



COMMISSIONE
EUROPEA

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

COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE

**PROGETTO DI ORIENTAMENTI RELATIVI ALL'APPLICAZIONE DELLE
NORME SPECIFICHE DI CUI AGLI ARTICOLI 169, 170 E 171 DEL
REGOLAMENTO OCM PER I SETTORI DELL'OLIO D'OLIVA, DELLE CARNI
BOVINE E DEI SEMINATIVI**

PROGETTO

IL PRESENTE PROGETTO È UN DOCUMENTO DEI SERVIZI DELLA COMMISSIONE CHE PUÒ ANCORA ESSERE MODIFICATO E NON È STATO ANCORA APPROVATO DAL COLLEGIO

Per eventuali chiarimenti relativi al presente progetto si prega di rivolgersi al seguente indirizzo: COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu

PROGETTO DI ORIENTAMENTI RELATIVI ALL'APPLICAZIONE DELLE NORME SPECIFICHE DI CUI AGLI ARTICOLI 169, 170 E 171 DEL REGOLAMENTO OCM PER I SETTORI DELL'OLIO D'OLIVA, DELLE CARNI BOVINE E DEI SEMINATIVI

Fasi della procedura di adozione:

<i>Riunione estesa delle ANC (ANC + ministeri):</i>	<i>16 ottobre 2014</i>
<i>Consultazione pubblica:</i>	<i>primo trimestre 2015</i>
<i>Comitato consultivo:</i>	<i>terzo trimestre 2015</i>
<i>Adozione prevista:</i>	<i>quarto trimestre 2015</i>

Indice

1.	Introduzione	4
1.1	Oggetto e campo di applicazione	4
2.	Norme applicabili agli accordi tra i produttori agricoli nei settori dell'olio d'oliva, delle carni bovine e dei seminativi.....	5
2.1	Inquadramento giuridico – Applicazione degli articoli 101 e 102 del TFUE alla produzione e al commercio di prodotti agricoli	5
2.2	Deroga all'applicazione degli articoli 101 e 102 del TFUE introdotta dagli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM per i settori dell'olio d'oliva, delle carni bovine e dei seminativi	10
2.3	Possibilità di valutazione alternative per garantire la legittimità delle negoziazioni di contratti di fornitura da parte di un'OP per conto dei suoi aderenti	14
2.3.1	Deroga generale alle norme di concorrenza a norma dell'articolo 209 del regolamento OCM.....	15
2.3.2	Regolamento di esenzione per categoria relativo agli accordi di specializzazione	17
2.3.3	Valutazione individuale ai sensi dell'articolo 101, paragrafi 1 e 3, e dell'articolo 102 del TFUE	18
2.4	Condizioni della deroga.....	19

2.4.1	Riconoscimento di un'OP/di un'AOP	19
2.4.2	Obiettivi di un'OP	20
2.4.3	Il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza	22
	Il metodo semplificato	24
	Il metodo alternativo	37
2.4.4.	Condizioni relative alle relazioni tra l'OP e i produttori aderenti	38
2.4.5.	Massimale di produzione oggetto di trattative contrattuali	39
2.4.6.	Obbligo di notifica	40
2.5	Salvaguardie	40
2.5.1.	Esclusione della concorrenza	41
2.5.2.	Mercato rilevante del prodotto più piccolo con effetti anticoncorrenziali	42
2.5.3.	Gli obiettivi della PAC sono compromessi	42
3.	Sezioni specifiche per settore	43
3.1.	Olio d'oliva	43
3.1.1.	Esempi di applicazione della deroga nel settore dell'olio d'oliva.....	43
3.1.2.	Individuazione del mercato rilevante nel settore dell'olio d'oliva.....	44
3.2.	Settore delle carni bovine	45
3.2.1	Esempi di applicazione della deroga nel settore delle carni bovine.....	45
3.3.	Seminativi	47
3.3.1	Esempi di applicazione della deroga nel settore dei seminativi	47

1. Introduzione

1.1 Oggetto e campo di applicazione

- (1) I presenti orientamenti ¹ forniscono indicazioni per l'applicazione, da parte dei produttori dei settori dell'olio d'oliva, delle carni bovine e dei seminativi, degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM², recante norme specifiche per le trattative contrattuali in questi settori.
- (2) Gli orientamenti sono volti a fornire indicazioni specifiche ai produttori, ma questi ultimi restano responsabili di valutare le proprie pratiche. Gli orientamenti intendono inoltre fornire indicazioni alle giurisdizioni e alle autorità garanti della concorrenza degli Stati membri in merito all'applicazione degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM, pur non essendo giuridicamente vincolanti per le suddette giurisdizioni e autorità.
- (3) Gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM riguardano taluni prodotti agricoli dei settori dell'olio d'oliva, delle carni bovine e dei seminativi³.
- (4) Gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM autorizzano le organizzazioni di produttori (in appresso: "le OP") e le associazioni di organizzazioni di produttori (in appresso: "le AOP") a negoziare, per conto dei propri aderenti, contratti per la fornitura dei prodotti in questione a determinate condizioni⁴.
- (5) Le entità in questione sono definite come segue:
 - per "produttore" si intende un produttore del prodotto considerato;
 - per "OP" si intende un'organizzazione di produttori quale definita all'articolo 152 del regolamento OCM;

¹ Orientamenti relativi all'applicazione delle norme specifiche di cui agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM per i settori dell'olio d'oliva, delle carni bovine e dei seminativi (in appresso: "gli orientamenti").

