianos; los censos forales valencianos (título III); y el *tornallom* (título IV).

## 4. *Venta a ojo o estimada*

### 4.1. Regulación

La Ley 3/2013 dedica, dentro del título I, el capítulo I a la venta a ojo o estimada, que comprende los artículos 1 a 12.

### 4.2. Objeto

Al igual que todo contrato de compraventa, el estudio de los requisitos objetivos de la venta a ojo o estimada comprende la cosa y el precio. Son los arts. 1 a 7 los que tratan esta cuestión.

La venta a ojo tiene por objeto la totalidad estimada de la cosecha pendiente y no recogida, o simplemente en flor, existente en uno o varios campos al tiempo de ser convenida, precisándose que la totalidad de la cosecha objeto de contrato puede venir referida a los frutos de una misma variedad concreta, en caso de existir varias. Puede también convenirse la compra de la cosecha futura sobre semillas, ya las entregue quien compra o quien vende. Este conjunto de disposiciones, que delimitan el ámbito objetivo del contrato, están en el art. 1.

Entra, pues, entre las posibles variantes la compraventa de esperanza (*emptio spei*). Se pacta un precio con independencia de que la cosa llegue o no a existir; así, por ejemplo, la compraventa de la cosecha de naranjas de una finca determinada, por un precio global fijado de antemano.

La *emptio spei* ha sido configurada como una compraventa aleatoria, en la que el *alea* está constituido por el equilibrio que definitivamente llegue a haber entre cosa y precio [MARTÍNEZ DE AGUIRRE (2011, p. 519)].

El art. 2 viene a completar el concreto ámbito de aplicación de la venta a ojo, al señalar dos exclusiones concretas: no se puede celebrar este contrato sobre una parte de la cosecha, o por una o hasta una cantidad (fijada por número o peso) de fruto o producto, ni por cantidad mínima o de determinada calidad (párrafo 1º), ni en todos los casos en los que sea preciso proceder a operaciones ulteriores de pesaje, cuenta o verificación para la determinación de alguno de los elementos del contrato (párrafo 2º). Las exclusiones del art. 2 vienen, sin duda, a confirmar la nota característica de aleatoriedad presente en la venta a ojo.

En estrecha relación con la cosa objeto del contrato, los arts. 3 y 4 se ocupan, respectivamente, de la forma de cuantificar la cosecha y de la entrega de la cosa y calificación jurídica de los frutos.

Conforme al art. 3.1, “la cosecha es cuantificada de modo estimado por corredor experto o corredora experta, o por la parte compradora, y aceptada por quien vende. Se expresa en las medidas propias del tipo de cultivo y costumbre del lugar”. Es decir, la cuantificación puede ser hecha por corredor o por el propio comprador, y la propuesta, de uno o de otro, es, según el art. 3.2, vinculante para quien la hace desde que se ofrece y para la parte vendedora desde que la acepte.

La entrega de la cosa y la calificación jurídica de los frutos está regulada en el art. 4. El primer párrafo de esta norma dice que “a los efectos de este contrato, la cosecha pendiente o futura tiene la consideración de bien mueble, los frutos se entienden separados desde la perfección de aquél y la cosecha puesta a disposición de quien compra en ese mismo momento”, señalando el segundo párrafo que “no son aplicables a estos contratos el artículo 1.095 ni el artículo 334.2 del Código Civil, por lo que se refiere a los frutos”.

Son varias las disposiciones que se contienen en el art. 4.I: se considera bien mueble la cosecha pendiente o futura; los frutos se entienden separados desde la perfección del contrato (perfección que una veces se logra por el acuerdo de voluntades y otras por el pago del precio, como tendremos ocasión de ver más adelante) y no desde el hecho físico de la separación de la cosa madre; y la cosecha se entiende puesta a disposición de quien compra desde ese mismo momento de la perfección (que, como se ha dicho, puede variar en función de las

circunstancias). No hay mención alguna en el Preámbulo acerca del significado de esta disposición y la razón por la que se adoptan unos criterios específicos para la venta a ojo.

La referencia al art. 1.095 C.c. nos remite a los problemas de interpretación de este precepto. Dos normas diferentes se contienen en él y deberían formar parte de preceptos distintos [VERDERA (2011, pp. 64 y 65)]: cuándo adquiere el acreedor derecho a los frutos de la cosa (“el acreedor tiene derecho a los frutos de la cosa desde que nace la obligación de entregarla”) y cuándo adquiere el acreedor derecho real sobre la cosa (“sin embargo, no adquirirá derecho real sobre ella hasta que le haya sido entregada”). Seguramente el art. 4.II piensa en la primera de las cuestiones.

La mención al art. 334.2 C.c. viene a significar que para la Ley 3/2013 no son bienes inmuebles por incorporación “los frutos pendientes mientras estuvieren unidos a la tierra o formaren parte integrante de un inmueble”. La norma se aparta así del criterio *fructus pendentes pars fundi videntur*, sin que los trabajos parlamentarios arrojen luz alguna sobre los motivos de esta desviación, ya que este precepto no fue objeto de enmienda alguna y la redacción originaria del proyecto se convirtió en ley; no es, por otra parte, ninguna novedad esta consideración de los frutos pendientes como bienes muebles, pues nuestro ordenamiento cuenta con precedentes en este sentido, como es el caso del art. 52.1 LHMPSD.

El otro objeto de la venta a ojo, el precio, está regulado en los arts. 5 a 7.

El art. 5.1.I señala que el precio “consiste siempre en una cantidad cierta yalzada de dinero, determinada sobre la estimación de la cosecha hecha por corredor o corredora”; olvida la norma que la estimación puede también ser hecha por la parte compradora, tal y como resulta de lo dispuesto en el art. 3.1. Si en la venta sobre semillas éstas fueron entregadas por la parte compradora, dispone el art. 5.1.II que “su importe podrá descontarse del precio pactado”.

La ley especifica un detalle con relación a la certeza del precio, al indicar en el art. 5.2 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 quien vende”. Aunque no lo señale el art. 5.2, es fácilmente deducible que la mención separada sobre este extremo de la que allí se habla conducirá a un contrato necesariamente escrito, y de hecho así lo reconoce el Preámbulo: “La certeza del precio, propia de toda compraventa, lleva a la ley a especificar que lo pactado se entiende siempre sin IVA o tributo indirecto que lo grave, salvo que otra cosa se diga de modo expreso (lo cual conducirá también, en su caso, a la forma escrita)”.

La norma, sin duda novedosa en nuestro ordenamiento, obedece a la necesidad de dar certeza y seguridad al contratante más débil, que es el agricultor.



El art. 6 se refiere en sus cuatro apartados a cuestiones de índole diversa. La norma es criticable, tanto por la heterogeneidad de su contenido como por el hecho de incorporar alguna solución muy singular, que se desvía de las características básicas del contrato de compraventa, como fijar el momento de perfección del contrato en el pago del precio.

El art. 6.1 advierte que el pago puede ser al contado o de manera aplazada y en este segundo caso prescribe la forma escrita del contrato. El art. 1.1 ya lo había también señalado: “por precio alzado y pagado al contado, o en el plazo estipulado si el contrato fuere escrito.

El art. 6.2, apartándose de la regla general de la consensualidad, indica que “si el contrato es verbal, el pago del precio determina su perfección, y los tratos previos tienen la condición de preliminares, salvo lo dispuesto en el artículo siguiente”.

Es decir, no se perfecciona el contrato por el acuerdo de voluntades, sino por el pago del precio, contradiciendo así claramente el carácter de contrato consensual del contrato de compraventa. La solución de la ley, de diferir el momento de la perfección al pago, responde, sin duda, a la finalidad, tantas veces mencionada en el Preámbulo, de proteger al contratante más débil, pero tal objetivo puede perfectamente lograrse sin desvirtuar el carácter típicamente consensual de la compraventa, al que apunta el art. 1.450 C.c.: “La venta se perfeccionará entre comprador y vendedor, y será obligatoria para ambos, si hubieren convenido en la cosa objeto del contrato, y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado”. Hay todo un abanico de expedientes técnicos (desistimiento, condición, etc.) que permiten proteger al vendedor sin necesidad de forzar la regla general de nuestro Derecho (art. 1.254 C.c.: “El contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse...”, y art. 1.258 C.c.: “Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento...”). Es más, sin recurrir a estos expedientes y manteniendo el carácter consensual del contrato, las reglas particulares de las obligaciones recíprocas y algunas disposiciones de la compraventa (arts. 1.466 y 1.467 C.c.) permitirían justificar la posición del vendedor que no entrega la cosa mientras no le es pagado el precio.

La STS, 1ª, 14.5.2009 (RJ 2009\3026; MP: José Antonio Seijas Quintana) señala que el art. 1.450 C.c. confirma el carácter consensual y obligacional de la compraventa. El contrato se perfecciona por el consentimiento y no requiere la entrega de la cosa, generando únicamente la obligación de entregarla, según dispone el art. 1.461 C.c. La consideración de que los conceptos jurídicos tienen sustancia propia e independiente es evidente. La determinación del art. 1.445 C.c. está referida a la entrega, por lo que es necesario para la consumación del contrato, pero no para su perfección. Planteamiento este enteramente aplicable al pago del precio.

La regulación de la Ley 3/2013 se aparta, además, de la línea y orientación marcada por el movimiento unificador del Derecho europeo de obligaciones y contratos, donde basta el acuerdo sobre el tipo de contrato (por ejemplo, la compraventa) y unas cuantas cuestiones más como el tipo y la cantidad de la mercancía. El art. 2:101 de los Principios del Derecho Europeo de Contratos (PECL) dispone que el contrato se perfecciona, sin necesidad de ningún otro requisito, desde que existe “un

acuerdo suficiente” y “las partes manifiestan su intención de quedar vinculadas jurídicamente”. En términos similares, el Borrador del Marco Común de Referencia (DCFR) determina que el contrato queda celebrado cuando las partes tienen la intención de establecer una relación jurídica vinculante o producir cualquier otro efecto jurídico y alcanzan un acuerdo suficiente (art. II-4:101) [recientemente, sobre este tema, SÁNCHEZ LERÍA (2014, p. 5)].

