# RESPUESTA A LA CONSULTA PÚBLICA SOBRE LAS DIRECTRICES PARA LAS NEGOCIACIONES CONTRACTUALES DE LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES Y SUS ASOCIACIONES, EN LOS SECTORES DEL ACEITE DE OLIVA, VACUNO Y CULTIVOS HERBÁCEOS ELABORADO POR LOS SERVICIOS DE LA DG COMPETENCIA DE LA COMISIÓN EUROPEA

## 1.- CONSIDERACIONES DE CARÁCTER GENERAL

A continuación, se recogen y reiteran algunas consideraciones ya manifestadas por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA) español, a lo largo del año pasado y en los debates celebrados hasta la fecha:

- España siempre ha apoyado la elaboración de Directrices a nivel comunitario para armonizar las actuaciones de las Autoridades de Competencia en los distintos EEMM. No obstante, el proyecto de directrices se centra únicamente en la aplicación de las negociación contractual y deja fuera otros aspectos en los que la armonización de actuaciones hubiera sido muy interesante.

- Tanto a la Administración, como a los sectores implicados, nos preocupa que el contenido final de estas directrices limite o impida la aplicación de lo establecido en el Reglamento (UE) nº 1308/2013 (OCMA). Desde nuestro punto de vista, las directrices deben ser un documento de apoyo para el sector y para las autoridades nacionales y en ningún caso un documento más restrictivo que el propio Reglamento de la OCMA. En este sentido, convendría buscar una estructura del documento y una redacción más sencilla que facilitará su comprensión y aplicación por parte del sector.

- Por otra parte, no se puede pretender que sea el sector productor el que garantice la eficiencia de toda la cadena de valor agroalimentaria. Debemos ser conscientes de que no se puede responsabilizar al productor de mantener unos precios razonables a los consumidores.[1]

- En esta línea, el propio considerando 139 de la OCMA, establece que el objetivo de estas medidas es *"garantizar el desarrollo viable de la producción, y un nivel equitativo de vida para los productores de carne de vacuno y aceite de oliva, para lo que debe reforzarse su poder de negociación con el resto de operadores de la cadena….".* Por es-

[1] Por ejemplo, en el caso del sector vacuno de carne donde el productor "vende" sus animales vivos al matadero siendo este establecimiento el responsable de fijar un precio conforme al precio que le establezca el siguiente eslabón (sector poco integrado en nuestro páis).



dgpma@magrama.es

Almagro, 33
28071 MADRID
TEL: 913476679
FAX: 913476720

tas razones, desde nuestro punto de vista este objetivo debe quedar perfectamente reflejado en las Directrices.

– En lo que se refiere al conocido como "Método Simplificado de Valoración de la eficiencia", consideramos que:

  - El enfoque dado en las Directrices, a través de ejemplos y cuestiones sectoriales, podría ser adecuado y sin duda, facilitar su comprensión. No obstante, debe ser considerado "a título ilustrativo" y en ningún caso limitante, ya que en un futuro y una vez empiecen a reconocerse y a funcionar las OPs en los EEMM podrían darse otras situaciones u otras integraciones de actividades perfectamente eficientes.
  - No conviene establecer porcentajes o umbrales dentro de las actividades del Método simplificado mencionado en el apartado anterior, teniendo en cuenta las distintas estructuras de los sectores a nivel UE.
  - Además, toda valoración debe ser acorde a la realidad de los sectores y no comprometer la realización de las negociaciones contractuales por las OPS en estos sectores.
  - No necesariamente el hecho de que la integración de actividades conlleve una inversión condiciona la eficiencia. Existen actividades que sin una importante inversión inicial son eficientes per se (por ejemplo gestión conjunta de residuos y/o retirada de cadáveres en las explotaciones miembros de una OP de carne de vacuno).

– Apoyamos que las Directrices valoren otras actividades que puedan generar eficiencias más allá de las contempladas en la OCMA ("Método Simplificado") y que tengan en cuenta también actividades a futuro que necesitan inversiones por parte de las OPs. Estas dos premisas deben quedar claramente reflejadas en el texto de Directrices para dar opciones al sector productor a crear eficiencias sin distorsionar la competencia y sin comprometer la aplicación de la OCMA en un futuro.