² Il "regolamento OCM" è il regolamento (UE) n. 1308/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 dicembre 2013, recante organizzazione comune dei mercati dei prodotti agricoli e che abroga i regolamenti (CEE) n. 922/72, (CEE) n. 234/79, (CE) n. 1037/2001 e (CE) n. 1234/2007 del Consiglio, pubblicato nella Gazzetta ufficiale L 347 del 20.12.2013, pag. 671.

³ Questi settori sono stati determinati dal legislatore nel quadro della riforma della PAC e dell'adozione del regolamento OCM.

⁴ In particolare, gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM si applicano esclusivamente a una categoria specifica di OP e AOP, che sono riconosciute dagli Stati membri a norma degli articoli 106 e 107 del regolamento OCM; in altri termini, tali norme non riguardano indistintamente tutte le OP o AOP. Per ulteriori informazioni si veda il punto (54).

- per “AOP” si intende un’associazione di organizzazioni di produttori quale definita all’articolo 156 del regolamento OCM.

Nei casi in cui, nel quadro della deroga di cui al punto 2.2, gli orientamenti fanno riferimento alle OP, quanto previsto vale anche per le AOP, salvo ove espressamente indicato in senso contrario.

Le organizzazioni interprofessionali riconosciute non rientrano nel campo di applicazione degli articoli 169-171 del regolamento OCM. Esse possono tuttavia beneficiare della possibilità di deroga di cui all’articolo 210 del regolamento OCM.

- (6) La posizione della Commissione lascia impregiudicata la giurisprudenza della Corte di giustizia dell’Unione europea⁵ concernente l’interpretazione degli articoli 39, 42, 101 e 102 del trattato sul funzionamento dell’Unione europea (in appresso: “il TFUE”) e degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.
- (7) Gli orientamenti trattano i seguenti aspetti:
 - il quadro delle norme generalmente applicabili in materia di concorrenza;
 - le norme specifiche di cui agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM;
 - l’applicazione pratica delle norme specifiche di cui agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM nei settori agricoli interessati.

2. Norme applicabili agli accordi tra i produttori agricoli nei settori dell’olio d’oliva, delle carni bovine e dei seminativi

2.1 Inquadramento giuridico – Applicazione degli articoli 101 e 102 del TFUE alla produzione e al commercio di prodotti agricoli

- (8) L’articolo 42 del TFUE conferisce al legislatore UE (Parlamento europeo e Consiglio) il potere di determinare in che misura le norme di concorrenza si applicano alla produzione e al commercio di prodotti agricoli.
- (9) Più precisamente, ai sensi dell’articolo 42 del TFUE, il legislatore stabilisce la portata dell’applicazione delle norme di concorrenza al settore agricolo, tenendo conto degli obiettivi della politica agricola comune (in appresso: “la PAC”) stabiliti all’articolo 39 del TFUE. Secondo la Corte di giustizia dell’Unione europea, tale disposizione riconosce il primato degli obiettivi della politica agricola rispetto agli obiettivi del trattato nel settore della concorrenza⁶.

⁵ Nel presente contesto, con i termini “Corte di giustizia dell’Unione europea” si indicano la Corte di giustizia e il Tribunale.

⁶ Sentenza Maizena, C-139/79, ECLI:EU:C:1980:250, punto 23; sentenza Milk Marque, C-137/00, ECLI:EU:C:2003:429, punto 91; sentenza Germania/Consiglio, C-280/93, ECLI:EU:C:1994:367, punto 61.

- (10) A norma dell'articolo 39 del TFUE, la PAC persegue i seguenti obiettivi:
- a. incrementare la produttività dell'agricoltura, sviluppando il progresso tecnico, assicurando lo sviluppo razionale della produzione agricola come pure un impiego migliore dei fattori di produzione, in particolare della manodopera;
 - b. assicurare un tenore di vita equo alla popolazione agricola, grazie in particolare al miglioramento del reddito individuale di coloro che lavorano nell'agricoltura;
 - c. stabilizzare i mercati;
 - d. garantire la sicurezza degli approvvigionamenti;
 - e. assicurare prezzi ragionevoli nelle consegne ai consumatori.
- (11) Sulla base dell'articolo 42 del TFUE, l'articolo 206 del regolamento OCM dichiara le norme di concorrenza di cui agli articoli da 101 a 106 del TFUE applicabili alla produzione e al commercio dei prodotti agricoli:
- “Salvo diversa disposizione del presente regolamento, e conformemente all'articolo 42 TFUE, gli articoli da 101 a 106 TFUE e le relative disposizioni di applicazione si applicano, fatti salvi gli articoli da 207 a 210 del presente regolamento, agli accordi, alle decisioni e alle pratiche di cui all'articolo 101, paragrafo 1, e all'articolo 102 TFUE che si riferiscono alla produzione o al commercio di prodotti agricoli.”*
- (12) Gli articoli 101 e 102 del TFUE si applicano al comportamento di imprese sotto forma di accordi, decisioni, pratiche o un abuso di posizione dominante solo nella misura in cui essi *“possano pregiudicare il commercio tra Stati membri”*. Le informazioni riguardanti l'interpretazione di tale criterio di applicabilità sono contenute nelle linee direttrici della Commissione sulla nozione di pregiudizio al commercio⁷.
- (13) L'articolo 101 del TFUE si applica, in linea di principio, a tutte le attività economiche dei produttori e delle OP. Un'OP è un'associazione di produttori individuali che, a norma del diritto dell'UE in materia di concorrenza, può essere considerata un'associazione di imprese, nonché un'impresa a pieno titolo⁸ qualora eserciti un'attività economica. Sia l'OP che i suoi aderenti sono dunque soggetti alle norme di concorrenza. Tali norme si applicano pertanto non solo agli accordi tra produttori individuali (ad esempio alla creazione di un'OP e al suo statuto costitutivo) ma anche alle decisioni adottate o ai contratti conclusi dall'OP.
- (14) Nel valutare l'applicabilità dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE alle cooperative (una delle forme possibili in cui può essere costituita un'OP), la Corte di giustizia

⁷ Comunicazione della Commissione – Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato (GU C 101 del 27.4.2004, pag. 81).