Por otro lado, decir que los tratos previos tienen la condición de preliminares, “salvo lo dispuesto en el artículo siguiente”, es una fórmula poco acertada. En primer lugar, porque no se ve la relación con lo dispuesto en el art. 7, que trata del pago mediante efectos cambiarios. En segundo lugar, porque es lo mismo hablar de tratos preliminares o previos, no son figuras distintas, sino que son lisa y llanamente actos que suelen preceder a la celebración del contrato, tales como conversaciones, discusiones, documentos de intenciones, etc. ¿Cuál es el sentido de la disposición? ¿Quiere decir que no surgen obligaciones en esta fase de generación del contrato, pensando sobre todo en el agricultor que ha tenido tratos con un posible comprador? Sea cual sea el significado del art. 6.2, no debe olvidarse que los tratos, si bien no constriñen nunca a celebrar el contrato, debe entenderse que obligan a indemnizar a la otra parte los daños que le hayan ocasionado, si, no habiendo una causa que justifique su ruptura, la entrada en ellos y tal ruptura posterior constituye en su conjunto un acto ilícito [ALBALADEJO (2011, p. 382)].

Críticas al margen, vemos en el art. 6.1 y 6.2 la clara intención de la ley de introducir mecanismos de garantía para el cobro del precio. A este respecto, se dice en el Preámbulo que “a la exigencia de forma escrita para los supuestos de aplazamiento se añaden otras. Así, por ejemplo, en la venta a ojo sin contrato escrito se lleva a sus últimas consecuencias la regla consuetudinaria de que antes es pagar que recoger, al determinarse la perfección del contrato por el hecho del pago y tener los tratos anteriores la condición de preliminares”.

El art. 6.3 trata del lugar del pago, señalando que, salvo pacto en contrario, será el domicilio de la parte vendedora. En consecuencia, la obligación ha de cumplirse donde esté en ella fijado y si no se ha expresado voluntad alguna el lugar del pago será el domicilio del vendedor.

Comparando la norma con lo dispuesto en el art. 1.171 C.c., es lógico que la norma no recoja el criterio del art. 1.171.II (“no habiéndose expresado y tratándose de entregar cosa determinada, deberá hacerse el pago donde esta existía en el momento de constituirse la obligación”), pues obviamente no tiene aplicación a las cosas genéricas.

Hay que tener en cuenta, aunque no lo diga la ley, la función que pueden cumplir los usos como fuente de integración del contrato en este ámbito, a tenor del art. 1.258 C.c. y, además, que, como regla general, salvo que otra cosa se pacte, en las obligaciones recíprocas el cumplimiento de una de ellas debe efectuarse en el lugar en el que la otra se realice, conforme resulta del art. 1.500 C.c. [DE VERDA Y BEAMONTE Y CHAPARRO MATAMOROS (2013, p. 86)].

Prescindible es, sin duda, la norma del art. 6.4, conforme a la cual “los impuestos se pagarán conforme a su legislación específica”. Sólo tendría sentido una previsión de este tipo en una norma civil como la Ley 3/2013 si se trata de señalar algún aspecto concreto relacionado con el juego de la autonomía privada, como podría ser, siguiendo la finalidad protectora de la ley, la declaración de nulidad del pacto que, en la esfera interna de las partes, haga recaer sobre el agricultor el pago de impuestos que no le corresponden. Nada, pues, aporta este art. 6.4.

El art. 7 trata del pago mediante efectos cambiarios. Se distingue si el contrato es verbal o escrito, anudando diferentes consecuencias.

Para el art. 7.1.I “si el contrato fuere verbal, aunque la parte vendedora aceptare efectos cambiarios para pago del precio, no se entenderá perfeccionada la venta hasta tanto no se hayan realizado o perjudicado por culpa del acreedor o de la acreedora. Entre tanto, el contrato quedará bajo condición suspensiva”. La norma no es de fácil comprensión, pues la perfección por el pago y el sometimiento a condición suspensiva no terminan de casar bien. Por un lado, se dice que hasta que no se realice efectivamente el pago no se entiende perfeccionado el contrato, y, por otro, que el contrato ya perfecto tiene su eficacia suspendida mientras no se haga el pago. Sencillamente, no se entiende. Si el contrato verbal no se perfecciona hasta el momento en que paga el comprador, tal y como advierte el art. 6.2, la aceptación por el vendedor de estos documentos mercantiles no es una circunstancia que deba alterar tal solución, y no habría contrato hasta que se cobren o queden perjudicados por culpa del vendedor. Si el contrato no existe todavía, no puede decirse que existe y sus efectos están en suspenso. La comparación con el art. 1.170.II (*entrega pro solvendo*) y 1.170.III (suspensión de la acción causal) del Código civil no hace sino acrecentar las dudas interpretativas señaladas a la regulación de la Ley 3/2013 del pago mediante documentos mercantiles.

El art. 7.1.II viene a indicar que “la fecha de vencimiento o realización de los efectos ha de ser anterior a la recolección. En caso contrario, la compraventa quedará sujeta al Código Civil”. La fijación del tiempo del pago de la deuda mediante efectos cambiarios no plantea problemas de interpretación, pero sí la remisión al Código civil, pues no se sabe con qué alcance se hace.

El art. 7.2.I establece que “si los efectos se hubieran entregado en cumplimiento de un contrato escrito, se estará a lo pactado en él, sin que la entrega y pago de los efectos afecten a la perfección del contrato”. Si no hay pacto, se indica en el art. 7.2.II que “se aplicará lo dispuesto en el apartado anterior”, es decir, se remite al art. 7.1, que no consideraba perfeccionada la compraventa hasta la realización de los efectos (o su perjuicio por culpa del acreedor) y entre tanto (es decir, mientras no llegue la fecha de cobro) dejaba el contrato bajo condición suspensiva.

### 4.3. Elementos formales

El art. 8 trata la cuestión de la forma del contrato de venta a ojo o estimada, si bien a lo largo de los artículos anteriores había puntuales referencias a la misma, como así ocurre en los arts. 1 y 7.

El art. 8.1 establece la regla fundamental en esta materia: “El contrato puede ser verbal o escrito. Para la validez del pacto sobre aplazamiento del pago del precio, deberá necesariamente formalizarse por escrito”. Queda, pues, claro que la forma escrita es requisito esencial para la validez del contrato cuando el pago del precio queda aplazado. Si el pago es al contado, el contrato puede ser tanto verbal como escrito.

El contrato, cuando el pago se ha aplazado, sólo sería válido si se hace por escrito. La forma se exige *ad solemnitatem* y no meramente *ad probationem*. Para la ley, la falta de forma escrita es un grave defecto del contrato y hay que concluir que acarrea la nulidad según resulta del art. 6.3 C.c.

Esta disposición es también aplicable a la venta al peso, por la remisión del art. 16, tal y como después se verá. El Preámbulo contiene una referencia expresa a esta materia, al indicar que “se hace depender, por tanto, la exigencia de forma de un elemento no esencial introducido por la autonomía de la voluntad de ambas partes, como es el precio aplazado. De este modo, el respeto a una de las bases propias de las obligaciones contractuales (libertad de forma en la compraventa y en los contratos en general) se compagina con la necesaria protección de los legítimos intereses de prueba de aquella parte que ha cumplido por entero su prestación y se ve en la necesidad de exigir el cumplimiento de la contraprestación ajena”.

Es curioso que sea la propia Ley 3/2013 la que se atreva a atribuir la condición de “base de las obligaciones contractuales” a la libertad de forma en la compraventa y en los contratos en general. Precisamente uno de los aspectos que ha destacado la doctrina civil [DE PABLO (2001, p. 99)] con relación a esta competencia exclusiva del Estado ha sido el hecho de que, hasta el momento presente, no cabe atribuirle dicha condición a ninguna norma del ordenamiento estatal, ni a ningún principio inferible de este.

A partir del art. 8.2 introduce la Ley 3/2013 la figura de los vales de compra y recolección, dictando este apartado y los siguientes unas mínimas reglas en espera del desarrollo reglamentario de estos vales que, a fecha de hoy, todavía no se ha producido. Según afirma el art. 8.2, “el contrato no estará sujeto a formalidad alguna. Ello no obstante, el vale de compra hará prueba plena de la existencia y términos del contrato y del efectivo pago, y el vale de recolección la hará de su cumplimiento”. El precepto no aclara expresamente si son obligatorios estos vales (el de compra, el de recolección, o los dos), aunque de su lectura parece deducirse, como conclusión más lógica, que pueden existir compraventas sin ellos; y si leemos el art. 9.II, al que luego nos referiremos al tratar de la cesión de los derechos de compra, tenemos que admitir la posibilidad de una compraventa sin vales de compra. Otro aspecto a tener en cuenta es el valor de prueba plena de la existencia, términos, pago y cumplimiento

que se atribuye a estos vales; se trata de un tema procesal, que inmediatamente remite a la competencia exclusiva del Estado en esta materia (art. 149.1.6ª CE).

Indica el art. 8.3 que el vale de compra (otras veces calificado por la ley —véanse arts. 16.2 y 25— como vale de venta<sup>1</sup>) se firmará, al menos, por la parte vendedora y por el corredor o *alfarrassador*. A continuación, este mismo precepto señala el contenido mínimo del vale: “(...) la fecha del documento; la identidad de las partes contratantes y del corredor o de la corredora; la determinación del huerto o partida; el tipo, variedad o clase de producto de que se trate; la cantidad calculada; el precio; la fecha límite de recolección o recogida del producto; y si la cosecha está o no asegurada”.

Este contenido será objeto de desarrollo reglamentario, según se señala en el propio art. 8.3 y si no fuera por el hecho de que puede no estar firmado por el comprador, la conclusión a la que llegaríamos es que difícilmente podría darse un contrato verbal cuando las partes han firmado un vale que contiene casi todas las cláusulas imaginables en un contrato de compraventa de este tipo. El vale de compra equivaldría, de hecho, a un contrato escrito.

