

En referencia a la consulta de la Comisión sobre la guía sobre la aplicación de las reglas (en lo concerniente al sector del Aceite de Oliva) del artículo 169 de la OCM Única, considero que:

La normativa exigida a las OPs y AOPs no aporta nada nuevo respecto a la actual normativa que regula la estructura de las cooperativas españolas. Al no existir ningún tipo de ayuda de la UE que incentive la concentración de la oferta no parece que en nuestro país pueda haber demasiado interés en promover una nueva figura, la de OPs, ya que existe el modelo de cooperativa, que además es más mucho más exigente que el de las OPs.

El sector cooperativo en España elabora el 70% de la producción de Aceite de Oliva de nuestro país, que supone más del 60% de la Unión Europea por lo que la importancia de las cooperativas en este sector es considerable.

Para que la figura de OP pueda tener interés en nuestro país debe aportar algo diferente a lo que ya existe.

Uno de los mayores problemas que tiene el sector del Aceite de Oliva es consecuencia de la variabilidad de las producciones anuales que provoca enormes fluctuaciones de los volúmenes disponibles para comercializar lo que tiene una gran repercusión en los precios. Ello supone un grave problema tanto para productores como para consumidores.

Dentro de las finalidades requeridas a las OPs está la de garantizar que la producción se planifique y se ajuste con arreglo a la demanda, sobre todo en lo referente a la calidad y a la cantidad.

Una medida que podría resultar eficaz para resolver la fuerte fluctuación de precios sería que, una vez constituidas las OPs cumpliendo con las exigencias requeridas por la Comisión, se constituyese una Asociación de OPs (AOPs) que concentre, para su comercialización conjunta, una cantidad de aceite que en ningún caso superará el 20% del mercado relevante que determine la Comisión. El volumen de Aceite de Oliva de las OPs que constituyen la AOP no tendría limitación en cuanto a tamaño pero respetará el volumen objeto de negociación, que en ningún caso superará el 20% del mercado relevante. La negociación por parte de la AOP se haría sin transferencia de la propiedad de Aceite de Oliva y sin que el precio negociado sea el mismo.

De esta manera la AOP además de concentrar la oferta y comercializar en común garantizará la planificación de la producción y de la demanda, trasladando en el tiempo la comercialización de una parte de la producción de campañas de gran cosecha. Esta AOP gestionaría además el almacenamiento de Aceite, tanto a través de los depósitos de los propios socios de la AOP como depósitos externos (por ejemplo, en España, a través de los depósitos de la Fundación Patrimonio Comunal Olivarero), con el fin de disminuir costes.

Además de esta medida hay otros aspectos contemplados en el documento a considerar:

Mercado relevante: En este sector está determinado por el mercado mundial ya que, tal como podemos apreciar claramente en esta campaña, es el mercado mundial quien determina el precio del Aceite de Oliva. A lo sumo se podría considerar el mercado de la Unión Europea, por el peso tan fuerte que representa a nivel mundial y por tratarse de un mercado único para el conjunto de países de la UE.

Por otra parte, la Guía contempla 3 mercados distintos: El suministrado a los minoristas, a clientes industriales y al sector de la hostelería y la restauración. Esta división es totalmente ficticia y no se corresponde con la realidad. Toda la producción de aceite de oliva tiene como destino el consumidor final y los precios de venta en origen no contempla diferencias según los destinos que propone la Comisión.

Javier Lara de Miguel

ESPAÑA