⁸ Un'attività economica è definita come un'attività che consiste nell'offerta di beni e servizi su un determinato mercato. Per ulteriori particolari si veda ad esempio la sentenza Commissione/Italia, C-118/85, EU:C:1987:283, punto 7. Un'impresa è un'entità che svolge un'attività economica.

dell'Unione europea ha ritenuto che organizzare un'impresa nella forma specifica di un'associazione cooperativa non costituisce in sé un comportamento anticoncorrenziale. Tuttavia, da ciò non consegue automaticamente che le associazioni cooperative in quanto tali non rientrino nel divieto di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE, poiché esse potrebbero essere comunque in grado di influire sul comportamento commerciale delle imprese che ne fanno parte in modo tale da restringere o falsare il gioco della concorrenza sul mercato nel quale le suddette imprese operano⁹.

(15) **Esempio** dell'applicazione dell'articolo 101 alle attività dei produttori:

Situazione: Il mercato di approvvigionamento di bovini vivi in un determinato paese subisce una contrazione continua della domanda interna legata al calo della domanda di carni bovine da parte del consumatore finale. Aumentano inoltre le importazioni di carcasse e tagli di carni bovine nonché, in misura minore, le importazioni di bovini vivi. I macelli situati in questo paese riducono in misura significativa i loro acquisti di bovini vivi e i prezzi dei bovini vivi registrano un calo considerevole. Per far fronte a questa situazione, un gran numero di fornitori di bovini vivi (che rappresentano circa il 60% del mercato dei bovini vivi) concludono fra loro un accordo che fissa un prezzo minimo di vendita per i bovini vivi destinati alla vendita ai macelli.

Analisi: L'accordo ha lo scopo di limitare la concorrenza fissando un prezzo uniforme. In quanto tale, esso viola il divieto relativo agli accordi anticoncorrenziali, alle decisioni di associazioni di imprese e alle pratiche concordate stabilito all'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE. L'accordo non determina alcun vantaggio per i consumatori ed elimina la concorrenza per una parte sostanziale del mercato di bovini vivi. Esso non può essere pertanto giustificato sulla base dell'articolo 101, paragrafo 3, del TFUE. Di conseguenza, tale accordo costituisce una violazione dell'articolo 101 del TFUE ed è dunque vietato e nullo.

(16) Anche l'articolo 102 del TFUE si applica ai produttori, nonché alle OP che operano come un'impresa. Il divieto di abuso di una posizione dominante di cui all'articolo 102 del TFUE è pienamente applicabile al settore agricolo. Tuttavia, perché si configuri una violazione dell'articolo 102 del TFUE devono essere soddisfatte le seguenti condizioni:

- a. in primo luogo, un'OP o un produttore devono detenere una posizione dominante su un dato mercato del prodotto e mercato geografico (il mercato rilevante)¹⁰, ossia una posizione di potenza economica che consenta loro di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei concorrenti, dei clienti e, in definitiva, dei consumatori¹¹.

⁹ Per ulteriori particolari e il relativo contesto, si veda la sentenza *Oude Luttikhuis*, C-399/93 EU:C:1995:434, punti 10-16. Si vedano inoltre le conclusioni dell'avvocato generale Tesauro nella stessa causa, EU:C:1995:277, punti 29-30.

¹⁰ Per ulteriori particolari si veda ad esempio la comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza (GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5).

¹¹ Sentenza *United Brands*, C-27/76, EU:C:1995:277, punto 65.

- b. In secondo luogo, l'OP o il produttore devono abusare della propria posizione dominante adottando pratiche di esclusione e/o di sfruttamento a scapito dei concorrenti, dei clienti e/o dei consumatori¹².
- c. Le suddette pratiche incidono sugli scambi tra gli Stati membri¹³.

(17) **Esempio** dell'applicazione dell'articolo 102 alle attività di un'OP:

Situazione: Una regione produttrice di frumento è situata a una grande distanza da altre regioni produttrici di frumento. Nella regione, il frumento è destinato alla macinazione in mulini locali per la produzione di farina o alla fabbricazione di mangimi destinati agli animali allevati localmente. Il frumento destinato alla macinazione deve rispettare criteri qualitativi più rigorosi ed è venduto a prezzi più elevati rispetto al frumento per mangimi. L'offerta locale è integrata da un certo quantitativo di importazioni di frumento provenienti da un paese limitrofo, di solito a prezzi più elevati rispetto ai prezzi locali a causa dei costi di trasporto. Una grande OP, che riunisce la metà dei produttori di frumento locali (in termini di volume di produzione), rifornisce la maggior parte dei mulini locali, mentre altri produttori, rimasti meno organizzati, riforniscono i produttori di mangimi e, in caso di necessità, provvedono a soddisfare la domanda residua dei mulini non coperta dalla grande OP. Gli aderenti alla grande OP sono tenuti a consegnare la totalità della produzione all'OP in base allo statuto di quest'ultima e, a causa di varie questioni legali e pratiche, tali aderenti raramente lasciano l'OP. Qualche anno fa, un certo numero di agricoltori non aderenti alla grande OP hanno creato un'altra OP, che ha migliorato la qualità e il volume del frumento prodotto e ha investito in un sistema di stoccaggio e di distribuzione in grado di fornire frumento su più ampia scala. Questa nuova OP più piccola ha gradualmente convinto i mulini locali ad acquistare il frumento dai propri aderenti anziché dall'OP più grande. Di fronte a questa perdita graduale di terreno sul mercato del frumento da macinazione, più vantaggioso, l'OP più grande decide di ridurre i prezzi all'ingrosso del frumento da macinazione (chicchi) al di sotto dei costi variabili al fine di riconquistare i propri clienti e di fatto ne recupera alcuni, a danno del suo nuovo concorrente.