Al otro vale, el de recolección, se dedica el art. 8.4 que, previendo nuevamente un desarrollo reglamentario, señala como contenido “la referencia a los vales de compra a los que se vincula y las demás menciones necesarias para acreditar el cumplimiento del contrato”. No se dice, en este caso, quién debe firmarlo.

Finalmente, el art. 8.5 ordena la emisión por triplicado de los vales de compra y recolección: un ejemplar para quien vende, otro para quien compra y el tercero para el corredor.

#### **4.4. Cesión de los derechos de compra**

Los derechos del comprador son transmisibles conforme al Derecho civil (art. 9.I) y si la compraventa se hubiera formalizado por escrito o con vales de compra, para la validez de la cesión será necesario que ésta conste en el propio documento y que sea comunicada a la parte vendedora (art. 9.II).

El derecho de compra, tal y como reconoce el art. 9.I, es transmisible, lo que concuerda con la regla general de transmisibilidad de los derechos de crédito que se contiene en el art. 1.112 C.c., donde se permite, con muy pocos límites, la modificación subjetiva de la relación obligatoria [ORDUÑA (2011, p. 189)].

---

<sup>1</sup> Se llega incluso a hablar de vale de compra y vale de venta en un mismo artículo, como es el caso del art. 18, dedicado a los aforos y dentro de la venta al peso.

La disposición contenida en el art. 9.II introduce alguna variante importante con respecto a la regulación del Código civil: mientras que en el Código la cesión de créditos, como tal, carece de forma específica [así, entre otros, ALBALADEJO (2011, p. 350), y MARTÍNEZ DE AGUIRRE (2011, p. 298)], en la Ley 3/2013 se exige “para la validez de la cesión” que esta conste en el contrato o en vale de compra y que sea comunicada a la parte vendedora. Se trata de dos exigencias formales, cuyo incumplimiento acarrea la ineficacia del negocio jurídico de cesión (nótese que se emplea en la letra de la ley la conjunción “y”). Otra cosa será que el contrato no sea escrito o que no haya vale de compra, pues nada dispone la ley para este caso y habrá que estar a la regla general de libertad de forma, aplicándose asimismo el art. 1.527 C.c., conforme al cual “el deudor, que antes de tener conocimiento de la cesión satisfaga al acreedor, quedará libre de la obligación”.

#### 4.5. Régimen de riesgos

La regla general se encuentra en el art. 10.1, conforme al cual “el daño o provecho de la cosa vendida corre por cuenta de quien compra desde la perfección del contrato, a salvo las obligaciones que se contienen en los artículos siguientes”. El daño o provecho de la cosa vendida corre, con carácter general, por cuenta de quien compra (*periculum est emptori*) desde la perfección del contrato, y las obligaciones que hay que respetar y están contenidas en los artículos siguientes son las referidas a los trabajos agrícolas (art. 11) y al derecho de acceso (art. 12), que más adelante estudiaremos; en realidad, lo que tiene una relación directa con la imputación de riesgos al comprador es la obligación de cultivo del art. 11.

El art. 10.2.I establece que “las oscilaciones del precio de los productos no darán lugar a rescisión del contrato a instancias de ninguna de las partes”. Se excluye así la rescisión por lesión.

No obstante, precisa el art. 10.2.II, “cuando el incremento desproporcionado o imprevisto de los factores de producción haga ruinoso la continuación del cultivo para la parte vendedora, podrá ésta rescindir el contrato con simultánea devolución del precio, más sus intereses legales. Si quien compra no aceptare la resolución, será consignado el precio e intereses y tendrá aquél o aquélla derecho a continuar el cultivo con sus propios medios, quedando a salvo el derecho de ambas partes a instar, en el plazo de un mes, el procedimiento correspondiente para declarar bien o mal hecha la resolución y determinar sus consecuencias”. Particular interés tiene este art. 10.2.II, en la medida en que establece legalmente una suerte de cláusula *rebus sic stantibus*, que permite al vendedor dar por extinguido el contrato por una alteración sobrevenida de las circunstancias, que la ley concreta en un incremento desproporcionado o imprevisto de los factores de producción, que hacen ruinoso la continuación del cultivo por parte del vendedor. Aunque la norma sólo prevé la extinción, es de suponer que también podría englobar la modificación de la relación obligatoria. Llama, por otra parte, la atención la fijación de un plazo de un mes para solicitar el procedimiento

correspondiente para declarar bien o mal hecha la resolución: es una cuestión eminentemente procesal, que excede de la competencia de la Generalitat. Es, asimismo, interesante resaltar que la ley opta por entender que es el vendedor y no la sentencia la que determina la resolución del contrato, de manera que si hay controversia sobre ella la sentencia se limitará a declarar bien o mal hecha la resolución.

Sorprende que el art. 10.2.II fije el plazo de un mes para solicitar el procedimiento correspondiente para declarar bien o mal hecha la resolución. La Ley 10/2007, de 20 de marzo, de Régimen Económico Matrimonial Valenciano fue precisamente objeto de reforma por la Ley 8/2009, de 4 de noviembre, en determinados preceptos que establecían plazos para el ejercicio de acciones, en un claro intento por ajustarse a la distribución de competencias. Así, se suprime el plazo de prescripción cuatro años que inicialmente establecía el art. 15.2 para reclamar la compensación por el trabajo doméstico, o el plazo de caducidad de cuatro años que inicialmente establecía el art. 17.2 para instar la anulabilidad del acto dispositivo sobre la vivienda habitual de la familia efectuado por el cónyuge titular sin el consentimiento del otro o sin la correspondiente autorización judicial. Por ello, no se comprende que la Ley 3/2013 haya mantenido la fijación de un plazo de un mes, ya que es evidente que carece de competencia para esta concreta materia.

Otra cuestión que merece ser reflexión es la consignación del precio y de los intereses. Aunque nada dice la ley, es lógico pensar que se trata de una consignación judicial, porque así lo configura nuestro legislador en el art. 1.178 C.c. [CANO HURTADO (2005, p. 274)].

#### **4.6. Trabajos agrícolas**

Bajo la rúbrica “Trabajos agrícolas”, el art. 11 establece, con una sistemática poco rigurosa desde el punto de vista técnico, una serie de obligaciones relacionadas con el cultivo que es necesario para que la cosecha llegue a buen fin. Como antes dijimos, esta obligación está directamente relacionada con la imputación de riesgos al comprador efectuada por el art. 10 y así, por ejemplo, si la cosecha no llega a buen fin por culpa del vendedor que asumió la obligación de cultivo, la regla general del art. 10.I no entra en juego y sería el vendedor quien respondería del daño.

Tras la lectura completa del precepto, conviene distinguir según el cultivo sea llevado a cabo por la parte vendedora (supuesto que se aplica si no hay pacto en contrario) o por la parte compradora. Incluso cabe visualizar una tercera posibilidad: quien vende cultiva siguiendo las instrucciones de quien compra. En conclusión, quien asume la obligación de cultivo puede ser el vendedor (siguiendo o no las instrucciones del comprador) o el comprador.

Los arts. 11.1 y 11.2 están pensados para el caso en que el vendedor proceda a realizar el cultivo.

El art. 11.1 contiene tres disposiciones: la obligación de la parte vendedora de cumplir las exigencias del cultivo para que la cosecha llegue a buen fin, al menos, hasta la fecha límite de la recolección o cosecha del producto pactado y, en general, a proceder conforme a las buenas

prácticas agrarias<sup>2</sup> (art. 11.1.I); la obligación de la parte vendedora de devolver el importe del precio más los intereses y de resarcir los daños y perjuicios si de cualquier modo impidiere que la cosecha llegue a buen fin y sea recogida por la parte compradora (art. 11.1.II); y el cese de “esta obligación” (suponemos que se refiere a la de cultivo y actuación conforme a las buenas prácticas agrarias) en la fecha límite de recolección que haya sido pactada o, en su defecto, en la que resulte en cada lugar según el tipo de producto (art. 11.1.III).

El art. 11.2 prevé un caso particular, inspirado, sin duda, en la práctica y en los problemas que suelen plantearse en este tipo de contratos: “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”; la norma anuda al incumplimiento de la normativa administrativa la consecuencia de extinguir el contrato, supuesto que sin duda planteará problemas en su aplicación, puesto que deberá ser, en última instancia, el juez quien decida si el incumplimiento tiene o no suficiente entidad y relevancia para producir el efecto extintivo previsto. A nuestro juicio, no puede cualquier incumplimiento facultar para resolver, sino que debe tratarse de un incumplimiento grave. El Preámbulo hace una referencia expresa a esta norma, que califica como “nueva” (a diferencia de otras del art. 11 que son positivización y actualización de la costumbre) y entiende que la aplicación de tratamientos no autorizados es un supuesto de “resolución de la venta a ojo por un vicio oculto de origen voluntario”. En conclusión, conforme a este art. 11.2 el comprador tiene la posibilidad de desistir del contrato, con restitución de las cantidades que pagó, y de solicitar la indemnización de daños y perjuicios, siendo indiferente que el vendedor conociese o no el incumplimiento de la normativa reguladora de los tratamientos autorizados.

Otra situación es la que prevé el art. 11.3, en la que se ha pactado que el cultivo corra por cuenta de la parte compradora, que vendrá obligada a hacerlo, según señala el precepto citado, de modo que no se cause perjuicio a la tierra o arbolado, ni a los usos o cultivos secundarios del suelo, que quedan excluidos del contrato.

La previsión del art. 11.4 es distinta de los anteriores, ya que quien vende cultiva, pero el cultivo se hace por cuenta del comprador, ordenando la ley que “estará obligado u obligada a seguir sus instrucciones, conforme a las reglas del mandato”. La referencia al mandato es merecedora de crítica, pues aquí el objeto no es un acto o negocio jurídico, sino una actuación puramente material.

