

Bruselas, **XXX** DRAFT
[...](2015) **XXX** draft

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN

**PROYECTO DE DIRECTRICES SOBRE 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**

PROYECTO

ESTE PROYECTO ES UN DOCUMENTO DE LOS SERVICIOS DE LA COMISIÓN QUE AÚN PUEDE MODIFICARSE Y NO HA SIDO AÚN ACEPTADO POR EL COLEGIO DE COMISARIOS

Para cualquier duda sobre el mismo, puede escribirse a COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu

PROYECTO DE DIRECTRICES SOBRE 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

Fases del procedimiento de adopción:

*Reunión ampliada de las autoridades nacionales de competencia (ANC + Ministerios): 16
de octubre de 2014*

Consulta pública: Primer trimestre 2015

Comité consultivo: Tercer trimestre 2015

Adopción prevista: Cuarto trimestre 2015

Índice

1.	Introducción	4
1.1	Objeto y ámbito de aplicación.....	4
2.	Normas aplicables a los acuerdos entre productores agrícolas de los sectores del aceite de oliva, de la carne de vacuno y de los cultivos herbáceos	5
2.1	Marco jurídico - Aplicación de los artículos 101 y 102 del Tratado a la producción y al comercio de productos agrícolas	5
2.2	Excepción a la aplicación de los artículos 101 y 102 del TFUE constituida por los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de OCM en los sectores del aceite de oliva, de la carne de vacuno y de los cultivos herbáceos.....	10
2.3	Evaluación de posibilidades alternativas que garanticen la legalidad de que una OP negocie contratos de suministro en nombre de sus miembros	14
2.3.1	Excepción general a las normas de competencia de conformidad con el artículo 209 del Reglamento de la OCM	15
2.3.2	Reglamento de exención por categorías de los acuerdos de especialización	17
2.3.3	Evaluación individual con arreglo al artículo 101, apartados 1 y 3, y al artículo 102 del TFUE.....	18

2.4 Condiciones de la excepción	19
2.4.1 Reconocimiento de una OP o de una AOP.....	19
2.4.2 Objetivos de las OP	20
2.4.3 Prueba de eficiencia significativa.....	22
Método simplificado.....	24
El método alternativo	36
2.4.4 Condiciones de las relaciones entre la OP y sus miembros productores.....	38
2.4.5 Tope a la producción sujeta a negociaciones contractuales	38
2.4.6 Obligación de notificación	39
2.5 Salvaguardias.....	39
2.5.1. Exclusión de la competencia	40
2.5.2. Un menor mercado de productos de referencia con efectos contrarios a la competencia.....	41
2.5.3. Objetivos de la PAC en peligro.....	42
3. Apartados específicos por sectores.....	42
3.1. Aceite de oliva.....	42
3.1.1. Ejemplos de aplicación de la medida de excepción en el sector del aceite de oliva	42
3.1.2. Determinación del mercado de referencia en el sector del aceite de oliva.....	44
3.2.Sector de la carne de vacuno	45
3.2.1 Ejemplos de aplicación de la medida de excepción en el sector de la carne de vacuno	45
3.3. Cultivos herbáceos	46
3.3.1 Ejemplos de aplicación de la medida de excepción en el sector de los cultivos herbáceos.....	46

1. Introducción

1.1 Objeto y ámbito de aplicación

- (1) Las presentes Directrices¹ orientan a los productores de aceite de oliva, carne de vacuno y cultivos herbáceos en la aplicación de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM² por el que se establecen normas específicas para las negociaciones contractuales en dichos sectores.
- (2) Las Directrices pretenden dar orientación específica a los productores, pero estos siguen siendo responsables de evaluar sus propias prácticas. Las Directrices buscan también orientar a los órganos jurisdiccionales y a las autoridades de la competencia de los Estados miembros en la aplicación de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM, aunque no sean jurídicamente vinculantes para ellos.
- (3) Los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM se refieren a determinados productos agrícolas de los sectores del aceite de oliva, de la carne de vacuno y de los cultivos herbáceos³.
- (4) Los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM permiten a las OP (en lo sucesivo denominadas «OP») y las asociaciones de OP (en lo sucesivo denominadas «AOP») negociar, en nombre de sus miembros, los contratos de suministro de los productos de que se trate con arreglo a una serie de condiciones⁴.
- (5) Las entidades afectadas se definen de la manera siguiente:
 - un productor es un productor del producto de que se trate;

¹ Directrices sobre 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 (en lo sucesivo denominadas «las Directrices»).

² El «Reglamento de la OCM» es el Reglamento (UE) n° 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, por el que se establece una organización común de mercados de los productos agrarios y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) n° 922/72, (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 y (CE) n° 1234/2007, publicado en el DO L 347 de 20.12.2013, p. 671.

³ Estos sectores los fijó el legislador en el contexto de la reforma de la PAC y la adopción del Reglamento de la OCM.

⁴ En particular, los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM son aplicables exclusivamente a una categoría específica de OP y AOP, que están reconocidas por los Estados miembros en virtud del artículo 152, apartado 1, y el artículo 156 del Reglamento de la OCM; es decir, estas normas no se refieren a toda OP o asociación de OP. Para más detalles, véase el punto (54).

- una OP es una organización de productores, como se define en el artículo 152 del Reglamento de la OCM;
- una AOP es una asociación de organizaciones de productores, como se define en el artículo 156 del Reglamento de la OCM.

Cuando las Directrices hacen referencia, en el marco de la excepción definida en el punto 2.2, a una o varias OP, se aplican igualmente a una o varias AOP a no ser que se especifique explícitamente lo contrario.

Las organizaciones interprofesionales reconocidas no están cubiertas por los artículos 169 a 171 del Reglamento de la OCM. Sin embargo, podrán beneficiarse de la posibilidad de excepción establecida en el artículo 210 del Reglamento de la OCM.

- (6) La posición de la Comisión se entiende sin perjuicio de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea⁵ relativa a la interpretación de los artículos 39, 42, 101 y 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en lo sucesivo denominado el «TFUE»), y de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM.
- (7) Las Directrices abordan los siguientes aspectos:
 - el marco de normas de competencia de aplicación general;
 - las normas específicas previstas en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM;
 - la aplicación práctica de las normas específicas previstas en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM en los sectores agrícolas afectados.

2. Normas aplicables a los acuerdos entre productores agrícolas de los sectores del aceite de oliva, de la carne de vacuno y de los cultivos herbáceos

2.1 Marco jurídico - Aplicación de los artículos 101 y 102 del Tratado a la producción y al comercio de productos agrícolas

- (8) El artículo 42 del TFUE confiere al legislador de la UE (Parlamento Europeo y Consejo) la facultad de determinar en qué medida son aplicables a la producción y al comercio de productos agrícolas las normas de competencia.
- (9) Más concretamente, según el artículo 42 del TFUE, el legislador determina el alcance de la aplicación de la normativa de competencia al sector agrícola, teniendo en cuenta los objetivos de la política agrícola común (en lo sucesivo denominados los «objetivos de la PAC») enunciados en el artículo 39 del TFUE. Según el Tribunal de Justicia de la

⁵ «Tribunal de Justicia de la Unión Europea» quiere aquí decir jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal General.

Unión Europea, esta disposición reconoce la primacía de los objetivos de la política agrícola sobre los objetivos del Tratado en el ámbito de la competencia⁶.

(10) Según el artículo 39 del TFUE, los objetivos de la PAC son los siguientes:

- a. incrementar la productividad agrícola fomentando el progreso técnico, asegurando el desarrollo racional de la producción agrícola, así como el empleo óptimo de los factores de producción, en particular de la mano de obra;
- b. garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola, en especial mediante el aumento de la renta individual de los que trabajan en la agricultura;
- c. estabilizar los mercados;
- d. garantizar la seguridad de los abastecimientos, y
- e. asegurar al consumidor suministros a precios razonables.

(11) Apoyándose en el artículo 42 del TFUE, el artículo 206 del Reglamento de la OCM declara que las normas de competencia de los artículos 101 a 106 del TFUE son aplicables a la producción y al comercio de productos agrícolas:

«Salvo disposición en contrario del presente Reglamento, y de conformidad con el artículo 42 del TFUE, los artículos 101 a 106 del TFUE y las disposiciones de aplicación de dicho Reglamento, sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 207 a 210 del presente Reglamento, se aplicarán a todos los acuerdos, decisiones y prácticas contemplados en el artículo 101, apartado 1, y en el artículo 102 del TFUE que se refieran a la producción o al comercio de determinados productos agrícolas».

(12) Los artículos 101 y 102 del TFUE solo se aplican al comportamiento de las empresas en forma de acuerdos, decisiones, prácticas o abuso de posición dominante en la medida en que «puedan afectar al comercio entre los Estados miembros». Detalles relativos a la interpretación de este criterio de aplicabilidad figuran en las Directrices de la Comisión relativas al efecto sobre el comercio⁷.

(13) El artículo 101 del TFUE se aplica, en principio, a todas las actividades económicas de los productores y de las OP. Una OP es una asociación de productores individuales que, con arreglo a la legislación de competencia de la UE, se califica como asociación de empresas y como empresa a todos los efectos⁸, y en cuanto tal realiza una actividad económica Tanto las OP como sus miembros están, pues, sujetos a la normativa de

⁶ Sentencia en el asunto Maizena, 139/79, ECLI:UE:C:1980:250, considerando 23; sentencia en el asunto Milk Marque, C-137/00, ECLI:EU:C:2003:429, considerando 91; sentencia Alemania/Consejo, C-280/93, ECLI:EU:C:1994:367, considerando 61.

⁷ Comunicación de la Comisión — Directrices relativas al concepto de efecto sobre el comercio contenido en los artículos 81 y 82 del Tratado, DO C 101 de 27.4.2004, p. 81.

⁸ Una actividad económica se define como una actividad consistente en ofrecer bienes y servicios en un mercado dado. Para más información, véase, por ejemplo, la sentencia en el asunto Comisión/Italia, 118/85, UE:C:1987:283, considerando 7. Una empresa es una entidad que ejerce una actividad económica.

competencia. Por consiguiente, esta no solo se aplica a los acuerdos entre los productores individuales (por ejemplo, a la creación de una OP y a sus estatutos), sino también a las decisiones tomadas o a los contratos celebrados por la OP.

- (14) Al evaluar la aplicabilidad del artículo 101, apartado 1, del TFUE a las cooperativas (una de las posibles modalidades de constitución de una OP), el Tribunal de Justicia de la Unión Europea sostuvo que organizar una empresa según la forma específica de sociedad cooperativa no constituye en sí mismo un comportamiento contrario a la competencia. Sin embargo, de ello no se deduce automáticamente que las asociaciones de cooperativas, como tales, queden al margen de la prohibición del artículo 101, apartado 1, del TFUE, pues podrían, pese a todo, influir en el comportamiento comercial de sus miembros de manera que se restringiera o falseara la competencia en el mercado en el que operaran dichas empresas⁹.
- (15) **Ejemplo** de aplicación del artículo 101 a las actividades de los productores:

Situación: El mercado de suministro de ganado vivo en un país experimenta un descenso continuo de la demanda interna al disminuir la demanda de carne de vacuno para el consumidor final. Además, aumentan las importaciones de canales y carne de vacuno despiezada y, en menor medida, las importaciones de animales vivos. Los mataderos del país reducen considerablemente sus compras de ganado vivo y los precios han disminuido mucho. Para hacer frente a esta situación, un gran número de proveedores de ganado vivo (que cubren aproximadamente el 60 % de este mercado) concluyen un acuerdo que fija un precio mínimo de venta para su ganado vivo destinado a la venta a los mataderos.

Análisis: El acuerdo tiene por objeto restringir la competencia fijando un precio uniforme. Como tal, infringe la prohibición de acuerdos contrarios a la competencia, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas contemplados en el artículo 101, apartado 1, del TFUE. El acuerdo no genera ningún beneficio para los consumidores y elimina la competencia en una parte sustancial del mercado de animales vivos. No puede, por tanto, justificarse sobre la base del artículo 101, apartado 3, del TFUE. En consecuencia, este acuerdo constituye una infracción del artículo 101 del TFUE y se considera prohibido y sin efecto.

- (16) El artículo 102 del TFUE se aplica también a los productores y a las OP que actúen como empresas. La prohibición de abuso de posición dominante prevista en el artículo 102 del TFUE es plenamente aplicable en el sector agrícola. No obstante, para infringir el artículo 102 del TFUE, deberán reunirse las condiciones siguientes:
- a. En primer lugar, una OP o un productor deberán ocupar una posición dominante en un determinado mercado de productos y mercado geográfico (el mercado de referencia)¹⁰, esto es, una posición de influencia económica que

⁹ Para más detalles y antecedentes, véase la sentencia en el asunto Oude Luttikhuis, C-399/93, UE:C:1995:434, considerandos 10-16. Véanse también las conclusiones del abogado general, Sr. Tesauro, en este asunto, UE:C:1995:277, considerandos 29-30.

¹⁰ Para más información, véase: Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia, DO C 372 de 9.12.1997, p. 5.

haga que su comportamiento sea, en medida apreciable, independiente de sus competidores, de los clientes y, en última instancia, de los consumidores¹¹.

b. En segundo lugar, la OP o el productor deben abusar de su posición dominante realizando prácticas de exclusión o explotación que vayan en detrimento de los competidores, los clientes o los consumidores¹².

c. Estas prácticas afectan al comercio entre los Estados miembros¹³.

(17) **Ejemplo** de aplicación del artículo 102 a las actividades de una OP:

Situación: Una región productora de trigo está muy alejada de otras regiones productoras de trigo. El trigo se utiliza en la región para molinero y producción de harina en molinos locales o para fabricar pienso para animales criados en la zona. El trigo de molinero debe respetar especificaciones de calidad más estrictas y se vende a precios más elevados que el trigo para pienso. De un país vecino se importa algo de trigo, que complementa la oferta local, generalmente a precios más altos que los precios locales debido a los costes de transporte. Una gran OP que reúne a la mitad de los molineros locales (en términos de volumen de producción) ha estado abasteciendo a la mayoría de productores locales, mientras que otros productores siguen estando menos organizados y cubren la demanda residual de transformadores de pienso y molineros (demanda no satisfecha por la gran OP) cuando disponen de producto. Los miembros de la gran OP están obligados a ceder toda su producción a la OP según los estatutos de la OP y, por diversas razones jurídicas y prácticas, estos miembros muy rara vez salen de la OP. Hace unos años, un grupo de agricultores no afiliados a la gran OP crearon otra OP que ha mejorado la calidad y la producción del trigo, y ha invertido en un sistema de almacenamiento y distribución para abastecer de trigo a mayor escala. Esta nueva OP, más pequeña, convenció paulatinamente a los molineros locales para que le compraran el trigo a ella y no a la gran OP. Para compensar la pérdida gradual del mercado de trigo de molinero, más beneficioso, la OP grande decide reducir los precios mayoristas de trigo de molinero (en grano) por debajo de los costes variables para recuperar a sus clientes y, efectivamente, recupera a algunos de estos clientes en detrimento de su competidor emergente.

Análisis: El mercado de suministro de trigo es probable que no sea mayor que la región en cuestión, habida cuenta de los altos costes de transporte desde otras regiones de producción a dicha región. La gran OP es probable que ocupe una posición dominante, teniendo en cuenta su cuota de mercado, su control sobre el suministro a través de la obligación de exclusividad impuesta a sus miembros y el hecho de que las importaciones no pueden sustituir el suministro de la OP a causa de los elevados costes de transporte. La posición dominante puede tener un

¹¹ Sentencia United Brands, 27/76, UE:C:1995:277, considerando 65.

¹² Abusos de exclusión son aquellas prácticas que no se basan en una gestión normal de los negocios que intentan perjudicar la posición competitiva de los competidores de la empresa dominante, o excluirlos completamente del mercado y, en última instancia, perjudican a los clientes (como denegación de suministro, concesión de licencias, precios predatorios). La explotación abusiva, por otra parte, implica el intento por parte de una empresa dominante de aprovechar las oportunidades que ofrece su influencia en el mercado para perjudicar a los clientes directamente mediante, por ejemplo, la imposición de precios excesivos. Para más información, véase la Comunicación de la Comisión - Orientaciones sobre las prioridades de control de la Comisión en su aplicación del artículo 82 del Tratado CE a la conducta excluyente abusiva de las empresas dominantes, DO C 45 de 24.2.2009, p. 7.