Analisi: È probabile che il mercato per la fornitura di frumento corrisponda alla regione in questione, dati i costi elevati del trasporto da altre regioni di produzione nella regione interessata. È probabile che la grande OP in questione abbia una posizione dominante, tenuto conto della sua quota di mercato, del suo controllo sull'offerta grazie all'obbligo di esclusiva

¹² Costituiscono abusi di esclusione le pratiche non basate sulla normale gestione delle attività economiche e volte a danneggiare la posizione concorrenziale dei concorrenti dell'impresa dominante o ad escluderli completamente dal mercato, arrecando in definitiva danni ai clienti (rifiuto di fornire un approvvigionamento o di concedere una licenza, prezzi predatori). Gli abusi di sfruttamento implicano invece il tentativo, da parte di un'impresa dominante, di sfruttare le opportunità offerte dal proprio potere di mercato per nuocere direttamente ai clienti, ad esempio tramite l'imposizione di prezzi eccessivi. Per ulteriori particolari si veda la comunicazione della Commissione "Orientamenti sulle priorità della Commissione nell'applicazione dell'articolo 82 del trattato CE al comportamento abusivo delle imprese dominanti volto all'esclusione dei concorrenti", GU C 45 del 24.2.2009, pag. 7.

¹³ Per i particolari si veda ad esempio la comunicazione della Commissione "Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del trattato" (GU C 101 del 27.4.2004, pag. 81).

imposto ai suoi aderenti e al fatto che le importazioni non possono sostituire le sue forniture a causa dei costi di trasporto elevati. È probabile che la posizione dominante abbia un carattere stabile, in particolare poiché gli aderenti raramente abbandonano l'OP e data la difficoltà, per le fonti alternative di frumento, di fornire grandi volumi. La strategia dei prezzi predatori¹⁴ applicata dalla grande OP puntava ad escludere, ed ha effettivamente in parte escluso, un concorrente (l'OP più piccola) dal mercato. È dunque probabile che l'OP abbia abusato della sua posizione dominante in violazione dell'articolo 102 del TFUE.

- (18) Gli articoli 101 e 102 del TFUE si applicano inoltre agli accordi tra gli aderenti di un'OP e tra l'OP e i suoi aderenti, incluse le decisioni interne e lo statuto di un'OP. La Corte di giustizia ha affrontato la questione degli statuti delle cooperative e della loro conformità all'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE nell'ambito di varie cause¹⁵, in cui ha inoltre riconosciuto gli effetti favorevoli alla concorrenza di tali accordi di cooperazione a determinate condizioni¹⁶.
- (19) **Esempio** dell'applicazione dell'articolo 101 agli accordi tra gli aderenti di un'OP:

Situazione: Vari piccoli produttori di orzo da birra hanno costituito un'OP al fine di vendere la loro produzione a una distilleria di whisky locale tramite un contratto di fornitura congiunta con un prezzo comune. In particolare, i produttori hanno fatto ricorso a questa strategia perché non sono in grado, separatamente, di fornire i quantitativi richiesti dalla distilleria e quest'ultima non desidera dover trattare con vari piccoli fornitori separati. L'OP gestisce l'intera commercializzazione della fornitura di orzo da birra e organizza la logistica di approvvigionamento, compreso il trasporto. L'OP rappresenta l'8% del mercato di approvvigionamento dell'orzo da birra delle distillerie della regione.

Analisi: Le pratiche di vendita congiunta da parte dei produttori rientrano nell'ambito di applicazione del divieto di accordi anticoncorrenziali previsto all'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE, poiché eliminano la concorrenza sui prezzi tra i produttori indipendenti. Tuttavia, il sistema di commercializzazione organizzato nell'ambito dell'OP sembra dar luogo a vantaggi importanti in termini di distribuzione delle merci che si ripercuotono sui consumatori. In primo luogo, esso garantisce la presenza sul mercato di un altro fornitore in grado di fornire i quantitativi richiesti dall'acquirente, aumentando in tal modo la concorrenza a vantaggio di quest'ultimo. Esso può inoltre contribuire a ridurre il costo dell'approvvigionamento grazie a una maggiore integrazione del sistema logistico e a una riduzione dei costi di transazione rispetto agli acquisti diretti dell'acquirente dai singoli produttori. È poco probabile che la concorrenza venga limitata, data la ridotta quota di mercato rappresentata dall'OP. È dunque

¹⁴ Per ulteriori informazioni relative alla determinazione del comportamento predatorio si veda la sezione C (in particolare i punti 63-66) della comunicazione della Commissione "Orientamenti sulle priorità della Commissione nell'applicazione dell'articolo 82 del trattato CE al comportamento abusivo delle imprese dominanti volto all'esclusione dei concorrenti", GU C 45 del 24.2.2009, pag. 7.

