



COMISSÃO  
EUROPEIA

Bruxelas, **XXX**  
DFAFT  
[...] (2015) **XXX** draft

## **COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO**

### **PROJETO DE ORIENTAÇÕES SOBRE A APLICAÇÃO DAS REGRAS ESPECÍFICAS CONSTANTES DOS ARTIGOS 169.º, 170.º E 171.º DO REGULAMENTO OCM AOS SETORES DO AZEITE, DA CARNE DE BOVINO E DAS CULTURAS ARVENSES**

# PROJETO

## O PRESENTE PROJETO É UM DOCUMENTO DOS SERVIÇOS DA COMISSÃO QUE AINDA PODE SER ALTERADO E NÃO FOI APROVADO PELO COLÉGIO

Caso tenha perguntas relativas a este projeto, queira enviá-las a [COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu](mailto:COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu)

### PROJETO DE ORIENTAÇÕES SOBRE A APLICAÇÃO DAS REGRAS ESPECÍFICAS CONSTANTES DOS ARTIGOS 169.º, 170.º E 171.º DO REGULAMENTO OCM AOS SETORES DO AZEITE, DA CARNE DE BOVINO E DAS CULTURAS ARVENSES

#### *Marcos importantes no procedimento de adoção:*

<i>Reunião alargada das ANC (ANC + ministérios):</i>	<i>16 de outubro de 2014</i>
<i>Consulta pública:</i>	<i>Primeiro trimestre de 2015</i>
<i>Comité Consultivo</i>	<i>Terceiro trimestre de 2015</i>
<i>Previsão da adoção:</i>	<i>Quarto trimestre de 2015</i>

#### Índice

1.	Introdução.....	4
1.1	Objeto e âmbito de aplicação .....	4
2.	Regras aplicáveis a acordos entre produtores agrícolas nos setores do azeite, da carne de bovino e das culturas arvenses .....	5
2.1	Quadro jurídico – a aplicação dos artigos 101.º e 102.º do TFUE à produção e ao comércio de produtos agrícolas.....	5
2.2	Derrogação à aplicação dos artigos 101.º e 102.º do TFUE, criada pelos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM para os setores do azeite, da carne de bovino e das culturas arvenses .....	10
2.3	Possibilidades alternativas de apreciação para garantir a legalidade das negociações de contratos de fornecimento realizadas por uma OP em nome dos seus membros.....	14
2.3.1	Derrogação Geral às regras da concorrência ao abrigo do artigo 209.º do Regulamento OCM .....	16
2.3.2	Regulamento de isenção por categoria dos acordos de especialização .....	17
2.4	Condições da Derrogação.....	19
2.4.1	Reconhecimento de OP/AOP .....	19
2.4.2	Objetivos das OP.....	20
2.4.3	Teste de ganhos de eficiência significativos .....	22

2.4.4	Condições das relações entre a OP e os seus membros produtores.....	39
2.4.5	Limite da produção sujeita a negociações contratuais .....	39
2.4.6	Obrigações de notificação.....	40
2.5	Salvaguardas.....	40
2.5.1	Exclusão da concorrência .....	41
2.5.2	Menor mercado do produto relevante com efeitos anticoncorrenciais .....	42
2.5.3	Objetivos da PAC postos em causa .....	42
3.	Secções específicas por setor .....	43
3.1.	Azeite .....	43
3.1.1	Exemplos de aplicação da Derrogação no setor do azeite.....	43
3.1.2	Identificação do mercado relevante no setor do azeite.....	44
3.2.	Setor da carne de bovino .....	46
3.2.1	Exemplos de aplicação da Derrogação no setor da carne de bovino.....	46
3.3.	Culturas arvenses .....	47
3.3.1	Exemplos de aplicação da Derrogação no setor das culturas arvenses .....	47

## **1. Introdução**

### **1.1 Objeto e âmbito de aplicação**

- (1) As presentes Orientações<sup>1</sup> servem para guiar os produtores dos setores do azeite, da carne de bovino e das culturas arvenses na aplicação dos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM<sup>2</sup>, que estabelecem regras específicas para as negociações contratuais nesses setores.
- (2) Embora as Orientações visem dar uma orientação específica aos produtores, são estes que continuam a ser responsáveis por apreciar as suas próprias práticas. As Orientações pretendem também orientar os tribunais e as autoridades da concorrência dos Estados-Membros na aplicação dos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM, embora não os vinculem juridicamente.
- (3) Os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM referem-se a certos produtos agrícolas dos setores do azeite, da carne de bovino e das culturas arvenses<sup>3</sup>.
- (4) Os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM permitem que as organizações de produtores («OP») e as associações de organizações de produtores («AOP») negoceiem, em nome dos seus membros, contratos com vista ao fornecimento dos produtos em causa em determinadas condições<sup>4</sup>.
- (5) As entidades em causa são definidas do seguinte modo:
  - Produtor é um produtor do produto em causa;
  - OP é uma organização de produtores na aceção do artigo 152.º do Regulamento OCM;
  - AOP é uma associação de organizações de produtores na aceção do artigo 156.º do Regulamento OCM.

---

<sup>1</sup> Orientações sobre a aplicação das regras específicas constantes dos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM aos setores do azeite, da carne de bovino e das culturas arvenses («Orientações»).

<sup>2</sup> O «Regulamento OCM» é o Regulamento (UE) n.º 1308/2013 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 17 de dezembro de 2013, que estabelece uma organização comum dos mercados dos produtos agrícolas e que revoga os Regulamentos (CEE) n.º 922/72, (CEE) n.º 234/79, (CE) n.º 1037/2001 e (CE) n.º 1234/2007 do Conselho, publicado no JO L 347 de 20.12.2013, p. 671.

<sup>3</sup> Estes setores foram determinados pelo legislador no contexto da reforma da PAC e da adoção do Regulamento OCM.

<sup>4</sup> Em especial, os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM aplicam-se exclusivamente a uma categoria específica de OP e de AOP, que são reconhecidas pelos Estados-Membros ao abrigo dos artigos 106.º e 107.º do Regulamento OCM, ou seja, essas regras não dizem respeito a todas as OP ou AOP. Para mais pormenores, ver ponto (54).

Quando as Orientações se referirem, no contexto da derrogação definida na secção 2.2, a uma OP, isso mesmo será válido para uma AOP, caso não seja explicitamente especificado o contrário.

As organizações interprofissionais reconhecidas não são abrangidas pelos artigos 169.º a 171.º do Regulamento OCM. Podem, no entanto, beneficiar da possibilidade de derrogação constante do artigo 210.º do Regulamento OCM.

- (6) A posição da Comissão não prejudica a jurisprudência do Tribunal de Justiça da União Europeia<sup>5</sup> quanto à interpretação dos artigos 39.º, 42.º, 101.º e 102.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia («TFUE») e dos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM.
- (7) As Orientações incidem sobre os seguintes aspetos:
- O quadro das regras da concorrência geralmente aplicáveis;
  - As regras específicas constantes dos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM;
  - A aplicação prática das regras específicas constantes dos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM aos setores agrícolas em causa.

## **2. Regras aplicáveis a acordos entre produtores agrícolas nos setores do azeite, da carne de bovino e das culturas arvenses**

### **2.1 Quadro jurídico – a aplicação dos artigos 101.º e 102.º do TFUE à produção e ao comércio de produtos agrícolas**

- (8) O artigo 42.º do TFUE confere ao legislador da UE (Parlamento Europeu e Conselho) o poder de determinar em que medida as regras da concorrência se aplicam à produção e ao comércio de produtos agrícolas.
- (9) Mais concretamente, em conformidade com o artigo 42.º do TFUE, o legislador determina em que medida as regras da concorrência se aplicam ao setor agrícola, atendendo aos objetivos da política agrícola comum («objetivos da PAC») constantes do artigo 39.º do TFUE. De acordo com o Tribunal de Justiça da União Europeia, essa disposição reconhece o primado dos objetivos da política agrícola sobre os objetivos do Tratado no domínio da concorrência<sup>6</sup>.
- (10) Em conformidade com o artigo 39.º do TFUE, os objetivos da PAC são os seguintes:

---

<sup>5</sup> O Tribunal de Justiça da União Europeia engloba, neste caso, o Tribunal de Justiça e o Tribunal Geral.

<sup>6</sup> Acórdão no processo Maizena, 139/79, ECLI:UE:C:1980:250, n.º 23; Acórdão no processo Milk Marque, C-137/00, ECLI:UE:C:2003:429, n.º 91; Acórdão no processo Alemanha/Conselho, C-280/93, ECLI:UE:C:1994:367, n.º 61.

- a. incrementar a produtividade da agricultura, fomentando o progresso técnico, assegurando o desenvolvimento racional da produção agrícola e a utilização ótima dos fatores de produção, designadamente da mão-de-obra;
  - b. assegurar, deste modo, um nível de vida equitativo à população agrícola, designadamente pelo aumento do rendimento individual dos que trabalham na agricultura;
  - c. estabilizar os mercados;
  - d. garantir a segurança dos abastecimentos;
  - e. assegurar preços razoáveis nos fornecimentos aos consumidores.
- (11) Com base no artigo 42.º do TFUE, o artigo 206.º do Regulamento OCM declara que as regras da concorrência constantes dos artigos 101.º a 106.º do TFUE são aplicáveis à produção e ao comércio de produtos agrícolas:
- «Salvo disposição em contrário do presente regulamento, e nos termos do artigo 42.º do TFUE, os artigos 101.º a 106.º do TFUE, bem como as respetivas disposições de execução, aplicam-se, sob reserva dos artigos 207.º a 210.º do presente regulamento, a todos os acordos, decisões e práticas referidos no artigo 101.º, n.º 1, e no artigo 102.º do TFUE que sejam relativos à produção ou ao comércio de produtos agrícolas.».*
- (12) Os artigos 101.º e 102.º do TFUE aplicam-se ao comportamento das empresas sob a forma de acordos, decisões, práticas ou abuso de uma posição dominante, apenas se forem *«suscetíveis de afetar o comércio entre os Estados-Membros»*. Os pormenores respeitantes à interpretação deste critério de aplicabilidade figuram nas Orientações sobre o conceito de afetação do comércio<sup>7</sup>.
- (13) O artigo 101.º do TFUE aplica-se, em princípio, a todas as atividades económicas dos produtores e das OP. Uma OP é uma associação de produtores individuais, que, ao abrigo da legislação da UE em matéria de concorrência, é considerada uma associação de empresas e como empresa por direito próprio<sup>8</sup>, desde que realize uma atividade económica. Tanto as OP como os seus membros estão, pois, sujeitos às regras da concorrência. Por conseguinte, as regras da concorrência aplicam-se não só aos acordos entre produtores individuais (p. ex., a criação de uma OP e o seu estatuto constitutivo), mas também às decisões tomadas/contratos celebrados pela OP.
- (14) Aquando da apreciação da aplicabilidade do artigo 101.º, n.º 1, do TFUE às cooperativas (uma das possíveis formas de criação de OP), o Tribunal de Justiça da União Europeia defendeu que a organização de uma empresa sob a forma específica de uma associação cooperativa não constitui, em si própria, uma conduta anticoncorrencial. No entanto, daí não resulta automaticamente que as associações de cooperativas, como

<sup>7</sup> Comunicação da Comissão — Orientações sobre o conceito de afetação do comércio entre os Estados-Membros previsto nos artigos 81.º e 82.º do Tratado, JO C 101 de 27.4.2004, p. 81.

<sup>8</sup> Define-se uma atividade económica como uma atividade que consiste na oferta de bens e serviços num determinado mercado. Para mais pormenores, ver: p. ex., o acórdão no processo Comissão/Itália, 118/85, UE:C:1987:283, n.º 7. Uma empresa é qualquer entidade que exerce uma atividade económica.

tal, fiquem fora do âmbito de aplicação da proibição do artigo 101.º, n.º 1, do TFUE, uma vez que podem, contudo, ser passíveis de influenciar a conduta comercial dos seus membros, de modo a restringir ou falsear a concorrência no mercado em que essas empresas operam<sup>9</sup>.

(15) **Exemplo** da aplicação do artigo 101.º às atividades de produtores:

**Situação:** O mercado de fornecimento de animais num país regista uma diminuição contínua da procura interna devido à diminuição da procura por parte do consumidor final. Além disso, aumentam as importações de carcaças e de carne de bovino cortada e, em menor medida, as importações de bovinos vivos. Os matadouros do país reduzem significativamente as suas compras de bovinos vivos, e os preços dos bovinos vivos diminuem significativamente. Em resposta a esta situação, um grande número de fornecedores de bovinos vivos (abrangendo cerca de 60 % do mercado dos bovinos vivos) celebra um acordo entre si que fixa um preço mínimo de venda de bovinos vivos para venda aos matadouros.

**Análise:** O acordo visa restringir a concorrência ao fixar um preço uniforme. Como tal, viola a proibição de acordos anticoncorrenciais, decisões de associações de empresas e práticas concertadas previstos no artigo 101.º, n.º 1, do TFUE. O acordo não cria qualquer benefício para os consumidores e elimina a concorrência numa parte substancial do mercado de bovinos vivos. Não pode, pois, justificar-se com base no artigo 101.º, n.º 3, do TFEU. Por conseguinte, um tal acordo constitui uma violação do artigo 101.º do TFEU, sendo proibido e nulo.

(16) O artigo 102.º do TFUE também se aplica tanto a produtores como a OP que atuem na qualidade de empresas. A proibição de abuso de posição dominante prevista no artigo 102.º do TFUE é integralmente aplicável ao setor agrícola. No entanto, para que haja infração ao artigo 102.º do TFUE, devem ser preenchidas as seguintes condições:

- a. Em primeiro lugar, uma OP tem de deter uma posição dominante num determinado mercado do produto e mercado geográfico (o mercado relevante)<sup>10</sup>, ou seja, uma posição de poder económico que lhe permita comportar-se, em medida apreciável, de modo independente em relação aos seus concorrentes, aos seus clientes e, finalmente, aos consumidores<sup>11</sup>.
- b. Em segundo lugar, a OP ou o produtor têm de abusar da sua posição dominante, adotando práticas de exclusão e/ou exploração em detrimento de concorrentes, clientes e/ou consumidores<sup>12</sup>.

<sup>9</sup> Para mais pormenores e informações sobre o contexto, ver o acórdão no processo Oude Luttikhuis, UE:C:1995:434, n.ºs 10-16. Ver igualmente as conclusões do advogado-geral Tesauro neste processo, UE:C:1995:277, n.ºs 29-30.

<sup>10</sup> Para mais pormenores, ver: Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência, JO C 372 de 9.12.1997, p. 5.

<sup>11</sup> Acórdão no processo United Brands, 27/76, UE:C:1995:277, n.º 65.

<sup>12</sup> As práticas abusivas de exclusão são as práticas que não assentam num desempenho empresarial normal, que procuram prejudicar a posição concorrencial dos concorrentes da empresa dominante ou excluí-los completamente do mercado, prejudicando, em última análise, os clientes (p. ex., recusa de fornecimento, de

c. Estas práticas afetam o comércio entre os Estados-Membros<sup>13</sup>.

(17) **Exemplo** da aplicação do artigo 102.º às atividades de uma OP:

**Situação:** Uma região produtora de trigo está muito distante de outras regiões produtoras de trigo. Na região, o trigo utiliza-se quer para moagem em moinhos locais para produção de farinha, quer para produzir alimentos para animais criados na zona. O trigo para moagem tem de respeitar especificações de qualidade mais rigorosas, sendo vendido a preços mais elevados do que o trigo para alimentar animais. Importa-se algum trigo de um país vizinho, que complementa a oferta local, habitualmente a preços mais elevados do que os preços locais devido aos custos de transporte. Uma grande OP que reúne metade dos produtores locais de trigo (em termos de volume de produção) tem fornecido a maioria dos moinhos locais, enquanto outros produtores permaneceram menos organizados e forneceram os transformadores de alimentos para animais e os moinhos, cobrindo, se necessário, a procura residual destes últimos (não servidos pela grande OP). Os membros da grande OP são obrigados a fornecer toda a sua produção à OP e, devido aos estatutos da OP e a diversos aspetos jurídicos e práticos, esses membros só muito raramente deixam a OP. Há poucos anos, alguns agricultores não filiados na grande OP criaram outra OP, que melhorou a qualidade e a produção do trigo produzido e investiu num sistema de armazenamento e distribuição com vista a um fornecimento de trigo em maior escala. Esta nova OP mais pequena foi gradualmente convencendo os moinhos locais a comprar-lhes trigo em vez de o comprarem à grande OP. Confrontada com esta perda gradual do mercado de trigo para moagem, mais vantajoso, a grande OP decide reduzir os preços grossistas de trigo para moagem (grãos) a níveis inferiores aos custos variáveis, a fim de recuperar os seus clientes e efetivamente recuperar alguns desses clientes em detrimento da sua concorrente emergente.