¹³ Para más información, véase: Comunicación de la Comisión — Directrices relativas al concepto de efecto sobre el comercio contenido en los artículos 81 y 82 del Tratado, DO C 101, de 27.4.2004, p. 81.

carácter estable, sobre todo porque rara vez los miembros de la OP la abandonan, y por lo difícil que es que fuentes alternativas de suministro de trigo abastezcan en grandes volúmenes. La estrategia depredadora de fijación de precios¹⁴ de la gran OP se orientaba a la exclusión, y efectivamente expulsó en parte del mercado a un competidor (la OP más pequeña). En consecuencia, la OP puede haber abusado de su posición dominante infringiendo lo dispuesto en el artículo 102 del TFUE.

- (18) Los artículos 101 y 102 del TFUE se aplican también a los acuerdos celebrados entre miembros de una OP y entre una OP y sus miembros, incluidas aquí las decisiones internas y los estatutos de una OP. El Tribunal de Justicia abordó la cuestión de los estatutos de las cooperativas y de su conformidad con el artículo 101, apartado 1, del TFUE en diversos asuntos¹⁵, en los que ha reconocido también los efectos favorables que tienen para la competencia en determinadas condiciones dichos acuerdos de cooperación¹⁶.

- (19) **Ejemplo** de aplicación del artículo 101 a los acuerdos entre los miembros de una OP:

Situación: Varios pequeños productores de cebada para malta crearon una OP para vender conjuntamente a una destilería local de whisky mediante un contrato común de venta a un precio común. Los productores obraron así sobre todo porque, por separado, no pueden suministrar los volúmenes que requiere la destilería y esta no quiere negociar por separado con distintos proveedores pequeños. La OP gestiona toda la comercialización del suministro de cebada para malta y organiza la logística de suministro, incluido el transporte. La OP representa el 8 % del mercado de suministro de cebada para malta con destino a las destilerías de la región.

Análisis: Las prácticas de venta conjunta por parte de los productores entran en el ámbito de la prohibición de acuerdos contrarios a la competencia que figura en el artículo 101, apartado 1, del TFUE, ya que elimina la competencia de precios entre los productores independientes. Sin embargo, el sistema de comercialización organizado por la OP parece generar, en términos de distribución de mercancías, beneficios importantes que se trasladan a los consumidores. En primer lugar, garantiza que haya en el mercado otro proveedor que pueda suministrar las cantidades que demanda el comprador, aumentando así la competencia en beneficio del comprador. También puede reducir los costes de suministro gracias a un mejor sistema logístico integrado y rebajar asimismo los costes de transacción si se comparan con los costes de las compras efectuadas por el comprador directamente a todos los productores individuales. No es probable que se restrinja la competencia, dada la pequeña cuota de mercado que representa la OP. Consiguientemente, el acuerdo en cuestión puede probablemente justificarse en virtud del artículo 101, apartado 3, del TFUE.

¹⁴ Para más información en lo referente a la determinación de la conducta abusiva, véase la sección C (principalmente los apartados 63-66) de la Comunicación de la Comisión: Orientaciones sobre las prioridades de control de la Comisión en su aplicación del artículo 82 del Tratado CE a la conducta excluyente abusiva de las empresas dominantes, DO C 45 de 24.2.2009, p. 7.

¹⁵ Véase, entre otras, la sentencia Oude Luttikhuis y otros, considerando 13; UE:C:1995:434; sentencia en el asunto Dansk Landbrugs Grovvarerelskab (DLG), C-250/92, EU:C:1994:413, por ejemplo en los considerandos 28 y 35.

¹⁶ Por ejemplo, sentencia en el asunto Dansk Landbrugs Grovvarerelskab (DLG), UE:C:1994:413, considerando 32; sentencia en el asunto Oude Luttikhuis, considerando 12; UE:C:1995:434; sentencia en el asunto Florimex, nota a pie de página 9, UE:T:1997:69, considerando 40.

- (20) Los artículos 101 y 102 del TFUE se aplican generalmente a los acuerdos entre productores, ya sea dentro o fuera de una OP, y a acuerdos concluidos por las OP, con sus miembros o con terceros, pero dichos acuerdos pueden estar exentos de su aplicación con arreglo al Reglamento de la OCM o a las normas generales de competencia, que se describen más adelante en los puntos 2.2 y 2.3.

2.2 Excepción a la aplicación de los artículos 101 y 102 del TFUE constituida por los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de OCM en los sectores del aceite de oliva, de la carne de vacuno y de los cultivos herbáceos

- (21) Con arreglo al artículo 206 del Reglamento de la OCM, los artículos 101 y 102 del TFUE se aplican a los acuerdos, decisiones y prácticas relativas al comercio de productos agrícolas «salvo disposición en contrario del presente Reglamento». Al establecer normas específicas para los acuerdos, decisiones y prácticas de los productores de productos agrícolas en determinados sectores, los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM establecen excepciones a la aplicación de los artículos 101^{17 18} y 102¹⁹ del TFUE.

17 Las Directrices se aplican a los contratos de suministro negociados por las OP en nombre de sus miembros, sea cual sea su nivel de integración, con excepción de las operaciones que constituyan una concentración en el sentido del artículo 3 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (Reglamento comunitario de concentraciones, DO L 24 de 29.1.2004, p. 1), como sería el caso, por ejemplo, de las empresas en participación que ejerzan de forma duradera todas las funciones propias de una entidad económica autónoma.

18 Artículo 101

1. Serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior y, en particular, los que consistan en:

- a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;
- b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones;
- c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento;
- d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;
- e) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

2. Los acuerdos o decisiones prohibidos por el presente artículo serán nulos de pleno derecho.

3. Las disposiciones del apartado 1 pueden, sin embargo, ser declaradas inaplicable en caso de:

- cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas,
- cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas,
- cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas,

que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que:

- a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos;
- b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos en cuestión.

19 Artículo 102

- (22) Juntos o por separado, los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM se mencionarán en las Directrices como «la excepción».
- (23) Los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM se refieren a los sectores del aceite de oliva, a los productos del sector de la carne de vacuno y a determinados productos del sector de los cultivos herbáceos²⁰. Los artículos 169, apartado 1, 170, apartado 1, y 171, apartado 1, del Reglamento de la OCM establecen que «[una] OP [...] en el sector que está reconocida en virtud del artículo 152, apartado 1, y que persiga uno o varios de los objetivos de concentrar la oferta, la puesta en el mercado de los productos de sus miembros y optimizar los costes de producción, podrá negociar, en nombre de sus miembros, con respecto a una parte o a la totalidad de la producción acumulada de sus miembros, contratos de suministro de» los productos de estos sectores cubiertos por las definiciones establecidas en dichos artículos.
- (24) Los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM se refieren, pues, a acuerdos, decisiones o prácticas adoptados por la OP para negociar contratos de suministro en nombre de sus miembros.
- (25) Los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM autorizan²¹ actividades de suministro conjuntas, es decir, que permitan la venta conjunta y las actividades relacionadas con la venta a través de OP de productos agrícolas en los sectores del aceite de oliva, de la carne de vacuno y de cultivos herbáceos por parte de productores de dichos productos agrícolas.

Será incompatible con el mercado interior y quedará prohibida, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado interior o en una parte sustancial del mismo.

Tales prácticas abusivas podrán consistir, particularmente, en:

- a) imponer directa o indirectamente precios de compra, de venta u otras condiciones de transacción no equitativas;
- b) limitar la producción, el mercado o el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores;
- c) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a estos una desventaja competitiva;
- d) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

- 20 Los siguientes productos no destinados a la siembra y, en el caso de la cebada, no destinados a la fabricación de malta, están reguladas por el artículo 171 del Reglamento de la OCM:

- a) trigo blando clasificado en el código NC ex 1001 99 00;
- b) cebada clasificada en el código NC ex 1003 90 00;
- c) maíz clasificado en el código NC ex 1005 90 00;
- d) centeno clasificado en el código NC ex 1002 90 00;
- e) trigo duro clasificado en el código NC 1001 19 00;
- f) avena clasificada en el código NC ex 1004 90 00;
- g) triticale clasificado en el código NC ex 1008 60 00;
- h) semillas de colza clasificadas en el código NC ex 1205;
- i) semillas de girasol clasificadas en el código NC ex 1206 00;
- j) habas de soja clasificadas en el código NC 1201 90 00;
- k) judías clasificadas en los códigos NC ex 0708 y ex 0713;
- l) guisantes forrajeros clasificados en los códigos NC ex 0708 y ex 0713.

- 21 Véase el apartado 1 de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM.

- (26) El objetivo de la excepción es reforzar la capacidad de negociación de los productores en los sectores en cuestión frente a agentes que intervienen en fases posteriores para garantizar un nivel de vida equitativo a los productores y un desarrollo viable de la producción. Este objetivo deberá alcanzarse respetando los objetivos de la PAC, como figura en el artículo 39 del TFUE. Más concretamente, este objetivo debe alcanzarse generando eficiencias considerables al integrar las actividades de las OP de forma que contribuyan en su conjunto al cumplimiento de los objetivos de la PAC²².
- (27) La finalidad de la medida de excepción se alcanzará si se concentran realmente el suministro y la comercialización de los productos y, consiguientemente, la negociación de los contratos de suministro en nombre de los miembros²³. Garantizar el cumplimiento de los objetivos de la concentración de la oferta y la comercialización de los productos requiere de OP que persigan de manera efectiva una estrategia de comercialización.
- (28) Para llevar a cabo su estrategia, tales OP negociarán y fijarán normalmente todos los aspectos de los contratos de suministro: precios, volúmenes y posiblemente también otros términos contractuales como las referencias a especificaciones de calidad de los productos, la duración de los contratos, las cláusulas de rescisión, las cláusulas de salida²⁴, los detalles de plazos y procedimientos de pagos, las disposiciones para recogida y entrega de los productos y las normas aplicables en caso de fuerza mayor.
- (29) La aplicación de la estrategia de comercialización de la OP también puede implicar acuerdos y prácticas entre la OP y sus miembros que estén intrínsecamente vinculados a la estrategia de comercialización de una OP, como la planificación de la producción²⁵ y los intercambios de información comercial sensible²⁶.

22 Véase el considerando 139 del Reglamento de la OCM.

23 Letra d) del apartado 2 de los artículos 169 a 171 del Reglamento de la OCM.

24 La salida de un contrato puede ser necesaria, por ejemplo, en caso de cosecha desfavorable debida a condiciones climatológicas o enfermedades.

25 La estrategia de comercialización de la OP puede requerir la planificación de la producción de los miembros para garantizar que la entrega de productos por los miembros de la OP se haga en consonancia con la misma. En consecuencia, la situación en la que la planificación de la producción formara parte de la estrategia de comercialización de la OP estaría cubierta por la excepción. Sin embargo, esta situación difiere de la situación en la que la planificación de la producción se lleva a cabo fuera de dicha estrategia. En este último caso, la planificación de la producción podrá ser cubierta por otras excepciones a las normas de competencia en el marco del Reglamento de la OCM.

26 La estrategia de comercialización de la OP puede requerir el intercambio de información comercial confidencial entre los miembros, por ejemplo para determinar la capacidad de los miembros para aumentar las entregas a la OP. En consecuencia, la situación en la que el intercambio de información sensible desde el punto de vista comercial forme parte de la estrategia de comercialización de la OP, estaría cubierta por la excepción. Sin embargo, esta situación difiere de la situación en la que el intercambio de información delicada a efectos comerciales se lleva a cabo fuera de dicha estrategia. En este último caso, el intercambio de información sensible desde el punto de vista comercial podrá ser cubierto por otras excepciones a las normas de competencia en el marco del Reglamento de la OCM.

- (30) En las Directrices, la «negociación de contratos de suministro por una OP en nombre de sus miembros» se denominará en lo sucesivo «negociaciones contractuales».
- (31) Las negociaciones contractuales pueden tener diferentes formas: Por ejemplo, las subastas en las lonjas (físicas o en línea), las ventas por teléfono, el mercado al contado, el mercado de futuros. La forma de las negociaciones contractuales no influye en la aplicación de la excepción.
- (32) Las negociaciones contractuales pueden llevarse a cabo a través de una OP en diferentes formas, por ejemplo de modo bilateral o a través de mercados de comercialización pública²⁷. Las negociaciones contractuales podrán tener lugar con o sin que los productores transfieran a la OP la propiedad de sus productos²⁸. Además, estas actividades de suministro conjunto pueden tener lugar independientemente de que el precio de suministro negociado por la OP se refiera a toda la producción de los miembros de la OP o solo a parte de ella²⁹.
- (33) No obstante, para acogerse a la excepción y poder negociar los contratos de suministro en nombre de sus miembros, una OP debe reunir una serie de condiciones³⁰:
- a. la OP deberá estar reconocida oficialmente por las autoridades nacionales de acuerdo con el artículo 152, apartado 1, del Reglamento de la OCM (o el artículo 156, apartado 1, del Reglamento de la OCM para las asociaciones de OP);
 - b. La OP deberá perseguir uno o varios de los objetivos de concentración de la oferta, comercialización de los productos de sus miembros y optimización de los costes de producción;
 - c. Estos objetivos se alcanzan si, al perseguirlos, se aboca a integrar las actividades y dicha integración puede llevar a eficiencias significativas tales que, en conjunto, la OP contribuya a la realización de los objetivos de la PAC;
 - e. El volumen de un determinado producto objeto de negociaciones de una OP concreta no deberá sobrepasar el 15 % de la producción nacional total (de cultivos herbáceos y carne de vacuno y bovino) y 20 % (de aceite de oliva) del mercado de referencia;
 - f. Los productores no podrán ser miembros de más de una OP que negocie contratos de suministro en su nombre.
 - g. La OP deberá notificar el volumen del producto afectado objeto de las negociaciones a las autoridades nacionales competentes.
- (34) Estas condiciones específicas se examinarán en detalle en la sección 2.4.

²⁷ La OP puede crear y gestionar un mercado con cotización oficial como, por ejemplo, una plataforma de subastas.

²⁸ Véase la letra a) del apartado 2 de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM.