¹⁵ Si veda, fra l'altro, la sentenza Oude Luttikhuis, EU:C:1995:434, punto 13; la sentenza Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), C-250/92, EU:C:1994:413, ad esempio i punti 28 e 35.

¹⁶ Ad esempio, sentenza Dansk Landbrugs Grovvarereselskab (DLG), EU:C:1994:413, punto 32; sentenza Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, punto 12; sentenza Florimex, cit. supra alla nota 9, EU:T:1997:69, punto 40.

probabile che l'accordo in questione possa essere giustificato a norma dell'articolo 101, paragrafo 3, del TFUE.

- (20) Benché gli articoli 101 e 102 del TFUE si applichino in genere agli accordi tra produttori, sia all'interno che all'esterno di un'OP, e agli accordi conclusi dalle OP con i loro aderenti o con terzi, tali accordi possono essere esentati dall'applicazione dei suddetti articoli sulla base del regolamento OCM o delle norme generali in materia di concorrenza secondo quanto descritto nelle sezioni 2.2 e 2.3.

2.2 Deroga all'applicazione degli articoli 101 e 102 del TFUE introdotta dagli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM per i settori dell'olio d'oliva, delle carni bovine e dei seminativi

- (21) A norma dell'articolo 206 del regolamento OCM, gli articoli 101 e 102 del TFUE si applicano agli accordi, alle decisioni e alle pratiche relativi al commercio di prodotti agricoli *“salvo diversa disposizione del [suddetto] regolamento”*. Definendo norme specifiche per gli accordi, le decisioni e le pratiche dei produttori di prodotti agricoli in alcuni settori, gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM creano deroghe all'applicazione degli articoli 101¹⁷ e 102¹⁸ del TFUE.

¹⁷ I presenti orientamenti si applicano ai contratti di fornitura negoziati dalle OP a favore dei loro aderenti indipendentemente dal livello d'integrazione che essi comportano, ad eccezione delle operazioni che costituiscono una concentrazione ai sensi dell'articolo 3 del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio, del 20 gennaio 2004, relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (regolamento sulle concentrazioni, GU L 24 del 29.1.2004, pag. 1); è il caso, ad esempio, delle imprese comuni (*joint ventures*) che esercitano stabilmente tutte le funzioni di un'entità economica autonoma.

¹⁸ Articolo 101

1. Sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno ed in particolare quelli consistenti nel:

- a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione;
- b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti;
- c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento;
- d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza;
- e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi.

2. Gli accordi o decisioni, vietati in virtù del presente articolo, sono nulli di pieno diritto.

3. Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili:

- a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese,
- a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e
- a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate,

che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di

- (22) Nell'ambito dei presenti orientamenti, gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM, presi insieme o separatamente, vengono denominati "la deroga".
- (23) Gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM riguardano l'olio d'oliva, i prodotti di carni bovine e alcuni prodotti del settore dei seminativi²⁰. A norma dell'articolo 169, paragrafo 1, dell'articolo 170, paragrafo 1, e dell'articolo 171, paragrafo 1, del regolamento OCM "[un']organizzazione di produttori del settore [...], riconosciuta ai sensi dell'articolo 152, paragrafo 1, che persegue uno o più degli obiettivi di concentrare l'offerta ed immettere sul mercato la produzione dei propri aderenti e ottimizzare i costi di produzione, può negoziare a nome degli aderenti, per la totalità o parte della loro produzione aggregata, contratti per la distribuzione" dei prodotti di tali settori coperti dalle definizioni di cui ai rispettivi articoli.
- (24) Gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM riguardano dunque ogni accordo, decisione o pratica adottati da un'OP nell'ambito della negoziazione di contratti di fornitura per conto dei propri aderenti.

-
- a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi;
- b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

¹⁹ Articolo 102

È incompatibile con il mercato interno e vietato, nella misura in cui possa essere pregiudizievole al commercio tra Stati membri, lo sfruttamento abusivo da parte di una o più imprese di una posizione dominante sul mercato interno o su una parte sostanziale di questo.

Tali pratiche abusive possono consistere in particolare:

- a) nell'imporre direttamente o indirettamente prezzi d'acquisto, di vendita o altre condizioni di transazione non eque;
- b) nel limitare la produzione, gli sbocchi o lo sviluppo tecnico, a danno dei consumatori;
- c) nell'applicare nei rapporti commerciali con gli altri contraenti condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, determinando così per questi ultimi uno svantaggio per la concorrenza;
- d) nel subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi.

²⁰ I seguenti prodotti non destinati alla semina e, nel caso dell'orzo, non destinati alla produzione di malto sono contemplati dall'articolo 171 del regolamento OCM:

- a) frumento (grano) tenero, di cui al codice NC ex 1001 99 00;
- b) orzo, di cui al codice NC ex 1003 90 00;
- c) mais, di cui al codice NC 1005 90 00;
- d) segala, di cui al codice NC 1002 90 00;
- e) frumento (grano) duro, di cui al codice NC 1001 19 00;
- f) avena, di cui al codice NC 1004 90 00;
- g) tritcale, di cui al codice NC ex 1008 60 00;
- h) colza, di cui al codice NC ex 1205;
- i) semi di girasole, di cui al codice NC ex 1206 00;
- j) soia, di cui al codice NC 1201 90 00;
- k) fave e favette, di cui ai codici NC ex 0708 e ex 0713;
- l) piselli da foraggio, di cui ai codici NC ex 0708 e ex 0713.