**Análise:** É provável que o mercado de fornecimento de trigo não seja maior do que a região em causa, atendendo aos elevados custos de transporte de outras regiões produtoras para a região em questão. É provável que a grande OP em questão tenha uma posição dominante, considerando a sua quota de mercado, o seu controlo sobre o fornecimento, através da obrigação de exclusividade imposta aos seus membros, e o facto de as importações não poderem substituir o fornecimento da OP devido aos elevados custos de transporte. A posição dominante pode ser mais estável, nomeadamente por os membros raramente abandonarem a OP e por ser difícil obter grandes volumes de trigo a partir de fontes alternativas. A estratégia

---

concessão de uma licença, preços predatórios). Os abusos de exploração, por outro lado, implicam a tentativa, por parte de uma empresa dominante, de explorar as oportunidades proporcionadas pelo seu poder de mercado para prejudicar diretamente os clientes, por exemplo, impondo preços excessivos. Para mais informações, ver a Comunicação da Comissão: Orientação sobre as prioridades da Comissão na aplicação do artigo 82.º do Tratado CE a comportamentos de exclusão abusivos por parte de empresas em posição dominante, JO C 45 de 24.2.2009, p. 7.

<sup>13</sup> Para mais pormenores, ver: Comunicação da Comissão - Orientações sobre o conceito de afetação do comércio entre os Estados-Membros previsto nos artigos 81.º e 82.º do Tratado, JO C 101 de 27.4.2004, p. 81.



de fixação de preços predatórios<sup>14</sup> da grande OP, destinada a excluir, excluiu, com efeito, parcialmente um concorrente (a OP de menor dimensão) do mercado. Por conseguinte, é possível que a OP tenha abusado da sua posição dominante, em violação do artigo 102.º do TFUE.

- (18) Os artigos 101.º e 102.º do TFUE também se aplicam a acordos entre membros de uma OP e entre uma OP e os seus membros, designadamente as decisões internas e os estatutos de uma OP. O Tribunal de Justiça abordou a questão dos estatutos de cooperativas e a sua conformidade com o artigo 101.º, n.º 1, do TFUE, em vários processos<sup>15</sup>, nos quais também reconheceu os efeitos benéficos para a concorrência que esses acordos de cooperação podiam ter, em determinadas condições<sup>16</sup>.

- (19) **Exemplo** da aplicação do artigo 101.º aos acordos entre membros de uma OP:

**Situação:** Vários pequenos produtores de cevada para cerveja criaram uma OP para venderem em conjunto a uma destilaria de uísque local, recorrendo a um contrato de fornecimento comum com um preço comum. Os produtores tomaram essa decisão, em especial, por não poderem fornecer, separadamente, os volumes solicitados pela destilaria e por esta não querer lidar separadamente com diversos pequenos fornecedores. A OP trata de toda a comercialização da oferta de cevada para cerveja e organiza a logística do abastecimento, incluindo o transporte. O OP representa 8 % do mercado do fornecimento de cevada para cerveja às destilarias da região.

**Análise:** As práticas de venda conjunta dos produtores são abrangidas pela proibição de acordos anticoncorrenciais prevista no artigo 101.º, n.º 1, do TFUE, porque elimina a concorrência de preços entre produtores independentes. No entanto, o sistema organizado de comercialização organizado pela OP parece criar benefícios importantes em termos de distribuição de bens, que são repercutidos nos consumidores. Em primeiro lugar, assegura a existência de um fornecedor adicional no mercado, capaz de fornecer as quantidades solicitadas pelo comprador, aumentando assim a concorrência em benefício desse comprador. Pode também reduzir os custos de fornecimento, através de um sistema de logística mais integrado e de custos de transação reduzidos em comparação com as aquisições feitas diretamente pelo comprador a todos os produtores individuais. É improvável que haja restrições da concorrência, dado que a OP representa uma pequena quota de mercado. Por conseguinte, o acordo em causa pode eventualmente ser justificada ao abrigo do artigo 101.º, n.º 3, do TFUE.

- (20) Embora os artigos 101.º e 102.º do TFUE se apliquem, regra geral, a acordos entre produtores, dentro de uma OP ou fora dela, e a acordos celebrados pelas OP, com os

<sup>14</sup> Para mais pormenores sobre a determinação de comportamento predatório, ver secção C (principalmente pontos 63 a 66) da Comunicação da Comissão: Orientação sobre as prioridades da Comissão na aplicação do artigo 82.º do Tratado CE a comportamentos de exclusão abusivos por parte de empresas em posição dominante, JO C 45 de 24.2.2009, p. 7.

<sup>15</sup> Ver, nomeadamente, os acórdãos no processo Oude Luttikhuis, UE:C:1995:434, n.º 13; no processo Dansk Landbrugs Grovvarerelskab (DLG), C-250/92, UE:C:1994:413, n.ºs 28 e 35.

<sup>16</sup> P. ex., os acórdãos no processo Dansk Landbrugs Grovvarerelskab (DLG), UE:C:1994:413, n.º 32; no processo Oude Luttikhuis, UE:C:1995:434, n.º 12; no processo Florimex, nota se rodapé 9 acima, UE:T:1997:69, n.º 40).

seus próprios membros ou com terceiros, esses acordos podem beneficiar da isenção de aplicação desses artigos com base no Regulamento OCM ou em regras gerais de concorrência descritas nas secções 2.2 e 2.3.

## **2.2 Derrogação à aplicação dos artigos 101.º e 102.º do TFUE, criada pelos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM para os setores do azeite, da carne de bovino e das culturas arvenses**

- (21) Em conformidade com o artigo 206.º do Regulamento OCM, os artigos 101.º e 102.º do TFUE são aplicáveis aos acordos, decisões e práticas relativos ao comércio de produtos agrícolas «*salvo disposição em contrário do presente regulamento*». Ao fixar regras específicas para os acordos, decisões e práticas de produtores de produtos agrícolas em determinados setores, os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM criam derrogações à aplicação dos artigos 101.<sup>o17</sup> 18 e 102.<sup>o19</sup> do TFUE.

---

<sup>17</sup> As Orientações aplicam-se aos contratos de fornecimento negociados pelas OP em nome dos seus membros, independentemente do nível de integração que implicam, excetuando operações que constituam uma concentração na aceção do artigo 3.º do Regulamento (CE) n.º 139/2004 do Conselho, de 20 de janeiro de 2004, relativo ao controlo das concentrações de empresas (Regulamento das Concentrações, JO L 24 de 29.1.2004, p. 1), como seria, por exemplo, o caso de empresas comuns (*joint ventures*) que desempenhassem de forma duradoura todas as funções de uma entidade económica autónoma.

<sup>18</sup> Artigo 101.º

1. São incompatíveis com o mercado interno e proibidos: todos os acordos entre empresas, todas as decisões de associações de empresas e todas as práticas concertadas que sejam suscetíveis de afetar o comércio entre os Estados-Membros e que tenham por objetivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado interno, designadamente as que consistam em:

- a) Fixar, de forma direta ou indireta, os preços de compra ou de venda, ou quaisquer outras condições de transação;
- b) Limitar ou controlar a produção, a distribuição, o desenvolvimento técnico ou os investimentos;
- c) Repartir os mercados ou as fontes de abastecimento;
- d) Aplicar relativamente a parceiros comerciais, condições desiguais no caso de prestações equivalentes colocando-os, por esse facto, em desvantagem na concorrência;
- e) Subordinar a celebração de contratos à aceitação, por parte dos outros contraentes, de prestações suplementares que, pela sua natureza ou de acordo com os usos comerciais, não têm ligação com o objeto desses contratos.

2. São nulos os acordos ou decisões proibidos pelo presente artigo.

3. As disposições do n.º 1 podem, todavia, ser declaradas inaplicáveis:

- a qualquer acordo, ou categoria de acordos, entre empresas,
- a qualquer decisão, ou categoria de decisões, de associações de empresas, e
- a qualquer prática concertada, ou categoria de práticas concertadas,

que contribuam para melhorar a produção ou a distribuição dos produtos ou para promover o progresso técnico ou económico, contanto que aos consumidores se reserve uma parte equitativa do lucro daí resultante, e que:

- a) Não imponham às empresas em causa quaisquer restrições que não sejam indispensáveis à consecução desses objetivos;
- b) Nem deem a essas empresas a possibilidade de eliminar a concorrência relativamente a uma parte substancial dos produtos em causa.

- (22) Separadamente ou em conjunto, os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM serão mencionados nas Orientações como «Derrogação».
- (23) Os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM referem-se ao azeite, aos produtos de carne de bovino e a certos produtos do setor das culturas arvenses<sup>20</sup>. Os artigos 169.º, n.º 1, 170.º, n.º 1, e 171.º, n.º 1, do Regulamento OCM, determinam o seguinte; «[uma] OP [...] no setor que é reconhecida nos termos do artigo 152.º, n.º 1, e que persegue um ou mais dos objetivos de concentração da oferta, colocação no mercado dos produtos produzidos pelos seus membros e de otimização dos custos de produção, pode negociar em nome dos seus membros, relativamente a parte ou à totalidade da produção agregada dos seus membros, contratos para o fornecimento de» produtos desses setores abrangidos pelas definições previstas nos referidos artigos.
- (24) Os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM visam, assim, todos os acordos, decisões ou práticas adotados pela OP para negociar contratos de fornecimento em nome dos seus membros.
- (25) Os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM permitem<sup>21</sup> a realização de atividades de fornecimento conjunto, ou seja, venda conjunta e atividades relacionadas

---

<sup>19</sup> Artigo 102.º

É incompatível com o mercado interno e proibido, na medida em que tal seja suscetível de afetar o comércio entre os Estados-Membros, o facto de uma ou mais empresas explorarem de forma abusiva uma posição dominante no mercado interno ou numa parte substancial deste.

Estas práticas abusivas podem, nomeadamente, consistir em:

- a) Impor, de forma direta ou indireta, preços de compra ou de venda ou outras condições de transação não equitativas;
- b) Limitar a produção, a distribuição ou o desenvolvimento técnico em prejuízo dos consumidores;
- c) Aplicar, relativamente a parceiros comerciais, condições desiguais no caso de prestações equivalentes colocando-os, por esse facto, em desvantagem na concorrência;
- d) Subordinar a celebração de contratos à aceitação, por parte dos outros contraentes, de prestações suplementares que, pela sua natureza ou de acordo com os usos comerciais, não têm ligação com o objeto desses contratos.

<sup>20</sup> Os seguintes produtos não destinados a sementeira e no caso da cevada não destinada a maltagem encontram-se abrangidos pelo artigo 171.º do Regulamento OCM:

- a) Trigo mole do código NC ex 1001 99 00;
- b) Cevada do código NC ex 1003 90 00;
- c) Milho do código NC 1005 90 00;
- d) Centeio do código NC 1002 90 00;
- e) Trigo duro do código NC 1001 19 00;
- f) Aveia do código NC 1004 90 00;
- g) Triticale do código NC 1008 60 00;
- h) Colza do código NC ex 1205;
- i) Sementes de girassol do código NC ex 1206 00;
- j) Soja do código NC 1201 90 00;
- k) Favas do código NC ex 0708 e ex 0713;
- l) Ervilhas forrageiras do código NC ex 0708 e ex 0713.

<sup>21</sup> Ver n.º 1 dos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM.

com a venda de produtos agrícolas nos setores do azeite, da carne de bovino e das culturas arvenses por produtores desses produtos agrícolas por intermédio de OP.

- (26) A Derrogação tem por objetivo o reforço do poder negocial dos produtores desses setores relativamente aos operadores a jusante, a fim de assegurar um nível de vida justo aos produtores e um desenvolvimento viável da produção. Este objetivo deve ser alcançado no respeito dos objetivos da PAC, enunciados no artigo 39.º do TFUE: devem, mais precisamente, gerar-se ganhos de eficiência significativos mediante a integração de atividades nas OP, para que essas atividades em geral contribuam para o cumprimento dos objetivos da PAC<sup>22</sup>.
- (27) O objetivo da Derrogação será conseguido, se as OP usarem de eficácia para concentrar a oferta e colocar os produtos no mercado<sup>23</sup> e, em consequência, para negociar os contratos de fornecimento em nome dos seus membros. Para garantir o respeito dos objetivos de concentração da oferta e de colocação dos produtos no mercado é indispensável que essas OP prossigam uma estratégia de comercialização de forma eficaz.
- (28) Na aplicação da sua estratégia, essas OP iriam normalmente negociar e resolver todos os elementos relacionados com os contratos de fornecimento: preços, volumes e, eventualmente, também outras condições contratuais, como referências a especificações de qualidade dos produtos, duração do contrato, cláusulas de rescisão, cláusulas de saída<sup>24</sup>, pormenores sobre prazos de pagamento e procedimentos, modalidades de recolha e entrega de produtos, bem como regras aplicáveis em caso de força maior.
- (29) A implementação da estratégia de comercialização da OP pode também conduzir a acordos e práticas entre a OP e os seus membros, que estão intrinsecamente ligados à estratégia de comercialização de uma OP, como o planeamento da produção<sup>25</sup> e o intercâmbio de informações comercialmente sensíveis<sup>26</sup>.

---

<sup>22</sup> Ver considerando 139 do Regulamento OCM.

<sup>23</sup> N.º 2, alínea d), dos artigos 169.º a 171.º do Regulamento OCM.

<sup>24</sup> Uma saída de um contrato pode ser necessária, por exemplo, em caso de más colheitas devido a condições meteorológicas ou a doenças.

<sup>25</sup> A estratégia de comercialização da OP pode exigir o planeamento da produção dos membros, a fim de garantir que os membros entregam os produtos à OP em conformidade com a estratégia de comercialização. A situação em que o planeamento da produção faz parte da estratégia de comercialização da OP seria, assim, abrangida pela Derrogação. Todavia, esta situação é diferente da situação em que o planeamento da produção é efetuado fora dessa estratégia. Neste último caso, o planeamento da produção pode ser coberto por outras derrogações às regras da concorrência ao abrigo do Regulamento OCM.

<sup>26</sup> A estratégia de comercialização da OP pode requerer o intercâmbio de informações comercialmente sensíveis entre os membros, por exemplo, para determinar a capacidade de os membros aumentarem as entregas à OP. A situação em que o intercâmbio de informações comercialmente sensíveis faz parte da estratégia de comercialização da OP seria, assim, abrangida pela Derrogação. Todavia, esta situação é diferente da situação em que o intercâmbio de informações comercialmente sensíveis é efetuado fora dessa

- (30) Nas Orientações, a «negociação de contratos de fornecimento por uma OP em nome dos seus membros» será referida como «negociações contratuais».
- (31) As negociações contratuais podem assumir diversas formas: p. ex., leilões (presenciais ou em linha), vendas por telefone, mercado à vista, bolsa de futuros. A forma das negociações contratuais não afeta a aplicação da Derrogação.
- (32) As negociações contratuais podem ser efetuadas por uma OP de diferentes modos, p. ex., com base no comércio bilateral ou através de mercados cotados em bolsa<sup>27</sup>. As negociações contratuais podem ter lugar, com ou sem transferência de propriedade dos produtos, dos produtores para a OP<sup>28</sup>. Essas atividades de fornecimento conjunto podem ainda realizar-se independentemente de o preço de fornecimento negociado pela OP dizer respeito à totalidade ou a parte da produção dos membros da OP<sup>29</sup>.
- (33) A OP tem, porém, de preencher um certo número de condições<sup>30</sup> quando negoceia os contratos de fornecimento em nome dos seus membros para poder beneficiar da Derrogação:
- a. A OP deve ser formalmente reconhecida pelas autoridades nacionais, em conformidade com o artigo 152.º, n.º 1, do Regulamento OCM (ou artigo 156.º, n.º 1, do Regulamento OCM no caso das AOP);
  - b. A OP deve perseguir um ou mais dos objetivos de concentração da oferta, colocação no mercado dos produtos produzidos pelos seus membros e de otimização dos custos de produção;
  - c. Para que estes objetivos sejam alcançados, é necessário que a sua prossecução conduza à integração de atividades e que essa integração possa conduzir a ganhos de eficiência significativos, de modo que essas atividades da OP contribuam, em geral, para o cumprimento dos objetivos da PAC;
  - e. O volume de um dado produto, sujeito a negociações por uma determinada OP, não pode exceder 15 % do total da produção nacional (setores das culturas arvenses e da carne de bovino)/20 % (setor do azeite) do mercado relevante;
  - f. Os produtores não podem ser membros de mais de uma OP que negoceie contratos de fornecimento em seu nome.

---

estratégia. Neste último caso, o intercâmbio de informações comercialmente sensíveis pode ser coberto por outras derrogações às regras da concorrência ao abrigo do Regulamento OCM.

<sup>27</sup> A OP pode, ela própria, criar e gerir o mercado cotado em bolsa, p. ex., uma plataforma de leilões.

<sup>28</sup> Ver n.º 2, alínea a), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM.

<sup>29</sup> Ver n.º 2, alínea b), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM.