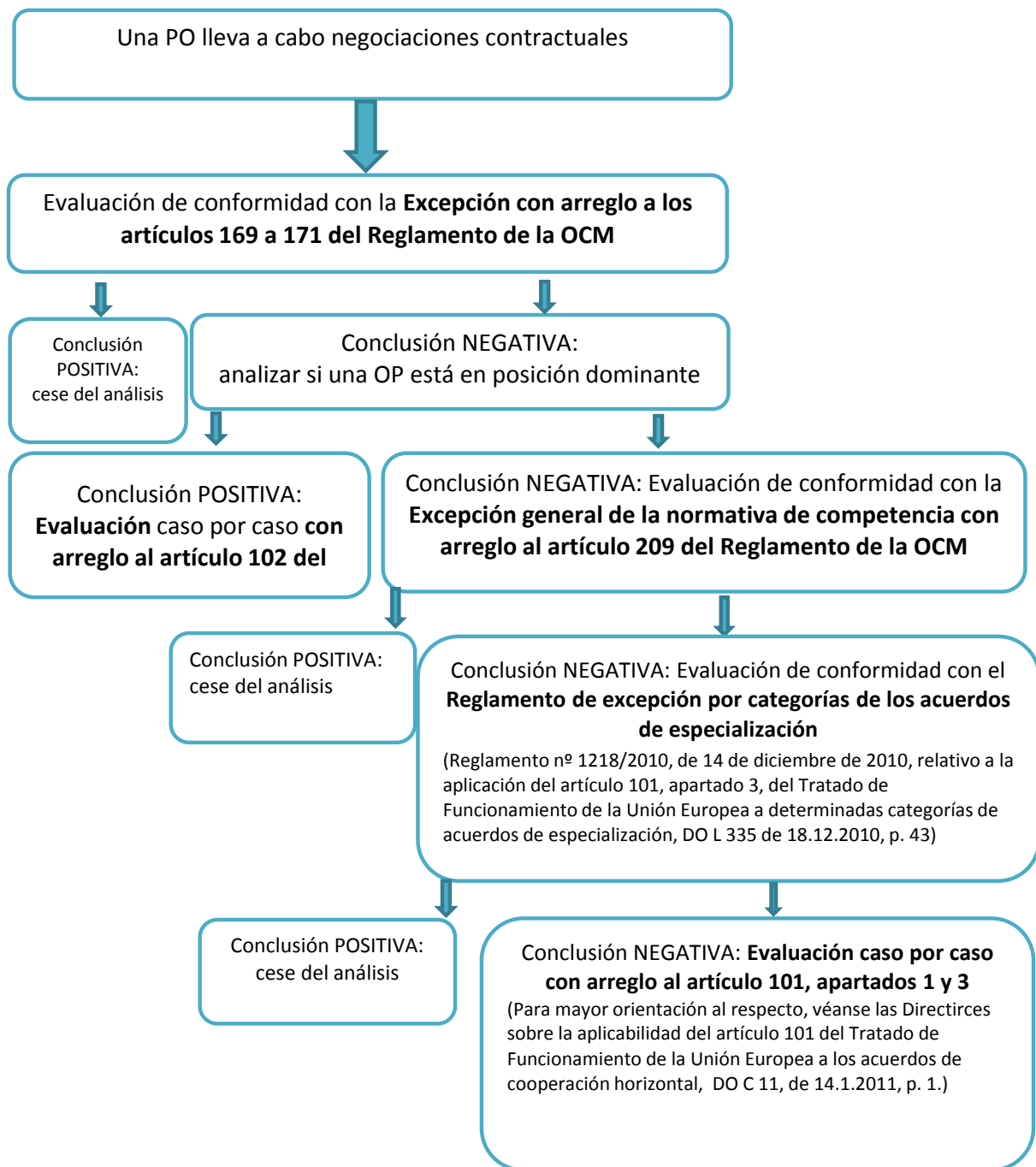
²⁹ Véase la letra b) del apartado 2 de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM.

³⁰ Esto es solo un resumen de las condiciones más importantes; elementos específicos se abordarán en detalle en las secciones siguientes y una lista completa puede consultarse en la legislación aplicable, a saber, los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM.

- (35) Un acuerdo, una decisión o una práctica concertada que no cumpla las condiciones establecidas en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM (por ejemplo porque la venta conjunta de productos de cultivos arables vaya a cubrir más del 15 % de la producción nacional total del producto) no puede acogerse a la excepción, pero ello no implica automáticamente infracción de las normas de competencia, como se explica más adelante en la sección 2.3.

2.3 Evaluación de posibilidades alternativas que garanticen la legalidad de que una OP negocie contratos de suministro en nombre de sus miembros

- (36) En primer lugar, es necesario recordar que las normas establecidas en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM tienen carácter de excepción del Derecho de la competencia o «puerto seguro» cuando se considere que no son de aplicación los artículos 101 y 102 del TFUE. No obstante, el incumplimiento de las condiciones de la excepción no constituye una violación directa e inmediata de las normas de competencia. Hay varias alternativas para garantizar la compatibilidad con los artículos 101 y 102 del TFUE de los acuerdos, decisiones y prácticas vinculados a las negociaciones contractuales.
- (37) Una OP o sus miembros, en los sectores del aceite de oliva, de la carne de vacuno y de los cultivos herbáceos, pueden evaluar si las actividades de una OP que lleve a cabo, entre otras, negociaciones contractuales son conformes con los artículos 101 y 102 del TFUE, de una de las maneras siguientes:



*Sobre aspectos de la negociación contractual llevada a cabo por una OP en posición dominante que puedan ser pertinentes para la aplicación del artículo 101, apartado 1, del TFUE, véanse también los pasos de las OP no dominantes.

(38) Las siguientes subsecciones explican estas evaluaciones. El texto de estas subsecciones describe únicamente elementos básicos de la aplicación de estos instrumentos. La lista completa de condiciones solo puede encontrarse en los respectivos textos legislativos.

2.3.1 *Excepción general a las normas de competencia de conformidad con el artículo 209 del Reglamento de la OCM*

- (39) El artículo 206 del Reglamento de la OCM confirma el principio general de que la legislación de competencia de la UE se aplica a la producción y al comercio de productos agrícolas. Ello se entiende, no obstante, sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 207 a 210 del Reglamento de la OCM. El artículo 209 del Reglamento de la OCM excluye del ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del TFUE los acuerdos, decisiones y prácticas relativos a la producción o al comercio de productos agrícolas, siempre que se cumplan determinadas condiciones. Dicha excepción, contraria a lo dispuesto en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM, se aplica a todos los sectores agrarios cubiertos por el Reglamento de la OCM. Es, por lo tanto, un instrumento autónomo e independiente al que en lo sucesivo nos referiremos como «excepción general».
- (40) Los productores pueden beneficiarse de esta excepción general en dos situaciones diferentes:
- a. El artículo 101, apartado 1, del TFUE no se aplica a los acuerdos, decisiones y prácticas relativos a la producción o al comercio de productos agrícolas, en caso de que estos sean necesarios para la consecución de los objetivos de la PAC contemplados en el artículo 39 del TFUE. El Tribunal de Justicia declaró a este respecto que, incluso si un acuerdo puede considerarse necesario para alcanzar uno o más de estos objetivos, si no es necesario para cumplir otro objetivo (o, incluso, pone en peligro otro), no está cubierto por la excepción³¹ (artículo 209, apartado 1, párrafo primero, del Reglamento de la OCM);
 - b. El artículo 101, apartado 1, del TFUE no se aplica a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas de:
 - productores;
 - asociaciones de productores;
 - asociaciones de dichas asociaciones;
 - OP reconocidas con arreglo al artículo 152 del Reglamento de la OCM;
 - AOP reconocidas con arreglo al artículo 156 del Reglamento de la OCM,que se refieran a la producción o venta de productos agrícolas o a la utilización de instalaciones comunes de almacenamiento, tratamiento o transformación de productos agrícolas, a menos que pongan en peligro los objetivos de la PAC (artículo 209, apartado 1, párrafo segundo) del Reglamento de la OCM.
- (41) La excepción general (ambas formas) no es aplicable a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas que impliquen la obligación de cobrar un precio idéntico o por medio de los cuales quede excluida la competencia.
- (42) No es necesaria una decisión previa de la Comisión o de una autoridad nacional de competencia para beneficiarse de la excepción general establecida en el artículo 209 del Reglamento de la OCM, lo que quiere decir que su aplicación se basa en la autoevaluación que realicen los productores. La carga de la prueba de la infracción del

³¹ Sentencia Frubo, 71/74, UE:C:1975:61; sentencia Florimex, véase nota 9, UE:T:1997:69; Sentencia Oude Luttikhuis y otros EU:C:1995:434; sentencia de 13 de diciembre de 2006, FNCBV/Comisión, T-217/03 y T-245/03, UE:T:2006:391.

artículo 101, apartado 1, del TFUE en todo procedimiento nacional o de la UE corresponde a quienes aleguen la existencia de infracción. Sin embargo, corresponde a la parte que solicita el beneficio de la exención general la carga de la prueba de que se reúnen los requisitos de la excepción general.

2.3.2 *Reglamento de exención por categorías de los acuerdos de especialización*

- (43) De conformidad con lo dispuesto en el Reglamento (UE) n° 1218/2010 de la Comisión³² (en lo sucesivo denominado «la exención por categorías de los acuerdos de especialización»), los acuerdos de especialización pueden incluir, por ejemplo, los acuerdos, las decisiones o las prácticas concertados entre empresas en virtud de los cuales se comprometan estas a producir conjuntamente determinados productos o a subcontratarse mutuamente la producción de uno o más productos (con una empresa convirtiéndose en el productor exclusivo de uno de estos productos)³³.
- (44) Por lo que atañe en concreto al sector agrícola, un acuerdo de especialización puede referirse a la producción conjunta de productos agrícolas y a toda actividad de tratamiento/transformación de productos agrícolas en otros productos, como, por ejemplo, el sacrificio y el despiece de la carne, la molturación de cereales, etc. En el contexto de las OP, es más probable que un acuerdo de especialización se refiera a la transformación de las materias primas agrícolas en otros productos, ya que existen pocas empresas conjuntas que produzcan materias primas agrícolas.
- (45) El Reglamento de exención por categorías de los acuerdos de especialización establece que, de conformidad con el artículo 101, apartado 3, el artículo 101, apartado 1, del TFUE, no se aplica a los acuerdos de especialización, siempre que se cumplan determinadas condiciones³⁴.
- (46) En primer lugar, que la cuota de mercado combinada de las partes no exceda del 20 % del mercado de referencia.
- (47) En segundo lugar, que los acuerdos de especialización no incluyan ninguna restricción especialmente constrictiva, a saber, la fijación de precios, la limitación de la producción y el reparto de mercados o de clientes.
- (48) Sin embargo, hay algunas excepciones. La salvaguardia regulatoria de la exención por categorías de los acuerdos de especialización podrá aplicarse a³⁵:
- la fijación de los precios que se cobren a los clientes inmediatos en el contexto de la distribución conjunta de los productos fabricados mediante el acuerdo de especialización;

³² Reglamento (UE) n° 1218/2010 de la Comisión, de 14 de diciembre de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos de especialización, DO L 335 de 18.12. 2010, p. 43.

³³ Para más información sobre las definiciones, véase el artículo 1 del Reglamento de exención por categorías de los acuerdos de especialización.

³⁴ Artículo 2 de la exención por categorías de los acuerdos de especialización.

³⁵ Artículo 4 de la exención por categorías de los acuerdos de especialización.

- la fijación de la capacidad y volumen de producción en el contexto de un acuerdo de producción conjunta; y
- el establecimiento de objetivos de venta en el contexto de la distribución conjunta de los productos fabricados mediante el acuerdo de especialización.

(49) **Ejemplo** de posible aplicación de la exención por categorías de los acuerdos de especialización en el sector agrícola:

Situación: Varios productores de cultivos herbáceos acuerdan producir conjuntamente piensos animales a partir de semillas de colza. Anteriormente, se limitaban a vender las semillas a las empresas que las elaboraban. Firman un acuerdo de producción conjunta que cubre la totalidad de su producción de semillas de colza. Además, llevan a cabo una distribución conjunta y determinan conjuntamente el precio de venta a los productores de ganado de toda su producción de piensos animales a partir de semillas de colza. En el plazo de un año, los productores de cultivos herbáceos han alcanzado una cuota de mercado del 9,3 % en el mercado de piensos animales producidos a partir de semillas de colza.

Análisis: Los acuerdos de producción conjunta se consideran uno de los tipos de acuerdos de especialización cubiertos por la exención por categorías de los acuerdos de especialización. El mercado más reducido posible parece ser el mercado de piensos animales a partir de semillas de colza (puede ser más amplio y comprender los piensos animales elaborados a partir de otras fuentes). La cuota de mercado combinada de las partes en el mercado de piensos animales a partir de semillas de colza no excede del 20 %, tal como exige el artículo 3 de la exención por categorías. A pesar de que el acuerdo incluye la fijación de los precios que se cobran a los clientes inmediatos (en este caso, los ganaderos) en el contexto de la distribución conjunta es aceptable en virtud del artículo 4 *bis*, de la exención por categorías. Que el acuerdo implique una obligación de suministro exclusivo por parte de tres productores de cultivos herbáceos también está cubierto por la exención por categorías (artículo 2, apartado 3, letra a). Consiguientemente, el acuerdo de producción conjunta en cuestión estaría cubierto por la exención por categorías de los acuerdos de especialización y no constituiría un acuerdo contrario a la competencia que infringiera el artículo 101 del TFUE.

2.3.3 Evaluación individual con arreglo al artículo 101, apartados 1 y 3, y al artículo 102 del TFUE

- (50) Todas las empresas, incluidos los productores agrícolas y las OP, pueden efectuar la autoevaluación de la compatibilidad de sus acuerdos, decisiones o prácticas de conformidad con el artículo 101, apartados 1 y 3, y del artículo 102 del TFUE.
- (51) A fin de orientar y facilitar la autoevaluación por parte de las empresas de sus acuerdos, decisiones y prácticas, la Comisión ha adoptado Directrices y orientaciones sobre aplicación de los artículos 101 y 102 del TFUE. En este contexto, las más importantes son:
- Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal³⁶; en particular, por lo que se refiere a los

³⁶ DO C 11 de 14.1.2011, p. 1.

acuerdos de producción conjunta³⁷ y a los acuerdos de comercialización conjunta³⁸ (sobre acuerdos de comercialización conjunta, véase otro ejemplo en el punto 19);

- Directrices de aplicación del artículo 81, apartado 3, del Tratado [*actualmente, artículo 101, apartado 3, del TFUE*]³⁹.

2.4 Condiciones de la excepción

(52) La exención establecida en los artículos 169 a 171 del Reglamento de la OCM está sujeta a una serie de condiciones referidas a:

- a. el reconocimiento de la OP/AOP
- b. los objetivos de la OP
- c. una prueba de eficiencia significativa
- d. las relaciones entre la OP y sus miembros
- e. un tope de cantidades de producto objeto de negociaciones contractuales
- f. obligaciones de notificación

(53) En la sección siguiente se analiza cada una de estas condiciones.

2.4.1 Reconocimiento de una OP o de una AOP

(54) Una OP o una AOP deben estar reconocidas oficialmente por las autoridades nacionales, de acuerdo con el artículo 152, apartado 1, y el artículo 156 del Reglamento de la OCM⁴⁰. Una OP puede ser una entidad jurídica o una parte de esta.

³⁷ Véanse los puntos 150 a 293 de las Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal.

³⁸ Detalles relativos a los acuerdos de comercialización conjunta en los apartados 225 a 257 de las Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal.

³⁹ DO C 101 de 27.4.2004, p. 97.

⁴⁰ Artículo 152

Organizaciones de productores

1. Los Estados miembros podrán reconocer a las OP que lo soliciten y que:

- a) estén constituidas y controladas de conformidad con la letra c) del artículo 153, apartado 2, por productores de un sector específico enumerado en el artículo 1, apartado 2;

- b) se hayan creado a iniciativa de los productores;

- c) persigan una finalidad específica, que podrá consistir en uno o más de los objetivos siguientes:

- i) 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;

- ii) la concentración de la oferta y la puesta en el mercado de los productos de sus miembros, incluyendo la comercialización directa;

- iii) optimizar los costes de producción y los beneficios de las inversiones realizadas en respuesta a normas ambientales y de bienestar de los animales, y estabilizar los precios de producción;

- (55) El trámite del reconocimiento lo realiza una autoridad nacional determinada por el Estado miembro de que se trate.
- (56) Una OP puede ser miembro de otra OP («OP de segundo nivel»), que comercialice la producción suministrada por sus OP. El Estado miembro de que se trate decide si reconocer tales OP de primer nivel como OP o como AOP. Comoquiera que la excepción se aplica igualmente a las OP y a las AOP, la OP de segundo nivel puede beneficiarse de la excepción en ambos supuestos.
- (57) Pueden también ser miembros de una OP, aparte de los productores, entidades que no sean productores de los productos agrícolas de que se trate. Las OP con la participación de miembros que no sean productores deben cumplir todas las condiciones de constitución de una OP y los estatutos de esta, incluida la toma de decisiones y el control democrático con arreglo a lo dispuesto en los artículos 152, 153 y 154 del Reglamento de la OCM.