- (25) Gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM consentono²¹ attività di distribuzione comune, ossia le vendite in comune e le attività relative alla vendita di prodotti agricoli nei settori dell'olio d'oliva, delle carni bovine e dei seminativi svolte dai produttori di tali prodotti agricoli tramite le OP.
- (26) Scopo della deroga è di rafforzare il potere contrattuale dei produttori dei settori interessati nei confronti degli operatori a valle al fine di garantire un tenore di vita equo ai produttori e uno sviluppo sostenibile della produzione. Tale obiettivo deve essere raggiunto nel rispetto delle finalità della PAC quali definite all'articolo 39 del TFUE: più precisamente, esso dovrebbe essere conseguito generando guadagni significativi in termini di efficienza grazie all'integrazione delle attività nell'ambito delle OP in modo che le attività di tali OP contribuiscano nel complesso alla realizzazione degli obiettivi della PAC²².
- (27) Per conseguire l'obiettivo della deroga, le OP devono concentrare l'offerta e immettere i prodotti sul mercato²³ in modo efficace e, quindi, negoziare i contratti di fornitura per conto dei loro aderenti. Per soddisfare gli obiettivi di concentrare l'offerta e immettere i prodotti sul mercato, le OP devono mettere in atto una strategia di commercializzazione efficace.
- (28) Nell'attuare la loro strategia, tali OP dovrebbero di regola negoziare e definire tutti gli elementi relativi ai contratti di fornitura: i prezzi, i volumi ed eventualmente anche altre clausole contrattuali, quali i riferimenti alle specifiche di qualità dei prodotti, la durata del contratto, le clausole di risoluzione, le clausole di uscita²⁴, i dettagli riguardanti i periodi e le procedure di pagamento, le modalità per la raccolta e la consegna dei prodotti nonché le norme applicabili in caso di forza maggiore.
- (29) L'attuazione della strategia di commercializzazione dell'OP può inoltre comportare accordi e pratiche tra l'OP e i suoi aderenti intrinsecamente legati a tale strategia, come la pianificazione della produzione²⁵ e lo scambio di informazioni commerciali sensibili²⁶.

²¹ Si veda il paragrafo 1 degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

²² Si veda il considerando 139 del regolamento OCM.

²³ Si veda il paragrafo 2, lettera d), degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

²⁴ L'uscita da un contratto può essere necessaria, ad esempio, nel caso di un cattivo raccolto dovuto in particolare a condizioni meteorologiche avverse o a malattie.

²⁵ La strategia di commercializzazione dell'OP può richiedere una pianificazione della produzione degli aderenti per garantire che i prodotti da essi forniti siano in linea con tale strategia. Di conseguenza, la situazione in cui la pianificazione della produzione rientra nella strategia di commercializzazione dell'OP sarebbe inclusa nella deroga. La situazione è diversa invece se la pianificazione della produzione avviene al di fuori di tale strategia; in tal caso la pianificazione della produzione può essere oggetto di altre deroghe alle norme di concorrenza previste dal regolamento OCM.

²⁶ La strategia di commercializzazione dell'OP può necessitare lo scambio di informazioni commerciali sensibili tra gli aderenti al fine, ad esempio, di individuare la capacità di questi ultimi di aumentare le

- (30) Nell'ambito degli orientamenti, la "negoziatura di contratti di fornitura da parte di un'OP per conto dei suoi aderenti" viene indicata con i termini "trattative contrattuali".
- (31) Le trattative contrattuali possono assumere forme diverse, ad esempio aste (fisiche o online), vendite per telefono, mercato a pronti, mercato a termine. La forma delle trattative contrattuali non incide sull'applicazione della deroga.
- (32) Un'OP può condurre trattative contrattuali sotto diverse forme, ad esempio sulla base di scambi bilaterali o tramite mercati di compravendita pubblica²⁷. Le trattative contrattuali possono avvenire con o senza trasferimento di proprietà dei prodotti dai produttori all'OP²⁸. Tali attività di fornitura in comune possono inoltre aver luogo a prescindere dal fatto che il prezzo dell'offerta negoziata dall'OP riguardi la totalità o una parte della produzione degli aderenti dell'OP²⁹.
- (33) Al fine di beneficiare della deroga, un'OP deve tuttavia soddisfare una serie di condizioni³⁰ al momento di negoziare i contratti di fornitura a nome dei propri aderenti:
- a. l'OP deve essere ufficialmente riconosciuta dalle autorità nazionali conformemente all'articolo 152, paragrafo 1, del regolamento OCM (o all'articolo 156, paragrafo 1, del regolamento OCM relativo alle AOP);
 - b. l'OP deve perseguire uno o più degli obiettivi comprendenti la concentrazione dell'offerta, l'immissione sul mercato della produzione dei propri aderenti e l'ottimizzazione dei costi di produzione;
 - c. tali obiettivi sono raggiunti a condizione che il loro perseguimento conduca all'integrazione delle attività e che tale integrazione possa verosimilmente condurre a guadagni significativi in termini di efficienza, cosicché l'attività dell'OP contribuisca nel suo complesso alla realizzazione degli obiettivi della PAC;
 - e. il volume di un dato prodotto oggetto di trattative da parte di una determinata OP non deve superare il 15% del totale della produzione nazionale (per i

consegne all'OP. Di conseguenza, la situazione in cui lo scambio di informazioni commerciali sensibili rientra nella strategia di commercializzazione dell'OP sarebbe inclusa nella deroga. La situazione è diversa invece se lo scambio di informazioni commerciali sensibili è realizzato al di fuori di tale strategia; in tal caso lo scambio di informazioni commerciali sensibili può essere oggetto di altre deroghe alle norme di concorrenza previste dal regolamento OCM.