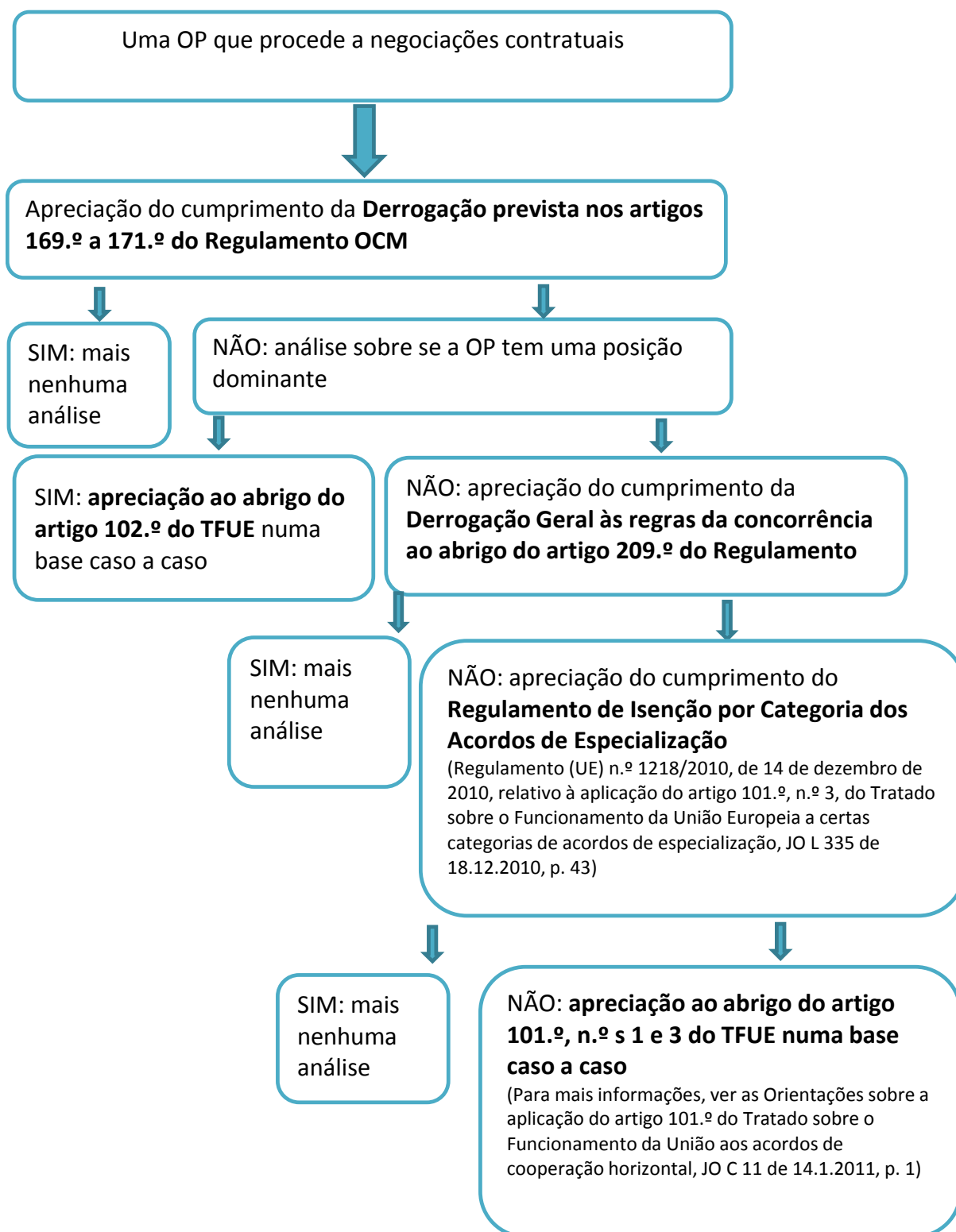
<sup>30</sup> Apresenta-se apenas uma panorâmica geral das condições mais importantes; os elementos específicos serão tratados em pormenor nas secções seguintes, podendo encontrar-se uma lista completa na legislação aplicável, nomeadamente, nos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM.

g. A OP tem de notificar às autoridades nacionais competentes o volume do produto em causa abrangido pelas negociações.

- (34) Essas condições específicas serão analisadas em pormenor na secção 2.4.
- (35) Um acordo, decisão ou prática concertada que não respeite as condições estabelecidas nos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM (por exemplo, porque a venda conjunta dos produtos de culturas de arvenses abrangeria mais de 15 % do total da produção nacional do produto) não pode beneficiar da Derrogação, mas não implica automaticamente uma infração às regras da concorrência, conforme analisado na secção 2.3.

### **2.3 Possibilidades alternativas de apreciação para garantir a legalidade das negociações de contratos de fornecimento realizadas por uma OP em nome dos seus membros**

- (36) Em primeiro lugar, convém lembrar que as regras estabelecidas nos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM têm a natureza de uma Derrogação ao direito da concorrência ou de um «porto seguro» em que se considera que os artigos 101.º e 102.º do TFUE não se aplicam. No entanto, o incumprimento das condições da Derrogação não constitui uma violação direta e imediata das regras da concorrência. São várias as alternativas que permitem garantir a compatibilidade entre acordos, decisões e práticas ligados a negociações contratuais e os artigos 101.º e 102.º do TFUE.
- (37) Uma OP e/ou os seus membros, nos setores do azeite, da carne de bovino e das culturas arvenses, podem apreciar se as atividades de uma OP que proceda, nomeadamente, a negociações contratuais respeita o disposto nos artigos 101.º e 102.º do TFUE como segue:



\*Relativamente aos aspetos das negociações contratuais efetuadas por uma OP em posição dominante, eventualmente relevantes para a aplicação do artigo 101.º, n.º 1, do TFUE, ver também a via das OP sem posição dominante.

- (38) As seguintes subsecções explanam essas apreciações. Essas subsecções descrevem apenas elementos básicos da aplicação dos referidos instrumentos. A lista completa de condições consta unicamente dos textos legislativos respetivos.

### **2.3.1 Derrogação Geral às regras da concorrência ao abrigo do artigo 209.º do Regulamento OCM**

- (39) O artigo 206.º do Regulamento OCM confirma o princípio geral de que o direito da concorrência da UE se aplica à produção e ao comércio de produtos agrícolas. Esse princípio está, porém, sujeito ao disposto nos artigos 207.º a 210.º do Regulamento OCM. O artigo 209.º do Regulamento OCM exclui do âmbito de aplicação do artigo 101.º, n.º 1, do TFUE, os acordos, decisões e práticas relacionados com a produção ou o comércio de produtos agrícolas, caso sejam cumpridas determinadas condições. Essa derrogação, contrária aos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM, aplica-se a todos os setores agrícolas abrangidos pelo Regulamento OCM. É, pois, um instrumento distinto e autónomo, que passará a ser referido como «Derrogação Geral».
- (40) Os produtores podem beneficiar desta Derrogação Geral em duas situações diferentes:
- a. O artigo 101.º, n.º 1, do TFUE não se aplica a acordos, decisões e práticas relacionados com a produção ou o comércio de produtos agrícolas, caso sejam necessários ao cumprimento dos objetivos da PAC enunciados no artigo 39.º do TFUE. Neste contexto, segundo o Tribunal de Justiça, ainda que um acordo seja considerado necessário para a realização de um ou mais desses objetivos, se não for necessário para realizar outro objetivo (ou, inclusivamente, prejudicar a realização de outros objetivos) não pode ser abrangido pela derrogação<sup>31</sup> (artigo 209.º, n.º 1, primeiro parágrafo, do Regulamento OCM);
  - b. O artigo 101.º, n.º 1, do TFUE não se aplica a acordos, decisões e práticas concertadas de:
    - produtores;
    - associações de produtores;
    - associações dessas associações;
    - OP reconhecidas ao abrigo do artigo 152.º do Regulamento OCM;
    - AOP reconhecidas ao abrigo do artigo 156.º do Regulamento OCM;que digam respeito à produção ou à venda de produtos agrícolas ou à utilização de instalações comuns de armazenamento, tratamento ou transformação de produtos agrícolas, a menos que fiquem comprometidos os objetivos da PAC (artigo 209.º, n.º 1, segundo parágrafo) do Regulamento OCM.

---

<sup>31</sup> Acórdão no processo Frubo, UE:C:1975:61; acórdão no processo Florimex, nota de rodapé 9 acima, UE:T:1997:69; acórdão no processo Oude Luttikhuis UE:C:1995:434; acórdão de 13 de dezembro de 2006, no processo FNCBV/Comissão, T-217/03 e T-245/03, UE:T:2006:391.



- (41) A Derrogação Geral (ambas as formas) não é aplicável aos acordos, decisões e práticas concertadas que implicam a obrigação de cobrar um preço idêntico ou que excluem a concorrência.
- (42) Não é necessária qualquer decisão prévia da Comissão ou de uma autoridade nacional da concorrência para se beneficiar da Derrogação Geral prevista no artigo 209.º do Regulamento OCM, o que significa que a sua aplicação se baseia numa autoavaliação feita pelos produtores. O ónus da prova de uma infração ao artigo 101.º, n.º 1, do TFUE, em qualquer procedimento nacional ou da UE, recai sobre os que alegarem a infração. No entanto, é sobre a parte que reclama o benefício da derrogação geral que recai o ónus da prova de que são satisfeitas as condições da Derrogação Geral.

### ***2.3.2 Regulamento de isenção por categoria dos acordos de especialização***

- (43) Em conformidade com o Regulamento (UE) n.º 1218/2010 da Comissão («Regulamento de isenção por categoria dos acordos de especialização»)<sup>32</sup>, os acordos de especialização podem englobar, designadamente, acordos, decisões ou práticas concertadas entre empresas que se comprometem a fabricar determinados produtos conjuntamente ou a subcontratar mutuamente a produção de um ou mais produtos (com uma empresa a tornar-se o único produtor de um produto)<sup>33</sup>.
- (44) No que diz particularmente respeito ao setor agrícola, um acordo de especialização pode referir-se à produção conjunta de produtos agrícolas e a qualquer atividade de transformação de produtos agrícolas noutros produtos, como o abate, a desmancha de carne, a moagem de cereais, etc. No contexto de OP agrícolas, é mais provável que um acordo de especialização se refira à transformação de matérias-primas agrícolas noutros produtos, uma vez que há poucas empresas comuns que se dediquem à produção de matérias-primas agrícolas.
- (45) O Regulamento de isenção por categoria dos acordos de especialização estabelece que, nos termos do artigo 101.º, n.º 3, do TFUE, o artigo 101.º, n.º 1, do TFUE não se aplica aos acordos de especialização, desde que sejam respeitadas determinadas condições<sup>34</sup>.
- (46) Em primeiro lugar, as quotas de mercado combinadas das partes não pode exceder 20 % no mercado relevante.
- (47) Em segundo lugar, os acordos de especialização não podem incluir restrições graves, isto é, fixação de preços, limitação da produção e repartição de mercados ou clientes.
- (48) Existem, porém, exceções. O «porto seguro» da isenção por categoria dos acordos de especialização pode aplicar-se aos seguintes casos<sup>35</sup>:

---

<sup>32</sup> Regulamento (UE) n.º 1218/2010 da Comissão, de 14 de dezembro de 2010, relativo à aplicação do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia a certas categorias de acordos de especialização, JO L 335 de 18.12.2010, p. 43.

<sup>33</sup> Para mais pormenores sobre as definições, ver artigo 1.º do Regulamento de isenção por categoria dos acordos de especialização.

<sup>34</sup> Artigo 2.º do Regulamento de isenção por categoria dos acordos de especialização.

- Fixação de preços aplicados aos clientes diretos no contexto da distribuição em conjunto dos produtos produzidos a título do acordo de especialização;
- Estabelecimento da capacidade e do volume de produção no âmbito de um acordo de produção conjunta; e
- Estabelecimento de objetivos de vendas no contexto da distribuição conjunta dos produtos produzidos a título do acordo de especialização;

(49) **Exemplo** da eventual aplicação da isenção por categoria dos acordos de especialização no setor agrícola:

**Situação:** Vários produtores de culturas arvenses concordam em produzir conjuntamente alimentos para animais a partir de colza. Anteriormente, vendiam as sementes apenas a transformadores das sementes. Celebram um acordo de produção conjunta que abrange a totalidade da sua produção de colza. Além disso, procedem a uma distribuição em conjunto e determinam conjuntamente o preço a que vão vender aos produtores de bovinos toda a sua produção de alimentos para animais obtidos a partir de colza. No prazo de um ano, os produtores de culturas arvenses atingiram uma quota de mercado de 9,3 % do mercado de alimentos para animais obtidos a partir da colza.

**Análise:** Considera-se que os acordos de produção conjunta constituem um dos tipos de acordos de especialização abrangidos pela isenção por categoria dos acordos de especialização. O mercado mais restrito possível parece ser o mercado de alimentos para animais obtidos a partir de colza (pode ser mais amplo e incluir os alimentos para animais produzidos a partir de outras fontes). A quota de mercado combinada das partes no mercado dos alimentos para animais a partir de colza não excede 20 %, tal como requerido pelo artigo 3.º do Regulamento de isenção por categoria. Apesar de o acordo incluir a determinação de preços, a fixação de preços aplicados aos clientes diretos (neste caso, os produtores de bovinos) no contexto da distribuição em conjunto é aceitável ao abrigo do artigo 4.º, alínea a), do Regulamento de isenção por categoria. O facto de o acordo incluir uma obrigação de fornecimento exclusivo por parte de três produtores de culturas arvenses cabe também no âmbito de aplicação da isenção por categoria [artigo 2.º, n.º 3, alínea a)]. Assim, o acordo de produção conjunta em apreço estaria abrangido pela isenção por categoria dos acordos de especialização e não constituiria um acordo anticoncorrencial que infringiria o artigo 101.º do TFUE.

### **2.3.3 *Apreciação individual ao abrigo do artigo 101.º, n.ºs 1 e 3, e do artigo 102.º do TFUE***

- (50) Todas as empresas, incluindo os produtores agrícolas e as OP, podem autoavaliar a compatibilidade dos seus acordos, decisões ou práticas ao abrigo do artigo 101.º, n.ºs 1 e 3, e do artigo 102.º do TFUE.
- (51) A fim de orientar e facilitar a autoavaliação, por parte das empresas, dos respetivos acordos, decisões e práticas concertadas, a Comissão adotou orientações sobre a aplicação dos artigos 101.º e 102.º do TFUE. Neste contexto, as mais relevantes são:

---

<sup>35</sup> Artigo 4.º do Regulamento de isenção por categoria dos acordos de especialização.

- Orientações sobre a aplicação do artigo 101.º do TFUE aos acordos de cooperação horizontal<sup>36</sup>; em especial, no que diz respeito a acordos de produção conjunta<sup>37</sup> e acordos de comercialização conjunta<sup>38</sup> (no caso de acordos de comercialização conjunta, ver também o ponto 19 acima);
- Orientações relativas à aplicação do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado [*atual artigo 101.º, n.º 3, do TFUE*]<sup>39</sup>.

## 2.4 Condições da Derrogação

(52) A Derrogação criada pelos artigos 169.º a 171.º do Regulamento OCM está sujeita a várias condições respeitantes a:

- a. Reconhecimento da OP/AOP
- b. Objetivos da OP
- c. Teste de ganhos de eficiência significativos
- d. Relações entre a OP e os seus membros
- e. Limite das quantidades de produto sujeitas a negociações contratuais
- f. Obrigações de notificação

(53) Na presente secção analisa-se cada uma destas condições.

### 2.4.1 Reconhecimento de OP/AOP

(54) As OP ou AOP devem ser reconhecidas formalmente pelas autoridades nacionais nos termos do artigo 152.º, n.º 1, e do artigo 156.º do Regulamento OCM<sup>40</sup>. Uma OP pode ser uma pessoa coletiva ou ser parte dela.

---

<sup>36</sup> JO C 11 de 14.1.2011, p. 1.

<sup>37</sup> Ver pontos 150 a 293 das Orientações sobre a aplicação do artigo 101.º do TFUE aos acordos de cooperação horizontal.

<sup>38</sup> Pormenores dos acordos de comercialização conjunta nos pontos 225 a 257 das Orientações sobre a aplicação do artigo 101.º do TFUE aos acordos de cooperação horizontal.

<sup>39</sup> JO C 101 de 27.4.2004, p. 97.