## 2.- RESPUESTA A LAS CUESTIONES SECTORIALES ESPECÍFICAS PLANTEADAS

### I. *Sector Aceite de oliva (Páginas 25 a 29 de las Directrices)*

| Actividad específica a realizar por la OP<br><br>(*artículo 169 OCMA, segundo párrafo apartado* | Cuestión planteada por la Comisión | Respuesta MAGRAMA |
|---|---|---|



dgpma@magrama.es

Almagro, 33
28071 MADRID
TEL: 913476679
FAX: 913476720

| | | |
|---|---|---|
| ***a) subapartados i a vi)*** | | |
| **i. Transformación conjunta** *(artículo 169.a.v)* | ***¿Está de acuerdo con los ejemplos planteados?*** | Las situaciones consideradas podrían generar eficiencias. |
| **ii. Envasado, etiquetado o promoción conjuntos** *(artículo 169.a.ii)* | | |
| **Embalaje/envasado y etiquetado** | ***¿Está de acuerdo con los ejemplos planteados?*** | No, no se puede exigir que la mayor parte de la producción de la OP se venda envasada. No responde a la realidad del sector español cuya estructura productiva y de comercialización hace que una parte importante de su producción no se pueda vender envasada tanto, a nivel nacional como internacional. |
| **Promoción** | ***¿Hay situaciones en las que, por ejemplo, la promoción, por ejemplo de productos genéricos sin otras actividades integradas, acarree costes y volúmenes significativos y pueda generar eficiencias significativas en el sector del aceite de oliva? Descríbalas.*** | El consumo de aceite de oliva supone menos del 3% del consumo total de grasas y aceites vegetales en el mundo y por tanto, existe numerosas posibilidades de que a través de la promoción genérica se incrementen las ventas, independientemente de si la promoción está vinculada a una estrategia de integrada de comercialización de la OP. Si la OP realiza actividades de promoción genérica en una determinada región, obligará a que toda su producción responda a los estándar de calidad actuales, sin necesidad del desarrollo de una serie de especificaciones (por ejemplo agricultura ecológica).<br><br>No tiene sentido pretender que la promoción conjunta cubra todos los volúmenes comercializa- |



dgpma@magrama.es

Almagro, 33
28071 MADRID
TEL: 913476679
FAX: 913476720

| | | |
|---|---|---|
| | | dos por la OP, por ejemplo en el caso de las denominaciones de origen, solo se consideran a los aceites de oliva virgen extra y todas las campañas se producen aceites de otras calidades, en menor o mayor porcentaje. Por tanto, es imposible que siempre la promoción afecte a la mayoría de la producción y que acarre coste y volúmenes significativos, aunque pueda generar eficiencias significativas.<br>Finalmente indicar que dado que la mayor parte del coste de venta al público del aceite de oliva, procede del coste de la materia prima (85-90% aproximadamente) será difícil establecer que los costes sean importantes significativamente. |
| **iii. Organización conjunta del Control de Calidad** *(artículo 169.a.iii)* | ***¿Está de acuerdo?*** | No siempre las actividades podrán cubrir costes y/o volúmenes significativos; por ejemplo en el caso de la valoración de las características organolépticas solo se consideran a los aceites de oliva virgen extra y virgen y todas las campañas se producen aceites de otras calidades, en menor o mayor porcentaje. |
| **iv. La distribución conjunta** *(artículo 169.a.i)* | | |
| **Transporte conjunto** | ***¿Está de acuerdo con los ejemplos planteados?*** | Volvemos a indicar que no se puede exigir que la actividad afecte a la mayor parte de la producción, puesto que dependerá de la situación de la OP.<br>Por ejemplo, la mayor parte de la producción del |



dgpma@magrama.es

Almagro, 33
28071 MADRID
TEL: 913476679
FAX: 913476720

| | | |
|---|---|---|
| | | aceite de oliva español no se vende envasado por los productores y en el mercado nacional no existe capacidad para envasar toda la producción nacional. |
| **Creación de un centro de distribución o una infraestructura de venta u organización de una plataforma de venta** | **¿Hay situaciones en que la creación de un centro de distribución o una infraestructura de venta o la organización de una plataforma en línea (incluida una plataforma de venta en línea) acarree costes y volúmenes significativos y pueda generar eficiencias significativas en el sector del aceite de oliva? Descríbalas.** | La creación de un centro de distribución podría mejorar la logística, y consecuentemente la mejor prestación de servicios al cliente.<br>Asimismo genera otras eficiencias derivadas de la gestión común de los almacenes y contratación de servicios en común, como el transporte. |
| **v. Uso conjunto de equipos o instalaciones de almacenamiento.** *(artículo 169 a.iv)* | | |
| **7. Uso conjunto de equipos** | **¿Hay otros equipos importantes que pueda adquirir una OP para utilización conjunta de sus miembros y que supongan costes y volúmenes significativos y puedan generar eficiencias significativas? Descríbalas.** | Adquisición de equipos para el cultivo o la molturación en común, o contratación única de empresas de servicios con el consiguiente abaratamiento de costes. |
| **8. Almacenamiento conjunto** | ***¿Está de acuerdo con los ejemplos planteados?*** | Estamos totalmente de acuerdo en que las situaciones consideradas podrían generar eficiencias, pero volvemos a insistir que no se puede exigir que la actividad afecte a la mayor parte de la producción, puesto que dependerá de la situación de la OP, no responde a |