²⁷ L'OP può istituire e dirigere essa stessa il mercato di compravendita pubblica, ad esempio una piattaforma d'asta.

²⁸ Si veda il paragrafo 2, lettera a), degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

²⁹ Si veda il paragrafo 2, lettera b), degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

³⁰ Questa è solo una sintesi delle condizioni più importanti; gli elementi specifici saranno trattati più in dettaglio nelle sezioni seguenti e un elenco completo si trova nella legislazione pertinente, ossia gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

seminativi e per le carni bovine) o il 20% del mercato rilevante (per l'olio d'oliva);

- f. i produttori non possono appartenere a più di un'OP che provvede a negoziare i contratti di fornitura per loro conto;
- g. l'OP deve notificare il volume del prodotto oggetto di trattative alle autorità nazionali competenti.

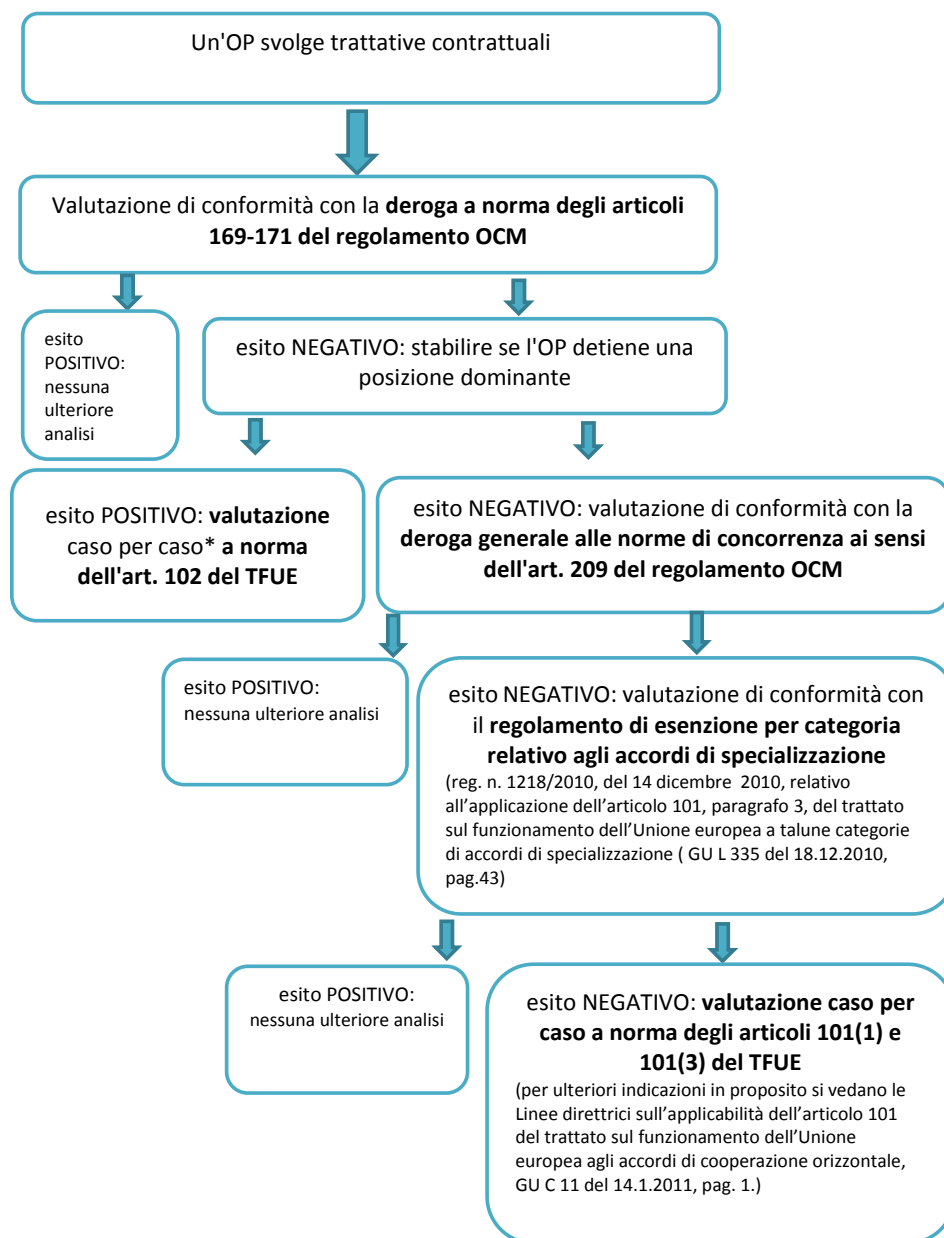
(34) Tali condizioni specifiche saranno discusse in dettaglio nella sezione 2.4.

(35) Un accordo, una decisione o una pratica concordata che non rispetti le condizioni di cui agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM (ad esempio perché la vendita in comune di prodotti di seminativi rappresenta più del 15% della produzione nazionale totale del prodotto) non può beneficiare della deroga, ma non implica automaticamente una violazione delle norme in materia di concorrenza, come discusso al punto 2.3.