---

<sup>2</sup> Se trata de un estándar general de conducta, que hay que aplicar a cada caso concreto y que necesariamente debe integrarse por circunstancias de tiempo, lugar, personas, etc.



#### 4.7. El acceso a la finca

Con independencia de quien asuma la obligación de cultivo (que, tal y como hemos dicho, puede ser el vendedor o el comprador), se reconoce en el art. 12 a la parte compradora derecho de acceso a los predios cuya cosecha ha comprado.

El precepto se limita a formular el derecho de acceso, sin entrar en mayores detalles. Podrían haberse añadido, al menos, tres cuestiones directamente relacionadas con el acceso a la finca: que la titularidad del derecho es de la parte compradora o persona en quien delegue; que es un derecho de carácter imperativo, sin que pueda existir pacto en contrario; y que la negativa o demora injustificada dará lugar, en su caso, a la indemnización de los daños y perjuicios ocasionados.

Se trata de un derecho de supervisión, conocido en otras figuras, como es el caso del art. 1.630 C.c. en sede de enfiteusis.

### 5. *Venta al peso o per arrovat*

#### 5.1. Regulación

El otro supuesto de venta agraria que regula la Ley 3/2013 es la venta al peso o *per arrovat*, a la que se dedica el capítulo II del título I, formado por los arts. 13 a 25.

#### 5.2. Concepto, modalidades y objeto

Llamamos venta al peso o *per arrovat*, de acuerdo con el art. 13, a la que “tiene como objeto la totalidad o parte de los frutos 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 cantidad”.

En atención a la totalidad o parte de los frutos que existan en el momento de la recolección, el art. 14.1 señala tres posibles modalidades del contrato: a) Venta contada (*tot comptat*), que obliga a recoger, contar o pesar la totalidad del fruto; b) Venta medida, o de medida, que sólo obliga a recoger los frutos que tengan un diámetro mínimo o hasta uno 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).

Puede ser fuente inagotable de conflictos la modalidad de venta limpia. La ley debió ser más concreta y establecer un procedimiento que permita concretar quién y cómo decide sobre este particular.

Si no se establece por las partes la modalidad concreta de la venta, el art. 14.2 considera que el contrato es a venta contada (*tot comptat*); indica también el inciso final del art. 14.2 que “en las demás modalidades, el fruto restante después de la recolección queda a disposición de quien vende”.

Para el caso de que la venta sea solamente de parte de los frutos y no de la totalidad de los mismos, el art. 17 ordena que “habrá 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”.

La selección, pesaje o cómputo del fruto es regulada con cierto detalle por el art. 20. El pesaje o cómputo del fruto y la selección, en este último caso de no haberse acordado la venta contada<sup>3</sup>, se realizarán en el tiempo y lugar pactado y, 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, y si se pactare en otro lugar o tiempo, serán de cuenta de la parte compradora los deterioros o pérdidas que se produzcan por la demora o transporte, salvo que la obligación de cosechar sea de la parte vendedora, en cuyo caso la entrega se entiende hecha donde se realice el pesaje o cómputo (art. 20.1). Si la obligación de cosechar es 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.I) y si estuviere presente deberá firmar el vale de recolección, expresando su conformidad o las razones de discrepancia, entendiéndose, salvo mención expresa, que su firma o la de quien actúe por su delegación son de conformidad (art. 20.2.II), y si 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, salvo prueba en contrario, como la resultante de un proceso certificado de trazabilidad u otras admisibles en Derecho (art. 20.2.III). Finalmente, el art. 20.3 señala que 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.

Es aquí el lugar adecuado, por razón de sistemática y coherencia, para referirse al art. 18, que regula la materia de los aforos. El precepto regula la eventualidad de que figure en el vale de compra el aforo o cantidad de fruto estimada, o dicho con otras palabras, la previsión de producción<sup>4</sup>. Dispone el art. 18.1 que la mención expresión del aforo “tiene un valor meramente indicativo y 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

---

<sup>3</sup> Sin duda, es un error hablar de venta al contado, tal y como literalmente recoge el art. 20.1. En realidad, debió decirse venta contada (*tot comptat*).

<sup>4</sup> Dicha mención, conviene aclarar, no es obligatoria, tal y como resulta de la lectura del art. 16.2.

los estimados". No obstante lo anterior, para el caso de incumplimiento total o parcial del contrato y para fijar las indemnizaciones, se presumirá (con valor de presunción *iuris tantum*) como real el aforo estimado en el vale de venta (art. 18.2). Si en lugar de expresar el aforo o cantidad de fruto estimada, el contrato tiene por objeto una concreta y determinada cantidad de fruto, prescribe el art. 18.3 que estará sujeto al Código civil y no a la Ley 3/2013.

Además de la cosa, forma también parte del objeto del contrato el precio, siendo necesario acudir al art. 21 para ver la manera en que se determina. El precio se fijará por unidad de peso o cantidad (art. 21.1). El precio total de la venta se determinará por aplicación del unitario pactado en la compra a la cantidad expresada en el vale de recolección, y si el precio se conviene con una baja, ya sea porcentual o sobre la cantidad de fruto, la venta será necesariamente *tot comptat*, no pudiendo exceder la baja del 5% (art. 21.2). Nunca puede liquidarse el contrato a precio más bajo del pactado, ni siquiera alegando mala calidad de la fruta o producto (art. 21.3). Si no se hiciera 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 (art. 21.4).

### 5.3. Perfección y forma del contrato

Indica el art. 15 que "el contrato se perfecciona por el mero consentimiento, pero deberá concretarse necesariamente antes de la recogida del fruto". Son dos las cuestiones que trata este precepto dedicado a la perfección del contrato: por un lado, se afirma el carácter consensual de la venta al peso, algo innecesario, si no fuera porque en la venta a ojo el legislador, en un caso concreto, se ha desmarcado del criterio general de la perfección por el acuerdo de voluntades; por otro, y a pesar de que ya lo dice el art. 13 ("mientras la cosecha se encuentra pendiente"), se señala un límite temporal, estableciendo la necesidad de contratar antes de la recolección del fruto.

La forma del contrato está tratada en el art. 16. Hay en el art. 16.1 una remisión a la regulación de los elementos de forma que hemos visto a propósito de la venta a ojo, aplicándose lo dispuesto en el art. 8. Junto a lo anterior, hay dos previsiones específicas para el vale de venta y el vale de recolección: en los vales de venta debe quedar consignada la modalidad del contrato (recuérdese las tres modalidades del art. 14), el precio por unidad de peso o de 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 (art. 16.2); y respecto a los vales de recolección, deben ser 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 (art. 16.3).

#### 5.4. Entrega de la cosa y pago del precio

Estas dos obligaciones, clásicas del contrato de compraventa, se encuentran desarrolladas en los arts. 19 a 22 de la ley. No haremos referencia a los arts. 20 y 21, pues hemos optado por estudiarlos dentro del objeto, ya que tratan de la selección, pesaje o cómputo del fruto, por un lado, y del precio y su determinación, por otro.

Respecto de la entrega de la cosa, hay que distinguir según la obligación de cosechar sea del comprador o del vendedor. Para el primer caso, prescribe el art. 19.1 que la cosecha se entiende entregada en el propio campo, en el momento de cortar o separar el fruto, con independencia de que el pesaje o cómputo pueda hacerse en otro sitio o después. Para el segundo, el art. 19.2 entiende entregada la cosecha donde se realice el pesaje o cómputo, salvo que otra cosa se pacte o resulte de la costumbre del lugar.

Nada dice la ley sobre los gastos de entrega, debiendo aplicarse aquí, salvo que otra cosa disponga las partes, lo dispuesto en el art. 1.168 C.c.

El pago del precio es objeto de regulación por el art. 22. Se puede pagar al contado o de manera aplazada, en este segundo caso en uno o varios plazos, y si es aplazado el contrato deberá formalizarse por escrito (art. 22.1). El plazo de pago, cuando el vendedor es persona física, no puede exceder de un mes a contar desde la terminación de los trabajos de recolección o, en su defecto, desde la fecha límite pactada de recolección o recogida de producto (art. 22.2). El vendedor puede exigir una señal al tiempo de concertar la venta, de la que se dará recibo en el vale de compra, teniendo dicha señal naturaleza confirmatoria, salvo pacto en contrario (art. 22.3)<sup>5</sup>. Si la parte compradora revendiera la cosecha a una tercera persona sin manipularla, actuando como intermediaria, en caso de impago la parte vendedora estará legitimada para reclamar, a título de responsabilidad solidaria, contra todas las personas que sean sucesivas compradoras, salvo contra el consumidor final (art. 22.4).

#### 5.5. Trabajos agrícolas

Bajo la rúbrica “Trabajos agrícolas”, y al igual que sucedía con la venta a ojo, el art. 23 señala determinadas obligaciones que forman parte del contenido contractual. El criterio básico en esta materia es que la obligación de cultivo corresponde al vendedor y la obligación de recolección es del comprador. Son cuatro las cuestiones que se abordan: cultivo, tiempo de recolección, modo de recolección y suspensión de la recolección. Veamos, por separado, cada una de ellas.

---

<sup>5</sup> El art. 22.3 se refiere a las llamadas arras confirmatorias, esto es, la entrega de una suma de dinero, que cumple la función de señal de la celebración del contrato. La cantidad entregada es una parte del precio. Todo ello si no se pacta una función distinta, como podría ser la de las arras penitenciales y penales.

### **a. Cultivo**

El art. 23.1.I señala, en su primera parte, que la obligación de cultivo incumbe a la parte vendedora: “La parte vendedora está obligada, hasta la fecha límite de recolección o recogida del producto, a concluir el cultivo para que la cosecha llegue a buen fin y, en general, a proceder conforme a las buenas prácticas agrarias”. Vuelve aquí a aparecer el estándar de conducta de las buenas prácticas agrarias.

La función de cultivo es del vendedor, no pudiendo ser atribuida por acuerdo de las partes al comprador; el propio art. 23.1.I declara nulo el pacto que atribuya al comprador el cultivo. No obstante, lo que sí permite el art. 23.1.I es el pacto que faculte a quien compra la realización de trabajos complementarios de mejora del cultivo.