dgpma@magrama.es

Almagro, 33
28071 MADRID
TEL: 913476679
FAX: 913476720

| | | |
|---|---|---|
| | | la realidad del sector español<br>Por ejemplo, puede ocurrir que en campañas de mucha producción se decida almacenar aceites de menor calidad, en instalaciones alquiladas al efecto y no se afectara a la mayor parte del volumen de producción de la OP. |
| **vi. Gestión conjunta de los residuos directamente relacionados con la producción del aceite de oilva.** *(artículo 169.a.vi)* | ***¿Hay situaciones en las que la gestión conjunta de los residuos por una OP se lleve a cabo por sí misma (sin transformación conjunta), implique costes y volúmenes significativos y pueda generar eficiencias significativas en el sector del aceite de oliva? Descríbalas.*** | El sector oleícola español ha hecho un esfuerzo muy importante en el gestión y tratamiento conjunto de residuos del proceso de producción de aceite de oliva que están generando importantes beneficios tanto desde el punto de vista de mejora de la eficiencia de su tratamiento, reducción de costes y lo que es fundamental, reducción del impacto medioambiental. Por tanto, existen numerosas situaciones que generen eficiencias significativas. |
| **vii. Adquisición conjunta de materias primas** *(artículo 169.a.vii)* | ***¿Hay otros insumos importantes (incluidos los servicios) que pueda adquirir una OP para sus miembros, que lleven aparejados costes y volúmenes significativos y cuya compra común pueda generar eficiencias significativas en el sector del aceite de oliva?. Descríbalas.*** | |
| **El método alternativo** | ***¿Hay situaciones en las que estos y otros servicios no incluidos en la letra a) del apartado 1 de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM puedan ge-*** | Como se ha señalado en la introducción, apoyamos que las Directrices valoren otras actividades que puedan generar eficiencias más allá de las contempladas en la OCMA |



dgpma@magrama.es

Almagro, 33
28071 MADRID
TEL: 913476679
FAX: 913476720

| | | |
|---|---|---|
| | ***nerar eficiencias significativas?*** | (“Método Simplificado”) y que tengan en cuenta también actividades a futuro que necesitan inversiones por parte de las OPs. |

## II. *Sector Vacuno de Carne (Páginas 29 a 33 de las Directrices)*

| **Actividad específica a realizar por la OP**<br><br>***(artículo 170 OCMA, segundo párrafo apartado a) subapartados i a vi)*** | **Cuestión planteada por la Comisión** | **Respuesta MAGRAMA** |
|---|---|---|
| **i. La distribución conjunta** *(artículo 170.a.i)* | | |
| **Transporte conjunto** | ***¿Está de acuerdo con los ejemplos planteados?*** | Sí, situaciones como la planteada en las Directrices podrían generar eficiencias significativas. De hecho, el transporte conjunto es quizá uno de los ejemplos más claros de ahorro de costes y generación de volúmenes significativos en lo que se refiere a la producción de los miembros de la OP. |
| **Organización de una plataforma de venta** | ***¿Está de acuerdo? ¿Hay otras situaciones en las que las actividades derivadas de este tipo de actividad implicarían volúmenes y costes significativos y, su puesta en marcha a través de la OP, podría generar eficiencias? ¿Una plataforma de venta on line cumpliría estos requisitos? Descríbalas.*** | Sí, situaciones como la planteada en las Directrices podrían generar eficiencias.<br><br>También la creación de una plataforma de venta “on line” o una estructura de venta sin la necesidad de un mercado físico, que se conviertan en canales de venta de la producción de la OP, de tal modo que los productores lleguen a un mayor número de compradores más rápi- |