<sup>40</sup> Artigo 152.º

Organizações de produtores

1. Os Estados-Membros podem, mediante pedido, reconhecer, as organizações de produtores que:

- a) Sejam compostas e controladas, nos termos do artigo 153.º, n.º 2, alínea c), pelos produtores de um setor específico enumerado no artigo 1.º, n.º 2;
- b) Sejam constituídas por iniciativa dos produtores;
- c) Persigam um objetivo específico, que pode incluir um ou mais dos seguintes objetivos:
  - i) assegurar a programação da produção e a adaptação desta à procura, nomeadamente em termos de qualidade e de quantidade;

- (55) O procedimento de reconhecimento fica a cargo de uma autoridade nacional designada pelo Estado-Membro relevante.
- (56) Uma OP pode ser membro de outra OP («OP de segundo nível»), que comercializa a produção fornecida pelas OP membros dela. O Estado-Membro em causa decide se essas OP de segundo nível são reconhecidas como OP ou como AOP. Uma vez que a derrogação se aplica de igual modo às OP e AOP, a OP de segundo nível pode, em ambas as situações, beneficiar da Derrogação.
- (57) Podem ser igualmente membros de uma OP, para além de produtores, entidades que não sejam produtores dos produtos agrícolas em causa. As OP em que participem não produtores têm de respeitar todas as condições respeitantes à criação de OP e os seus estatutos, designadamente a tomada de decisões e o controlo democrático em conformidade com o previsto nos artigos 152.º, 153.º e 154.º do Regulamento OCM.

#### **2.4.2 Objetivos das OP**

- (58) Para poder beneficiar da Derrogação, uma OP tem de perseguir, pelo menos, um dos seguintes objetivos:
- a. concentrar a oferta,
  - b. colocar no mercado os produtos produzidos pelos seus membros<sup>41</sup>, e
  - c. otimizar os custos de produção<sup>42</sup>.

- 
- ii) concentrar a oferta e colocar no mercado a produção dos membros, nomeadamente através de comercialização direta;
  - iii) otimizar os custos de produção e a rentabilidade dos investimentos realizados em resposta às normas ambientais e de bem estar animal, bem como estabilizar os preços no produtor;
  - iv) fazer investigação e promover iniciativas nos domínios dos métodos de produção sustentável, das práticas inovadoras, da competitividade económica e da evolução do mercado;
  - v) promover a utilização de práticas de cultivo e técnicas de produção que respeitem o ambiente, bem como práticas e técnicas que respeitem o bem-estar dos animais e prestar assistência técnica às mesmas;
  - vi) promover e prestar assistência técnica à utilização de normas de produção, melhorar a qualidade dos produtos e desenvolver produtos com denominação de origem protegida, com indicação geográfica protegida ou abrangidos por uma marca de qualidade nacional;
  - vii) gerir os subprodutos e os resíduos, nomeadamente para proteger a qualidade das águas, do solo e da paisagem e para preservar ou fomentar a biodiversidade;
  - viii) contribuir para uma utilização sustentável dos recursos naturais e para a mitigação das alterações climáticas;
  - ix) desenvolver iniciativas no domínio da promoção e da comercialização;
  - x) gerir os fundos mutualistas a que se referem os programas operacionais do setor das frutas e produtos hortícolas a que se refere o artigo 31.º, n.º 2, do presente regulamento e no âmbito do artigo 36.º do Regulamento (UE) n.º 1305/2013;
  - xi) prestar a necessária assistência técnica à utilização dos mercados de futuros e de regimes de seguros.

<sup>41</sup> Uma OP envida esforços para vender produtos de forma eficaz; ou seja, não só leva a cabo uma estratégia de comercialização conjunta, mas também apresenta propostas de venda e celebra contratos de venda com clientes/compradores no que se refere aos produtos dos seus membros.

<sup>42</sup> N.º 1, primeiro parágrafo, dos artigos 169.º a 171.º do Regulamento OCM.

- (59) A Derrogação exige ainda que as OP concentrem verdadeiramente a oferta e coloquem no mercado os produtos dos seus membros, para o volume dos produtos cobertos por negociações contratuais<sup>43</sup>. Por conseguinte, perseguir o objetivo de otimizar os custos de produção (alínea c acima), se não for acompanhado da realização efetiva dos dois objetivos remanescentes de concentração da oferta e de colocação no mercado dos produtos produzidos pelos seus membros, não será suficiente para beneficiar da Derrogação.
- (60) O objetivo de colocação no mercado refere-se aos produtos produzidos pelos seus membros. Não fica excluído que uma OP possa, como atividade secundária, incluir igualmente nas negociações contratuais produtos comprado separadamente pela OP. Este procedimento seria coerente com o outro objetivo da OP, o de concentrar a oferta. A possibilidade de incluir produtos comprados separadamente a não membros<sup>44</sup> permitiria que as OP, em determinadas situações, chegassem a clientes maiores, que requereriam maiores volumes do que os membros podem oferecer em determinado momento. Esta possibilidade permitiria ainda que a OP substituísse a produção de membros que não dispusessem dos produtos em determinadas alturas, por exemplo, devido a condições meteorológicas desfavoráveis, evitando, assim, o risco de a OP perder clientes.
- (61) Porém, ao abrigo da Derrogação, comprar produtos a não membros não pode tornar-se a atividade principal das OP: ao abrigo da Derrogação, as OP devem, antes de tudo, procurar colocar no mercado os produtos dos seus membros. Para assegurar os objetivos da Derrogação, a compra de produtos a não membros deve permanecer uma atividade secundária. A compra de produtos a não membros permanece uma atividade secundária, se, em circunstâncias normais, uma OP não comprar mais de 25 % da produção sujeita a negociações contratuais durante um período de um ano. Podem existir, no entanto, situações excecionais (associadas, p. ex., às condições meteorológicas, a doenças) que possam justificar que se exceda esse nível sem comprometer o caráter secundário desta atividade.
- (62) Têm também de ser respeitadas todas as condições da Derrogação contempladas nos artigos 169.º a 171.º do Regulamento OCM no que respeita às quantidades compradas a não membros. Em especial, devem incluir-se esses volumes nos volumes sujeitos a negociações contratuais para efeitos de garantir o cumprimento dos limiares de 15 % da produção nacional total de carne de bovino e de culturas arvenses e de 20 % do mercado relevante aplicável ao setor do azeite.
- (63) **Exemplo** da aplicação da Derrogação a negociações contratuais por uma OP, em nome dos seus membros, respeitantes a produtos de produtores não membros:

---

<sup>43</sup> N.º 2, alínea d), dos artigos 169.º a 171.º do Regulamento OCM.

<sup>44</sup> Um não membro pode ser um produtor que não é membro da OP ou um comerciante. Os não membros não participam diretamente nas negociações contratuais efetuadas pelas OP em nome dos seus membros, ou seja, as OP negociam independentemente dos não membros. Os produtos dos não membros são comprados pelas OP a não membros separadamente; estas negociações com não membros não fazem parte das negociações contratuais, pelo que não beneficiam da Derrogação.

**Situação:** Quinze pequenos produtores de cevada criaram uma OP para alcançarem um volume de produção suficiente, necessário à negociação de um contrato de fornecimento com uma grande empresa regional fabricante de amido. Os produtores fornecem à OP a totalidade da sua produção. Os meses de abril e maio foram muito secos numa das partes da região em causa, e a produção dos produtores em questão registou uma quebra de 25 %. Em agosto, a OP não poderia, pois, fornecer os volumes acordados à referida empresa fabricante de amido. Para evitar que a OP perca a empresa fabricante de amido como cliente, a OP compra no mercado, a um produtor não membro, os volumes de cevada em falta. O volume adquirido ao não membro representou 17 % do volume a fornecer à empresa fabricante de amido com base no contrato negociado pela OP.

**Análise:** A proporção dos produtos fornecidos pelos membros da OP representa uma grande maioria dos produtos sujeitos a negociações contratuais efetuadas pela OP, em nome dos seus 15 membros, com a empresa fabricante de amido. O volume total sujeito às negociações contratuais em apreço, incluindo os volumes provenientes de um não membro, representam 2,2 % da produção nacional total, ou seja, é respeitado o limiar de 15 % da produção nacional total no setor das culturas arvenses. Uma vez que todas as outras condições previstas no artigo 171.º do Regulamento OCM são respeitadas, as negociações contratuais globais da OP podem beneficiar da Derrogação.

#### **2.4.3    *Teste de ganhos de eficiência significativos***

- (64) O texto dos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM determina, para os três setores do azeite, da carne de bovino e das culturas arvenses, que «[uma] organização de produtores satisfaz os objetivos mencionados no presente número, desde que a prossecução desses objetivos leve à integração das atividades e essa integração possa gerar ganhos de eficiência significativos<sup>45</sup> de tal modo que as atividades da organização de produtores em geral contribuem para o cumprimento dos objetivos do artigo 39.º do Tratado».
- (65) A Derrogação requer, assim, que uma OP que proceda a negociações contratuais: 1) integre as atividades e 2) que estas atividades sejam suscetíveis de gerar ganhos de eficiência significativos, a fim de assegurar que as atividades da OP contribuem globalmente para o cumprimento dos objetivos da PAC.
- (66) Com efeito, as atividades de venda conjunta e outras atividades conjuntas realizadas pelos produtores podem ter impactos diferentes no cumprimento dos objetivos da PAC.
- (67) Os acordos entre produtores agrícolas no sentido de realizar conjuntamente certas atividades podem dar origem a ganhos de eficiência e, assim, a benefícios económicos, em especial se conjugarem atividades, competências ou ativos como um meio de partilhar riscos, poupar custos, aumentar investimentos, agrupar saber-fazer, aumentar a qualidade e a variedade dos produtos e lançar inovações de forma mais rápida. Essas atividades podem contribuir para o cumprimento dos objetivos da PAC, o que poderia levar, por exemplo, a aumentos da produtividade (p. ex., devido ao acesso a melhores tecnologias de produção mediante, nomeadamente, atividades de aquisição conjunta), ao

---

<sup>45</sup> Sublinhado nosso.

aumento das receitas dos produtores (p. ex., devido ao aumento da qualidade decorrente de melhores condições de produção e armazenamento adquiridas em conjunto), ou a uma maior disponibilidade de fornecimentos (p. ex., devido a melhores sistemas de armazenamento e distribuição adquiridos ou organizados em conjunto).

- (68) Os acordos entre produtores agrícolas com vista a efetuar negociações contratuais podem, contudo, restringir a concorrência e, em última instância, pôr em perigo o cumprimento dos objetivos da PAC. Tal pode ser o caso, por exemplo, se os produtores celebraram um acordo que fixe preços, reduza a produção ou partilhe mercados. Tais acordos, embora suscetíveis de aumentar o rendimento dos produtores, podem comprometer o cumprimento de outros objetivos da PAC se conduzirem, por exemplo, a preços excessivos para o consumidor (devido ao aumento dos preços), a problemas de disponibilidade de fornecimentos (devido a restrições da oferta) ou a quebras de produtividade (porque a diminuição da concorrência entre produtores pode reduzir o incentivo para aumentar a produtividade).
- (69) Nos casos em que as atividades relacionadas com as vendas de uma OP que vende em conjunto prejudiquem o cumprimento de determinados objetivos da PAC, os ganhos de eficiência significativos gerados podem compensar esses efeitos e assegurar que as atividades da OP contribuem globalmente para o cumprimento dos objetivos da PAC. Os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM requerem, por conseguinte, que:
- a. a OP integre atividades; e
  - b. estas atividades sejam suscetíveis de gerar ganhos de eficiência significativos, de modo que as atividades da OP contribuam globalmente para o cumprimento dos objetivos da PAC.

A OP só pode beneficiar da Derrogação se passar este teste («teste de ganhos de eficiência significativos»).

- (70) O teste de ganhos de eficiência significativos exige o seguinte:
- a. identificação das atividades que são integradas pela OP, isto é, que são realizadas pela OP em nome dos seus membros. A integração pode ser efetuada pelas OP, quer realizando elas próprias as atividades, quer externalizando essas atividades a terceiros. As OP podem externalizar certas atividades a terceiros e, ainda assim, ter essas atividades em conta para garantir que cumprem o teste de ganhos de eficiência significativos (p. ex., externalizar os serviços de transporte a transportadores externos)<sup>46</sup>.
  - b. constatação de que estas atividades são suscetíveis de gerar ganhos de eficiência. Este aspeto incide sobre a natureza das atividades (ou seja, se a

---

<sup>46</sup> É necessário, porém, que as atividades de externalização de OP reconhecidas sejam, em conformidade com o artigo 155.º do Regulamento OCM, previamente autorizadas pelos Estados-Membros. Está excluída a externalização da produção. A OP permanece responsável por garantir a realização da atividade externalizada e pela gestão, controlo e supervisão globais do acordo comercial respeitante à realização da atividade. Para mais pormenores sobre a externalização, ver Regulamento Delegado (UE) ... da Comissão.

atividade é, pela sua natureza, suscetível de criar ganhos de eficiência). Pode também incidir sobre o grau de desenvolvimento da OP (a OP pode ter-se comprometido a investir em tais atividades, mas o investimento pode requerer algum tempo para se materializar plenamente, ao mesmo tempo que a OP negocia contratos em nome dos seus membros); e

- c. constatação de que esses ganhos de eficiência são provavelmente suficientemente significativos para que a OP (com todas as suas atividades) contribua para o cumprimento dos objetivos da PAC<sup>47</sup>.

- (71) Tal como descrito no ponto 41, uma OP pode ser membro de outra OP (a chamada «OP de segundo nível»), que vende a produção da primeira OP. As negociações contratuais da OP de segundo nível podem beneficiar da Derrogação desde que sejam respeitadas as suas condições. Ao abrigo da Derrogação, para apreciar se a OP respeita, em especial, o teste de ganhos de eficiência significativos, as atividades que reforçam a eficiência da OP de primeiro nível (p. ex., a recolha e o transporte de produtos) podem ser tidas em conta no cálculo dos ganhos de eficiência da OP/AOP de segundo nível.
- (72) Uma OP pode apreciar se respeita o teste de ganhos de eficiência significativos através de um método simplificado proporcionado pelo legislador. Se a OP não respeitar as condições do método simplificado, pode – em determinadas circunstâncias – aplicar um método alternativo, a fim de apreciar se respeita o teste de ganhos de eficiência significativos.

### **Método simplificado**

- (73) Os artigos 169.º, 170.º e 171.º estabelecem, nos respetivos n.ºs 1, terceiro parágrafo, um método para apreciar o respeito do teste de ganhos de eficiência significativos («método simplificado»). A Derrogação determina<sup>48</sup> que o teste de ganhos de eficiência significativos pode ser respeitado, se:
  - a. A OP realiza pelo menos uma das atividades suscetíveis de aumentar os ganhos de eficiência enumeradas nos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM<sup>49</sup>; e

<sup>47</sup> O teste de ganhos de eficiência é diferente de qualquer outro teste do mesmo género que se aplicaria à execução das regras da concorrência noutros setores, porque assenta no cumprimento dos objetivos da PAC, à luz da base jurídica específica prevista nos artigos 39.º e 42.º do TFUE sobre as regras de concorrência aplicáveis à produção e ao comércio de produtos agrícolas.

<sup>48</sup> N.º 1, terceiro parágrafo, alíneas a) e b), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM.

<sup>49</sup> Essas atividades são as seguintes:

- i) distribuição conjunta, incluindo uma plataforma de venda conjunta ou o transporte conjunto;
- ii) embalagem, rotulagem ou promoção conjuntas; as duas primeiras atividades são consideradas apenas para o setor do azeite;
- iii) organização conjunta do controlo de qualidade;
- iv) utilização conjunta de equipamentos ou instalações de armazenamento;



- b. Essas atividades são significativas em termos de volume do produto em causa e de custos de produção e de colocação do produto no mercado. Se essas atividades forem suficientemente significativas, pressupõe-se que são suscetíveis de gerar ganhos de eficiência significativos. Pode considerar-se que esses ganhos de eficiência compensam qualquer obstáculo eventual ao cumprimento dos objetivos da PAC que as negociações contratuais poderiam suscitar. Por consequência, pode partir-se do princípio de que globalmente as atividades da OP contribuem para o cumprimento dos objetivos da PAC.

(74) Este método não é aplicável em diversas situações. Em primeiro lugar, não é de excluir que atividades diferentes das enumeradas nos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM criem ganhos de eficiência e que, no caso de essas atividades criarem tais ganhos de eficiência significativos, as atividades da OP contribuam globalmente para o cumprimento dos objetivos da PAC. Esse tipo de situação não está coberto pelo método simplificado e exigiria uma análise caso a caso, explicada nos pontos 77 a 80.

(75) Em segundo lugar, o método simplificado não se aplica a situações em que a OP possa ter-se comprometido a investir em atividades que reforcem os ganhos de eficiência, mas o investimento requeira algum tempo para se materializar plenamente. Tal situação não está coberta pelo método (que assenta em atividades já realizadas pela OP) e exigiria uma análise caso a caso, explicada no ponto 77.

O método simplificado requerer a identificação de atividades entre as enumeradas nos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM e a apreciação da importância de volumes e custos abrangidos por essas atividades. As três casas seguintes apresentam, para cada um dos setores, situações em que essas atividades representam um volume significativo do produto em causa e custos significativos de produção e de colocação do produto no mercado, a fim de que a OP possa beneficiar da derrogação.