2.4.2 Objetivos de las OP

- (58) Para poder acogerse a la excepción, una OP debe perseguir al menos uno de los objetivos siguientes:
- a. concentración de la oferta;
 - b. comercialización de los productos de sus miembros⁴¹; y
 - c. optimización de costes de producción⁴².
- (59) La excepción requiere también que la OP concentre realmente la oferta y comercialice la producción de sus miembros con arreglo al volumen de los productos cubiertos por las negociaciones contractuales⁴³. En consecuencia, alcanzar el objetivo de optimizar los costes de producción (letra c) sin a la vez realizar efectivamente los otros dos objetivos

-
- iv) realizar estudios y desarrollar iniciativas en relación con métodos de producción sostenibles, prácticas innovadoras, competitividad económica y la evolución del mercado;
 - v) promover y proporcionar la asistencia técnica para la utilización de prácticas de cultivo respetuosas con el medio ambiente y las técnicas de producción y prácticas y técnicas respetuosas con el bienestar animal;
 - vi) promover y proporcionar la asistencia técnica para el uso de normas de producción, mejorar la calidad de los productos y desarrollar productos con denominación de origen protegida, indicación geográfica protegida o cubiertos por una etiqueta de calidad nacional;
 - vii) la gestión de los subproductos y los residuos, en particular con el fin de proteger la calidad del agua, el suelo y el paisaje y preservar y fomentar la biodiversidad;
 - viii) que contribuyan a un uso sostenible de los recursos naturales y a la mitigación del cambio climático;
 - ix) desarrollar iniciativas en materia de publicidad y comercialización;
 - x) la gestión de los fondos mutuos contemplados en los programas operativos en el sector de las frutas y hortalizas a que se hace referencia en el artículo 31, apartado 2, del presente Reglamento y en virtud del artículo 36 del Reglamento (UE) n° 1305/2013;
 - xi) proporcionar la asistencia técnica necesaria para la utilización de los mercados a plazo y de los sistemas de seguro;

⁴¹ Una OP trata de vender productos de manera eficaz; es decir, no solo lleva a cabo una estrategia común de comercialización, sino que también hace ofertas y cierra ventas de los productos de sus miembros.

⁴² Apartado 1, párrafo primero, de los artículos 169 a 171 del Reglamento de la OCM.

⁴³ Letra d) del apartado 2 de los artículos 169 y 171 del Reglamento de la OCM.

de concentración de la oferta y comercialización de la producción de sus miembros, no bastará para beneficiarse de la excepción.

- (60) El objetivo de comercialización se refiere a los productos de sus miembros. Ello no obsta a que, como actividad subsidiaria, una OP pueda también incluir en las negociaciones contractuales otros productos comprados aparte por la OP. Ello casa con el otro objetivo, la concentración de la oferta de la OP. La posibilidad de incluir productos comprados aparte a productores que no sean miembros⁴⁴ permitiría que, en determinadas situaciones, las OP llegaran a clientes de más envergadura que necesitaran volúmenes mayores de producción de los que pudieran ofrecer los miembros en un momento preciso. Esta posibilidad permitiría también a la OP sustituir la producción de sus miembros cuando fuera insuficiente, por ejemplo a causa de condiciones climáticas desfavorables, evitando así el riesgo de que la OP perdiera un cliente.
- (61) En virtud de la excepción, no obstante, comprar productos de productores que no sean miembros no puede convertirse en la actividad principal de una OP: en virtud de la excepción, una PO debe, en primer lugar, aspirar a comercializar los productos de sus miembros. Para garantizar los objetivos de la excepción, la compra de productos a productores no miembros debe seguir siendo accesorio. Comprar productos de no miembros seguiría siendo accesorio si, en circunstancias normales, una OP no adquiriera más del 25 % de la producción objeto de negociaciones contractuales durante un período de un año. Sin embargo, pueden darse situaciones excepcionales (ligadas, por ejemplo, a condiciones meteorológicas, enfermedades...) que puedan justificar sobrepasar este tope, sin que ello suponga olvidar el carácter accesorio de esta actividad.
- (62) Todas las condiciones de la excepción que figuran en los artículos 169 a 171 del Reglamento de la OCM deberán cumplirse también con respecto a las cantidades adquiridas a los productores no miembros. En particular, dichos volúmenes se incluirán en los volúmenes sujetos a las negociaciones contractuales con el fin de garantizar el cumplimiento de los umbrales del 15 % de la producción nacional total de carne de bovino y vacuno y de cultivos herbáceos y del 20 % del mercado de referencia aplicable al sector del aceite de oliva.
- (63) **Ejemplo** de aplicación de la exención a las negociaciones contractuales de una OP en nombre de sus miembros que cubre productos de productores no asociados:

Situación: Quince pequeños productores de cebada constituyeron una OP con el fin de alcanzar un volumen de producción suficiente para negociar un contrato de suministro con una gran empresa regional de fécula. Los productores suministran a la OP la totalidad de su producción. Los meses de abril y mayo fueron muy secos y el rendimiento de los productores disminuyó en un 25 %. En agosto, la OP no iba a ser capaz de suministrar a la empresa fabricante los volúmenes de fécula convenidos. A fin de evitar que la OP perdiera como cliente

44 Productores que no sean miembros de la OP o comerciantes. Los que no son miembros no participan directamente en las negociaciones contractuales efectuadas por una OP en nombre de sus miembros, de forma que la negociación de la OP se realiza con independencia de ellos. Los productos de actores que no sean miembros los adquiere la OP por separado; las negociaciones con actores no asociados no forman parte de las negociaciones contractuales y, por tanto, no se benefician de la excepción.

a la empresa fabricante de fécula, compró en el mercado a un productor no asociado los volúmenes de trigo que faltaban. El volumen comprado al productor externo representaba un 17 % del volumen que debía suministrarse a la fábrica de fécula con arreglo a los contratos negociados por la OP.

Análisis: La proporción de los productos suministrados por los miembros de la OP representa una gran mayoría de los productos objeto de negociaciones contractuales realizadas por la OP, en nombre de sus 15 miembros, con la empresa de fabricación de fécula. El volumen total objeto de las negociaciones contractuales, incluidos los volúmenes procedentes de un productor externo, representa el 2,2 % de la producción nacional total, con lo que se respeta el umbral del 15 % del total de la producción nacional en el sector de los cultivos herbáceos. Comoquiera que se cumplen todas las demás condiciones establecidas en el artículo 171 del Reglamento de la OCM, el conjunto de las negociaciones contractuales de la OP puede beneficiarse de la excepción.

2.4.3 Prueba de eficiencia significativa

- (64) El texto de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM prevé para los tres sectores del aceite de oliva, de la carne de vacuno y de los cultivos herbáceos que *«[a] una OP cumple los objetivos referidos en el presente apartado, cuando la consecución de dichos objetivos conduzca a la integración de las actividades y esta integración pueda generar eficiencias significativas⁴⁵ tales que las actividades de la OP contribuyan en general al cumplimiento de los objetivos del artículo 39 del Tratado.*
- (65) Por lo tanto, la excepción exige que una OP que lleve a cabo negociaciones contractuales: 1) integre sus actividades y 2) que estas actividades puedan generar eficiencias considerables que garanticen que las actividades de la OP contribuyan en conjunto al cumplimiento de los objetivos de la PAC.
- (66) En efecto, las actividades de venta conjuntas y otras actividades comunes de los productores pueden tener diferentes efectos para alcanzar los objetivos de la PAC.
- (67) Los acuerdos entre productores agrícolas para llevar a cabo conjuntamente determinadas actividades pueden dar lugar a eficiencias y consiguientemente a beneficios económicos, en especial si combinan actividades, conocimientos o activos como medio de compartir riesgos, ahorrar costes, incrementar las inversiones, poner en común los conocimientos técnicos, aumentar la calidad y variedad del producto y lanzar más rápidamente las innovaciones. Dichas actividades pueden contribuir a la realización de los objetivos de la PAC, lo que podría llevar, por ejemplo, a incrementar la productividad (dando acceso a mejores tecnologías de producción gracias, por ejemplo, a actividades de contratación conjunta), a un aumento de los ingresos para los productores (al mejorar la calidad de la producción con mejoras en la producción o en las condiciones de almacenamiento logradas conjuntamente) o a la mejora de la disponibilidad de suministros (debido, por ejemplo, a un mejor almacenamiento o a mejores sistemas de almacenamiento logrados u organizados conjuntamente).

45 El subrayado es nuestro.

- (68) Los acuerdos entre productores agrícolas para llevar a cabo negociaciones contractuales podrán, no obstante, restringir la competencia y, en última instancia, poner en peligro la consecución de los objetivos de la PAC. Este podría ser el caso, por ejemplo, si los productores concluyen un acuerdo que fije los precios de los mercados, reduzca la producción o comparta mercados. Tales acuerdos, aunque podrían aumentar los ingresos de los productores, podrían poner en peligro el cumplimiento de otros objetivos de la PAC y originar, por ejemplo, precios abusivos para el consumidor (debido a los incrementos de precios), problemas de abastecimiento (por causa de las restricciones de suministro) o reducciones de la productividad (porque la reducción de la competencia entre los productores pueda disminuir el incentivo para aumentar la productividad).
- (69) En las situaciones en las que las actividades de venta de una OP que venda conjuntamente dificulten el cumplimiento de determinados objetivos de la PAC, la generación de importantes ventajas de eficiencia puede compensar estos efectos y garantizar que las actividades de la OP contribuyan en general al cumplimiento de los objetivos de la PAC. Los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM requieren, por tanto, que:
- a. la OP integre sus actividades; y que
 - b. estas actividades puedan generar eficiencias significativas tales que las actividades de la OP contribuyan en general al cumplimiento de los objetivos de la PAC.

Solo en el caso de que la OP satisfaga esta prueba (en lo sucesivo denominada «prueba de eficiencia significativa») puede beneficiarse de la excepción de la OP.

- (70) La prueba de eficiencia significativa requiere:
- a. explicitar las actividades que haya integrado la OP, es decir, que lleva a cabo la OP en nombre de sus miembros. La integración puede realizarla una OP por sí misma o externalizándola a terceros. Una OP podrá externalizar determinadas actividades a terceros y, pese a ello, seguir teniendo en cuenta estas actividades para satisfacer la prueba de eficiencia significativa (por ejemplo, los servicios de transporte de transportistas externos)⁴⁶;
 - b. la constatación de que estas actividades puedan generar eficiencias. Esto se refiere a la naturaleza de las actividades (esto es, si es probable que la actividad genere eficiencias por su propia naturaleza). También puede referirse a la fase de desarrollo de la OP (la OP puede haberse comprometido a invertir en tales actividades, pero la inversión puede

⁴⁶ La externalización de las actividades de una organización de productores reconocida debe, sin embargo, haber sido autorizada previamente por los Estados miembros, de conformidad con el artículo 155 del Reglamento de la OCM. La externalización de la producción está excluida. Una organización de productores debe seguir siendo responsable de garantizar la ejecución de la actividad externalizada y de la gestión general, el control y la supervisión del acuerdo comercial para la realización de la actividad. El Reglamento Delegado (UE) n°... de la Comisión expone más detalles sobre la externalización.

requerir algún tiempo para materializarse plenamente mientras la OP negocia ya en nombre de sus miembros); y

- c. la constatación de que tales eficiencias puedan revestir importancia suficiente para que la OP (a través de todas sus acciones) contribuya a la realización de los objetivos de la PAC⁴⁷.

- (71) Como ya se explicó en el punto 41, una OP puede ser miembro de otra OP (una «OP de segundo nivel») que venda la producción de la primera. Las negociaciones contractuales de las OP de segundo nivel podrán acogerse a la exención siempre que estas reúnan sus condiciones. Al evaluar si la OP satisface realmente la prueba de eficiencia suficiente, las actividades que optimicen la eficiencia en la OP de primer nivel (por ejemplo, la recogida y el transporte de los productos) pueden tenerse en cuenta para el cálculo de la eficiencia de la OP/AOP de segundo nivel en el marco de la excepción.
- (72) Una OP puede evaluar si cumple la prueba de eficiencia significativa con un método simplificado previsto por el legislador. Si la OP no reúne las condiciones del método simplificado, puede, en determinadas condiciones, recurrir a un método alternativo para apreciar su conformidad con la prueba de eficiencia significativa.

Método simplificado

- (73) El párrafo tercero del apartado 1 de cada uno de los artículos 169, 170 y 171 establece un método para evaluar la conformidad con la prueba de eficiencia significativa («método simplificado»). La excepción⁴⁸ establece que la prueba de eficiencia significativa puede satisfacerse si:
- a. la OP lleva a cabo, al menos, una de las posibles actividades de mejora de eficiencia enumeradas en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM⁴⁹; y
 - b. estas actividades son significativas en términos del volumen del producto de que se trate y de los costes de producción y comercialización del producto.

⁴⁷ Dado que esta prueba de eficiencia se basa en el cumplimiento de los objetivos de la PAC a la luz de la base jurídica específica prevista en los artículos 39 y 42 del TFUE de las normas de competencia a la producción y al comercio de los productos agrícolas, es distinta de cualquier prueba de eficiencia que pudiera utilizarse en la aplicación de la normativa de competencia en otros sectores.

⁴⁸ Apartado 1, párrafo 3, letras a) y b), de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM.

⁴⁹ Estas actividades son:

- i) la distribución conjunta, incluidas las plataformas de venta conjuntas o las de transporte conjunto;
- ii) el envasado, etiquetado y promoción conjuntos; las dos primeras actividades solo se tienen en cuenta en el sector del aceite de oliva;
- iii) la organización conjunta del control de la calidad;
- iv) el uso conjunto de equipos o instalaciones de almacenamiento;
- v) la tramitación conjunta; esta actividad se tiene en cuenta exclusivamente para el sector del aceite de oliva;
- vi) la gestión conjunta de los residuos directamente relacionados con la producción del producto; esta actividad se considera exclusivamente en los sectores del aceite de oliva y de la carne de vacuno;
- vii) la adquisición conjunta de materias primas.

Si estas actividades son suficientemente significativas, se supone que es probable que generen eficiencias significativas. Estas eficiencias puede suponerse que compensan cualquier posible traba que se presente para el cumplimiento de los objetivos de la PAC mediante negociaciones contractuales. Como consecuencia de ello, puede suponerse que las actividades de las OP contribuyen en su conjunto a la realización de los objetivos de la PAC.

- (74) Hay distintas situaciones en que este método no es aplicable. En primer lugar, no se puede excluir que las actividades distintas de las enumeradas en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM creen eficiencias y que, en el caso concreto de que estas actividades creen tales eficiencias significativas, las actividades de la OP contribuyan en general al cumplimiento de los objetivos de la PAC. Tal situación no está cubierta por el método simplificado y requeriría un análisis caso por caso que se explica en los puntos 77 a 80.
- (75) En segundo lugar, el método simplificado no se refiere a situaciones en las que la OP pueda haberse comprometido a invertir en actividades que optimicen la eficiencia pero en las que la inversión requiera un cierto tiempo para que se materialicen plenamente. Tal situación no está cubierta por el método (que se basa en las actividades ya realizadas por la OP) y requeriría un análisis caso por caso que se explica en el punto 77.

El método simplificado exige que se expliciten actividades de entre las enumeradas en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM y se evalúe la importancia de los volúmenes y costes cubiertos por las mismas. Los tres recuadros siguientes reseñan situaciones de cada uno de los tres sectores en que dichas actividades representan volúmenes significativos del producto en cuestión y costes significativos de producción y comercialización de los productos en el mercado que permiten a las OP beneficiarse de la excepción.

