

## COMENTARIOS DE COAG-IR AL PROYECTO DE DIRECTRICES SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS NORMAS ESPECÍFICAS PREVISTAS EN LOS ARTÍCULOS 169,170, Y 171 DEL REGLAMENTO DE LA OCM EN LOS SECTORES DEL ACEITE DE OLIVA, DE LA CARNE DE VACUNO Y DE LOS CULTIVOS HERBÁCEOS

### SECTOR DEL ACEITE DE OLIVA

En el sector del aceite de oliva existe un gran desequilibrio en el poder de negociación entre la oferta y la demanda, debido a que la producción de aceite de oliva, está muy fragmentado frente a la enorme concentración de la industria y el comercio minorista. Por esta razón, existe la necesidad de fortalecer la posición de los agricultores en la cadena alimentaria

El sector productor del aceite de oliva apoya la adopción de medidas que respondan a la necesidad de concentrar la oferta de la producción con el objetivo de reequilibrar la cadena alimentaria.

El objetivo del artículo 169 del Reglamento 1308/2013 es fortalecer el poder de negociación de los productores en el sector del aceite de oliva frente a los operadores aguas abajo con el fin de garantizar condiciones de vida justas para los productores y el mantenimiento de una producción viable y que sean remunerados con unos precios que hagan rentable el cultivo.

Por ello, el sector oleícola celebra las oportunidades de disponer en virtud del artículo 169 del Reglamento 1308/2013. Además, la elaboración de directrices relativas al artículo 169 hará que sea posible disponer de una aplicación uniforme de las excepciones a la ley antimonopolio de la UE en todos los Estados miembros. Sin embargo, la aplicación de este artículo debe permitir alcanzar el objetivo de reequilibrar la cadena alimentaria.

### **Reconocimiento de OP**

El reconocimiento de OP se lleva a cabo por el Estado miembro en virtud del artículo 152 del Reglamento 1308/2008. Sin embargo, de conformidad con el artículo 159, este reconocimiento es obligatorio, a diferencia de otros sectores, lo que favorece la creación de OP. En cuanto a las AOP, reconocimientos de estas organizaciones deben tener lugar de conformidad con el artículo 156, y este reconocimiento por el Estado miembro es voluntaria.

En el sector del aceite de oliva, el nivel de organización de los productores difiere mucho de un Estado miembro a otro. En España El 66% la producción se concentra en cooperativas. Las 930 cooperativas representan el 53% de las almazaras y el 70% de los productores. La mayor parte de las cooperativas y de las almazaras no cooperativas son demasiado pequeñas cuando se enfrentan a la industria altamente concentrada y cadenas minoristas. Es por ello que es necesario permitir a las cooperativas constituir organizaciones de productores con unas condiciones que aseguren que son promovidas y

gobernadas democráticamente por los propios productores y no por grupos industriales, y unos límites de tamaño adaptados a la estructura local de la producción con el fin de que puedan llegar a constituir OP eficientes que las fortalezca para mejorar la capacidad de negociación de las OP dentro de la cadena alimentaria. Fomentar la creación de AOPs también debe permitir avanzar en esta dirección.

## Objetivos de las OP

Como se indica en las directrices, el artículo 169 exige a las OP o AOP a concentrar la oferta efectiva, para colocar los productos en el mercado y para optimizar los costes de producción. Por lo tanto, los tres objetivos identificados en el § 1 del artículo 169 se deben cumplir.

En cuanto al objetivo de comercializar el aceite de los miembros de una OP o AOP, en el caso de que una OP pudiera tener que recurrir en algunas situaciones a comprar aceite de oliva de los productores no miembros de la OP se debe considerar una actividad accesoria siendo la actividad principal, la comercialización de aceite de sus miembros. De hecho, debido a las variaciones en la producción de aceite de oliva, debido principalmente a las condiciones climáticas, es importante no excluir situaciones en las que este tipo de compra se aplica a más del 25% de la producción sujeta a negociaciones contractuales durante un periodo de un año.

## Prueba de la eficiencia significativa

De acuerdo con el artículo 169, el logro de estos objetivos debe conducir a una integración de las actividades que generan eficiencias significativas, tales que las actividades de la OP contribuyan en general al cumplimiento de los objetivos de la PAC. Para ello, las directrices abogan por hacer un inventario de las actividades de la OP o de la AOP y evaluar el nivel de los volúmenes, los costes de producción y la comercialización cubiertos por estas actividades. Las directrices se refieren en realidad a una actividad que cubre la mayor parte del aceite de oliva comercializado por la PO o APO. Sin embargo, en ciertos casos, algunas actividades podrían no cubrir la mayor parte del aceite comercializado, pero aún podrían generar eficiencias significativas. Además, también tenemos que analizar la posibilidad de un PO o APO llevar a cabo varias actividades que en conjunto cubren la mayor parte del aceite de oliva comercializado, generando eficiencias significativas.