dgpma@magrama.es

Almagro, 33
28071 MADRID
TEL: 913476679
FAX: 913476720

| | | |
|---|---|---|
| | | damente podrán genera importantes eficiencias (sobre lo que podría realizar un ganadero individual por esta vía) y sin necesidad de una gran inversión inicial. |
| **Creación de un centro de distribución** | ***¿Está de acuerdo? ¿Hay otras situaciones en las que las actividades derivadas de la distribución conjunta implicarían volúmenes y costes significativos y, por tanto, su puesta en marcha a través de la OP podría generar eficiencias? Descríbalas.*** | Sí, situaciones como la planteada en las Directrices puede generar eficiencias. |
| **ii. Promoción Conjunta** *(artículo 170.a.ii)* | ***¿Está de acuerdo? ¿Hay otras situaciones en las que actividades de promoción conjunta, por ejemplo la promoción de productos genéricos sin otras actividades integradas[2], implicarían costes y volúmenes significativos en el sector de la carne de vacuno y podrían generar eficiencias? Descríbalas*** | Sí, situaciones como la planteada en las Directrices podrían generar eficiencias.<br><br>La promoción genérica podría generar eficiencias significativas a los miembros de una OP si por ejemplo, va dirigida a un método o sistema de producción de carne determinado que sea el que desarrollen los miembros de la OP en cuestión. |
| **iii. Organización conjunta del Control de Calidad** *(artículo 170.a.iii)* | ***¿Está de acuerdo?*** | Sí, situaciones como la planteada en las Directrices podrían generar eficiencias, de hecho son un claro ejemplo de que actividades como el asesoramiento y las mejores técnicas de producción en común generan importantes eficiencias significativas frente al desarrollo de estas actividades a título individual y sin necesidad de una importante inver- |

[2] Es decir, si la OP no realiza otras actividades más allá de la promoción.



dgpma@magrama.es

Almagro, 33
28071 MADRID
TEL: 913476679
FAX: 913476720

| | | |
|---|---|---|
| | | sión inicial por parte de la OP. |
| **iv. Uso conjunto de instalaciones o equipos de almacenamiento.** *(artículo 170.a.iv)* | | |
| **Uso conjunto de equipos** | ***¿Hay más equipos de importancia que pudiera adquirir una OP para uso conjunto de sus miembros que, implicarían costes y volúmenes significativos que cuya adquisición o uso conjunto por parte de la OP podría generar eficiencias?. Descríbalos.*** | Sí, situaciones como la planteada en las Directrices podrían generar eficiencias, y en particular todas aquellas instalaciones que finalmente conduzcan a la modernización de las explotaciones y cuya adquisición y mantenimiento por un ganadero a título individual sería inviable. |
| **Utilización conjunta de almacenes** | ***¿Hay otras instalaciones de almacenamiento significativas (además de lo recogido en el ejemplo) que podrían ser organizadas una OP para uso conjunto de sus miembros y que implicarían costes y volúmenes significativos de tal modo que, el desarrollo por parte de la OP podría generar eficiencias?. Descríbalas.*** | Sí, situaciones como la planteada en las Directrices podrían generar eficiencias, en particular los almacenes para piensos. |
| **v. Gestión conjunta de los residuos directamente relacionados con la producción de ganado vivo.** *(artículo 170.a.v)* | ***¿Está de acuerdo? ¿Considera que puede darse alguna situación más que cumpla estos requisitos? Descríbala.*** | Sí, situaciones como la planteada en las Directrices podrían generar eficiencias, en particular en lo que se refiere a residuos medicamentosos y recogida y retirada de cadáveres en las explotaciones. |
| **Adquisición conjunta de materias primas** *(artículo 170.a..i)* | ***¿Hay otras contribuciones importantes (incluidos los servicios) que podría adquirir una OP para sus miembros y que implicaría costes y volúmenes significati-*** | Sí, situaciones como la planteada en las Directrices podrían generar eficiencias, aunque la diferente situación geográfica de las explotaciones o incluso los distintos sis- |



dgpma@magrama.es

Almagro, 33
28071 MADRID
TEL: 913476679
FAX: 913476720

| | | |
|---|---|---|
| | ***vos, de tal modo que, su compra conjunta podría generar eficiencias significativas? Descríbalas.*** | temas de producción empleados hace que no siempre sea posible la integración de estas actividades. |
| **Otras actividades no recogidas en el "Método simplificado de valoración de eficiencias" cuya integración podría generar eficiencias significativas** | Actividades relacionadas con la integración de la mejora genética, como por ejemplo centros de recría de novillas. | |

Madrid, 5 de mayo de 2015



dgpma@magrama.es

Almagro, 33
28071 MADRID
TEL: 913476679
FAX: 913476720