Sector del aceite de oliva

Aplicación de la prueba de eficiencia significativa

Descripción de las actividades conjuntas del artículo 169 del Reglamento de la OCM que puedan generar eficiencias significativas en el contexto del método simplificado.

i. Transformación conjunta

1. **La transformación conjunta** puede generar eficiencias considerables en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, cuando la OP elabore la mayoría del volumen de las aceitunas que hayan recolectado sus miembros para producir aceite de oliva en una almazara. La construcción de una almazara exige una inversión significativa. La transformación de las aceitunas en aceite de oliva comprende en general varias fases: limpieza de las aceitunas, prensado de las aceitunas, filtrado del aceite de oliva y otros procesos. En tal situación, cuando el tratamiento conjunto de las actividades de una OP produzca la mayor parte del aceite de oliva comercializado por la OP, esta puede generar eficiencias significativas en comparación con un supuesto en que los miembros procesen

cada uno sus aceitunas, lo que satisfaría las condiciones de aplicación del método simplificado.

ii. Envasado, etiquetado o promoción conjuntos

2. **El embalaje/envasado y etiquetado** conjuntos del aceite de oliva puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, cuando la OP lleve a cabo estas actividades con la mayor parte del aceite de oliva comercializado en una almazara. El embalaje/envasado y etiquetado exige, por lo general, una inversión significativa para la adquisición de la tecnología y maquinaria necesarias. En tal situación, en que las actividades de embalaje/envasado y etiquetado conjuntos de una OP abarquen la mayor parte del aceite de oliva comercializado por la OP, esta puede generar eficiencias significativas y, por lo tanto, cumplir las condiciones del método simplificado.
3. **La promoción conjunta** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Es el caso, por ejemplo, si una OP elabora y comercializa un producto de valor añadido. En este contexto, la promoción conjunta representa la parte de comercialización de una estrategia integrada para vender este producto con valor añadido y la promoción conjunta cubrirá todos los volúmenes comercializados por la OP. La OP puede diversificar su producto basándose, por ejemplo, en los métodos de producción ecológica adoptados (por ejemplo para producir aceite de oliva orgánico). La OP establece y garantiza las especificaciones del producto: esto implica, por ejemplo, el desarrollo de una adecuada serie de especificaciones, la planificación del proceso de producción y el control de calidad en relación con esas especificaciones, la adquisición de las materias primas necesarias para respetar las especificaciones, etc. Los costes de este tipo de enfoque integrado, para que tanto la OP como sus miembros cumplan con las especificaciones, son considerables. En una situación de este tipo, la OP puede generar eficiencias significativas y, por lo tanto, cumplir las condiciones del método simplificado.

Para consulta: *¿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.*

iii. Organización conjunta del control de calidad

4. **La organización conjunta del control de calidad** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Es el caso, por ejemplo, cuando la OP garantiza una calidad constante de la producción de sus miembros porque así lo exija un reglamento o una norma establecida, por ejemplo si la OP y sus miembros desean responder a las necesidades de los compradores. La OP contribuye a la consecución de la calidad, en primer lugar con asesoramiento y apoyo a los procesos de producción. De este modo, la OP presta a los productores servicios prácticos como asesoramiento sobre mejora de los métodos de aplicación de agentes fitosanitarios, fertilizantes y otros productos químicos y sobre aplicación de mejores técnicas de producción, ayuda para resolver problemas de producción en las explotaciones y ante cuestiones de regulación y control que ayuden a los productores a obtener un producto de calidad. En segundo lugar, la OP lleva también a cabo pruebas (propias o externalizadas) para verificar la calidad del aceite de oliva (pruebas de laboratorio de acidez y presencia de plaguicidas, pruebas de

cualidades organolépticas, etc.) producido por sus miembros y que vaya a comercializar la OP. Estas pruebas se efectúan bien para demostrar ante los certificadores/controladores que los productos cumplen los requisitos reglamentarios o técnicos bien para demostrar al comprador que los productos cumplen sus requisitos. Los costes de todas estas actividades son significativos cuando dichas actividades abarcan la mayor parte del aceite de oliva comercializado por la OP. En una situación de este tipo, la OP pueda generar eficiencias significativas, ya que sería notablemente más caro para un determinado miembro obtener el mismo resultado por su cuenta. Así pues, en una situación de este tipo, la OP puede generar eficiencias significativas, con lo que satisfaría las condiciones del método simplificado.

iv. Distribución conjunta

La distribución conjunta puede cubrir las siguientes actividades: transporte conjunto, creación de un centro de distribución o una infraestructura de venta u organización de una plataforma de ventas.

5. **El transporte conjunto** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, si la OP organiza los servicios de transporte desde los olivares a la planta de procesamiento (la almazara) para la mayor parte del aceite de oliva comercializado por la OP o si la OP organiza los servicios de transporte desde varias almazaras a una planta de embalaje/ensado y etiquetado de la mayor parte del aceite de oliva comercializado por la OP. Los costes de transporte representan una parte importante de los costes de producción y comercialización del producto⁵⁰. En este contexto, la OP puede gestionar el transporte de forma más eficiente de lo que haría cada miembro por su cuenta. Por ejemplo, la OP puede lograr economías de escala transportando mayores volúmenes, regularizando el número de envíos o reduciendo los costes de descarga y manipulación. Por lo tanto, en una situación de este tipo, la OP puede lograr importantes reducciones de costes y generar eficiencias considerables superiores a las que conseguiría cada miembro por su cuenta y, consiguientemente, la OP puede generar eficiencias significativas, con lo que satisfaría las condiciones del método simplificado.
6. **Creación de un centro de distribución o una infraestructura de venta u organización de una plataforma de venta**

Para consulta: *¿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.*

v. Uso conjunto de equipos o instalaciones de almacenamiento

7. **El uso conjunto de equipos** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, cuando la OP lleva a cabo importantes inversiones en maquinaria agrícola (por ejemplo, máquinas de recolección, aplicadores de agentes fitosanitarios, fertilizantes, plaguicidas) y garantizando la correcta utilización y

⁵⁰ **Para consulta:** *indique cuánto representan los costes de transporte como porcentaje de costes de producción y comercialización del aceite de oliva.*

mantenimiento de la misma. En tal caso, la OP asume inicialmente los costes de inversión comprando el equipo (nuevo o de segunda mano) para la producción de aceite de oliva. La OP soporta posteriormente otros costes de mantenimiento y gastos para garantizar una utilización correcta de los equipos (por ejemplo, formación). La inversión inicial y otros gastos en equipos implican costes significativos si una parte significativa del volumen comercializado por la OP se produce con ayuda del equipo de propiedad conjunta. En este contexto, los costes de utilización del equipo son significativos si partes significativas de los volúmenes comercializados por la OP se producen con ayuda de dicho equipo. Por tanto, en caso de que el equipo se utilice para producir la mayoría del volumen de aceite de oliva comercializados por la OP, esta puede generar eficiencias significativas. A menudo, para aumentar la productividad y lograr que el producto responda a las demandas del mercado, se precisan nuevos equipos y máquinas. No obstante, algunos productores no pueden permitirse adquirir nuevos equipos debido a las elevadas inversiones que se precisan, por lo que el uso conjunto de equipos puede ahorrar costes a los miembros e incrementar su productividad. En una situación de este tipo, la OP satisfaría los requisitos del método simplificado.

Para consulta: *¿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.*

8. **El almacenamiento conjunto** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, cuando la OP realice las inversiones necesarias en las instalaciones de almacenamiento y garantice la correcta utilización y mantenimiento de las mismas. La OP asume los costes de inversión iniciales del almacenamiento comprando o planificando y construyendo las instalaciones. La OP asume otros costes de inversión en la mejora de las instalaciones de almacenamiento. Las inversiones en almacenamiento implican costes significativos si en las instalaciones se almacenan partes considerables del volumen de productos de la OP. Si las actividades de almacenamiento abarcan la mayor parte del aceite de oliva comercializado por la OP y alcanzan, pues, un volumen significativo, la OP puede generar eficiencias significativas. El que la OP ofrezca instalaciones de almacenamiento puede llegar a abaratar los costes más de lo que se lograría si los miembros tuvieran que invertir cada uno en almacenamiento. La posibilidad de almacenar el producto sin necesidad de hacer entrega de él a terceros inmediatamente, durante periodos largos y posiblemente en mayores cantidades, permite que los miembros de una OP vendan sus productos cuando el precio sea más favorable y no necesariamente cuando la oferta sea más abundante. Podría también solucionar los desequilibrios de la oferta que crean volúmenes variables de aceitunas recolectados en años diferentes. En una situación así, la OP satisfaría las condiciones del método simplificado.

vi. Gestión conjunta de los residuos directamente relacionados con la producción de aceite de oliva

Para consulta: *¿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.*

vii. Adquisición conjunta de materias primas

9. **La adquisición conjunta de materias primas** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, si se adquieren grandes volúmenes de productos, ya que entonces la OP puede obtener descuentos significativos, mejores condiciones de entrega o condiciones de crédito más beneficiosas de lo que podría obtener un productor aislado. Además, al adquirir, esas materias por su cuenta, la OP puede garantizar el almacenamiento adecuado o la entrega de estos productos. Cuando una OP adquiere por cuenta de sus miembros productos fitosanitarios, plaguicidas, abonos o energía (combustibles, electricidad), estos insumos representan costes significativos⁵¹. Si una OP contrata un volumen correspondiente a lo necesario para producir conjuntamente la mayor parte del aceite de oliva comercializado, puede generar eficiencias significativas. En una situación de este tipo, la OP satisfaría los requisitos del método simplificado.

Para consulta: *¿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.*

Sector de la carne de vacuno

Aplicación de la prueba de eficiencia significativa

Descripción de actividades conjuntas del artículo 170 del Reglamento de la OCM que pueden generar eficiencias significativas en el contexto del método simplificado

i. La distribución conjunta

1. **La distribución conjunta** puede cubrir las siguientes actividades: el transporte conjunto, la creación de un centro de distribución o una infraestructura de venta o la organización de una plataforma de venta.
2. **El transporte conjunto** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Es el caso, por ejemplo, cuando la OP organiza los servicios de transporte desde los puntos de producción al comprador o al lugar de procesamiento para la mayoría de los animales comercializados por la OP. En este contexto, la OP puede operar el negocio del transporte de forma más eficiente de lo que lo harían los miembros de forma individual. Por ejemplo, la OP puede alcanzar economías de escala transportando mayores volúmenes, racionalizando el número de envíos y reduciendo los costes de descarga y manipulación. Por lo tanto, en una situación de este tipo, la OP puede lograr

⁵¹ En Grecia, Italia y España, los costes de los fertilizantes representaban por término medio el 18 % de los costes de funcionamiento (explotaciones especializadas en la producción de aceite de oliva) en 2010; los pesticidas, el 14 %, y los costes de combustible y energía, el 27 %, según los datos del «Informe sobre explotaciones de aceite de oliva de la UE, basado en datos de la RICA», http://ec.europa.eu/agriculture/rca/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf, pp. 57-76.

Para consulta: *Por favor, facilite más datos sobre otros costes, si los conoce*

importantes reducciones de costes y generar eficiencias significativas superiores a las que lograrían sus miembros de forma individual, y la OP satisfaría los requisitos del método simplificado.

3. **La organización de una plataforma de venta** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Es el caso, por ejemplo, si la OP desarrolla un mercado físico o una plataforma de subastas para la venta de ganado. En una situación de este tipo, la OP invierte en instalaciones para presentar el ganado y permitir el comercio de animales. Esto requiere un aumento considerable de los costes de las inversiones en instalaciones y funcionamiento de las instalaciones, si se trata de grandes volúmenes y operaciones comerciales regulares. Alcanzar tales volúmenes y operaciones y realizar la correspondiente inversión significa que la OP representa el principal canal de ventas de sus miembros, es decir, vende la mayor parte del volumen de productos de sus miembros (en volumen). De esta manera se garantizan economías de escala para la venta del ganado, permitiendo que los productores lleguen a un número mayor de compradores y más rápidamente que si lo hicieran forma individual. También pueden reducirse los costes de transacción para vendedores y compradores. Por lo tanto, en una situación de este tipo, la OP puede generar eficiencias significativas superiores a las que lograrían los miembros por su cuenta, con lo que la OP satisfaría los requisitos del método simplificado.
4. **La creación de un centro de distribución** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, cuando la OP realice las inversiones necesarias en unas instalaciones de distribución, como puede ser un centro de recogida de ganado vacuno, y se encargue de utilizarlo y mantenerlo correctamente. La OP asume los costes de inversión inicial del centro de distribución comprando o planificando y construyendo la instalación. La OP asume otras inversiones mejorando la instalación. Las inversiones iniciales y otras distintas implican costes significativos si son para volúmenes significativos de animales. Los costes de funcionamiento de la instalación son también significativos si, a través de dichas instalaciones, se distribuyen partes considerables de los volúmenes de productos de la OP. Si las actividades de distribución afectan a la mayoría de los animales comercializados por la OP y alcanzan, pues, volúmenes significativos, la OP puede generar eficiencias significativas. De esta manera se logran economías de escala para la venta del ganado, con lo que los productores llegan a un número mayor de compradores y más rápidamente de lo que podrían si actuaran cada cual por su cuenta. También puede reducir los costes de transacción para vendedores y compradores. Por lo tanto, en una situación de este tipo, la OP pueda generar eficiencias significativas mayores de las que se pudieran lograr si el trabajo lo hiciera cada socio por su cuenta, con lo que la PO satisfaría las condiciones del método simplificado.

Para consulta: *¿Hay situaciones en que la creación de un centro de distribución o de una infraestructura de venta o de organización de una plataforma en línea (incluida una plataforma de venta) implique costes y volúmenes significativos y pueda generar eficiencias significativas en el sector de la carne de vacuno? Descríbalas.*

ii. Promoción conjunta

5. **La promoción conjunta** puede generar eficiencias considerables en determinadas situaciones. Es el caso, por ejemplo, si una OP elabora y comercializa un producto de valor añadido. En este contexto, la promoción conjunta de comercialización forma parte de una estrategia integrada para vender dicho producto de valor añadido y la actividad de promoción conjunta es una de las distintas actividades con las que se ejecuta esta estrategia. La OP puede diversificar su producto según, por ejemplo, raza, piensos, sistema de producción o lugar de origen. La OP establece y garantiza el respeto de las especificaciones del producto: esto supone, por ejemplo, desarrollar una adecuada serie de especificaciones, planificar el proceso de producción y controlar la calidad en relación con dichas especificaciones, adquirir los insumos necesarios para respetar las especificaciones, etc. Los costes de tal enfoque integrado, para que tanto la OP como sus miembros cumplan con las especificaciones, son significativos cuando el enfoque afecta a la mayoría de los volúmenes comercializados por la OP.

Para consulta: *¿Hay situaciones en que la promoción conjunta, por ejemplo la promoción de productos genéricos sin otras actividades integradas, implique costes y volúmenes significativos en el sector de la carne de vacuno? Descríbalas.*

iii Organización conjunta del control de la calidad

6. **La organización conjunta del control de calidad** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Es el caso, por ejemplo, cuando la OP garantiza una calidad constante de la producción de sus miembros porque así lo exija un reglamento o la norma establecida que demandan los compradores. La OP contribuye a la consecución de la calidad, en primer lugar, mediante el asesoramiento y el apoyo a los procesos de producción. De este modo, la OP presta servicios como asesoramiento sobre cría, mejora de piensos o aplicación de mejores técnicas de producción de animales y ayuda ante problemas de producción en las explotaciones agrícolas y cuestiones de regulación y control para que el productor obtenga un producto de calidad. En segundo lugar, la OP proporciona servicios veterinarios (propios o externalizados) para garantizar la salud del producto (vacunación y otras medidas profilácticas, control de las enfermedades, trabajos de reproducción, etc.) que producen sus miembros y va a comercializar la OP. Además, la OP lleva a cabo pruebas para demostrar a los certificadores independientes y controladores que los productos satisfacen los requisitos normativos o técnicos y probar a los compradores que los productos cumplen sus requisitos. Los costes de todas estas actividades son significativos si afectan a la mayoría de los animales comercializados por la OP. En una situación así, la OP puede generar eficiencias significativas, ya que a un miembro le resultaría considerablemente más caro obtener el mismo resultado por su cuenta y así pues, la OP satisfaría las condiciones del método simplificado.

iv. Uso conjunto de equipos o instalaciones de almacenamiento

7. **El uso conjunto de equipos** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, cuando la OP lleva a cabo una inversión necesaria en equipos (por ejemplo, maquinaria de producción de piensos: cosechadora, trituradora) y garantiza su correcta utilización y mantenimiento. En tal caso, la OP asume inicialmente los costes de la inversión adquiriendo equipo (nuevo o de segunda mano) para la producción del ganado. La OP asume posteriormente otros costes para el

mantenimiento del equipo y garantiza una utilización correcta del mismo (por ejemplo, costes de formación). La inversión inicial y otros gastos en equipo implican costes significativos si afectan a volúmenes significativos y partes considerables de los volúmenes que comercializa la OP se producen con equipo de propiedad conjunta. Consiguientemente, si el equipo se usa para producir la mayor parte del volumen de ganado vivo comercializado por la OP, esta puede generar eficiencias significativas. Un equipo o maquinarias nuevos son a menudo necesarios para aumentar la productividad y para lograr que el producto responda a las demandas del mercado. Pero algunos productores no pueden permitirse un equipo nuevo que exige inversiones altas, por lo que el uso conjunto de equipo puede ahorrar costes a los miembros y aumentar su productividad. En esta situación, la OP satisfaría las condiciones del método simplificado.