#### *Setor do azeite*

##### *Aplicação do teste de ganhos de eficiência significativos*

Descrição de atividades conjuntas enumeradas no artigo 169.º do Regulamento OCM que são suscetíveis de gerar ganhos de eficiência significativos no contexto do método simplificado.

##### *i. Transformação conjunta*

- 
- v) transformação conjunta; esta atividade é considerada apenas para o setor do azeite;
  - vi) gestão conjunta de resíduos diretamente relacionados com a produção do produto; esta atividade é considerada apenas para os setores do azeite e da carne de bovino;
  - vii) aquisição conjunta de fatores de produção.

1. A **transformação conjunta** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso, de uma OP que transforma a maioria do volume das azeitonas colhidas pelos seus membros para produzir azeite num lagar. A construção de um lagar requer um investimento significativo. Habitualmente, a transformação de azeitonas em azeite implica diversas fases: limpeza e prensagem das azeitonas e filtração do azeite e outros tratamentos. Numa situação em que as atividades de transformação conjunta de uma OP produzam a maioria do azeite comercializado pela OP, esta pode gerar ganhos de eficiência significativos em comparação com uma situação em que cada um dos seus membros transformasse as respetivas azeitonas, cumprindo, assim, as condições do método simplificado.

## *ii. Embalagem, rotulagem ou promoção conjuntas*

2. A **embalagem/engarrafamento e rotulagem conjuntos** de azeite são suscetíveis de gerar ganhos de eficiência significativos em certas situações. Pode, por exemplo, ser o caso, de uma OP que realiza estas atividades no que diz respeito à maioria do azeite comercializado num lagar. A embalagem/engarrafamento e rotulagem conjuntos requerem habitualmente um investimento significativo na aquisição da tecnologia ou máquinas necessárias. Numa situação em que as atividades de embalagem/engarrafamento e rotulagem conjuntos de uma OP englobem a maioria do azeite comercializado pela OP, esta pode gerar ganhos de eficiência significativos e, por conseguinte, cumprir as condições do método simplificado.
3. A **promoção conjunta** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso, de uma OP que desenvolve e comercializa um produto de valor acrescentado. Neste contexto, a promoção conjunta é a parte de comercialização de uma estratégia integrada para vender esse produto de valor acrescentado, e a promoção conjunta abarácará todos os volumes comercializados pela OP. A OP pode diferenciar os seus produtos com base, por exemplo, nos métodos de produção adotados (p. ex., para a produção de azeite biológico). A OP define e garante a observância do conjunto de especificações do produto: isso implica, nomeadamente, o desenvolvimento do conjunto adequado de especificações, o planeamento do processo de produção e o controlo de qualidade referente a essas especificações, a obtenção dos fatores de produção necessários para respeitar as especificações, etc. Os custos dessa abordagem integrada, tanto para a OP como para os seus membros, de cumprir as especificações são significativos. Numa tal situação, a OP pode gerar ganhos de eficiência significativos e, assim, respeitar as condições do método simplificado.

**Para consulta:** *Existem situações em que, por exemplo, a promoção conjunta de produtos genéricos, sem outras atividades integradas, implica custos e volumes significativos e pode gerar ganhos de eficiência significativos no setor do azeite? Queira especificar.*

## *iii. Organização conjunta do controlo de qualidade*

4. A **organização conjunta do controlo de qualidade** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de uma OP que garante uma qualidade constante dos produtos produzidos pelos seus membros, por tal ser exigido quer por um regulamento quer por uma norma estabelecida, p. ex., se a OP e os seus membros pretenderem satisfazer os requisitos dos compradores. Em primeiro lugar,

a OP contribui para garantir a qualidade, prestando aconselhamento e apoio a nível dos processos de produção. Ao fazê-lo, a OP presta aos produtores serviços de terreno, como aconselhamento sobre métodos aperfeiçoados de aplicação de agentes fitossanitários, de outros produtos químicos e adubos, sobre a aplicação de melhores técnicas de produção, a assistência aquando de problemas de produção nas explorações, aspetos regulamentares e de inspeção, que ajudam o produtor a obter um produto de qualidade. Em segundo lugar, a OP também realiza testes (a nível interno ou externalizados) para verificar a qualidade do azeite (testes laboratoriais da acidez e das características organolépticas, etc.) produzido pelos seus membros e que a OP irá comercializar. Procede-se a esses testes quer para demonstrar às entidades certificadoras/controladoras independentes que os produtos cumprem os requisitos regulamentares ou normativos, quer para demonstrar aos compradores que os produtos cumprem os requisitos por eles exigidos. Os custos de todas estas atividades são significativos, se essas atividades abrangerem a maioria do azeite comercializado pela OP. Numa tal situação, é provável que a OP gere ganhos de eficiência significativos, porque um membro, por si só, teria gastos substancialmente mais elevados para alcançar o mesmo resultado. Por conseguinte, numa tal situação, a OP pode gerar ganhos de eficiência significativos e, assim, respeitar as condições do método simplificado.

#### ***iv. Distribuição conjunta***

A distribuição conjunta pode abranger as seguintes atividades: transporte conjunto, criação de um centro de distribuição ou de uma infraestrutura de venda, ou/e organização de uma plataforma de venda.

5. **O transporte conjunto** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de uma OP que organiza serviços de transporte desde os olivais até ao local de transformação (lagar de azeite) para a maioria do azeite por ela comercializado ou o caso de uma OP que organiza serviços de transporte de diversos lagares de azeite para o local de embalagem/engarrafamento e rotulagem para a maioria do azeite por ela comercializado. Os custos de transporte representam uma parte significativa do custo de produção e de colocação do produto no mercado<sup>50</sup>. Neste contexto, a OP pode explorar o negócio do transporte de forma mais eficiente do que o teria feito cada membro a título individual. Por exemplo, a OP pode obter economias de escala ao transportar maiores volumes, consolidar o número de remessas e reduzir custos de descarga e movimentação. Por conseguinte, numa tal situação, a OP pode conseguir reduzir substancialmente os custos e gerar ganhos de eficiência significativos em comparação com o que teria feito cada membro a título individual, o que levaria a que a OP pudesse gerar ganhos de eficiência significativos e, assim, respeitar as condições do método simplificado.
6. **Criação de um centro de distribuição ou de uma infraestrutura de venda, ou/e organização de uma plataforma de venda**

<sup>50</sup> **Para consulta:** Queira indicar qual a percentagem que os custos de transporte representam nos custos de produção e colocação do azeite no mercado.

**Para consulta:** *Existem situações em que a criação de um centro de distribuição ou de uma infraestrutura de venda, ou/e a organização de uma plataforma de venda (incluindo plataformas de venda em linha) implica custos e volumes significativos e pode gerar ganhos de eficiência significativos no setor do azeite? Queira especificar.*

**v. Utilização conjunta de equipamentos ou instalações de armazenamento**

7. A **utilização conjunta de equipamentos** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de uma OP que procede ao investimento necessário em grandes máquinas agrícolas (p. ex., máquinas de colheita, aplicadores de produtos fitossanitários, fertilizantes, pesticidas) e garante a sua utilização e manutenção corretas. Neste caso, a OP suporta, no início, custos de investimento com a aquisição de equipamento (novo ou usado) para produzir azeite. Posteriormente, a OP suporta outros custos respeitantes à manutenção e à garantia de que o equipamento é corretamente utilizado (p. ex., formação). O investimento inicial e outros custos com equipamento implicam custos significativos se incidirem em volumes significativos. Neste contexto, os custos de utilização do equipamento são elevados, se partes significativas dos volumes comercializados pela OP forem produzidas com a ajuda de equipamento de propriedade conjunta. Assim, se o equipamento for utilizado para produzir a maior parte do volume do azeite comercializado pela OP, é provável que esta gere ganhos de eficiência significativos. É muitas vezes necessário novo equipamento ou novas máquinas para aumentar a produtividade e garantir que o produto responde às exigências do mercado. Todavia, alguns produtores não dispõem dos meios necessários para adquirir equipamento novo, dado o elevado investimento inicial, pelo que a utilização conjunta de equipamento pode poupar custos aos membros e aumentar a sua produtividade. Numa tal situação, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

**Para consulta:** *Existe outro equipamento significativo que seria adquirido por uma OP para utilização conjunta por parte dos seus membros, que implica custos e volumes significativos e que pode gerar ganhos de eficiência significativos? Queira especificar.*

8. A **utilização conjunta de armazenamento** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de uma OP que procede ao investimento necessário em instalações de armazenamento e garante a sua utilização e manutenção corretas. A OP suporta os custos de investimento inicial no armazenamento com a aquisição ou o planeamento e a construção das instalações. A OP suporta outros custos de investimento no armazenamento com a modernização das instalações. Os investimentos em armazenamento acarretam custos importantes se estiverem em causa grandes volumes. Os custos de utilização do armazenamento são também importantes se forem armazenadas partes significativas dos volumes da OP através daquelas instalações. Se as atividades de armazenamento abrangerem a maioria do azeite comercializado pela OP e forem, portanto, significativas em termos de volumes, é provável que a OP gere ganhos de eficiência significativos. A disponibilização de instalações de armazenamento pela OP pode levar a custos inferiores aos de uma situação em que os membros têm de investir individualmente no armazenamento. A possibilidade de armazenar o produto sem o entregar de imediato a um terceiro, possivelmente por um maior período e possivelmente em maiores quantidades, permite que os membros da OP vendam os seus produtos quando o preço é mais favorável e não forçosamente no

momento da colheita, quando a oferta é maior. Podia também corrigir os desequilíbrios da oferta criados pela variação dos volumes de azeitonas colhidas em anos diferentes. Numa tal situação, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

**vi. Gestão conjunta de resíduos diretamente relacionados com a produção de azeite**

**Para consulta:** *Existem situações em que a gestão conjunta de resíduos por uma OP é efetuada isoladamente (sem transformação conjunta). implica custos e volumes significativos e pode gerar ganhos de eficiência significativos no setor do azeite? Queira especificar.*

**vii. Aquisição conjunta de fatores de produção**

9. A **aquisição conjunta de fatores de produção** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de a aquisição incidir sobre volumes importantes, porque assim a OP poderia obter descontos significativos, melhores condições de entrega e/ou de crédito comparadas com as suscetíveis de ser obtidas por um produtor individual. Além disso, se for a OP a adquirir esses fatores de produção, poderá garantir o armazenamento e/ou a entrega adequados desses produtos. Quando uma OP adquire para os seus membros fertilizantes, produtos fitossanitários, pesticidas ou energia (combustível, eletricidade), estes fatores de produção representam custos significativos<sup>51</sup>. Se uma OP proceder à aquisição de um volume correspondente ao que é necessário para produzir a maioria do azeite comercializado em conjunto, é provável que a OP gere ganhos de eficiência significativos. Numa tal situação, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

**Para consulta:** *Existem outros fatores de produção importantes (nomeadamente, serviços) que seriam adquiridos por uma OP para os seus membros, que implicam custos e volumes significativos e cuja aquisição conjunta pode gerar ganhos de eficiência significativos no setor do azeite? Queira especificar.*

**Setor da carne de bovino**

**Aplicação do teste de ganhos de eficiência significativos**

Descrição de atividades conjuntas enumeradas no artigo 170.º do Regulamento OCM que são suscetíveis de gerar ganhos de eficiência significativos no contexto do método simplificado.

**i. Distribuição conjunta**

<sup>51</sup> Na Grécia, Itália e Espanha, os custos dos fertilizantes representaram, em média, 18 % dos custos de funcionamento (explorações especializadas na produção de azeite) em 2010, os pesticidas representaram 14 % e os custos de combustível e energia 27 %, com base nos dados do relatório sobre as explorações de azeite na UE baseado em dados da Rede de informação contabilística agrícola («EU olive oil farms report based on FADN data», [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive\\_oil%20report2000\\_2010.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf) , p. 57-76.

**Para consulta:** *Queira apresentar, caso existam, dados suplementares sobre outros custos.*

1. A **distribuição conjunta** pode abranger as seguintes atividades: transporte conjunto, criação de um centro de distribuição ou de uma infraestrutura de venda, ou/e organização de uma plataforma de venda.
2. O **transporte conjunto** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso, de uma OP que organiza serviços de transporte desde os pontos de produção até ao comprador ou ao local de transformação para a maioria dos bovinos comercializados pela OP. Neste contexto, a OP pode explorar o negócio do transporte de forma mais eficiente do que o teria feito cada membro a título individual. Por exemplo, a OP pode obter economias de escala ao transportar maiores volumes, consolidar o número de remessas e reduzir custos de descarga e movimentação. Por conseguinte, numa tal situação, a OP pode conseguir reduzir substancialmente os custos e gerar ganhos de eficiência significativos em comparação com o que teria feito cada membro a título individual e a OP respeitaria as condições do método simplificado.
3. A **organização de uma plataforma de venda** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. É, por exemplo, o caso de uma OP que desenvolve um mercado físico ou plataforma de leilões para vender bovinos. Nesse caso, a OP investe em instalações para apresentar os bovinos e permitir o seu comércio. Para tal são necessários importantes custos de investimento em instalações e na sua exploração, se estiverem em causa grandes volumes e transações regulares. A obtenção desses volumes e transações e a realização do investimento correspondente significam que a OP representa o principal canal de vendas dos seus membros, isto é, vende a maioria dos bovinos dos membros (em volume). Estariam, assim, garantidas as economias de escala das vendas de bovinos, ao permitir-se que os produtores cheguem a um maior número de compradores e mais rapidamente do que se o fizessem a título individual. Pode também reduzir os custos de transação de vendedores e compradores. Por conseguinte, numa tal situação, a OP pode conseguir gerar ganhos de eficiência significativos em comparação com o que teria feito cada membro a título individual e a OP respeitaria as condições do método simplificado.
4. A **criação de um centro de distribuição** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de uma OP que procede ao investimento necessário numa instalação de distribuição, como por exemplo um centro de agrupamento de vitelos, e garante a sua utilização e manutenção corretas. A OP suporta os custos de investimento inicial no centro de distribuição com a aquisição ou o planeamento e construção da instalação. A OP suporta outros investimentos com a modernização da instalação. O investimento inicial e outros investimentos implicam custos significativos se incidirem em volumes significativos. Os custos de funcionamento da instalação são também importantes se forem distribuídas partes significativas desses volumes da OP através daquela instalação. Se as atividades de distribuição abrangerem a maioria dos bovinos comercializados pela OP e forem, portanto, significativas em termos de volumes, é provável que a OP gere ganhos de eficiência significativos. Estariam, assim, garantidas as economias de escala das vendas de bovinos, ao permitir-se que os produtores cheguem a um maior número de compradores e mais rapidamente do que se o fizessem a título individual. Pode também reduzir os custos de transação dos vendedores e compradores. Por conseguinte, numa tal situação, a OP pode conseguir gerar ganhos de

eficiência significativos em comparação com o que teria feito cada membro a título individual e a OP respeitaria as condições do método simplificado.