El art. 23.1.II contiene la misma disposición que hemos visto en el art. 11.2 a propósito de la venta a ojo. Se trata del derecho, que se concede al comprador, para resolver el contrato (con indemnización de daños y perjuicios) cuando el vendedor incumple la normativa de los tratamientos autorizados.

### **b. Tiempo de recolección o cosecha**

Está regulado en el art. 23.2 y, como más tarde se verá en tema de riesgos, tiene incidencia directa en la consideración de la mora del comprador.

Dice el art. 23.2 que “la parte compradora deberá cosechar en las fechas pactadas o antes del límite convenido”, fijando, a falta de determinación expresa, el siguiente criterio: “(...) 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”.

### **c. Modo de recolectar o cosechar**

La parte responsable de la recolección, señala el art. 23.3, deberá cosechar conforme a las buenas prácticas agrarias. Se añade una indicación muy concreta: “El fruto o producto debe recogerse seco, en condiciones de justo pesaje e idónea comercialización”.

### **d. Suspensión de la recolección**

El art. 23.4 contempla diversas incidencias que pueden surgir en el momento en que se procede por la parte compradora a la recolección. Hubiese sido deseable una mayor claridad en la exposición de las diferentes situaciones.

El art. 23.4 reconoce el derecho del comprador a suspender la recolección por causa justificada de fuerza mayor, y lo hace después de afirmar su obligación de recolectar, en una o varias veces, en los plazos pactados o dentro del plazo límite de recolección según ya se ha indicado en el art. 23.2. Si en estas circunstancias se produce 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.

Otra situación distinta se describe en este art. 23.4: si la suspensión es injustificada o abusiva, o la recolección no se hubiere hecho dentro de la fecha límite convenida sin justa causa. Obsérvese la heterogeneidad de supuestos, pues una cosa es la suspensión injustificada o abusiva, y otra distinta es no recolectar a su debido tiempo. No obstante, la ley dicta la misma consecuencia: “(...) 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”; es decir, la resolución parcial del contrato de venta al peso (que, de no ser aceptada por el comprador, deberá decretarse judicialmente) se acompaña de la compensación del importe de la indemnización con el precio obtenido por la segunda venta (*compensatio lucri cum damno*), tratando así de evitar el enriquecimiento injusto.

### 5.6. Régimen de riesgos

El régimen jurídico de los riesgos de la venta a peso se contiene en el art. 24, siendo sus normas imperativas cuando el vendedor es persona física, ya que, conforme dispone el art. 24.3, “si quien vende es persona física, es nulo el pacto que modifique en su perjuicio el régimen de los riesgos”.

Los riesgos de la cosa vendida, dispone el art. 24.1.I, corresponden a quien vende hasta que aquélla sea contada, pesada o medida, salvo mora de la parte compradora en su obligación de recolectar. El art. 24.1.II precisa que la parte compradora incurre en mora y asume los riesgos de la cosa vendida a partir de la fecha indicada para la recolección, en los términos que resultan del art. 23.2.

La norma sigue un criterio parecido al del art. 1.452.III C.c.: “Si las cosas fungibles se vendieren por un precio fijado con relación al peso, número o medida, no se imputará el riesgo al comprador hasta que se hayan pesado, contado o medido, a no ser que éste haya incurrido en mora”.

El art. 24 precisa también, como hemos visto, el significado que tiene la mora del comprador.

El art. 24.2 especifica los riesgos que soporta la parte vendedora: "(...) 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".

No tiene sentido entrar en la distinción entre caso fortuito y fuerza mayor, pues ambos tienen la misma consecuencia. La mención a las adversidades climáticas y plagas tiene un simple valor ejemplificativo, recogiendo dos supuestos de los más habituales en el campo, y ayuda a despejar posibles dudas y discusiones en torno a su mayor o menor previsibilidad.

### **5.7. Integración contractual**

El art. 25 contiene una disposición con clara finalidad protectora del vendedor, tendente a evitar la imposición por la parte compradora de determinadas cláusulas contractuales que puedan suponer un desequilibrio entre las partes del contrato. Dice el precepto que "las menciones contractuales distintas de las fijadas reglamentariamente que aparezcan en el contrato o vale de venta, se entienden puestas unilateralmente por la parte compradora y sujetas al régimen de condiciones generales, salvo aceptación expresa o individualizada o prueba de su carácter negociado".

Actualmente, todavía no se han desarrollado reglamentariamente los vales de venta y recolección, ni los criterios para la homologación de contratos tipos, que son las dos concretas previsiones de la Disposición Final Segunda.

Se somete al régimen de las condiciones generales de la contratación las cláusulas predisuestas por el comprador y no negociadas o aceptadas expresamente por el vendedor. Esto supone la aplicación de la Ley 7/1998, de 7 de abril, de condiciones generales de la contratación, y de sus mecanismos de control.

### **5.8. ¿Derecho de acceso?**

Nada se dice en el capítulo II sobre el derecho de acceso de la parte compradora, a diferencia de la venta a ojo, en la que existe un expreso reconocimiento en el art. 12. Puede pensarse en una omisión involuntaria del legislador, o bien considerar que la venta al peso tiene un carácter y objeto distinto a la venta a ojo y no tiene sentido reconocer aquí el derecho de acceso. Los trabajos parlamentarios no aportan ningún dato en este punto.

Lo cierto es que la ley no reconoce el derecho de acceso, y ello a pesar de que el Preámbulo, al resumir la regulación de las dos modalidades especiales de venta, incluye el derecho de acceso sin limitarlo a la venta a ojo: "Se detiene también la ley en la regulación de los derechos y obligaciones de las partes relativas al cultivo, recolección y al acceso de las fincas cuyas cosechas se han comprado".

## 6. La figura del corredor y del alfarrassador

### 6.1. Regulación legal

El régimen jurídico de la figura del corredor o *alfarrassador* se contiene en el capítulo III del título I de la Ley 3/2013. Son cuatro los preceptos que allí se contienen, los arts. 26 a 29, que tratan de cuestiones de índole diversa: intervención contractual (art. 26), mandatario o mandataria (art. 27), retribución (art. 28) y responsabilidad por el cálculo alzado o *alfarràs* (art. 29).

### 6.2. Problemas de delimitación conceptual: mediador o corredor, mandatario y *alfarrassador*

Llama poderosamente la atención, tras la lectura del Preámbulo y el capítulo III del título I, la falta de precisión conceptual de la ley, pues la mediación o corretaje y el mandato son contratos que tienen hoy, tras una larga construcción dogmática, unos perfiles bien conocidos en el Derecho civil, que sin duda permiten su diferenciación.

Si la ley utiliza la denominación “corredor o corredora”, es claro que se está invocando el contrato de mediación o corretaje. En virtud de este contrato, una de las partes —el mediador o corredor— se obliga a indicar a otra —el comitente— la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero, promoviendo o facilitando su celebración, sirviéndole como intermediario a estos fines, a cambio de una retribución —prima o comisión—, de manera que la obligación propia del mediador se configura como un *facio ut des* [BUSTO LAGO (2013, p. 3566)].

La obligación asumida por el mediador se limita a poner en relación a los futuros contratantes, actuando de conformidad con los usos habituales del tráfico jurídico de que se trate, sin participar en el negocio jurídico o contrato que éstos concluyan, pues el mediador no es representante del comitente, ni tampoco asume las funciones propias de un mandatario, permaneciendo al margen del contrato concertado como resultado de su intervención mediadora [BUSTO LAGO (2013, p. 3566) y DE VERDA y CHAPARRO (2013, p. 424)].

La jurisprudencia de la Sala Primera del Tribunal Supremo [SSTS, 1ª, 30.3.2007 (RJ 2007\2412; MP: Juan Antonio Xiol Ríos), 25.5.2009 (RJ 2009\3040; MP: José Almagro Nosete), 25.11.2011 (RJ 2012\3399; MP: Xavier O’Callaghan Muñoz) y 19.11.2012 (RJ 2013\21; MP: Ignacio Sancho Gargallo)] ha venido, por otra parte, firmando que el contrato de mediación se integra en los contratos de colaboración y gestión de intereses ajenos, cuya esencia radica en la prestación de servicios encaminados a la búsqueda, localización y aproximación de futuros contratantes, sin intervenir en el contrato ni actuar propiamente como mandatario.



Las circunstancias apuntadas permiten, pues, diferenciar el contrato de mediación del de mandato. El mandatario celebra el negocio jurídico con el tercero por cuenta del mandante y actuando en nombre de éste o en nombre propio, en función del carácter representativo, o no, del mandato (DE PABLO CONTRERAS (2011, p. 706), y BUSTO LAGO (2013, p. 3566)].

Siendo así las cosas, es difícil de comprender que el Preámbulo de la Ley 3/2013 afirme que “la ley remite la figura del corredor o corredora al paradigma del mandato, como mandatario o mandataria de la parte compradora, si bien lo es *sui generis*, esto es, sin ajustarse necesariamente a la regulación de la figura en el derecho común”. La mediación es un contrato atípico en el Derecho civil español común, pero con perfiles bien definidos y distintos del mandato, por lo que es desacertado asimilarlo al mandato para, acto seguido y sin solución de continuidad, decir que el mandato al que se asimila es un mandato *sui generis*. La ley pudo perfectamente distinguir si quien actúa en la contratación de las ventas agrarias (venta a ojo o estimada, venta al peso o *per arrovat*) lo hace como mediador o mandatario; no se comprende, por todo lo dicho, la solución legal de crear confusión en categorías y posiciones que deben estar claras.