Para consulta: *¿Hay más equipos de importancia que vaya a adquirir una OP para uso conjunto de sus miembros, que implique costes y volúmenes significativos y puedan generar eficiencias significativas? Descríbalas.*

8. **La utilización conjunta de** almacenes puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, cuando la OP realiza las inversiones necesarias en las instalaciones de almacenamiento (por ejemplo, para piensos) y garantiza una utilización y mantenimiento correctos de las mismas. La OP asume los costes de inversión iniciales en almacenamiento adquiriendo o planificando y construyendo las instalaciones. La OP soporta otras inversiones en almacenamiento modernizando las instalaciones. Las inversiones iniciales y otras inversiones en almacenamiento implican costes significativos si afectan a volúmenes significativos. Los costes de utilización del almacén son también considerables si en las instalaciones se almacenan partes considerables de los volúmenes de la OP. Si el almacenamiento cubre la mayor parte del ganado comercializado por la OP y representa, pues, volúmenes significativos, la OP puede generar eficiencias significativas. Que la OP ofrezca instalaciones de almacenamiento puede llevar a costes inferiores a los que se pagarían si los miembros invirtieran por separado en almacenamiento. La posibilidad de almacenar el producto sin tener que servirlo inmediatamente a terceros, posiblemente por un periodo más largo y en mayores cantidades, permite a los miembros de la OP vender sus productos cuando el precio sea más favorable, y no necesariamente en el momento de la cosecha, cuando es más abundante la oferta. En una situación de este tipo, la OP satisfaría las condiciones del método simplificado.

Para consulta: *¿Hay otras instalaciones de almacenamiento significativas (aparte de los almacenes de piensos referidos) que pueda organizar una OP para uso conjunto de sus miembros y que impliquen costes y volúmenes significativos y puedan generar eficiencias considerables? Descríbalas.*

v. Gestión conjunta de los residuos directamente relacionados con la producción de ganado vivo

9. **La gestión conjunta de los residuos** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Es el caso, por ejemplo, cuando la OP garantiza la eliminación, el almacenamiento y la reutilización de los residuos de forma sostenible (para producción de energía y biogás, fertilizantes, etc.) para la mayor parte de los residuos producidos por

los animales comercializados por la OP. En este contexto, la OP puede gestionar los residuos mejor de lo que lo harían los miembros actuando cada uno por su cuenta. Por ejemplo, la OP puede lograr economías de escala transportando volúmenes más importantes de residuos, regularizando el número de envíos y reduciendo los costes de descarga y manipulación. Consiguientemente, en una situación de este tipo, la OP puede lograr importantes reducciones de costes y generar eficiencias superiores a las que lograrían los miembros actuando cada uno por su cuenta, por lo que la OP satisfaría las condiciones del método simplificado.

vi. Adquisición conjunta de materias primas

10. **La adquisición conjunta de materias primas** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, si la adquisición se realiza para un volumen significativo, en cuyo caso la OP puede obtener descuentos significativos y mejores condiciones de entrega o de crédito de las que obtendría un productor aislado. Además de adquirir las materias primas, la OP puede garantizar a sus miembros un almacenamiento y un suministro correctos de estos productos. Cuando una OP adquiere para sus miembros piensos, animales y otros insumos como combustible y electricidad, todo ello representa costes significativos⁵². Si una OP contrata volúmenes que corresponden a lo necesario para producir la mayor parte del ganado que se comercializa conjuntamente, dicha OP puede generar eficiencias significativas. En tal situación, la OP satisfaría los requisitos del método simplificado.

Para consulta: *¿Hay otras contribuciones importantes (incluidos los servicios) que pueda adquirir una OP para sus miembros y que impliquen costes y volúmenes significativos y cuya compra conjunta pueda generar eficiencias significativas en el sector de la carne de vacuno? Descríbalas.*

Sector de los cultivos herbáceos

Aplicación de la prueba de eficiencia significativa

Descripción de actividades conjuntas del artículo 171 del Reglamento de la OCM que puedan generar eficiencias considerables en el contexto del método simplificado

i. La distribución conjunta

1. **La distribución conjunta** puede cubrir las siguientes actividades: transporte conjunto, creación de un centro de distribución o de una infraestructura de venta u organización de una plataforma de venta.
2. **El transporte conjunto** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Es el caso, por ejemplo, si la OP organiza el servicio de transporte (transporte

⁵² En la UE-27, el coste de los piensos representó en 2011 el 41 % de los costes de explotación de criadores y productores de engorde; el coste de los animales adquiridos, el 22 %; y los costes de combustible y energía, el 7 %, según el «Informe de 2012 sobre explotaciones de carne de vacuno de la UE, basado en datos de la RICA». http://ec.europa.eu/agriculture/rca/pdf/beef_report_2012.pdf, p. 69.

Para consulta: *Por favor, aporte más datos sobre otros costes, si dispone de ellos.*

por carretera o ferrocarril o el envío por barco), desde los puntos de recolección al almacén o a la planta de tratamiento del comprador, de la mayoría de los volúmenes de cosecha comercializados por la OP. En este contexto, la OP puede operar el negocio del transporte de forma más eficiente de lo que lo harían los miembros de forma individual. Por ejemplo, la OP puede lograr economías de escala transportando grandes volúmenes, regularizando el número de envíos, reduciendo los costes de descarga y manipulación. . Consiguientemente, en una situación de este tipo, la OP puede lograr importantes reducciones de costes y generar eficiencias considerables mayores de las que conseguirían los miembros de forma individual, con lo que la OP satisfaría los requisitos del método simplificado.

Para consulta: *¿Hay situaciones en que la creación de un centro de distribución o una infraestructura de venta o la organización de una plataforma de venta (que puede ser en línea) implique costes y volúmenes significativos y pueda generar eficiencias significativas en el sector de los cultivos herbáceos? Descríbalas.*

ii. Promoción conjunta

3. **La promoción conjunta** puede generar eficiencias considerables en determinadas situaciones. Es el caso, por ejemplo, si una OP elabora y comercializa un producto de valor añadido. En este contexto, la promoción conjunta es la parte de comercialización de una estrategia integrada para vender este producto de valor añadido y la actividad de promoción conjunta es una de las varias actividades realizadas para ejecutar esta estrategia. La OP puede diversificar su producto según, por ejemplo, el contenido de proteínas, las semillas utilizadas, la utilización de fertilizantes, el contenido de humedad y el tamaño del producto en el momento de la entrega, o el lugar de origen. La OP establece las especificaciones del producto y garantiza su cumplimiento. Esto implica, por ejemplo, el desarrollo de una adecuada serie de especificaciones, la planificación del proceso de producción y el control de calidad en relación con esas especificaciones, la compra de los insumos necesarios para respetar las especificaciones, etc. Los costes de este tipo de enfoque integrado para que tanto la OP como sus miembros se ajusten a las especificaciones son significativos cuando el enfoque cubra la mayor parte de los volúmenes comercializados por la OP. En una situación de este tipo, la OP satisfaría las condiciones del método simplificado.

Para consulta: *¿Hay situaciones en que, por ejemplo, la promoción conjunta de los productos genéricos sin otras actividades integradas implique costes y volúmenes significativos y pueda generar eficiencias significativas en el sector de los cultivos herbáceos? Descríbalas.*

iii. Organización conjunta del control de calidad

4. **La organización conjunta del control de calidad** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Es el caso, por ejemplo, cuando la OP garantiza una calidad constante de la producción de sus miembros porque así lo exijan la reglamentación o una demanda técnica de los compradores. La OP contribuye al logro de la calidad, en primer lugar, mediante el asesoramiento y el apoyo a los procesos de producción. De este modo, la OP ofrece servicios prácticos como orientaciones sobre mejora de los métodos de aplicación de agentes químicos y fertilizantes, aplicación de

mejores técnicas, como la técnica de crestas, el trasplante, el control de plagas, etc., o ayuda en problemas de producción en las explotaciones y en cuestiones de regulación y control para que el productor obtenga un producto de calidad. En segundo lugar, la OP lleva también a cabo pruebas de laboratorio (propias o externalizadas) para comprobar la calidad de las cosechas (proteínas, humedad, tamaño de las semillas, impurezas, etc.) producidos por sus miembros, que la OP vaya a comercializar. Estas pruebas se efectúan para demostrar a los certificadores y controladores independientes que los productos cumplen los requisitos reglamentarios o técnicos o demostrar al comprador que los productos responden a sus requisitos. Los costes de todas estas actividades son significativos si dichas actividades cubren la mayoría del volumen de los cultivos comercializados por la OP. En una situación de este tipo, la OP puede generar eficiencias significativas, ya que sería considerablemente más caro para un miembro obtener el mismo resultado por su cuenta. Consiguientemente, la OP satisfaría las condiciones del método simplificado.

v. Utilización conjunta de equipos o instalaciones de almacenamiento

5. **La utilización conjunta de equipos** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, cuando la OP lleva a cabo las inversiones necesarias en maquinaria agrícola (como una cosechadora o una secadora) y garantiza la correcta utilización y mantenimiento de la misma. En tal caso, la OP asume inicialmente costes de inversión adquiriendo el equipo (nuevo o de segunda mano) para producir los cultivos herbáceos o gestionar la cosecha recolectada. La OP soporta después otros costes para un mantenimiento y una utilización correctos de los equipos (por ejemplo, formación). La inversión inicial y otros gastos en equipo implican costes significativos si afectan a volúmenes significativos. En este contexto, los gastos de utilización de los equipos son significativos si partes significativas de los volúmenes comercializados por la OP se producen con ayuda de los equipos de propiedad conjunta. Por lo tanto, si el equipo se utiliza para producir la mayor parte del volumen de los cultivos comercializados por la OP, la OP puede generar eficiencias significativas. Para aumentar la productividad y garantizar que el producto responda a las demandas del mercado, se precisan a menudo nuevos equipos o maquinaria. Pero algunos productores no pueden permitirse adquirir nuevos equipos debido a la cuantía de las inversiones necesarias, por lo que la utilización conjunta de equipos puede ahorrar costes a los socios y aumentar su productividad. En una situación de este tipo, la OP satisfaría las condiciones del método simplificado.
6. **La utilización conjunta** de almacenes puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, cuando la OP realice las inversiones necesarias en las instalaciones de almacenamiento y garantice la correcta utilización y mantenimiento de las mismas. La OP asume costes de inversión inicial en almacenamiento comprando o planificando y construyendo las instalaciones. La OP soporta otros costes de inversión mejorando las instalaciones de almacenamiento. Las inversiones en almacenamiento implican costes significativos si afectan a volúmenes significativos. Los costes de utilización del almacenamiento son también significativos si partes significativas de los volúmenes de la OP se almacenan a través de estas instalaciones. En caso de que las actividades de almacenamiento afecten a la mayoría de los cultivos comercializados por la OP y sean, pues, importantes en términos de volumen,

la OP puede generar eficiencias significativas. Que la OP ponga a disposición de sus miembros instalaciones de almacenamiento, puede reducir los costes más de lo que lograrían reducirlos aquellos si invirtieran en almacenamiento por su cuenta. La posibilidad de almacenar el producto sin servirlo inmediatamente a terceros, posiblemente durante un mayor periodo de tiempo y posiblemente en mayores cantidades, permite que los miembros de la OP vendan sus productos cuando el precio sea más favorable, y no necesariamente en el momento de la cosecha, en que la oferta es más elevada. En una situación de este tipo, la OP satisfaría las condiciones del método simplificado.

vi. Adquisición conjunta de materias primas

7. **La adquisición conjunta de materias primas** puede generar eficiencias significativas en determinadas situaciones. Tal es el caso, por ejemplo, si se compran volúmenes significativos, ya que la OP puede obtener descuentos significativos y mejores condiciones de entrega o de crédito de las que obtendría por su cuenta un productor individual. Además de adquirir estos insumos por su cuenta, la OP puede garantizar correctamente el almacenamiento o el suministro de estos productos. Cuando una OP adquiere para sus miembros fertilizantes, plaguicidas o energía (combustible, electricidad), estos insumos representan costes considerables⁵³. Si la adquisición que hace una OP cubre un volumen correspondiente a lo que se necesita para la producción de la mayoría de los cultivos comercializados conjuntamente, la OP puede generar eficiencias significativas. En una situación de este tipo, la OP satisfaría las condiciones del método simplificado.

Para consulta: *¿Hay otras contribuciones importantes (incluidos los servicios) que pueda adquirir una OP para sus miembros y que impliquen costes y volúmenes significativos, y cuya adquisición conjunta pueda generar eficiencias significativas en el sector de los cultivos herbáceos? Descríbalas.*

- (76) Por último, si una OP no cumple las condiciones establecidas en el método simplificado, puede demostrar con un método alternativo que sigue satisfaciendo la prueba de eficiencia significativa.

El método alternativo

- (77) Si una OP no cumple las condiciones del método simplificado, podrá recurrir a un método alternativo para evaluar su conformidad con la prueba de eficiencia significativa. La razón de ello puede ser, aunque el método simplificado no pueda respetarse, la OP estime que cumple con la prueba de eficiencia significativa. También puede deberse a que la OP esté en una situación no cubierta por el método simplificado: la OP podrá

53 En 2011, en la UE-27, los costes de los fertilizantes representaban, por ejemplo, para el trigo blando, el trigo duro, la cebada y el maíz, un promedio del 24 % de los costes de explotación; los pesticidas, un 11 %; y los costes de combustible y energía, un 17 %, según datos del «Informe de 2013 sobre las explotaciones de cereales de la UE, basado en datos de la RICA», http://ec.europa.eu/agriculture/rca/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, pp. 26-79.

Para consulta: *Por favor, facilite datos de otros cultivos, si los conoce*

llevar a cabo actividades que no contemple el método simplificado o puede también no estar realizando actividades que potencien la eficiencia, especialmente en casos en que se estén creando nuevas OP y en que estas traten de desarrollar nuevas actividades de integración u otras.

- (78) El método alternativo exige evaluar todas las actividades de la OP y examinar si algunas actividades pudieran generar eficiencias significativas tales que la OP en su conjunto contribuya a la realización de los objetivos de la PAC. Las presentes Directrices orientan sobre el método alternativo pero no abarcan todos los aspectos posibles de una evaluación de conformidad realizada según el método alternativo, que, por su índole, deben analizarse caso por caso.
- (79) Algunas actividades distintas de las enumeradas en el apartado 1, letra a), de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM pueden generar eficiencias. En tales casos, es necesario evaluar, a partir de los elementos de cada supuesto, si estas actividades de una OP pueden generar eficiencias significativas tales que, en conjunto, contribuyan al cumplimiento de los objetivos de la PAC⁵⁴.

Para consulta: *Las OP podrían llevar a cabo determinadas actividades no incluidas en el apartado 1, letra a), de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM. Así, por ejemplo, algunas OP prestan servicios de formación (por ejemplo, para mejorar la producción) o servicios de apoyo financieros (por ejemplo, seguros). ¿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 generar eficiencias significativas?*

- (80) Los métodos alternativos pueden también abordar situaciones en que una OP se haya comprometido a invertir en actividades para mejorar la eficiencia, pero en que la inversión requiera un cierto tiempo para materializarse plenamente, mientras la PO venda ya conjuntamente para establecer su presencia en el mercado y garantizar la viabilidad de las inversiones que realice. En tales circunstancias, sería necesario que la OP demostrara su compromiso financiero para llevar a cabo la actividad y para demostrar asimismo que es solo cuestión de tiempo que la realice, tras retrasos de ejecución inevitables (por ejemplo, construcción de instalaciones). Si la OP puede demostrar su compromiso, es necesario que, a partir de los datos de la situación en cuestión, se evalúe si esas nuevas actividades de una OP generan eficiencias significativas tales que dichas actividades contribuyan en conjunto al cumplimiento de los objetivos de la PAC⁵⁵. En caso de que el asunto en cuestión atañea a las actividades

⁵⁴ Si se respetan los elementos de volumen y costes del método simplificado descritos anteriormente, es probable que se cumpla también la prueba de eficiencia significativa en una situación similar. En caso contrario, la prueba de eficiencia significativa debe evaluarse a partir de los datos de cada situación concreta para garantizar que las actividades de una OP generen eficiencias significativas tales que estas actividades contribuya en general al cumplimiento de los objetivos de la PAC.