**Para consulta:** *Existem situações em que a criação de um centro de distribuição ou de uma infraestrutura de venda, ou/e a organização de uma plataforma de venda (incluindo plataformas de venda em linha) implica custos e volumes significativos e pode gerar ganhos de eficiência significativos no setor da carne de bovino? Queira especificar.*

## **ii. Promoção conjunta**

5. A **promoção conjunta** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso, de uma OP que desenvolve e comercializa um produto de valor acrescentado. Neste contexto, a promoção conjunta é a parte de comercialização de uma estratégia integrada para vender esse produto de valor acrescentado, e a atividade de promoção conjunta é uma das diversas atividades levadas a cabo para implementar essa estratégia. A OP pode diferenciar o seu produto com base, por exemplo, na raça, nos alimentos para animais, no sistema de produção ou no local de origem. A OP define e garante a observância do conjunto de especificações do produto: isso implica, nomeadamente, o desenvolvimento do conjunto adequado de especificações, o planeamento do processo de produção e o controlo da qualidade referente a essas especificações, etc. Os custos de tal abordagem integrada, tanto para a OP como para os seus membros, de observância das especificações são significativos, se cobrirem pelo menos uma maioria dos volumes comercializados pela OP. Numa tal situação, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

**Para consulta:** *Existem situações em que, por exemplo, a promoção conjunta de produtos genéricos, sem outras atividades integradas, implica custos e volumes significativos e pode gerar ganhos de eficiência significativos no setor da carne de bovino? Queira especificar.*

## **iii. Organização conjunta do controlo de qualidade**

6. A **organização conjunta do controlo de qualidade** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de uma OP que garante uma qualidade constante dos produtos produzidos pelos seus membros, por tal ser exigido quer por um regulamento quer por uma norma estabelecida exigidas pelos compradores. Em primeiro lugar, a OP contribui para garantir a qualidade, prestando aconselhamento e apoio a nível dos processos de produção. Ao fazê-lo, a OP presta serviços como aconselhamento em matéria de raças, melhoria dos alimentos para animais, aplicação de melhores técnicas para criar os bovinos, assistência em problemas de produção nas explorações e aspetos regulamentares e de inspeção para o produtor alcançar um produto de qualidade. Em segundo lugar, a OP presta serviços veterinários (ela própria ou externalizados) para garantir a saúde do produto (vacinação e outras medidas profiláticas, vigilância de doenças, atividades de reprodução, etc.) que é produzido pelos seus membros e que a OP irá comercializar. A OP procede ainda a testes quer para demonstrar às entidades certificadoras/controladoras independentes que os produtos cumprem os requisitos regulamentares ou normativos, e/ou para demonstrar aos compradores que os produtos cumprem os seus requisitos. Os custos de todas estas atividades são significativos, se as atividades abrangerem a maioria dos bovinos comercializados pela OP. Numa tal situação, é provável que a OP gere ganhos de



eficiência significativos, porque um membro, por si só, teria gastos substancialmente mais elevados para alcançar o mesmo resultado e, por consequência, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

*iv. Utilização conjunta de equipamentos ou instalações de armazenamento*

7. **A utilização conjunta de equipamentos** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de uma OP que procede ao investimento necessário em grandes equipamentos (p. ex., máquinas para produzir alimentos para animais, como máquinas de ceifar, moinhos) e garante a sua utilização e manutenção corretas. Nesse caso, a OP suporta, no início, custos de investimento com a aquisição de equipamento (novo ou usado) para produzir os bovinos. Posteriormente, a OP suporta outros custos respeitantes à manutenção e à garantia de que o equipamento é corretamente utilizado (p. ex., formação). O investimento inicial e outros custos com equipamento implicam custos significativos se incidirem em volumes significativos. Neste contexto, os custos de utilização do equipamento são elevados, se partes significativas dos volumes comercializados pela OP forem produzidas com a ajuda de equipamento de propriedade conjunta. Assim, se o equipamento for utilizado para produzir a maior parte do volume dos bovinos comercializados pela OP, é provável que esta gere ganhos de eficiência significativos. É muitas vezes necessário novo equipamento ou novas máquinas para aumentar a produtividade e garantir que o produto responde às exigências do mercado. Todavia, alguns produtores não dispõem dos meios necessários para adquirir equipamento novo, dado o elevado investimento inicial, pelo que a utilização conjunta de equipamento pode poupar custos aos membros e aumentar a sua produtividade. Numa tal situação, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

**Para consulta:** *Existe outro equipamento significativo que seria adquirido por uma OP para utilização conjunta por parte dos seus membros, que implica custos e volumes significativos e pode gerar ganhos de eficiência significativos? Queira especificar.*

8. **A utilização conjunta de armazenamento** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de uma OP que procede ao investimento necessário em instalações de armazenamento (p. ex., para alimentos para animais) e garante a sua utilização e manutenção corretas. A OP suporta os custos de investimento inicial no armazenamento com a aquisição ou o planeamento e construção das instalações. A OP suporta outros investimentos no armazenamento com a modernização das instalações. O investimento inicial e outros investimentos em armazenamento implicam custos significativos se incidirem em volumes significativos. Os custos de utilização do armazenamento são também importantes se forem armazenadas partes significativas dos volumes da OP através daquelas instalações. Se as atividades de armazenamento abrangerem a maioria dos bovinos comercializados pela OP e forem, portanto, significativas em termos de volumes, é provável que a OP gere ganhos de eficiência significativos. A disponibilização de instalações de armazenamento pela OP pode levar a custos inferiores aos de uma situação em que os membros têm de investir individualmente no armazenamento. A possibilidade de armazenar o produto sem o entregar imediatamente a um terceiro, possivelmente por um maior período e possivelmente em maiores quantidades, permite que os membros da OP vendam os seus



produtos quando o preço é mais favorável e não forçosamente no momento da colheita, quando a oferta é maior. Numa tal situação, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

**Para consulta:** *Existem outras instalações de armazenamento (para além das dedicadas aos alimentos para animais acima referidas) que poderiam ser criadas por uma OP para utilização conjunta por parte dos seus membros, que implicam custos e volumes significativos e podem gerar ganhos de eficiência significativos? Queira especificar.*

**v. Gestão conjunta de resíduos diretamente relacionados com a produção de bovinos vivos**

9. A **gestão conjunta de resíduos** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. É, por exemplo, o caso de uma OP que assegura a remoção, armazenamento e reutilização dos resíduos de forma sustentável (para a produção de energia e biogás, para fertilizantes, etc.) relativamente à maioria dos resíduos produzidos pelos bovinos comercializados pela OP. Neste contexto, a OP pode gerir os resíduos de forma mais eficiente do que o teria feito cada membro a título individual. Por exemplo, a OP pode obter economias de escala ao transportar maiores volumes de resíduos, consolidar o número de remessas e reduzir custos de descarga e movimentação. Por conseguinte, numa tal situação, a OP pode conseguir reduzir substancialmente os custos e gerar ganhos de eficiência significativos em comparação com o que teria feito cada membro a título individual e a OP respeitaria, portanto, as condições do método simplificado.

**vi. Aquisição conjunta de fatores de produção**

10. A **aquisição conjunta de fatores de produção** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de a aquisição incidir sobre volumes importantes, porque assim a OP poderia obter descontos significativos, melhores condições de entrega e/ou de crédito comparadas com as suscetíveis de ser obtidas por um produtor individual. Além disso, se for a OP a adquirir esses fatores de produção, poderá garantir o armazenamento e/ou a entrega adequados desses produtos aos seus membros. Quando uma OP adquire para os seus membros alimentos para animais, animais ou outros fatores de produção, como combustível ou eletricidade, estes fatores de produção representam custos significativos<sup>52</sup>. Se uma OP proceder à aquisição de um volume correspondente ao que é necessário para produzir a maioria dos bovinos comercializados em conjunto, é provável que a OP gere ganhos de eficiência significativos. Numa tal situação, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

<sup>52</sup> Na UE-27, os custos com alimentos para animais representaram 41 % dos custos de funcionamento, em 2011, de criadores e engordadores<sup>52</sup>, os custos dos animais adquiridos representaram 22 % e os custos com combustível e energia representaram 7 %, com base no relatório sobre as explorações de bovinos na UE, de 2012, baseado em dados da Rede de informação contabilística agrícola («EU beef farms report 2012 based on FADN data»). [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef\\_report\\_2012.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf), p. 69.

**Para consulta:** *Queira apresentar, caso existam, dados suplementares sobre outros custos.*

**Para consulta:** *Existem outros fatores de produção importantes (nomeadamente, serviços) que seriam adquiridos por uma OP para os seus membros, que implicam custos e volumes significativos e cuja aquisição conjunta pode gerar ganhos de eficiência significativos no setor da carne de bovino? Queira especificar.*

### *Setor das culturas arvenses*

#### *Aplicação do teste de ganhos de eficiência significativos*

Descrição de atividades conjuntas enumeradas no artigo 171.º do Regulamento OCM que são suscetíveis de gerar ganhos de eficiência significativos no contexto do método simplificado.

#### *i. Distribuição conjunta*

1. A **distribuição conjunta** pode abranger as seguintes atividades: transporte conjunto, criação de um centro de distribuição ou de uma infraestrutura de venda, e/ou organização de uma plataforma de venda.
2. O **transporte conjunto** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso, de uma OP que organiza serviços de transporte (transporte rodoviário ou ferroviário ou transporte marítimo) desde os pontos de colheita até ao local de armazenamento ou transformação do comprador para a maioria dos volumes de culturas comercializados pela OP. Neste contexto, a OP pode explorar o negócio do transporte de forma mais eficiente do que o teria feito cada membro a título individual. Por exemplo, a OP pode obter economias de escala ao transportar maiores volumes, consolidar o número de remessas e reduzir custos de descarga e movimentação. Por conseguinte, numa tal situação, a OP pode conseguir reduzir substancialmente os custos e gerar ganhos de eficiência significativos em comparação com o que teria feito cada membro a título individual e a OP respeitaria, portanto, as condições do método simplificado.

**Para consulta:** *Existem situações em que a criação de um centro de distribuição ou de uma infraestrutura de venda, ou/e a organização de uma plataforma de venda (incluindo plataformas de venda em linha) implica custos e volumes significativos e pode gerar ganhos de eficiência significativos no setor das culturas arvenses? Queira especificar.*

#### *ii. Promoção conjunta*

3. A **promoção conjunta** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso, de uma OP que desenvolve e comercializa um produto de valor acrescentado. Neste contexto, a promoção conjunta é a parte de comercialização de uma estratégia integrada para vender esse produto de valor acrescentado, e a atividade de promoção conjunta é uma das diversas atividades levadas a cabo para implementar essa estratégia. A OP pode diferenciar o seu produto com base, por exemplo, no teor em proteínas, sementes utilizadas, uso de fertilizantes, teor da cultura em humidade e dimensão da entrega ou local de origem. A OP define e garante a observância do conjunto de especificações do produto. Isso implica, nomeadamente, o desenvolvimento do conjunto adequado de especificações, o planeamento do processo de produção e o controlo de qualidade referente a essas especificações, a obtenção dos

fatores de produção necessários para respeitar as especificações, etc. Os custos de tal abordagem integrada, tanto para a OP como para os seus membros, de observância das especificações são significativos, se cobrirem pelo menos uma maioria dos volumes comercializados pela OP. Numa tal situação, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

**Para consulta:** *Existem situações em que, por exemplo, a promoção conjunta de produtos genéricos, sem outras atividades integradas, implica custos e volumes significativos e pode gerar ganhos de eficiência significativos no setor das culturas arvenses? Queira especificar.*

### **iii. Organização conjunta do controlo de qualidade**

4. A **organização conjunta do controlo de qualidade** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de uma OP que garante uma qualidade constante dos produtos produzidos pelos seus membros, por tal ser exigido quer por um regulamento quer por uma norma estabelecida exigidas pelos compradores. Em primeiro lugar, a OP contribui para garantir a qualidade, prestando aconselhamento e apoio a nível dos processos de produção. Ao fazê-lo, a OP presta serviços de terreno, como aconselhamento sobre métodos aperfeiçoados de aplicação de produtos químicos e fertilizantes, a aplicação de melhores técnicas de, por exemplo, abertura de sulcos, fertilização, transplantação, controlo de pragas, etc., e/ou assistência em problemas de produção nas explorações e aspetos regulamentares e de inspeção para o produtor alcançar um produto de qualidade. Em segundo lugar, a OP também realiza testes laboratoriais (a nível interno ou externalizados) para verificar a qualidade das culturas (proteínas, humidade, tamanho das sementes, impurezas, etc.) produzida pelos seus membros e que a OP irá comercializar. Procedem-se a esses testes quer para demonstrar às entidades certificadoras/controladoras independentes que os produtos cumprem os requisitos regulamentares ou normativos, quer para demonstrar aos compradores que os produtos cumprem os requisitos por eles exigidos. Os custos de todas estas atividades são significativos, se as atividades abrangerem a maioria do volume das culturas comercializadas pela OP. Numa tal situação, é provável que a OP gere ganhos de eficiência significativos, porque um membro, por si só, teria gastos substancialmente mais elevados para alcançar o mesmo resultado. A OP respeitaria, portanto, as condições do método simplificado.

### **v. Utilização conjunta de equipamentos ou instalações de armazenamento**

5. A **utilização conjunta de equipamentos** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de uma OP que procede ao investimento necessário em grandes máquinas agrícolas (p. ex., máquinas de colheita, secadores) e garante a sua utilização e manutenção corretas. Neste caso, a OP suporta, no início, custos de investimento com a aquisição de equipamento (novo ou usado) para produzir culturas arvenses e/ou gerir a cultura colhida. Posteriormente, a OP suporta outros custos respeitantes à manutenção e à garantia de que o equipamento é corretamente utilizado (p. ex., formação). O investimento inicial e outros custos com equipamento implicam custos significativos se incidirem em volumes significativos. Neste contexto, os custos de utilização do equipamento são elevados, se partes significativas dos volumes comercializados pela OP forem produzidas com a ajuda de equipamento de propriedade conjunta. Assim, se o equipamento for utilizado para

produzir a maior parte do volume das culturas comercializadas pela OP, é provável que esta gere ganhos de eficiência significativos. É muitas vezes necessário novo equipamento ou novas máquinas para aumentar a produtividade e garantir que o produto responde às exigências do mercado. Todavia, alguns produtores não dispõem dos meios necessários para adquirir equipamento novo, dado o elevado investimento inicial, pelo que a utilização conjunta de equipamento pode poupar custos aos membros e aumentar a sua produtividade. Numa tal situação, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

6. A **utilização conjunta de armazenamento** pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de uma OP que procede ao investimento necessário em instalações de armazenamento e garante a sua utilização e manutenção corretas. A OP suporta os custos de investimento inicial no armazenamento com a aquisição ou o planeamento e construção das instalações. A OP suporta outros custos de investimento no armazenamento com a modernização das instalações. Os investimentos em armazenamento acarretam custos importantes se estiverem em causa grandes volumes. Os custos de utilização do armazenamento são também importantes se forem armazenadas partes significativas dos volumes da OP através daquelas instalações. Se as atividades de armazenamento abrangerem a maioria das culturas comercializadas pela OP e forem, portanto, significativas em termos de volumes, é provável que a OP gere ganhos de eficiência significativos. A disponibilização de instalações de armazenamento pela OP pode levar a custos inferiores aos de uma situação em que os membros têm de investir individualmente no armazenamento. A possibilidade de armazenar o produto sem o entregar de imediato a um terceiro, possivelmente por um maior período e possivelmente em maiores quantidades, permite que os membros da OP vendam os seus produtos quando o preço é mais favorável e não forçosamente no momento da colheita, quando a oferta é maior. Numa tal situação, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

*vi. Aquisição conjunta de fatores de produção*

7. A **aquisição conjunta** de fatores de produção pode gerar ganhos de eficiência significativos em determinadas situações. Pode, por exemplo, ser o caso de a aquisição incidir sobre volumes importantes, porque assim a OP poderia obter descontos significativos, melhores condições de entrega e/ou de crédito comparadas com as suscetíveis de ser obtidas por um produtor individual. Além disso, se for a OP a adquirir esses fatores de produção, poderá garantir o armazenamento e/ou a entrega adequados desses produtos. Quando uma OP adquire para os seus membros fertilizantes, pesticidas ou energia (combustível, eletricidade), estes fatores de produção representam custos

significativos<sup>53</sup>. Se uma OP proceder à aquisição de um volume correspondente ao que é necessário para produzir a maioria das culturas comercializadas em conjunto, é provável que a OP gere ganhos de eficiência significativos. Numa tal situação, a OP respeitaria as condições do método simplificado.

**Para consulta:** *Existem outros fatores de produção importantes (nomeadamente, serviços) que seriam adquiridos por uma OP para os seus membros e que implicariam custos e volumes significativos e cuja aquisição conjunta pode gerar ganhos de eficiência significativos no setor das culturas arvenses? Queira especificar.*

- (76) Por último, se uma OP respeitar as condições estabelecidas no método simplificado, pode demonstrar, através de um método alternativo, que continua a respeitar o teste de ganhos de eficiência significativos.

### **Método alternativo**

- (77) Se uma OP não respeitar as condições do método simplificado, pode aplicar um método alternativo, a fim de apreciar se respeita o teste de ganhos de eficiência significativos. Tal pode dever-se a que o método simplificado não podia ser respeitado mas que a OP considera, apesar disso, que respeita o teste de ganhos de eficiência significativos. Pode também dever-se a que a OP se encontre numa situação não abrangida pelo método simplificado: a OP pode realizar atividades não consideradas no método simplificado ou pode também não estar ainda a realizar atividades que reforcem os ganhos de eficiência, designadamente em casos em que estejam a ser criadas novas OP, em que as OP tencionem desenvolver novas atividades de integração, etc.
- (78) O método alternativo exige que se apreciem todas as atividades da OP e se algumas atividades são suscetíveis de gerar ganhos de eficiência significativos, de modo que a OP contribua globalmente para o cumprimento dos objetivos da PAC. As presentes orientações dão indicações quanto ao método alternativo sem cobrir todos os possíveis aspetos de uma apreciação ao abrigo do método alternativo atendendo à sua natureza caso a caso.
- (79) Algumas atividades que não as enumeradas no n.º 1, alínea a), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OMC podem criar ganhos de eficiência. Nesses casos, torna-se necessário apreciar, com base nos factos da situação específica em apreço, se essas

<sup>53</sup> Na UE-27, os custos com fertilizantes representaram, por exemplo, para o trigo, trigo duro, cevada e milho, em média, 24 % dos custos de funcionamento, em 2011, os pesticidas representaram 11 % e os custos com combustível e energia representaram 17 %, com base nos dados do relatório sobre as explorações cerealíferas na UE, de 2013, baseado em dados da Rede de informação contabilística agrícola («EU cereal farms report 2013 based on FADN data»), [http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal\\_report\\_2013\\_final.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf), p. 26-79.