La confusión de la que advertimos es más que evidente si seguimos leyendo el Preámbulo y vemos que afirma que “conforme a la costumbre, no se ha exigido poder de representación escrito, puesto que no siempre el corredor o la corredora cumple la misma función: en unos casos (zonas y productos) aparece como verdadero mandatario o mandataria, conocido o conocida y reconocido o reconocida como tal por ambas partes, aunque su mandato no sea representativo; pero en otros casos (otras zonas y productos) su actuación inicial es más próxima a un revendedor o revendedora, pese a que al final del proceso acabe presentando a un comerciante comprador o a una comerciante compradora. Por eso ha parecido oportuno establecer que cuando el corredor o la corredora identifica a la persona principal para quien interviene al tiempo de la perfección del contrato, elude toda responsabilidad personal en las obligaciones derivadas de la compraventa, cuyas consecuencias se producen en las esferas patrimoniales de su cliente y la parte vendedora, mientras que cuando omite el nombre de aquél o aquélla, queda personalmente obligado u obligada, bien solo (si finalmente no hay parte compradora), bien en solidaridad con ésta si es conocida después. Todo ello, sin perjuicio de la posibilidad que tiene el supuesto o la supuesta mandante de exigir al corredor o corredora que pruebe la existencia del mandato”.

La lectura del largo párrafo del Preámbulo pone de manifiesto que se desdibuja la figura del mediador o corredor, propia del contrato de mediación, para centrarse en lo que sería propiamente un mandatario, actúe o no con poder de representación. Incluso se advierte la complejidad y variedad de situaciones posibles, cuando se da cumplida cuenta de los casos en los que actúa inicialmente como un revendedor aunque al final del proceso presenta a un

comprador. Desaparece en este planteamiento todo aquello que pueda estar relacionado con la mediación o corretaje, tal y como se entienden en la doctrina y jurisprudencia civil.

En conclusión, la ley no debió desconocer que no hay coincidencia entre mandato y corretaje. Sea o no representativo, el mandato supone que la celebración del contrato con el tercero es llevada a cabo por el mandatario, actuando en nombre del mandante o en nombre propio. Por el contrario, en rigor, el corredor o mediador se limita a poner en contacto a su principal o cliente con otra persona interesada en el acto o contrato de que se trate.

Otro frente abierto, y que exige ser aclarado, es el de la distinción entre corredor y *alfarrassador*. Hay que leer detenidamente el Preámbulo para darse cuenta que son figuras distintas, aunque pueda ser frecuente en la práctica que coincidan en la misma persona y que esta realice las dos funciones de mediador y *alfarrassador*.

En efecto, no es en la letra de la ley (arts. 26 a 29) donde encontramos la diferente caracterización de corredor y *alfarrassador*, sino en el Preámbulo: “Ciertamente, no tienen por qué coincidir en una misma persona ambas funciones, porque una es la persona experta que calcula los aforos en la venta a ojo y otra es quien intermedia en la compraventa, sea a ojo o a peso”. Es decir, el *alfarrassador* realiza el cálculo alzado o *alfarràs* y puede o no ser corredor, aunque lo más frecuente es que lo sea también. Otro dato a tener en cuenta es que el *alfarrassador* sólo existe en la venta a ojo o estimada, donde realiza una cuantificación de la cosecha de modo estimado (*alfarràs*), mientras que el corredor puede existir tanto en la venta a ojo o estimada como en la venta al peso o *per arrovat*.

El art. 29, que trata de la responsabilidad por el cálculo alzado o *alfarràs*, sólo es aplicable al *alfarrassador*, pero no al mediador. Más adelante volveremos sobre él.

Por todo lo dicho, hubiera sido deseable una mayor precisión y una separación conceptual y de régimen jurídico entre las figuras de *alfarrassador* y mediador. Si el *alfarrassador* se limita a realizar un cálculo estimado de la cosecha y responde en los casos señalados en el art. 29, no tiene sentido que se le coloque en el mismo plano de intervención contractual que el mediador en los artículos de la ley; su consideración jurídica debe ser hecha en el marco de un contrato de prestación de servicios o de obra, seguramente de obra. No es suficiente, para despejar dudas y aclarar posiciones, que el Preámbulo diga que “ha parecido oportuno hacer una regulación unitaria de la figura porque en la práctica suelen coincidir ambas funciones en una misma persona y, en el caso de que así no fuera, no existe inconveniente alguno para aplicar a quien calcula las responsabilidades propias del cálculo y a quien media las de la intermediación”.

La diferenciación entre servicios y obra es siempre complicada. Creemos que el *alfarrassador* no cumple con desarrollar una actividad diligente, sino sólo con la producción del resultado prometido que, en este caso, sería el de proporcionar un cálculo estimado de la cosecha, expresado en las medidas propias del tipo de cultivo y costumbre del lugar (art. 3.1 Ley 3/2013).

Tal y como señala la doctrina, la clave para distinguir entre servicios y obra está en la diferente configuración de la obligación de hacer asumida por los contratantes: mientras en el contrato de obra se busca fundamentalmente la obtención de un resultado consecuencia de la actividad que se desarrolla, el resulta está *in obligatione*, y por tanto su cumplimiento depende de la producción o no del resultado, en el contrato de servicios lo que se pretende es el desarrollo de una actividad en sí misma considerada, el deudor debe intentar alcanzar el resultado esperado por el acreedor, hacer todo lo posible, pero su cumplimiento depende exclusivamente de la actuación diligente del deudor sin que pueda influir el hecho de conseguir el fin perseguido. Es por ello que en el primer caso la obligación es calificada como de resultado y en el segundo como de medios [al respecto, COLINA GAREA (2013, p. 3858)].

### 6.3. Intervención contractual

Un único precepto, el art. 26, nos advierte que los contratos regulados en este título (es decir, la venta a ojo y la venta al peso) “pueden” ser celebrados “con la intervención de una tercera persona física, experta o práctica en el tráfico agrario, denominada corredor o corredora, o *alfarrassador* o *alfarrassadora*”.

El art. 26 se limita a señalar la posibilidad de intervención en el contrato de un tercero, pero no define los términos en que tal intervención se produce. Hay que acudir al Preámbulo para ver la diferente función de corredor (corretaje) y *alfarrassador* (cálculo alzado de la cosecha), sin perjuicio de que muchas veces reúna una misma persona los dos cometidos.

Añade un par de datos: debe tratarse de una persona física y ser “experta o práctica en el tráfico agrario”. Respecto de esta última característica, que cita este art. 26, al igual que ya hacía el art. 3.1 en la determinación de la cosecha de la venta a ojo, es evidente que no estamos ante la exigencia de una determinada titulación profesional, que ni existe, sino ante un dato puramente fáctico, como es la experiencia en el tráfico agrario. Podría la ley haber definido qué se entiende por corredor o *alfarrassador* “experto”, sobre todo pensando en que un corredor o *alfarrassador* no tiene experiencia en sus primeras intervenciones y no por ello debe necesariamente existir duda sobre la validez de sus actuaciones. Lo que no deja de sorprender es que la ley hable unas veces de corredor experto y otras simplemente de corredor (caso, este último, de los arts. 3.2, 5, 8.3, 8.5, 27, 28 y 29); este resultado se hubiese evitado dando, con carácter general y en un precepto *ad hoc*, el significado de corredor experto, sin incurrir en continuas redundancias cada vez que se hiciese mención a la figura.

#### 6.4. Mandatario o mandataria

El art. 27.1 indica que “quien ejerce las funciones de corredor o corredora 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”.

Esta primera disposición remite la figura del corredor al paradigma del mandato, tal y como se señala en el Preámbulo. La redacción legal denota confusión, ya lo hemos dicho anteriormente: una cosa es que el corredor actúe siempre, en la venta a ojo y en la venta al peso, por indicación de la parte compradora y entre en contacto con un posible vendedor, y otra muy distinta es que tal actuación caiga dentro de los parámetros bien definidos y conocidos del mandato, contratando con el vendedor. Mandato y mediación no son lo mismo (literalmente dice la STS, 25.5.2009, ya mencionada con anterioridad, que “la mediación y el mandato son contratos diferentes”); por ello, repetimos una vez más, la Ley 3/2013 parece desconocer los esfuerzos doctrinales y jurisprudenciales del siglo pasado por conseguir una construcción dogmática del contrato de mediación y una independencia plena de la figura respecto del mandato [DIEZ-PICAZO (2010, p. 507), y LASARTE (2010, p. 323)]. Es más, como también se ha dicho, caben actuaciones del corredor próximas a un revendedor, lo que da idea de la variedad de matices que hay que introducir.

El art. 27.2 señala que “quien ejerce las funciones de corredor o corredora 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”.

Seguramente (lo decimos con cierta cautela, habida cuenta de la confusión antes señalada a propósito del art. 27.1), la norma piensa en un mandato representativo, en una actuación del mandatario que obliga al principal frente al vendedor; no hace falta acreditar poder escrito (puede ser dado de palabra), ni tampoco es necesaria la confirmación del principal (lógicamente esto último es así porque hay poder de representación y el mandatario actúa en los límites del encargo). La situación descrita en el último inciso del art. 27.2 pertenece a un plano distinto a lo visto hasta ahora: el principal exige al corredor que pruebe la existencia del mandato “en caso de duda”, lo que alude, al parecer, a un caso en el que el principal (es decir, el comprador) niega haber encargado al mandatario la gestión.

Finalmente, el art. 27.3 establece que “quien ejerce las funciones de corredor o corredora queda personalmente obligado u obligada frente a la parte vendedora en los casos de no manifestación de la identidad de su comitente al tiempo de la perfección de la venta y en los casos de dolo o fraude. Si posteriormente se desvelare la identidad de quien le otorgó el mandato, las dos personas responderán solidariamente. Fuera de estos supuestos, quien ejerce

las funciones de corredor o corredora no queda personalmente obligado u obligada frente a la parte vendedora por los contratos que celebre en nombre de quien le otorgó el mandato”.