⁵⁵ Si se respetan el volumen y los costes del método simplificado descritos anteriormente, es probable que se cumpla la prueba de eficiencia significativa en una situación similar. En caso contrario, la prueba de eficiencia significativa debe evaluarse a partir de los datos de cada situación concreta para garantizar que las actividades de una OP generen eficiencias

enumeradas en la letra a) del apartado 1 de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM, la evaluación, como la que se realiza según el método simplificado, podrá hacerse apoyada en el tipo y la importancia (en términos de volumen y costes) de las actividades previstas. Si el asunto atañe a actividades que no figuran en la letra a) del apartado 1 de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM, la evaluación se hará caso por caso. Aunque, en la práctica, la actividad, al final, no pudiera realizarse en razón de un hecho ajeno a la OP, la OP podría aun beneficiarse de la excepción hasta que transcurriera un plazo necesario después de que se materialice tal hecho, para el cese de las actividades que fueran en detrimento de los objetivos de la PAC (véase el ejemplo de los cultivos herbáceos que figura en el punto 3.3.).

2.4.4 Condiciones de las relaciones entre la OP y sus miembros productores

- (81) La excepción no depende de que los productores transfieran o no a la OP la propiedad de los productos en cuestión, pues se aplica a las OP en ambas situaciones⁵⁶.
- (82) No obstante, la excepción establece dos requisitos por lo que respecta a las relaciones entre la OP y sus miembros⁵⁷:
- a. Los productores en cuestión no deben ser miembros de ninguna otra OP que negocie también dichos contratos en su nombre. En otras palabras, se exige que el productor no faculte a ninguna otra OP para que lleve a cabo negociaciones contractuales sobre sus productos conjuntamente con los de otros productores. No obstante, el productor puede vender en paralelo estos productos directamente en el mercado y puede asimismo vender otros productos a través de otra OP.
 - b. Las negociaciones de la OP podrán realizarse siempre que el producto de que se trate no esté sujeto a una obligación de entrega en razón de la pertenencia del productor a una cooperativa que no sea miembro de una OP de conformidad con las condiciones establecidas en los estatutos de la cooperativa o de las normas y decisiones previstas en ellos o derivadas de ellos. Los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM no pueden, pues, considerarse base para incumplir una obligación de suministro en las estructuras de cooperación existentes.

2.4.5 Tope a la producción sujeta a negociaciones contractuales

- (83) La excepción está sujeta a límites cuantitativos⁵⁸.
- (84) En los sectores de la carne de vacuno y de los cultivos herbáceos, la excepción se aplica siempre que el volumen del producto que sea objeto de negociaciones contractuales de determinada OP, y que se produzca en un Estado miembro determinado, no supere el 15 % de la producción nacional total de cada uno de los productos a los que se hace

significativas tales que estas actividades contribuyan en general al cumplimiento de los objetivos de la PAC.

⁵⁶ Letra a) del apartado 2 de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM.

⁵⁷ Apartado 2, letra e), y f), de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM.

⁵⁸ Letra c) del apartado 2 de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM.

referencia, respectivamente, en el artículo 170, apartado 1, letras a) y b), y en el artículo 171, apartado 1, letras a) a l), del Reglamento de la OCM.

- (85) En el sector del aceite de oliva, la excepción solo es aplicable en caso de que el volumen de la producción de aceite de oliva que sea objeto de negociaciones contractuales de determinada OP, y que se produzca en un Estado miembro determinado, no supere el 20 % del mercado de referencia, distinguiéndose entre aceite de oliva para consumo humano y aceite de oliva para otros usos. Estas Directrices proporcionan detalles relativos a la determinación del mercado de referencia en el punto específico que trata del sector del aceite de oliva.
- (86) Los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM se refieren, a efectos de limitar la capacidad productiva del mercado, a la producción «en un Estado miembro determinado». En consecuencia, si la negociación que realiza una OP en nombre de sus miembros se refiere a la oferta en más Estados miembros, los volúmenes de producción de cada Estado miembro no deberán superar el 15 % de la producción nacional de carne de vacuno y cultivos herbáceos y el 20 % del mercado de referencia de aceite de oliva.
- (87) La Comisión publicó el volumen de producción de los productos afectados en los Estados miembros en el *Diario Oficial de la Unión Europea* (DO C 256, 7.8.2014, pp. 1-4)⁵⁹. La información puede también consultarse en la página web de la Comisión⁶⁰.

2.4.6 Obligación de notificación

- (88) La excepción exige⁶¹ que la OP notifique a las autoridades competentes de los Estados miembros en los que opere, el volumen de producción de los productos afectados por las negociaciones que lleve a cabo en nombre de sus miembros. Las autoridades competentes respectivas las determinará cada Estado miembro.

[Documento de referencia, que será publicado por la Comisión]

2.5 Salvaguardias

- (89) El apartado 5 de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM establece un mecanismo de salvaguardia que habilita a las autoridades de la competencia de los Estados miembros para decidir si, en casos concretos, debe reabrirse o no realizarse determinada negociación de la OP.

59 Aceite de oliva:
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2803%29&from=EN>.

Carne de vacuno:
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=EN>.

Cultivos herbáceos:
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=EN>.

60 Aceite de oliva: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_es.htm.
Carne de vacuno: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_es.htm.
Cultivos herbáceos: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_es.htm.

61 Letra g) del apartado 2 de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM.

- (90) Las autoridades de la competencia de los Estados miembros pueden llevar a cabo dicha intervención aun cuando se respeten plenamente los umbrales cuantitativos de las negociaciones de las OP (15 % de la producción total nacional de productos de los sectores de la carne de vacuno y de los cultivos herbáceos y 20 % del mercado de referencia del sector del aceite de oliva).
- (91) La autoridad de competencia de un Estado miembro puede aplicar el mecanismo de salvaguardia en los tres supuestos siguientes:
- a. si lo considera necesario para evitar la exclusión de la competencia; o
 - b. si considera que el producto objeto de las negociaciones forma parte de un mercado separado en virtud de las características específicas del producto o de su uso previsto y que dicha negociación colectiva vaya a cubrir más del 15 % de la producción total nacional de dicho mercado⁶²; o
 - c. si considera que se comprometen los objetivos de la PAC.
- (92) En los tres supuestos, la actuación de las autoridades responsables de la competencia, en virtud de los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM, no tiene el carácter de una sanción motivada por infracción de las normas de competencia, sino que se considera más bien una medida preventiva.
- (93) Mientras la autoridad de la competencia respectiva no adopte la decisión de reabrir negociaciones o de no realizarlas, se considerará que las que lleven a cabo las organizaciones de productores de conformidad con los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM no han infringido dichos artículos. Consiguientemente, antes de la fecha de la citada decisión, las negociaciones que lleven a cabo OP que cumplan los requisitos establecidos en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM no pueden ser objeto de sanciones en virtud del Derecho general de competencia de la UE. No obstante, a raíz de la decisión de la respectiva autoridad de la competencia para reabrir o no realizar las negociaciones en cuestión, dejará de aplicarse la excepción. Por tanto, si, a partir de dicha fecha, la OP no respeta la decisión de la respectiva autoridad de la competencia y prosigue sus negociaciones o sigue ejecutando los contratos celebrados, pueden incoarse procedimientos formales contra esta actuación en virtud del Derecho general de la competencia.

2.5.1. Exclusión de la competencia

- (94) Por lo que se refiere a la primera situación, siempre que las autoridades de defensa de la competencia intervengan para impedir la exclusión de la competencia, las ventas o los contratos realizados por una OP en nombre de sus miembros pueden satisfacer plenamente las condiciones establecidas en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM pero incluir cláusulas que restrinjan la competencia más allá de lo necesario para lograr la concentración de la oferta, a saber, negociaciones contractuales (es decir, no incluidas como condiciones en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la

⁶² Esta posibilidad se aplica únicamente a los sectores de la carne de vacuno y de los cultivos herbáceos, no al sector del aceite de oliva, en el que solo son pertinentes las condiciones de las letras a. y c.

OCM, como puede ser una cláusula de exclusividad que pudiera tener efectos contrarios a la competencia en un mercado con un número limitado operadores, todos los cuales gocen de condiciones de exclusividad).

- (95) Cuando la respectiva autoridad de la competencia intervenga para evitar la exclusión de la competencia, lo hará para proteger la oposición entre productores y procesos de competitividad. En dicho análisis se tendrá en cuenta tanto la competencia real como la potencial⁶³. La competencia podría excluirse si uno de sus parámetros más importantes se elimina completamente en un determinado mercado de referencia; esto es especialmente válido en la competencia de precios⁶⁴ o la competencia en innovación. Otros elementos que inciden en el análisis de la eliminación de la competencia son, por ejemplo: cuotas de mercado en el contexto más amplio del análisis de la capacidad para competir de los competidores efectivos y sus incentivos para hacerlo⁶⁵; la reducción de la competencia derivada de determinadas negociaciones contractuales; la capacidad de aplicar y mantener incrementos de precios; los obstáculos a la entrada de nuevos operadores. Para más detalles sobre la evaluación de la exclusión de la competencia véase, por analogía, el punto 3.5 de las Directrices sobre aplicación del artículo 81, apartado 3, del Tratado [actualmente, artículo 101, apartado 3, del TFUE]⁶⁶.
- (96) No obstante, en caso de que los contratos de suministro celebrados por una OP en nombre de sus miembros no cumplan las condiciones enunciadas en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM y de que dichos contratos no contengan cláusulas que restrinjan la competencia más allá de lo necesario para permitir la concentración de la oferta prevista por dichos artículos, se considerará que no infringen el artículo 101 del TFUE.

2.5.2. Un menor mercado de productos de referencia con efectos contrarios a la competencia

⁶³ Por ejemplo, sentencia de 28 de febrero de 2002, asunto T-395/94, Atlantic Container Line/Comisión, ECLI:UE:T:2002:49, considerando 330.

⁶⁴ Por ejemplo, en la sentencia Metro/Comisión, 26/76, ECLI:UE:C:1977:167, considerando 21: «... Sin embargo, a pesar de que la competencia de precios es de tal importancia que nunca puede ser eliminada, no constituye la única forma eficaz de competencia ni aquella a la que, en todas las circunstancias, debe concederse la prioridad absoluta. De las competencias conferidas a la Comisión en virtud del artículo 85, apartado 3, se desprende que los requisitos para el mantenimiento de una competencia eficaz pueden conciliarse con la salvaguardia de objetivos de distinta naturaleza y que, a tal fin, determinadas restricciones de la competencia son admisibles, siempre que sean indispensables para la consecución de aquellos objetivos y que no deberán dar lugar a la eliminación de la competencia en relación con una parte sustancial del mercado común. ...».

⁶⁵ En este contexto, conviene recordar que las entidades que se benefician de la excepción están sujetas al tope del 15 % del mercado de la producción nacional de carne de vacuno y cultivos herbáceos y del 20 % del mercado de referencia en el sector del aceite de oliva.

⁶⁶ Comunicación de la Comisión — Directrices relativas a la aplicación del artículo 81, apartado 3, del Tratado CE [en la actualidad, artículo 101, apartado 3, del TFUE], DO C 101 de 27.4.2004, p. 97.

(97) En cuanto al segundo supuesto, la autoridad de la competencia puede decidir reabrir o no realizar las negociaciones cuando constate:

- a. que el mercado de referencia de productos (no geográfico) de las negociaciones relativas a la carne de vacuno y a los cultivos herbáceos es menor que el que se define en los artículos 170 y 171 del Reglamento de la OCM;
- b. que las negociaciones en cuestión iban a tener un efecto contrario a la competencia en estos mercados más pequeños.

Esto no es aplicable al sector del aceite de oliva, para el que el artículo 169 del Reglamento de la OCM no define cuál sea el mercado de referencia.

2.5.3. Objetivos de la PAC en peligro

- (98) La tercera situación en que puede intervenir la autoridad de la competencia pueden intervenir está vinculada a la constatación de que los objetivos de la PAC peligran con otras actividades de integración de las OP. Esta situación podría materializarse en casos en los que una OP haya realizado una autoevaluación basada en el método simplificado. Con arreglo a dicho método, se presupone que, si se cumplen los criterios oportunos aplicables, las actividades de la OP contribuyen en general al cumplimiento de los objetivos de la PAC. Una autoridad de competencia puede considerar que, en la práctica, no es este el caso aunque se cumplan los criterios.
- (99) En caso de que las negociaciones de la OP cubran únicamente un Estado miembro, las salvaguardias las aplica la autoridad nacional de la competencia del Estado miembro de que se trate. En caso de que las negociaciones de la OP cubran más de un Estado miembro, las garantías las aplicará la Comisión Europea.

3. Apartados específicos por sectores

3.1. Aceite de oliva

3.1.1. Ejemplos de aplicación de la medida de excepción en el sector del aceite de oliva

- (100) Esta sección de las Directrices se ocupa de la aplicación práctica de las normas específicas del Reglamento de la OCM en el sector del aceite de oliva, ilustrada con los ejemplos siguientes.
- (101) **Ejemplo** de evaluación de conformidad con el artículo 169 del Reglamento de la OCM de una OP activa en el sector del aceite de oliva en que es aplicable la excepción:

Situación: En una región determinada, un grupo de oleicultores han creado en paralelo varias OP que producen aceite de oliva transformando las aceitunas aportadas por sus miembros. Las OP también compran los productos fitosanitarios, fertilizantes, equipos, etc. para sus miembros y garantizan el control de calidad de las aceitunas producidas.

Las OP, a su vez, han creado una OP de segundo nivel a la que suministran la totalidad de su producción. La OP de segundo nivel transporta a sus instalaciones los diferentes aceites de

oliva producidos por las OP de primer nivel para su mezcla y embotellado (cuando no se venden a granel). La OP de segundo nivel negocia los contratos de suministro celebrados con los minoristas en nombre de sus miembros, es decir, lleva a cabo negociaciones contractuales. También lleva a cabo actividades de mercadotecnia y promoción. Ofrece además asesoramiento y control de la calidad fitosanitaria a los productores/miembros de las OP de primer nivel. Tanto las OP de primer nivel como la OP de segundo nivel están reconocidas por el Estado miembro en cuestión, en consonancia con los requisitos del Reglamento de la OCM. El volumen de aceite de oliva objeto de negociaciones contractuales de la OP de segundo nivel representa el 17,4 % del mercado de referencia. La OP de segundo nivel, que lleva a cabo negociaciones contractuales, ha notificado a las autoridades nacionales el volumen de aceite de oliva objeto de las negociaciones.

Análisis: La OP de segundo nivel está reconocida como una OP o una AOP, de acuerdo con las normas aplicables en el Estado miembro en cuestión. La OP de segundo nivel concentra la oferta y comercializa el aceite de oliva. La OP de primer nivel y la OP de segundo nivel realizan actividades que pueden generar eficiencias de las enumeradas en el artículo 169 del Reglamento de la OCM. Las actividades respectivas de la OP de primer nivel son la producción conjunta, la adquisición conjunta de insumos y el control de calidad conjunto, y las de la OP de segundo nivel son el transporte conjunto, el envasado, el control de calidad conjunto, la comercialización y la promoción. En consonancia con el método simplificado de la prueba de eficiencia significativa, estas actividades pueden generar eficiencias. Las actividades también engloban la totalidad de los volúmenes objeto de negociaciones contractuales. Puede concluirse, por tanto, que la prueba de eficiencia significativa se satisfaría con el método simplificado. El volumen de aceite de oliva objeto de negociaciones contractuales de la OP de segundo nivel no excede del 20 % del mercado de referencia. El volumen de aceite de oliva objeto de las negociaciones contractuales se ha notificado a las autoridades nacionales. Por lo tanto, la excepción es aplicable a las actividades de negociación contractuales de la OP de segundo nivel.