**Para consulta:** *Queira apresentar, caso existam, dados suplementares sobre outras culturas.*

atividades de uma OP podem gerar ganhos de eficiência significativos, de modo que essas atividades contribuam globalmente para o cumprimento dos objetivos da PAC<sup>54</sup>.

**Para consulta:** *Dir-se-ia que a OP pode realizar certas atividades não enumeradas no n.º 1, alínea a), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM. Por exemplo, algumas OP prestam serviços de formação (p. ex., para aumentar a produtividade) ou serviços de apoio financeiro (p. ex., seguros). Há situações em que esses e outros serviços não enumerados no n.º 1, alínea a), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM podem gerar ganhos de eficiência significativos?*

- (80) O método alternativo pode também abordar uma situação em que uma OP se tenha comprometido a investir em atividades que reforcem os ganhos de eficiência, mas o investimento requeira algum tempo para se materializar plenamente e que, entretanto, a OP proceda a uma venda conjunta para estabelecer a sua presença no mercado e garantir a viabilidade dos investimentos que efetua. Nessas circunstâncias, a OP teria de demonstrar que está financeiramente empenhada em realizar a atividade e que é só uma questão de tempo até realizar efetivamente essa atividade, devido a atrasos inevitáveis na implementação (p. ex., construção de instalações). Se a OP puder demonstrar esse empenho, torna-se necessário apreciar, com base nos factos da situação específica em apreço, se essas novas atividades de uma OP geram ganhos de eficiência significativos, de modo que essas atividades contribuam globalmente para o cumprimento dos objetivos da PAC<sup>55</sup>. Se o caso em apreço disser respeito a atividades enumeradas no n.º 1, alínea a), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM, pode proceder-se à apreciação tal como se faria no método simplificado baseado no tipo e no significado (em termos de volume e custos) das atividades planeadas. Se o caso em apreço disser respeito a atividades não enumeradas no n.º 1, alínea a), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM, a apreciação far-se-á caso a caso. Na prática, se a atividade acabar por não poder realizar-se devido a um acontecimento que escape ao controlo da OP, esta pode ainda beneficiar da derrogação durante um determinado período após a materialização desse acontecimento para corrigir as atividades que comprometem os objetivos da PAC (ver exemplo das culturas arvenses na secção 3.3).

<sup>54</sup> Se os elementos do método simplificado, em termos de volume e custos acima descritos, forem cumpridos, é provável que também seja cumprido o teste de ganhos de eficiência significativos nessa situação. Caso contrário, seria necessário apreciar o teste de ganhos de eficiência significativos com base nos factos da situação específica em apreço, a fim de assegurar que as atividades de uma OP geram ganhos de eficiência significativos, de modo que essas atividades contribuam globalmente para o cumprimento dos objetivos da PAC.

<sup>55</sup> Se os elementos do método simplificado, em termos de volume e custos acima descritos, forem cumpridos, é provável que também seja cumprido o teste de ganhos de eficiência significativos nessa situação. Caso contrário, seria necessário apreciar o teste de ganhos de eficiência significativos com base nos factos da situação específica em apreço, a fim de assegurar que as atividades de uma OP geram ganhos de eficiência significativos, de modo que essas atividades contribuam globalmente para o cumprimento dos objetivos da PAC.

#### **2.4.4 Condições das relações entre a OP e os seus membros produtores**

- (81) A Derrogação não depende de haver, ou não, transferência de propriedade dos produtos em causa dos produtores para a OP, porque em ambas as situações se aplica às OP<sup>56</sup>.
- (82) Todavia, a Derrogação impõe dois requisitos quanto às relações entre a OP e os seus membros<sup>57</sup>:
- a. Os produtores em causa não devem ser membros de qualquer outra OP que negocie igualmente tais contratos em seu nome. Por outras palavras, o produtor não pode mandar qualquer outra OP para proceder a negociações contratuais relativamente aos seus produtos conjuntamente com os de outros produtores. O produtor pode, todavia, vender em paralelo esses produtos diretamente ao mercado e pode também vender outros produtos por intermédio de outra OP.
  - b. A OP pode proceder a negociações, desde que o produto em causa não esteja sujeito a uma obrigação de entrega resultante da filiação do produtor numa cooperativa, a qual, por sua vez, não faz parte de uma OP, nos termos das condições estabelecidas pelos estatutos da cooperativa ou pelas regras e decisões neles previstas ou deles derivadas. Os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM não podem, pois, ser considerados como uma base para o não cumprimento da obrigação de fornecimento existente em estruturas cooperativas.

#### **2.4.5 Limite da produção sujeita a negociações contratuais**

- (83) A Derrogação está sujeita a limites quantitativos<sup>58</sup>.
- (84) Nos setores da carne de bovino e das culturas arvenses, a Derrogação é aplicável desde que o volume de produto abrangido pelas negociações contratuais de uma determinada OP e produzido em qualquer Estado-Membro não exceda 15 % da produção nacional total de cada produto referido, respetivamente, no artigo 170.º, n.º 1, alíneas a) e b), e no artigo 171.º, n.º 1, alíneas a) a l), do Regulamento OCM.
- (85) No setor do azeite, a Derrogação é aplicável apenas no caso de o volume da produção de azeite abrangido por negociações contratuais de uma determinada OP e produzido em qualquer Estado-Membro não exceder 20 % do mercado relevante, estabelecendo uma distinção entre azeite para consumo humano e azeite para outros fins. As presentes Orientações contêm pormenores sobre a determinação do mercado relevante na secção especificamente dedicada ao setor do azeite.
- (86) Os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM referem-se, para efeitos de estabelecimento de limites ao poder de mercado, à produção «em qualquer Estado-

---

<sup>56</sup> N.º 2, alínea a), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM.

<sup>57</sup> N.º 2, alínea e), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM.

<sup>58</sup> N.º 2, alínea c), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM.



Membro». Por conseguinte, se a negociação por uma OP em nome dos seus membros incidir sobre o fornecimento em mais do que um Estado-Membro, os volumes de produção em cada Estado-Membro não devem exceder mais de 15 % da produção nacional de carne de bovino e de culturas arvenses e de 20 % do mercado relevante para o azeite.

- (87) A Comissão publicou o volume de produção de produtos em causa nos Estados-Membros no *Jornal Oficial da União Europeia* (JO C 256 de 7.8.2014, p. 1-4)<sup>59</sup>. Estas informações estão também disponíveis no sítio Web da Comissão<sup>60</sup>:

#### **2.4.6 Obrigação de notificação**

- (88) A Derrogação exige<sup>61</sup> que a OP notifique as autoridades competentes do Estado-Membro em que desenvolve a sua atividade do volume de produção dos produtos em causa, objeto das suas negociações em nome dos seus membros. As autoridades competentes respetivas são determinadas por cada Estado-Membro.

[Documento de referência a publicar pela Comissão]

### **2.5 Salvaguardas**

- (89) O n.º 5 dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM estabelece um mecanismo de salvaguarda, que confere às autoridades da concorrência dos Estados-Membros poderes para decidir, em casos particulares, que uma determinada negociação pela OP seja reaberta ou não se realize.
- (90) As autoridades da concorrência dos Estados-Membros podem proceder a essa intervenção ainda que a OP respeite plenamente nas negociações os limiares quantitativos (15 % da produção nacional total de produtos dos setores da carne de bovino e das culturas arvenses ou 20 % do mercado relevante do setor do azeite).
- (91) O mecanismo de salvaguarda pode ser aplicado pela autoridade da concorrência de um Estado-Membro nas três situações seguintes:
- a. se considerar necessário, a fim de prevenir a exclusão da concorrência; ou

---

<sup>59</sup> Azeite: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2803%29&from=EN>  
Culturas arvenses: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=EN>  
Carne de bovino: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=EN>

<sup>60</sup> Azeite: [http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm)  
Carne de bovino: [http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm)  
Culturas arvenses: [http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm)

<sup>61</sup> N.º 2, alínea g), dos artigos 169.º, 170.º e 171.º, do Regulamento OCM.



- b. se concluir que o produto objeto das negociações faz parte de um mercado separado devido às características específicas do produto ou do fim a que se destina e que essa negociação coletiva abrangeria mais de 15 % da produção nacional total desse mercado<sup>62</sup>; ou
  - c. se concluir que os objetivos da PAC são postos em causa.
- (92) Nas três situações, a ação das autoridades da concorrência competentes, ao abrigo dos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM, não tem caráter de sanção pela infração às regras da concorrência, mas é, antes, considerada como uma medida preventiva.
- (93) Até a autoridade da concorrência competente adotar uma decisão de reabertura das negociações ou de que estas não devem existir, considera-se que as negociações realizadas pelas organizações de produtores em conformidade com os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM não infringem os artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM. Por conseguinte, antes da data de uma tal decisão, as negociações das organizações de produtores que respeitem as condições enunciadas nos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM não podem ser sancionadas por força da lei geral da concorrência da UE. Porém, após a decisão da autoridade da concorrência competente de que as negociações em causa devem ser reabertas ou não devem existir, a derrogação deixa de ser válida. Assim, se a OP não respeitar, após essa data, a decisão da autoridade da concorrência competente e prosseguir as negociações ou mantiver a implementação de contratos celebrados, pode ser intentado um processo relativo ao comportamento da OP ao abrigo da lei geral da concorrência.

### **2.5.1 Exclusão da concorrência**

- (94) Relativamente à primeira situação, em que a autoridade da concorrência competente intervém para impedir a exclusão da concorrência, as vendas ou os contratos de uma OP negociados em nome dos seus membros podem respeitar integralmente as condições enunciados nos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM, mas conter cláusulas que restringem a concorrência que vão além do necessário para alcançar a concentração da oferta, ou seja, negociações contratuais (isto é, cláusulas não incluídas nas condições enunciadas nos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM, por exemplo, uma cláusula de exclusividade suscetível de ter efeitos anticoncorrenciais num mercado com um número reduzido de operadores, tendo todos eles condições de exclusividade).
- (95) Uma intervenção da autoridade da concorrência competente para impedir a exclusão da concorrência visa proteger a rivalidade entre produtores e processos concorrenciais. Nessa análise, considera-se tanto a concorrência real como a potencial<sup>63</sup>. Podia haver exclusão da concorrência, se um dos seus parâmetros mais importantes fosse inteiramente eliminado num determinado mercado relevante; esta condição é

---

<sup>62</sup> Esta possibilidade aplica-se apenas aos setores da carne de bovino e das culturas arvenses, isto é, não se aplica ao setor do azeite, no qual só são relevantes as condições enunciadas nas alíneas a. ou c.

<sup>63</sup> P. ex., acórdão no processo de 28 de fevereiro de 2002, T-395/94, Atlantic Container Line/Comissão, ECLI:UE:T:2002:49, n.º 330.

particularmente válida na concorrência de preços<sup>64</sup> ou na concorrência em matéria de inovação. Existem outros elementos que influenciam a análise da eliminação da concorrência, nomeadamente: quotas de mercado no contexto mais vasto da análise da capacidade real dos concorrentes para concorrerem e dos incentivos para o fazer<sup>65</sup>; redução da concorrência provocada pelas negociações contratuais em causa; capacidade para implementar e manter aumentos de preços; obstáculos a novas entradas. Para mais pormenores sobre a apreciação da exclusão da concorrência, ver (por analogia) a secção 3.5 das Orientações relativas à aplicação do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado [atualmente, artigo 101.º, n.º 3, do TFUE]<sup>66</sup>.

- (96) Todavia, não infringem o artigo 101.º do TFUE, se os contratos de fornecimento de uma OP celebrados em nome dos seus membros respeitarem as condições enunciadas nos artigos 169.º, 170.º e 171.º do Regulamento OCM e esses contratos não contiverem cláusulas que restrinjam a concorrência para além do necessário para alcançar a concentração da oferta prevista nesses artigos.

### **2.5.2 Menor mercado do produto relevante com efeitos anticoncorrenciais**

- (97) Quanto à segunda situação, a autoridade da concorrência pode decidir que as negociações devem ser reabertas ou não devem ser efetuadas, caso conclua:
- a. que o mercado do produto (não geográfico) relevante para as negociações respeitantes aos setores da carne de bovino ou das culturas arvenses é mais pequeno do que o definido nos artigos 170.º e 171.º do Regulamento OCM;
  - b. que as negociações em questão teriam um efeito anticoncorrencial nesses mercados menores.

Esta condição não se aplica ao setor do azeite, por o mercado relevante não estar definido no artigo 169.º do Regulamento OCM.

### **2.5.3 Objetivos da PAC postos em causa**

---

<sup>64</sup> P. ex., acórdão no processo Metro/Comissão, 26/76, ECLI:UE:C:1977:167, n.º 21: «(...) A concorrência de preços, por muito importante que seja — de tal forma que nunca poderá ser eliminada —, não constitui, todavia, a única forma de concorrência eficaz nem aquela à qual se deva, em qualquer circunstância, atribuir uma prioridade absoluta. As competências atribuídas à Comissão nos termos do artigo 85.º, n.º 3, demonstram que as necessidades de manutenção de uma concorrência eficaz podem ser conciliáveis com a salvaguarda de objetivos de natureza diferente, e que, para este fim, são admissíveis determinadas restrições da concorrência quando se revelem indispensáveis à realização destes objetivos e não impliquem a eliminação da concorrência relativamente a uma parte substancial do mercado comum. (...)».

<sup>65</sup> De recordar, neste contexto, que as entidades que beneficiam da derrogação estão sujeitas aos limiares de poder de mercado de 15 % da produção nacional, no caso da carne de bovino e das culturas arvenses, bem como de 20 %, no caso do mercado relevante do azeite.

<sup>66</sup> Comunicação da Comissão — Orientações relativas à aplicação do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado [atualmente, artigo 101.º, n.º 3, do TFUE], JO C 101 de 27.4.2004, p. 97.

- (98) A terceira situação em que a autoridade da concorrência pode intervir está associada às suas constatações de que os objetivos da PAC são postos em causa por uma maior integração das atividades das OP. Esta situação pode materializar-se no caso de a OP ter feito uma autoavaliação baseada no método simplificado. Com este método, pressupõe-se que, se forem respeitados os critérios relevantes, as atividades da OP contribuem globalmente para o cumprimento dos objetivos da PAC. Uma autoridade da concorrência pode considerar que, na prática, tal não é o caso, ainda que os critérios sejam respeitados.
- (99) Caso as negociações das OP incidam apenas num Estado-Membro, as salvaguardas serão aplicadas pela autoridade nacional da concorrência desse Estado-Membro. Caso as negociações das OP incidam em mais de um Estado-Membro, as salvaguardas serão aplicadas pela Comissão Europeia.

### 3. Secções específicas por setor

#### 3.1. Azeite

##### *3.1.1 Exemplos de aplicação da Derrogação no setor do azeite*

- (100) A presente secção das orientações aborda a aplicação prática das regras específicas do Regulamento OCM no setor agrícola do azeite, mediante recurso aos exemplos a seguir apresentados.
- (101) **Exemplo** da apreciação, ao abrigo do artigo 169.º do Regulamento OCM, de uma OP ativa no setor do azeite em que a Derrogação é aplicável:

**Situação:** Numa determinada região, vários olivicultores criaram paralelamente várias OP que produzem azeite, transformando as azeitonas que lhes são trazidas pelos respetivos membros. As OP também compram produtos fitossanitários, fertilizantes, equipamento, etc., para os seus membros, garantindo o controlo de qualidade da produção de azeitonas.

Por sua vez, as OP criaram uma OP de segundo nível, à qual fornecem toda a produção. A OP de segundo nível transporta os diferentes azeites produzidos pelas OP de primeiro nível para as suas instalações, para os misturar e engarrafar (quando não vendidos a granel). A OP de segundo nível negocia os contratos de fornecimento com os retalhistas em nome dos seus membros, isto é, procede a negociações contratuais. Também exerce atividades de comercialização e promoção. Ademais, proporciona aconselhamento fitossanitário e efetua controlo de qualidade a olivicultores/membros das OP de primeiro nível. Tanto as OP de primeiro nível como a OP de segundo nível são reconhecidas pelo Estado-Membro em causa, em conformidade com os requisitos do Regulamento OCM. O volume de azeite coberto pelas negociações contratuais realizadas pela OP de segundo nível representa 17,4 % do mercado relevante. A OP de segundo nível, que procede a negociações contratuais, notificou o volume de azeite objeto de negociações contratuais às autoridades nacionais.