El art. 27.3 distingue diferentes posibilidades de actuación del corredor, anudando consecuencias diversas en función de ellas. Unas veces queda obligado personalmente frente al vendedor, si no manifiesta la identidad del mandante en el momento de perfeccionarse la venta o si hay dolo o fraude, previéndose una responsabilidad solidaria si desvela posteriormente la identidad de quien le realizó el encargo; otras veces, estando fuera de las dos situaciones anteriormente descritas, no queda el mandatario personalmente obligado frente al vendedor por los contratos que formaliza en nombre de quien le dio el encargo. Hubiese sido deseable esquematizar las diferentes situaciones en apartados o párrafos separados, prescindiendo de una redacción que no es de fácil comprensión. Por otro lado, olvida el art. 27.3 que también queda obligado personalmente el mandatario (y asume la responsabilidad del cumplimiento del contrato) en los casos en que se traspasan los límites del mandato.

Las actuaciones del mandatario fuera de los límites fijados para su actuación por el mandante no vinculan a éste; en estos supuestos de actuación del mandatario falsamente representativa, el mandante sólo queda vinculado si ratifica, de manera expresa o tácita, lo realizado por el mandatario [sobre el particular, BUSTO LAGO (2013, p. 3500)].

### 6.5. Retribución

A la retribución del corredor se refiere el art. 28 de la Ley 3/2013. No se menciona al *alfarrassador*, por lo que, en principio, las disposiciones parecen haber sido dictadas pensando exclusivamente en quien hace las funciones de intermediación de la compraventa a ojo o al peso, pero no en quien realiza el cálculo alzado o *alfarràs* de la venta a ojo. Lógicamente, aunque no lo diga la ley, hay que pensar que también el *alfarrassador* tiene derecho a ser remunerado por su trabajo y podrán aplicársele estas disposiciones en defecto de los pactos que sobre la remuneración puedan haberse establecido.

El art. 28 trata tres cuestiones básicas de la remuneración del corredor: el reconocimiento del derecho, la persona obligada al pago y la forma de la retribución.

El art. 28.1 establece que “quien ejerce las funciones de corredor o corredora tiene derecho a una retribución por su trabajo”. La mediación es un contrato oneroso, salvo que se acredite su gratuidad, por lo que el mediador tendrá derecho a percibir una remuneración. Aunque no lo diga la ley, constituye premisa sustancial del derecho del corredor a recibir una remuneración, demostrar cumplidamente el encargo de la gestión —la existencia del contrato de mediación entre las partes— y la eficaz intervención mediadora del corredor que alegue su derecho a percibir la remuneración [BUSTO LAGO (2013, p. 3573)].

Ordinariamente, la remuneración se fija en proporción a un porcentaje del precio de venta estipulado en el contrato; aquí, la Ley 3/2013, en el art. 28.3, no establece una forma concreta, sino que se limita a señalar que la misma “dependerá del régimen jurídico que una a quien ejerce las funciones de corredor o corredora con su principal”. La redacción es poco afortunada, pues en realidad la retribución depende del pacto entre las partes y supletoriamente de los usos y costumbres del lugar. También puede influir en la forma de la remuneración si la función es la del cálculo alzado o *alfarràs*, o si es la intermediación, o si son ambas.

Lo que no se retribuyen, salvo pacto expreso en sentido contrario, son los gastos en que haya incurrido el corredor en la ejecución de las gestiones frustradas con el vendedor. Deben este tipo de gastos ser asumidos por él mismo. No se alude a esta cuestión en el art. 27, pero es aplicable en este punto lo señalado, para el contrato de corretaje [BUSTO LAGO (2013, p. 3580)].

No alude la ley al momento de devengo de la retribución. Hay que pensar que el devengo está supeditado a la condición suspensiva de la celebración del contrato pretendido, si tenemos en cuenta que la ley da por supuesto que el corredor actúa “siempre” por cuenta del comprador (art. 27.1).

No sería suficiente, pues, acreditar que se ha realizado la labor de intermediación y que se ha puesto al comprador en relación con un posible vendedor, salvo que expresamente se haya pactado el pago de una cantidad determinada por la realización de gestiones, aun cuando tales gestiones no concluyan en la celebración del pretendido contrato por el comprador.

En principio, y salvo del pacto que pueda existir entre comprador y corredor, no es suficiente con mediar, sino que es preciso que de esta mediación se obtenga un resultado consistente en la celebración del contrato de venta a ojo o venta al peso.

Habría que estar al momento de la perfección del contrato de venta a ojo o de venta al peso, que presenta ciertas peculiaridades en la Ley 3/2013, como señaladamente ocurre con la venta a ojo con aplazamiento del pago del precio, ya que la perfección del contrato no se produce por el acuerdo de voluntades, sino por el pago del precio. Diferir el pago de la retribución al momento del pago por el comprador quizás puede ser demasiado gravoso para el corredor, por lo que debería arbitrarse una solución para estos casos.

La ulterior falta de consumación del contrato no tiene incidencia sobre el derecho del corredor a la retribución pactada, salvo que se haya asumido expresamente la garantía del buen fin de la operación. Si se pactaron arras penales (posibilidad permitida por el art. 22.3 para la venta a peso, exigiéndose acuerdo expreso), la solución debe ser la misma y el mediador conserva su derecho a la remuneración. Si se pactaron arras penitenciales (posibilidad permitida por el art. 22.3 para la venta al peso, exigiéndose acuerdo expreso), se puede considerar que el desistimiento de las partes constituye un supuesto de ineficacia conocido y aceptado por el

corredor, de manera que la ineficacia le afectaría, careciendo de derecho a percibir la remuneración, sin perjuicio de su derecho a reclamar los gastos que se le hayan generado.

El hecho de no celebrar el contrato no tiene, sin embargo, que impedir remunerar al corredor si el comitente se aprovecha, de algún modo, de las gestiones realizadas. No es infrecuente el caso en que se termine por un comprador prescindiendo de un mediador que inició y realizó buena parte de las gestiones. El comitente no pierde la facultad de concluir personalmente el contrato de venta, pero otra cosa bien distinta es que no tenga que pagar nada al corredor.

El derecho a la remuneración se conserva aun cuando el contrato de mediación o corretaje se resuelva si, con posterioridad a ese momento, se celebra el contrato de venta que promovió el corredor.

Todo el planteamiento que acabamos de hacer está pensado para la función de intermediación, pues lógicamente puede ser distinto el momento de devengo si se trata de un *alfarrassador*, que se limita a proyectar el cálculo alzado o *alfarràs*.

Junto con el reconocimiento del derecho a la remuneración y la forma, la Ley 3/2013 trata otra cuestión: la persona obligada al pago de la remuneración. Dice el art. 28.2 que “es siempre la parte compradora”.

Este mismo art. 28.2 contiene otra disposición, tendente a proteger los intereses de la parte vendedora y que, sin duda, responde a la necesidad de evitar una práctica abusiva de los compradores. “Se tendrá por no puesta —dice el art. 28.2— cualquier rebaja en el precio de la venta en concepto de comisión o retribución a quien ejerce las funciones de corredor o corredora, y la parte vendedora tendrá derecho a reclamarla si se hubiere practicado”. Resulta improcedente, pues, que el corredor cobre del vendedor con quien ha realizado la gestión en que la intermediación consista. Es acertada la previsión legal, pues el servicio realizado por el corredor surge del contrato de mediación o corretaje que le vincula con el comprador, careciendo aquél de acción contractual contra el vendedor.

#### **6.6. Responsabilidad por el cálculo alzado o *alfarràs***

El art. 29 está dedicado a la responsabilidad por el cálculo alzado o *alfarràs*. Estamos en el ámbito del contrato de compraventa a ojo o estimada, que es aquella, según definición del art. 1, que “tiene por objeto la totalidad estimada de la cosecha pendiente o no recogida, o simplemente en flor, existente en uno o varios campos al tiempo de ser convenida (...)”, siendo también posible “convenirse la compra de la cosecha futura sobre semillas (...)”. En la venta a ojo, la cosecha es cuantificada de modo estimado por corredor experto o por la parte compradora y aceptada por quien vende (art. 3.1).

Surge así la posible responsabilidad del *alfarrassador*, que es quien realiza la estimación de la cosecha, que vincula al comprador y luego acepta el vendedor.

El art. 29 señala que “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 excusable”.

La norma tiene planteados algunos problemas de interpretación, que pasamos a comentar.

En primer lugar, se habla de “corredor o corredora” cuando la figura realmente aplicable aquí es la del *alfarrassador* o *alfarrassadora*, ya que la única función que contempla el legislador es precisamente la de realizar el cálculo alzado de la cosecha objeto de la venta a ojo. No tiene, pues sentido, hablar de corredor o corredora, que está relacionado con la función de intermediación y no con la de cálculo. Al margen, claro está, de la coincidencia de ambas funciones o misiones en una misma persona.

En segundo lugar, no se entiende muy bien la exoneración de responsabilidad del *alfarrassador* frente al vendedor por errores de cálculo. Un error de cálculo de una persona, que la propia norma califica como experta, debe dar origen a responsabilidad por los daños causados y quien los sufra no puede verse privado de acción. No tiene sentido excluir aquí lo que permitiría una recta aplicación del art. 1.902 C.c. Sencillamente es incomprensible.

En tercer lugar, no se adivina fácilmente la razón de limitar los supuestos de responsabilidad (contractual) frente al comprador a los casos de dolo, fraude o ignorancia inexcusable. Un régimen especial frente al general de los arts. 1.001 y ss. C.c. tiene que tener una justificación clara, que aquí no se ha dado.

## 7. Otras disposiciones

La Ley 3/2013 contiene una serie de Disposiciones en su parte final, que pasamos a comentar. Tiene interés su análisis, al tratar cuestiones y aspectos que guardan alguna relación con las modalidades especiales de venta.

La Disposición Adicional Primera trata del ámbito de aplicación de la ley. Se señala en el párrafo 1º que la ley se aplicará de conformidad con las normas de derecho interregional relativas a las obligaciones contractuales, y el párrafo 2º presume, salvo pacto en contrario, “que los contratos de compraventa de cosechas producidas en la Comunitat Valenciana y celebrados en su territorio, se corresponden con alguno de los tipos contractuales regulados en esta ley”.