(102) **Ejemplo** de evaluación de conformidad con el artículo 169 del Reglamento de la OCM de una OP activa en el sector del aceite de oliva en que no es aplicable la excepción:

Situación: Varios productores de aceite de oliva (almazaras) deciden vender conjuntamente parte de su producción a varias empresas de embotellado a granel; el resto de su producción lo venden a otros clientes por separado. Los productores han constituido una OP para gestionar las negociaciones contractuales realizadas en su nombre con varias empresas de embotellado. Para el suministro a una de las embotelladoras (su mayor cliente), la OP subcontrata los servicios de transporte, que cubren el 30 % de la cantidad total de aceite de oliva objeto de las negociaciones contractuales de la OP. El transporte del aceite de oliva a las demás empresas de embotellado no lo llevan a cabo las OP; lo organizan los mismos clientes (las embotelladoras).

Análisis: La única actividad de incremento de la eficiencia realizada por la OP es el transporte del aceite de oliva a una de las empresas embotelladoras. El transporte conjunto figura en el artículo 169 del Reglamento de la OCM entre las actividades con potencial para generar eficiencias significativas. En el caso presente, el transporte conjunto abarca mucho menos del 50 % del volumen de aceite de oliva objeto de las negociaciones contractuales por parte de la OP. Con arreglo al método simplificado, ello no cubre volúmenes suficientemente importantes de aceite de oliva que satisfagan las condiciones de la prueba de eficiencia significativa. No es probable que las actividades de transporte vayan a generar eficiencias significativas y es, pues,

improbable, que las negociaciones contractuales efectuadas por la OP satisfagan las condiciones de la excepción.

3.1.2. Determinación del mercado de referencia en el sector del aceite de oliva

- (103) La excepción exige señalar el mercado de referencia y el mercado geográfico de venta al por mayor del aceite de oliva a fin de que las OP comprueben si respetan el umbral máximo de cuota de mercado fijado por la excepción⁶⁷.
- (104) Los mercados de referencia deben evaluarse caso por caso y la Comisión ha dado orientaciones para identificar los mercados pertinentes en su Comunicación relativa a la definición de mercado de referencia⁶⁸. No es posible que la Comisión facilite definiciones precisas de mercados de referencia en el sector del aceite de oliva, pero, para ayudar a los productores a aplicar la excepción, las presentes Directrices proporcionan orientaciones específicas para el sector, basadas en la información de que disponía la Comisión en el momento de la adopción de las presentes Directrices⁶⁹. Los mercados de referencia pueden evolucionar con el tiempo debido, entre otras cosas, a la evolución de los mercados.
- (105) El problema es poder explicitar los mercados de productos y geográfico de referencia de venta al por mayor de aceite de oliva. En dicho mercado, los productores y los vendedores son fundamentalmente productores y operadores comerciales, mientras que los compradores son esencialmente comerciantes, fabricantes, minoristas, clientes industriales y clientes del sector de la hostelería y la restauración.

a) Mercado de producto de referencia

- (106) En primer lugar, el mercado de producto de referencia del aceite de oliva parece ser distinto de los mercados de referencia de productos de otros aceites comestibles, teniendo en cuenta, entre otras cosas, las diferencias de características, precio y usos de estos productos. Por otra parte, es posible que no sea necesario explicitar mercados distintos para los diferentes tipos de aceite de oliva (extravirgen, virgen y otros aceites a base de oliva)⁷⁰ teniendo en cuenta el amplio grado de sustitución posible entre estas categorías. Además, teniendo en cuenta la organización de los canales de venta, puede ser conveniente distinguir tres mercados distintos:
- aceite de oliva suministrado a los minoristas;
 - aceite de oliva suministrado a clientes industriales, y
 - aceite de oliva suministrado a clientes del sector de la hostelería y la restauración.

⁶⁷ Véase la sección: Tope a la producción sujeto a negociaciones contractuales 2.4.5.

⁶⁸ Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria de competencia, DO C 372 de 9.12.1997, p. 5.

⁶⁹ Esto incluye anteriores investigaciones efectuadas por las autoridades de competencia (Dirección General de Competencia de la Comisión Europea y la autoridad nacional de competencia española), así como la información recopilada por la Comisión a partir de los operadores.

⁷⁰ Reglamento de Ejecución (UE) n° 29/2012 de la Comisión, de 13 de enero de 2012, sobre las normas de comercialización del aceite de oliva, (DO L 12 de 14. 1.2012, p. 14 (modificado).

Por último, no puede descartarse que, en el mercado del aceite de oliva suministrado a los minoristas, el suministro de etiquetas específicas y productos de marca constituyan mercados de productos distintos.

- (107) Los citados elementos comunes de segmentación del mercado no excluyen que se expliciten mercados de productos más restringidos.

b) Mercado geográfico de referencia

- (108) Desde un punto de vista geográfico, el mercado de referencia para el aceite de oliva no parece ser menos extenso que el nacional y abarcaría posiblemente el EEE respecto a los tres canales de venta, a saber, el suministro de aceite de oliva a clientes minoristas, a la industria y al sector de la hostelería y la restauración.

3.2. Sector de la carne de vacuno

3.2.1 Ejemplos de aplicación de la medida de excepción en el sector de la carne de vacuno

- (109) Este punto de las Directrices se ocupa de la aplicación práctica de las normas específicas del Reglamento de la OCM en el sector de la carne de vacuno, ilustrada con los ejemplos que figuran a continuación.

- (110) **Ejemplo** de evaluación de conformidad con el artículo 170 del Reglamento de la OCM de una OP que opera en el sector de la carne de vacuno en que es aplicable la excepción:

Situación: Una OP reconocida vende conjuntamente toda (100 %) la producción ganadera de sus miembros para abastecer de ganado vivo de sacrificio. La venta representa una cuota de mercado del 1,3 % del total de la producción nacional de vacuno en el Estado miembro en cuestión. Además de las ventas conjuntas, organiza la recogida y el transporte de todos (100 %) los bovinos vendidos en nombre de sus miembros para su entrega a los mataderos, lo que representa el 17 % del coste de la producción y comercialización de los productos en el mercado. Además, la OP contrata por cuenta de sus miembros la mayor parte de los piensos y medicamentos que utilizan, lo que representa aproximadamente el 9 % del coste de producción.

Análisis: La OP concentra la oferta y comercializa el ganado vivo. La OP realiza actividades que pueden generar eficiencias de las enumeradas en el artículo 170 del Reglamento de la OCM: en primer lugar, el transporte conjunto de bovinos; en segundo lugar, la adquisición conjunta de materias como piensos y medicamentos. El transporte conjunto de la OP cubre más de la mitad de los volúmenes comercializados por la OP (en este caso, el 100 % de los animales vivos), por lo que la OP parece cumplir con la prueba de eficiencia significativa de conformidad con el método simplificado. Por lo que respecta a la adquisición conjunta de materias primas, no se necesita evaluación porque la OP parece satisfacer las condiciones de la prueba de eficiencia significativa de conformidad con el método simplificado. La OP vende mucho menos del 15 % de la producción total nacional de animales vivos. Consiguientemente, la excepción es aplicable a las negociaciones contractuales de la OP.

- (111) **Ejemplo** de evaluación de conformidad con el artículo 170 del Reglamento de la OCM de una OP que opera en el sector de la carne de vacuno en que no es aplicable la excepción:

Situación: Una OP reconocida realiza el 80 % de las ventas conjuntas de la producción ganadera para el suministro de ganado vivo de sacrificio. La venta representa una cuota de mercado del 6 % del total de la producción nacional de carne bovina en el Estado miembro en cuestión. Además de la venta conjunta, la OP organiza en nombre de sus miembros campañas de promoción conjunta en forma de publicidad general en la prensa local sobre el ganado de sus miembros. La actividad de promoción conjunta abarca todos los productos vendidos conjuntamente por la OP.

Análisis: La OP concentra el suministro de ganado vivo y lo comercializa. La OP lleva a cabo una actividad que puede generar eficiencias de las enumeradas en el artículo 170 del Reglamento de la OCM: la promoción conjunta. Esta actividad abarca todos los volúmenes vendidos conjuntamente, pero esta actividad conjunta no parece satisfacer las condiciones de la prueba de eficiencia significativa de conformidad con el método simplificado. En el caso presente, la PO no parece desarrollar un producto con valor añadido sino únicamente promocionar el producto de sus miembros a través de publicidad general. En última instancia, no parece que, en este caso, la actividad de promoción vaya a crear por sí misma eficiencias significativas y es poco probable que la excepción sea aplicable a las negociaciones contractuales de la OP.

3.3. Cultivos herbáceos

3.3.1 Ejemplos de aplicación de la medida de excepción en el sector de los cultivos herbáceos

(112) Esta sección se ocupa de la aplicación práctica de las normas específicas del Reglamento de la OCM en el sector de cultivos herbáceos, ilustrada con los ejemplos que figuran a continuación.

(113) **Ejemplo** de evaluación de conformidad con el artículo 171 del Reglamento de la OCM de una OP que opera en el sector de los cultivos herbáceos en que no es aplicable la excepción:

Situación: *Golden Glow* es una OP de productores de cereales. La OP está establecida y reconocida en el Estado miembro A y tiene algunos miembros en los Estados miembros B y C. *Golden Glow* se creó para prestar servicios de transporte a sus miembros, pues los costes de transporte son relativamente elevados debido a la lejanía de los puntos de venta. Por término medio, el 60 % de la cantidad contractual negociada por la OP utiliza los servicios de transporte mixto (propios o externos). Además, la OP realiza actividades de adquisición conjunta de insumos, especialmente de fertilizantes y plaguicidas. Por otra parte, presta servicios de información a sus miembros sobre nuevas semillas que llegan al mercado o sobre diversificación y cobertura de riesgos y otros aspectos.

Por lo que se refiere a los servicios logísticos, la OP posee algunos camiones propios. Pero estos camiones solo cubren el 9 % de las necesidades de transporte de sus miembros. Por ello, la OP ha firmado contratos con otras dos empresas especializadas en servicios de transporte. La OP ha notificado la externalización de la solicitud a la autoridad nacional competente, que la ha autorizado. Y ha aportado explicaciones

pertinentes según las cuales la externalización de los costes de transporte supone ahorros considerables en vista del alto coste de invertir en camiones, del carácter muy cíclico de las necesidades de transporte en el sector de los cultivos herbáceos (gran cantidad de mercancía transportable en periodo de cosecha pero escasa necesidad en otro momento), del alto coste de mantenimiento de los camiones y de que tener conductores especializados que no estén empleados a tiempo completo puede resultar oneroso.

Además, *Golden Glow* registraba en 2014 el siguiente porcentaje de la producción nacional total. Estado miembro A: trigo blando, un 6,4 %; cebada, un 4 %; avena, un 13,8 %; semillas de colza; un 13,6 %; judías, un 2,3 %, y guisantes forrajeros, un 1 %. En los Estados miembros B y C, la cuota de mercado de *Golden Glow* es inferior al 1 % en cada tipo de cereales. Los miembros de la OP comercializan un promedio del 80 % de su producción a través de la OP. Los miembros compran un promedio de dos tercios de sus abonos y plaguicidas a través de la OP y dichos insumos representan por término medio un 18 % del coste variable total de la producción y comercialización del producto en todos los categorías de cultivo negociadas por la OP.

Análisis: *Golden Glow* está oficialmente reconocida por las autoridades nacionales de A. La OP concentra el suministro y comercializa los productos de cultivos herbáceos. La OP realiza actividades que pueden generar eficiencias de las enumeradas en el artículo 171 del Reglamento de la OCM, a saber, las de transporte conjunto y adquisición conjunta de insumos. El transporte conjunto de la OP cubre más de la mitad de los volúmenes comercializados por la OP, por lo que la OP parece satisfacer la prueba de eficiencia significativa de conformidad con el método simplificado. La evaluación de la adquisición conjunta de materias primas no es, en este caso, necesaria, dado que las condiciones de la prueba de una actividad conjunta se cumplen. Por último, la cuota de trigo, cebada, avena, semillas de colza, judías y guisantes forrajeros que vende/negocia contractualmente la OP, no supera el 15 % de la producción nacional total en el Estado miembro A. Consiguientemente, la excepción es aplicable a las negociaciones contractuales de la OP.

La OP ofrece servicios de información, que no se enumeran en el artículo 171 del Reglamento de la OCM. No se descarta que esa actividad pueda generar eficiencias. Sin embargo, en el caso presente no es necesario evaluar estos servicios, pues el análisis del transporte conjunto es suficiente para que la excepción pueda aplicarse a las negociaciones contractuales de la OP.

- (114) **Ejemplo** de evaluación de conformidad con el artículo 171 del Reglamento de la OCM de una OP que opera en el sector de los cultivos herbáceos en que no es aplicable la excepción:

Situación: Stony Fields es una OP activa en el mercado del trigo y la cebada en el Estado miembro A. La OP está reconocida por una autoridad nacional competente de A. La OP vende trigo blando y cebada de sus miembros y de productores no asociados. La cuota de trigo producida por sus miembros y que es objeto de negociaciones contractuales por parte de la OP es del 7 % de la producción nacional de trigo del Estado miembro A y del 8 % de la producción de cebada. La cuota de mercado de la OP

en el mercado de A, teniendo en cuenta también el trigo y la cebada aportados por los productores no asociados, es respectivamente del 19 % y el 17,2 %. Además de llevar a cabo las negociaciones contractuales en nombre de sus miembros, *Stony Fields* tiene intención de invertir en unas instalaciones de almacenamiento con algunas máquinas de tratamiento (a saber, de secado y de limpieza), lo que cubriría el 10 % de sus necesidades de almacenamiento y alrededor del 1 % del volumen total del trigo vendido por la OP (de miembros y no miembros) del producto. Para financiar las instalaciones, *Stony Fields* ha recibido un préstamo de un banco local. Actualmente, la OP está evaluando las distintas ofertas recibidas de diferentes empresas para la construcción y el equipamiento. La OP pretende poder utilizar esas instalaciones dentro de un plazo de entre 6 y 8 meses.

Además, *Stony Fields* envía también boletines informativos semanales a sus miembros sobre la evolución de los mercados que incluye con noticias útiles para el trigo y los productores.

Análisis: *Stony Fields* es una OP reconocida y concentra el aprovisionamiento y comercializa los productos de cultivos herbáceos. La OP no lleva a cabo actividades de las enumeradas en el artículo 171 del Reglamento de la OCM, que puedan generar eficiencias. La OP solo pretende realizar en el futuro una actividad potenciadora de la eficiencia de las enumeradas en el artículo 171 (el almacenamiento). No es, pues, aplicable el método simplificado de evaluación de la prueba de eficiencia significativa. Sin embargo, en el caso presente, podría aplicarse un método alternativo del modo descrito en los puntos (74). En el caso que nos ocupa, la OP ha recibido una línea de crédito del banco y ha recibido ofertas de diferentes empresas para la construcción de un almacén. El proyecto tiene un plazo de entre 6 y 8 meses. Parece, pues que la OP se ha comprometido a invertir en una actividad potenciadora de la eficiencia y que solo necesita tiempo para construir el almacén. La OP podría así beneficiarse de la excepción siempre que las eficiencias que se crearan mediante la actividad de almacenamiento llegaran a ser significativas. No obstante, esto es poco probable debido a que la OP solo tiene planes de facilitar almacenamiento para el 1 % del total del trigo vendido por la OP. Por lo que respecta a las demás actividades, la OP proporciona información a sus miembros en forma de boletines informativos. Es posible que esta información sea útil y potencie la eficiencia. Pero no es evidente que la información facilitada genere, por sí misma, eficiencias significativas. Por lo que se refiere a la cebada, no hay, ni se plantean, actividades de mejora de la eficiencia. Además, la cuota de trigo blando y cebada comprada a los no afiliados y la cuota de la producción total nacional no parecen haberse realizado. En primer lugar, la proporción de productos comprados a los productores no asociados es del 63 % para el trigo y, para la cebada, del 53 % de la cantidad total del contrato negociado por la OP. Así pues, tal actividad no puede considerarse accesoria. En segundo lugar, la parte del producto negociado contractualmente por la OP en el trigo y en la cebada supone más del 15 % del total de la producción nacional. Consiguientemente, la excepción no es aplicable a la situación de la OP.