**Análise:** A OP de segundo nível foi reconhecida como OP ou como AOP, consoante as regras aplicáveis no Estado-Membro em causa. A OP de segundo nível concentra a oferta e coloca azeite no mercado. A estrutura global das OP de primeiro nível e a OP de segundo nível exercem atividades suscetíveis de gerar ganhos de eficiência, conforme enumerados no artigo

169.º do Regulamento OCM. As atividades relevantes das OP de primeiro nível são a produção conjunta, a aquisição conjunta de fatores de produção e o controlo de qualidade conjunto, sendo as atividades relevantes da OP de segundo nível o transporte conjunto, o engarrafamento, o controlo de qualidade conjunto, a comercialização e promoção conjuntas. De acordo com o método simplificado do teste de ganhos de eficiência significativos, estas atividades podem gerar ganhos de eficiência. As atividades cobrem igualmente a totalidade dos volumes sujeitos a negociações contratuais. Pode, assim, concluir-se que o teste de ganhos de eficiência significativos seria respeitado no âmbito do método simplificado. O volume de azeite coberto pelas negociações contratuais realizadas pela OP de segundo nível não excede 20 % do mercado relevante. O volume de azeite sujeito a negociações contratuais foi notificado às autoridades nacionais. A Derrogação aplica-se, pois, às atividades de negociação contratual da OP de segundo nível.

- (102) **Exemplo** da apreciação, ao abrigo do artigo 169.º do Regulamento OCM, de uma OP ativa no setor do azeite em que a Derrogação não é aplicável:

**Situação:** Vários produtores de azeite (lagares de azeite) decidem vender conjuntamente parte da sua produção de azeite a diversas empresas que engarrafam azeite a granel; vendem separadamente a parte remanescente da sua produção a outros clientes. Os produtores de azeite criam uma OP para tratar das negociações contratuais, em seu nome, com diversas empresas de engarrafamento. Para efeitos de fornecimento a um dos engarrafadores (o maior cliente), a OP externaliza os serviços de transporte, que abrangem 30 % do volume total de azeite sujeito a negociações contratuais da OP. O transporte de azeite para as outras empresas de engarrafamento não é efetuado pela OP; os clientes (as empresas de engarrafamento) organizam, eles próprios, o transporte.

**Análise:** A única atividade da OP que reforça ganhos de eficiência é o transporte conjunto respeitante ao fornecimento de azeite a uma das empresas de engarrafamento. O transporte conjunto é mencionado no artigo 169.º do Regulamento OCM como uma das atividades com potencial para gerar ganhos de eficiência significativos. Neste caso, o transporte conjunto abrange muito menos de 50 % do volume de azeite sujeito a negociações contratuais da OP. Com o método simplificado, não abrange volumes de azeite suficientemente significativos para respeitar as condições do teste de ganhos de eficiência significativos. Não é provável que as atividades de transporte gerem ganhos de eficiência significativos, pelo que as negociações contratuais da OP não são suscetíveis de respeitar a Derrogação.

### ***3.1.2 Identificação do mercado relevante no setor do azeite***

- (103) A Derrogação requer a identificação dos mercados do produto e geográfico relevantes para a venda de azeite, de modo que as OP possam determinar se respeitam o limite da quota de mercado fixado pela Derrogação<sup>67</sup>.
- (104) É necessário apreciar os mercados relevantes num base caso a caso, e a Comissão forneceu orientações sobre o modo de identificar os mercados relevantes na sua

<sup>67</sup> Ver secção 2.4.5 Limite da produção sujeito a negociações contratuais 2.4.5  
produção sujeita a negociações contratuais.

Limite da

Comunicação relativa à definição de mercado relevante<sup>68</sup>. A Comissão não pode fornecer definições precisas de mercados relevantes para o setor do azeite mas, para ajudar os produtores a implementar a Derrogação, as presentes orientações dão algumas indicações específicas para o setor com base nas informações de que a Comissão dispõe no momento da adoção das presentes Orientações<sup>69</sup>. Os mercados relevantes podem evoluir com o tempo devido, nomeadamente, à evolução do mercado.

- (105) A questão é definir os mercados do produto e geográfico relevantes para a venda a granel de azeite. Nesse mercado, dos vendedores fazem parte, no essencial, produtores e vendedores, ao passo que dos compradores fazem parte, no essencial, comerciantes, fabricantes, retalhistas, clientes industriais e clientes dos setores hoteleiro e da restauração.

*a) Mercado do produto relevante*

- (106) Em primeiro lugar, o mercado do produto relevante para o azeite parece ser diferente dos mercados do produto para outros óleos alimentares considerando, nomeadamente, as diferenças de características, preços e fins desses produtos. Acresce que pode não ser necessário identificar mercados separados para os diferentes tipos de azeite (virgem extra, virgem e outros azeites de azeitona<sup>70</sup>), atendendo ao elevado grau de substituição entre estas categorias. Tendo igualmente em conta a organização de canais de venda, pode ser apropriado identificar três mercados separados:

- azeite fornecido a retalhistas;
- azeite fornecido a clientes industriais; e
- azeite fornecido a clientes dos setores hoteleiro e da restauração.

Por último, não é de excluir que, no mercado do azeite fornecido a retalhistas, o fornecimento de produtos brancos e produtos de marca constituem mercados diferentes.

- (107) Os elementos comuns de segmentação do mercado acima descritos não excluem a identificação de mercados do produto mais restritos.

*b) Mercado geográfico relevante*

- (108) Do ponto de vista geográfico, o mercado relevante para o fornecimento de azeite parece não ser mais restrito do que o nacional, podendo mesmo ser possível um mercado a nível do EEE no que respeita aos três canais de venda, nomeadamente, o fornecimento de azeite a retalhistas, à indústria e aos setores hoteleiro e da restauração.

---

<sup>68</sup> Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência, JO C 372 de 9.12.1997, p. 5.

<sup>69</sup> Incluem-se as investigações anteriores das autoridades da concorrência (processos da DG Concorrência da Comissão Europeia e ANC espanhola), bem como informações obtidas de operadores pela Comissão.

<sup>70</sup> Regulamento de Execução (UE) n.º 29/2012 da Comissão, de 13 de janeiro de 2012, relativo às normas de comercialização do azeite, JO L 12 de 14.1.2012, p. 14 (alterado).

### 3.2. Setor da carne de bovino

#### 3.2.1 Exemplos de aplicação da Derrogação no setor da carne de bovino

(109) A presente secção das orientações aborda a aplicação prática das regras específicas do Regulamento OCM no setor agrícola da carne de bovino, mediante recurso aos exemplos a seguir apresentados.

(110) **Exemplo** da apreciação, ao abrigo do artigo 170.º do Regulamento OCM, de uma OP ativa no setor da carne de bovino em que a Derrogação é aplicável:

**Situação:** Uma OP reconhecida vende conjuntamente toda (100 %) a produção de bovinos dos seus membros para o fornecimento de bovinos vivos para abate. A venda representa uma quota de mercado de 1,3 % da produção nacional total de carne de bovino no Estado-Membro em questão. Para além de vendas conjuntas, a OP organiza a recolha e o transporte de todos (100 %) os bovinos vendidos em nome dos seus membros para entrega em matadouros, o que representa 17 % do custo de produção e colocação do produto no mercado. Acresce que a OP adquire para os seus membros a maior parte dos alimentos para animais e dos medicamentos que utilizam, o que representa cerca de 9 % do custo de produção.

**Análise:** A OP concentra a oferta e coloca carne de bovino no mercado. A OP exerce atividades suscetíveis de gerar ganhos de eficiência, conforme enumerados no artigo 170.º do Regulamento OCM: em primeiro lugar, o transporte conjunto de bovinos e, em segundo, a aquisição conjunta de fatores de produção como alimentos para animais e medicamentos. O transporte conjunto da OP cobre mais de metade dos volumes comercializados pela OP (neste caso, 100 % dos bovinos), o que parece estar conforme com o teste de ganhos de eficiência significativos ao abrigo do método simplificado. Quanto à aquisição conjunta de fatores de produção, não é necessária qualquer apreciação, porque a OP parece respeitar as condições do teste de ganhos de eficiência significativos ao abrigo do método simplificado. A OP vende muito menos de 15 % da produção nacional total de bovinos vivos. A Derrogação aplica-se, portanto, às negociações contratuais da OP.

(111) **Exemplo** da apreciação, ao abrigo do artigo 170.º do Regulamento OCM, de uma OP ativa no setor da carne de bovino em que a Derrogação não é aplicável:

**Situação:** Uma OP reconhecida realiza vendas conjuntas de 80 % da produção de bovinos dos seus membros para fornecimento de bovinos vivos para abate. A venda representa uma quota de mercado de 6 % da produção nacional total de carne de bovino no Estado-Membro em questão. Para além das vendas conjuntas, a OP está a organizar campanhas de promoção conjunta em nome dos seus membros, sob a forma de anúncios gerais em jornais locais sobre os bovinos dos membros. A atividade de promoção conjunta abarca todos os produtos vendidos conjuntamente pela OP.

**Análise:** A OP concentra a oferta e coloca carne de bovino no mercado. A OP exerce uma atividade que pode gerar ganhos de eficiência, conforme enumerados no artigo 170.º do Regulamento OCM: promoção conjunta. Esta atividade está a abranger todo o volume conjuntamente vendido, embora a atividade conjunta não pareça respeitar as condições do teste de ganhos de eficiência significativos ao abrigo do método simplificado. No exemplo presente, parece que a OP não desenvolve um produto de valor acrescentado, mas se limita a promover o produto dos seus membros sob a forma de anúncios gerais. Em última instância, é improvável que a atividade de promoção crie, por si só, ganhos de

eficiência significativos neste exemplo, sendo improvável que a Derrogação se aplique às negociações contratuais da OP.

### 3.3. Culturas arvenses

#### 3.3.1 Exemplos de aplicação da Derrogação no setor das culturas arvenses

- (112) A presente secção das orientações aborda a aplicação prática das regras específicas do Regulamento OCM no setor agrícola das culturas arvenses, mediante recurso aos exemplos a seguir apresentados.
- (113) **Exemplo** da apreciação, ao abrigo do artigo 171.º do Regulamento OCM, de uma OP ativa no setor das culturas arvenses em que a Derrogação é aplicável:

**Situação:** A «Golden Glow» é uma OP de produtores de cereais. A OP está estabelecida e é reconhecida no Estado-Membro A e tem alguns membros nos Estados-Membros B e C. A «Golden Glow» foi criada para fornecer serviços de transporte aos seus membros, visto que os custos de transporte são relativamente elevados devido ao afastamento dos pontos de venda. Em média, 60 % da quantidade contratualmente negociada pela OP é transportada por serviços de transporte conjunto (próprios ou externalizados). Além disso, a OP procede à aquisição conjunta de fatores de produção, em especial de fertilizantes e pesticidas. Também presta serviços de informação aos seus membros, como informações sobre novas sementes no mercado, diversificação dos riscos, incluindo cobertura dos riscos.

Quanto aos serviços logísticos, a OP dispõe de camiões próprios. Todavia, estes camiões cobrem apenas 9 % das necessidades de transporte dos membros. Por conseguinte, a OP assinou contratos com duas outras empresas especializadas na prestação e serviços de transporte. A OP notificou o pedido de externalização à autoridade nacional competente, que o aprovou. Transmitiu explicações relevantes, indicando que a externalização do transporte permite uma poupança significativa, uma vez que o investimento em camiões é elevado, as necessidades de transporte no setor das culturas arvenses são muito cíclicas (isto é, necessidade muito grande de transporte aquando das colheitas, necessidade muito baixa no restante período), a manutenção dos camiões é elevada, podendo ser dispendioso dispor de motoristas especializados que não são permanentemente empregados.

Acresce que a «Golden Glow» tinha, em 2014, a seguinte quota da produção nacional total. Estado-Membro A: 6,4 % de trigo mole, 4 % de cevada, 13,8 % de aveia, 13,6 % de colza, 2,3 % de fava e 1 % de ervilhas forrageiras. Nos Estados-Membros B e C, a quota de mercado da «Golden Glow» é inferior a 1 % em qualquer dos tipos de cereais. Os membros da OP comercializam, em média, 80 % da sua produção por intermédio da OP. Os membros compram, em média, dois terços dos seus fertilizantes e pesticidas por intermédio da OP, representando estes fatores de produção, em média, 18 % dos custos variáveis totais de produção e colocação no mercado de todos os tipos de culturas negociados pela OP.

**Análise:** A «Golden Glow» é formalmente reconhecida pela autoridade nacional do Estado-Membro A. A OP concentra a oferta e coloca produtos de culturas arvenses no mercado. A OP exerce atividades suscetíveis de gerar ganhos de eficiência, conforme enumerados no artigo 171.º do Regulamento OCM, nomeadamente o transporte e a aquisição conjuntos de fatores de produção. O transporte conjunto da OP cobre mais de metade dos volumes comercializados pela OP, o que parece estar conforme com o teste de ganhos de eficiência significativos ao abrigo do método simplificado. A apreciação da aquisição conjunta de fatores de produção não é, neste caso, necessária, porque são respeitadas as condições do teste para uma atividade conjunta. Por último, a quota de trigo, cevada, aveia, colza, fava e ervilhas vendida/contratualmente negociada pela OP não excede 15 % da produção nacional total do Estado-Membro A. A Derrogação aplica-se, portanto, às negociações contratuais da OP.

A OP fornece serviços de informação que não são enumerados no artigo 171.º do Regulamento OCM. Não é de excluir que esta atividade gere ganhos de eficiência. No entanto, no caso presente, não é necessário apreciar estes serviços, uma vez que a análise do transporte conjunto é suficiente para que a Derrogação se aplique às negociações contratuais da OP.

- (114) **Exemplo** da apreciação, ao abrigo do artigo 171.º do Regulamento OCM, de uma OP ativa no setor das culturas arvenses em que a Derrogação não é aplicável:

**Situação:** A «Stony Fields» é uma OP ativa no mercado do trigo e da cevada no Estado-Membro A. A OP é reconhecida por uma autoridade nacional competente do Estado-Membro A. A OP vende trigo e cevada dos seus membros e de não membros. A quota do trigo produzido pelos seus membros e que é coberta por negociações contratuais da OP representa 7 % da produção nacional de trigo do Estado-Membro A e 8 % da produção de cevada relevante. A quota de mercado da OP no mercado do Estado-Membro A, atendendo também ao trigo e cevada fornecidos pelos não membros, é de, respetivamente, 19 % e 17,2 %. Além de proceder a negociações contratuais em nome dos seus membros, a «Stony Fields» pretende investir numa instalação de armazenamento com algumas máquinas de transformação (isto é, secagem e limpeza), que cobriria 10 % das suas necessidades de armazenamento e cerca de 1 % do volume total do trigo vendido pela OP (produto de membros e não membros). A «Stony Fields» recebeu um empréstimo de um banco local para financiar a instalação. Atualmente, a OP está a apreciar as diferentes propostas recebidas das diferentes empresas respeitantes à construção e ao equipamento. A OP pretende estar em condições de usar a instalação num prazo de 6 a 8 meses.

A «Stony Fields» também envia boletins semanais aos seus membros, nos quais trata da evolução dos mercados e de notícias relevantes para o trigo e os produtores.

**Análise:** A «Stony Fields» é uma OP reconhecida, que concentra a oferta e coloca produtos de culturas arvenses no mercado. A OP não exerce atividades suscetíveis de gerar ganhos de eficiência, conforme enumerados no artigo 171.º do Regulamento OCM. A OP tenciona exercer no futuro uma atividade potencialmente suscetível de aumentar os ganhos de eficiência enumerados no artigo 171.º (armazenamento). Não é, pois, aplicável o método simplificado para apreciar o teste de ganhos de eficiência



significativos. No exemplo presente, podia, contudo, recorrer-se a um método alternativo descrito nos pontos 74 a 80. No caso presente, a OP recebeu uma linha de crédito do banco e recebeu propostas de diferentes empresas para a construção da instalação de armazenamento. O prazo do projeto é de 6 a 8 meses. Parece, portanto, que a OP está empenhada em investir numa atividade suscetível de reforçar os ganhos de eficiência, precisando apenas de tempo para construir o armazém. A OP podia, pois, beneficiar da Derrogação, desde que os ganhos de eficiência que serão criados por esta atividade de armazenamento possam ser significativos. No entanto, isso é improvável, dado que a OP tenciona proporcionar armazenamento a apenas 1 % do trigo total vendido pela OP. Quanto às remanescentes atividades, a OP fornece informações aos seus membros sob a forma de boletins. É possível que essas informações pudessem ser úteis e fossem, inclusivamente, suscetíveis de reforçar os ganhos de eficiência. Não é, porém, óbvio que as informações prestadas criem, por si só, ganhos de eficiência significativos. Em relação à cevada, não existem atividades suscetíveis de reforçar os ganhos de eficiência nem sequer estão previstas. Quanto à percentagem de trigo e cevada comprada a não membros e à quota da produção nacional total, parece, porém, que não são respeitadas. Em primeiro lugar, a quota dos produtos comprados aos não membros é de, no caso do trigo, 63 % e, no da cevada, 53 % da quantidade total do produto contratualmente negociado pela OP. Essa atividade não pode, portanto, ser considerada secundária. Em segundo lugar, a quota do produto contratualmente negociado pela OP, tanto no que respeita ao trigo como à cevada, é 15 % superior à produção nacional total. A Derrogação não é, portanto, aplicável à situação da OP.