Cabe resaltar la enigmática expresión “de conformidad con las normas de derecho interregional relativas a las obligaciones contractuales”, que parece referirse a las normas del Título Preliminar del Código civil, concretamente el art. 10.5 en relación con el art. 16.1, dado que el art. 22.2 del Reglamento Roma I permite que los Estados miembros no apliquen las normas de conflicto del Reglamento a los conflictos de leyes internos.

La Disposición Adicional Segunda contiene dos importantes disposiciones, estrechamente relacionadas entre sí. Por un lado, el primer párrafo determina la nulidad de los pactos con cláusulas de indeterminación del precio; es decir, se acaba con la llamada venta “a resultas”, una fórmula históricamente arraigada en el sector citrícola de la Comunitat Valenciana y que ha hundido la renta de los agricultores durante las últimas décadas, al provocar el desplome de las cotizaciones naranjeras en un mercado controlado por grandes operadores del comercio y la distribución<sup>6</sup>. Por otro, el párrafo segundo, como consecuencia de la anterior declaración de nulidad, dicta instrucciones sobre la forma de integrar el contrato. Así, se dice: “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” (párrafo 1º); y “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” (párrafo 2º). Con esta última norma se establece una regla que permite cumplir con el requisito de certeza del precio, al determinarlo por referencia a una cosa cierta, a semejanza de lo que para el contrato de compraventa establece con carácter general el art. 1.448 C.c.

El Preámbulo da cumplida noticia del sentido de esta Disposición Adicional Segunda, que es dictada con la intención de acabar con una práctica manifiestamente abusiva que, con la única intención de no fijar un precio cierto y vinculante, hace pasar por contratos de comercialización lo que, por su naturaleza y función, son verdaderas y propias compraventas. El ámbito de protección de la norma se ha circunscrito al agricultor persona física, por ser el paradigma en el que concurren los presupuestos y los valores a los que la norma responde: no hacer responsable del riesgo y ventura de la comercialización del producto a quien no interviene en ella ni está en condiciones de hacerlo. Por el contrario, cuando la producción se organiza bajo forma societaria con personalidad diferenciada, el riesgo de abuso desaparece o no tiene las consecuencias sociales y económicas que se aprecian en el otro supuesto, debiendo prevalecer en este caso el respeto a la libertad de pactos en un contexto de libre comercio entre iguales. La nulidad de las cláusulas de indeterminación del precio que se deriva de la Disposición Adicional Segunda obliga a la integración del contrato, conforme a lo que es habitual en el Derecho de consumo cuando se trata de elementos esenciales del mismo; a estos efectos,

---

<sup>6</sup> Esta declaración de nulidad de la venta «a resultas» es señalada en los medios de comunicación como uno de los grandes logros de la ley y un importante avance en las relaciones contractuales en el campo. Se destaca incluso en la fase de proyecto, antes de publicarse la ley (Diario Información de Alicante 4 de mayo de 2013).

se ha considerado oportuno establecer una referencia objetiva, 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.

La Disposición Adicional Tercera, referida a la integración normativa, indica que “en defecto de lo previsto en esta ley, regirá la costumbre valenciana, los principios generales del derecho valenciano en materia de contratación agraria (...) y la doctrina jurisprudencial civil del Tribunal Superior de Justicia de la Comunitat Valenciana. En su defecto, y en las remisiones expresas que la presente ley contiene, regirá (...) el Código Civil, en todo lo que resulte compatible con naturaleza propia de los contratos regulados en ésta”.

Son dos las disposiciones transitorias, teniendo relación con la compraventa la Disposición Transitoria Primera, conforme a la cual se regulan por la presente ley los contratos de compraventa celebrados con posterioridad a su entrada en vigor (20 de agosto de 2013). Tratándose de contratos anteriores a la entrada en vigor, se establece que “se regirán por lo pactado y la costumbre, si bien la parte que alegue un régimen consuetudinario coincidente con lo previsto en la presente ley estará dispensada de su prueba”. Esta última disposición introduce una matización importante respecto a lo que establece el art. 281.2 LEC [“(...) serán objeto de prueba la costumbre (...) la prueba de la costumbre no será necesaria si las partes estuviesen conformes en su existencia y contenido y sus normas no afectasen al orden público (...)”] y, al margen de cuestiones competenciales (es más que dudosa la competencia para legislar un aspecto procesal), no parece admisible que por el simple hecho de alegar una costumbre que se dice coincidente con la ley se quede exonerado de la carga de la prueba cuando se trata de un contrato celebrado con anterioridad; lo que se estaría alegando sería una suerte de costumbre *secundum legem*, pero sin virtualidad para permitir una desviación de la regla general que establece el art. 281.2 LEC en materia probatoria.

La Disposición Derogatoria Única contiene expresas referencias a la materia de arrendamientos, no siendo aplicable a las ventas agrarias ninguna de sus previsiones.

En las Disposiciones Finales, encontramos el título competencial habilitante: la competencia exclusiva de la Generalitat Valenciana prevista en el art. 49.1.2ª del *Estatut*, de conformidad con el art. 149.1.8 de la Constitución (Disposición Final Primera); la habilitación para el desarrollo reglamentario, particularmente importante en lo que se refiere a los vales de venta y recolección (Disposición Final Segunda); y la entrada en vigor, que se fija a los veinte días de su publicación en el *Diari Oficial de la Comunitat Valenciana* (Disposición Final Tercera).

La Disposición Final Segunda ordena en su núm. 2 que “se desarrollarán en modelos normalizados los vales de venta y de recolección, así como los criterios para la homologación de contratos tipos”. Dejando ahora al margen los modelos normalizados de vales de venta y de recolección, interesa comentar la otra previsión de la norma, ya que una cosa es el vale y otra el propio contrato agrario. Lo

que viene a señalar la Disposición Final es que habrá un desarrollo reglamentario en la Comunitat Valenciana de los criterios para homologar contratos—tipo de compraventa.

A nivel estatal, para un ámbito de aplicación que sobrepasa el de una Comunidad Autónoma, existe la Ley 2/2000, de 7 de enero, reguladora de los contratos tipo de productos agroalimentarios, que prevé la homologación de un contrato tipo por producto, las estipulaciones del contenido, las comisiones de seguimiento, la mecánica del procedimiento y el régimen sancionador. El desarrollo reglamentario de la ley se hizo por el Real Decreto 686/2000, de 12 de mayo. El contrato tipo ha sido tradicionalmente visto por las organizaciones agrarias como un instrumento adecuado para alcanzar unas relaciones económicas más equitativas entre productores y el resto de agentes de la cadena agroalimentaria.

## 8. *Tabla de jurisprudencia citada*

### Sentencias del Tribunal Supremo

Sala y Fecha	Referencia	Magistrado Ponente
1ª, 30.3.2007	28079110012007100412	Juan Antonio Xiol Ríos
1ª, 14.5.2009	28079110012009100320	José Antonio Seijás Quintana
1ª, 25.5.2009	28079110012009100382	José Almagro Nosete
1ª, 25.11.2011	28079110012011100810	Xavier O'Callaghan Muñoz
1ª, 19.11.2012	28079110012012100694	Ignacio Sancho Gargallo

## 9. *Bibliografía*

Manuel ALBALADEJO GARCÍA (2011), *Derecho civil II. Derecho de obligaciones*, Edisofer, Madrid.

José Manuel BUSTO LAGO (2013), “Contrato de mediación o corretaje”, en Rodrigo BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO (Dir.), *Tratado de contratos*, Tirant lo Blanch, Valencia.

María Dolores CANO HURTADO (2005), *La consignación como mecanismo de liberación del deudor*, Dykinson, Madrid.

Rafael COLINA GAREA (2013), “El contrato de obra”, en Rodrigo BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO (Dir.), *Tratado de contratos*, Tirant lo Blanch, Valencia.

Pedro DE PABLO CONTRERAS (2001), “Las normas jurídicas de Derecho privado. Fuentes del Derecho y Fuentes del Derecho Privado”, en Carlos MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ *et al.*, *Curso de Derecho Civil*, vol. I, Colex, Madrid.

---(2011), “El mandato”, en Carlos MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ *et al.*, *Curso de Derecho Civil*, vol. II, Colex, Madrid.

José Ramón DE VERDA Y BEAMONTE y Pedro CHAPARRO MATAMOROS (2013), “El mandato”, en José Ramón DE VERDA Y BEAMONTE (Coord.), *Derecho Civil II*, Tirant lo Blanch, Valencia.

---(2013a), “El pago”, en José Ramón DE VERDA Y BEAMONTE (Coord.), *Derecho Civil II*, Tirant lo Blanch, Valencia.

Luis DíEZ-PICAZO (2010), *Fundamentos de Derecho civil patrimonial. IV, Las particulares relaciones obligatorias*, Civitas, Navarra.

Carlos LASARTE (2010), *Contratos. Principios de Derecho Civil*, T. III. Marcial Pons.

Carlos MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ (2011), “Modificación y extinción de las obligaciones”, en Carlos MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ *et al.*, *Curso de Derecho Civil*, vol. II, Colex, Madrid.

---(2011a), “Compraventa y permuta”, Carlos MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ *et al.*, *Curso de Derecho Civil*, vol. II, Colex, Madrid.

Francisco Javier ORDUÑA MORENO (2011), “Art. 1.112 C.c.”, en Ana CAÑIZARES LASO *et al.* (Dir.), *Código civil comentado*, vol. III, Civitas, Navarra.

Javier PLAZA PENADÉS (2012), “El Derecho Civil, los Derechos Civiles forales o especiales y el Derecho Civil autonómico”, *Derecho Civil Valenciano*, núm. 12 ([www.derechocivilvalenciano.com](http://www.derechocivilvalenciano.com)).

Reyes SÁNCHEZ LERÍA (2014), “Los requisitos para la perfección del contrato en el moderno Derecho contractual europeo”, *InDret 3/2014* ([www.indret.com](http://www.indret.com))

Rafael VERDERA SERVER (2011), “Artículo 1.095 C.c.”, en Ana CAÑIZARES LASO *et al.* (Dir.), *Código civil comentado*, vol. III, Civitas, Navarra.