Si la OP es un miembro de una OP de "segundo grado", es apropiado para las actividades llevadas a cabo por una OP de primer grado que mejoran la eficiencia se tengan en cuenta en la medición de las ganancias de eficiencia de la OP de segundo grado, como parte de la excepción.

Además de esto, es importante tener en cuenta que, debido al clima del sector del aceite de oliva ha sido objeto de una considerable variabilidad en términos de su producción. Por ejemplo, en el año 2013/2014 la comercialización, la producción ascendió a 2,5 millones

de toneladas, mientras que en el año 2012/2013 comercialización que fue de 1,5 millones de toneladas.

El uso conjunto de transporte o el uso compartido de equipos, puede cubrir volúmenes significativos en algunos casos con altos costes, y en otros casos menos dependiendo del grado de integración y del volumen de la cosecha. Estas son actividades importantes para el sector del aceite de oliva que generan eficiencias significativas. Como se indica en las directrices, estas actividades permiten organizar de manera más eficiente las actividades de transporte o el uso compartido de equipos, teniendo en cuenta economías de escala y permiten amortizar mejor los medios de transporte y los equipos y reducir gastos de combustible y de mantenimiento. Como resultado de ello, la evaluación de las eficiencias significativas obtenidas debe tener lugar en un período de varios años durante toda su vida útil y no esporádicamente. Por tanto, no es conveniente aplicar un límite en el porcentaje del volumen de aceite de oliva comercializado que debe ser cubierto por estas actividades.

La adquisición conjunta de materias primas, puede cubrir volúmenes significativos y altos costes, dependiendo del volumen de integración de esta actividad en OP y puede fluctuar en gran medida de un año para otro, dependiendo de las condiciones climáticas. Esta es una actividad importante para el sector del aceite de oliva que generan eficiencias significativas. Como se indica en las directrices, esta actividad permite organizar mejor su almacenamiento, y en algunos períodos el volumen no cubra lo necesario para producir conjuntamente la mayor parte del aceite de oliva. Por tanto, la evaluación de las eficiencias significativas obtenidas debe tener lugar en un período de varios años y no esporádicamente. Por tanto, no es conveniente aplicar un límite en el porcentaje del volumen de aceite de oliva comercializado que debe ser cubierto por esta actividad.

El uso conjunto de instalaciones de almacenamiento también permite cubrir volúmenes significativos en algunos años con altos costes, y en otros años menos dependiendo del volumen de la cosecha y permite que las ventas se pospongan hasta que la situación del mercado sea más favorable (y no necesariamente cuando la oferta sea más alta, en el momento de una gran cosecha). Esto hace que sea posible remediar niveles desequilibrados de la oferta creada por las cantidades fluctuantes de aceitunas cosechadas durante varios años. Esta acción también hace que sea posible para estabilizar el mercado mediante la adaptación de la oferta a la demanda, y por lo tanto permite el suministro regular a los consumidores. Como resultado de ello, la evaluación de las eficiencias significativas obtenidas debe tener lugar en un período de varios años y no esporádicamente. Por tanto, no es conveniente aplicar un límite en el porcentaje del volumen de aceite de oliva comercializado que debe ser cubierto por esta actividad.

En cuanto a la promoción genérica, el nuevo reglamento sobre la promoción de los productos agrícolas, 1144/2014, permite a las organizaciones de productores llevar a cabo programas de promoción genérica del aceite de oliva. Esta actividad ocasiona costes y volúmenes considerables y puede representar generan eficiencias significativas en el sector del aceite de oliva. Esto debe tenerse en cuenta en las directrices.

## **Límite en las cantidades de los productos sujetos a las negociaciones contractuales**

El artículo 169 sólo se aplica si el volumen de la producción de aceite de oliva objeto de negociaciones contractuales no exceda del 20% del mercado de referencia, y distingue el aceite de oliva para el consumo humano del aceite de oliva utilizado para otros fines. El artículo no define el mercado relevante, pero las directrices proporcionan algunas sugerencias sobre la determinación del mismo.

En primer lugar no está todavía claro en qué medida las autoridades competentes pueden intervenir definiendo que se interfiere en mercado del aceite de oliva, reduciendo el límite del 20%.

En particular, las directrices identifican tres mercados distintos, a saber, el aceite de oliva para el comercio al por menor; aceite de oliva para los clientes industriales; y el aceite de oliva para los clientes en el sector de la hostelería y la restauración. Nosotros creemos que esta diferenciación no se adapta al sector actual. El aceite de oliva que se comercializa a los consumidores debe ser considerado como un mercado único. Como parte de esto, es importante que no se definan los diferentes mercados para las diferentes categorías de aceite de oliva (virgen extra, virgen y aceite de oliva contiene otros aceites a base de oliva.)

Desde un punto de vista geográfico, también es importante para el mercado de referencia se sitúe a nivel del Espacio Económico Europeo. El mercado europeo debe considerarse como una unidad.