2.3 Possibilità di valutazione alternative per garantire la legittimità delle negoziazioni di contratti di fornitura da parte di un'OP per conto dei suoi aderenti

(36) In primo luogo occorre ricordare che le norme stabilite agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM hanno il carattere di una deroga alle norme di concorrenza o "soglia di sicurezza", entro il cui ambito gli articoli 101 e 102 del TFUE si considerano non applicabili. Tuttavia, il mancato rispetto delle condizioni della deroga non costituisce una violazione diretta e immediata delle norme di concorrenza. Esistono vari modi alternativi per garantire la compatibilità degli accordi, delle decisioni e delle pratiche connesse alle trattative contrattuali con gli articoli 101 e 102 del TFUE.

(37) Un'OP e/o i suoi aderenti nei settori dell'olio d'oliva, delle carni bovine e dei seminativi possono valutare se l'attività di un'OP che effettua, fra l'altro, trattative contrattuali siano conformi agli articoli 101 e 102 del TFUE nei seguenti modi:



* Per gli aspetti delle trattative contrattuali condotte da un'OP dominante a cui potrebbe applicarsi l'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE si veda anche il percorso per le OP non dominanti.

(38) Le seguenti sottosezioni illustrano queste valutazioni. Il testo delle sottosezioni si limita a descrivere gli elementi di base dell'applicazione di questi strumenti. L'elenco completo delle condizioni figura unicamente nei rispettivi testi legislativi.

2.3.1 Deroga generale alle norme di concorrenza a norma dell'articolo 209 del regolamento OCM

(39) L'articolo 206 del regolamento OCM conferma il principio generale secondo cui la normativa dell'UE in materia di concorrenza si applica alla produzione e al commercio di prodotti agricoli. Tale principio generale è tuttavia formulato con riserva degli

articoli 207-210 del regolamento OCM. L'articolo 209 del regolamento OCM esclude dal campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE gli accordi, le decisioni e le pratiche connessi alla produzione o al commercio di prodotti agricoli se sono soddisfatte determinate condizioni. Tale deroga, contrariamente agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM, si applica a tutti i settori agricoli coperti dal regolamento OCM. Essa costituisce pertanto uno strumento autonomo e distinto e viene in appresso denominata "deroga generale".

(40) I produttori possono beneficiare di tale deroga generale in due diverse situazioni:

- a. l'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE non si applica agli accordi, alle decisioni e alle pratiche connessi alla produzione o al commercio di prodotti agricoli se tali accordi, decisioni e pratiche sono necessari per il conseguimento degli obiettivi della PAC fissati all'articolo 39 del TFUE. La Corte di giustizia ha dichiarato in questo contesto che, se un accordo può essere considerato necessario per la realizzazione di uno o più di questi obiettivi, ma non è necessario per soddisfare un altro obiettivo (o, addirittura, rischia di compromettere un altro obiettivo), esso non può beneficiare della deroga³¹ (articolo 209, paragrafo 1, primo comma del regolamento OCM);
- b. l'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE non si applica agli accordi, alle decisioni e alle pratiche concordate di
 - produttori,
 - associazioni di produttori,
 - associazioni di tali associazioni,
 - OP riconosciute a norma dell'articolo 152 del regolamento OCM,
 - AOP riconosciute a norma dell'articolo 156 del regolamento OCM,

che riguardano la produzione o la vendita di prodotti agricoli o l'utilizzo di impianti comuni per lo stoccaggio, la manipolazione o la trasformazione di prodotti agricoli, a meno che non siano compromessi gli obiettivi della PAC (articolo 209, paragrafo 1, secondo comma, del regolamento OCM).

(41) La deroga generale (in entrambe le forme) non è applicabile agli accordi, alle decisioni e alle pratiche concordate che comportano l'obbligo di applicare un prezzo determinato o in base ai quali la concorrenza è esclusa.

(42) Non occorre alcuna decisione previa della Commissione o di un'autorità nazionale garante della concorrenza per beneficiare della deroga generale di cui all'articolo 209 del regolamento OCM, ossia la sua applicazione è basata su un'autovalutazione da parte dei produttori. Nell'ambito di procedimenti nazionali o unionali, l'onere della prova di un'infrazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE incombe alla parte che asserisce

³¹ Sentenza Frubo, C-71/74, EU:C:1975:61; sentenza Florimex, si veda la nota 16, EU:T:1997:69; sentenza Oude Luttikhuis EU:C:1995:434; sentenza del 13 dicembre 2006, FNCBV/Commissione, T-217/03 e T-245/03, EU:T:2006:391.

l'infrazione. Tuttavia, alla parte che invoca il beneficio della deroga generale incombe l'onere di provare che le condizioni di tale deroga sono soddisfatte.

2.3.2 *Regolamento di esenzione per categoria relativo agli accordi di specializzazione*

- (43) In conformità del regolamento (UE) n. 1218/2010 della Commissione³² (in appresso: “l'esenzione per categoria relativa agli accordi di specializzazione”), gli accordi di specializzazione possono includere, tra l'altro, accordi, decisioni o pratiche concordate tra imprese in base ai quali esse decidono di mettere in comune la produzione di taluni prodotti o di stabilire relazioni di subappalto per la produzione di uno o più prodotti (un'impresa diventa il produttore esclusivo di uno di tali prodotti)³³.
- (44) Con riguardo al settore agricolo, un accordo di specializzazione può fare riferimento alla produzione in comune di prodotti agricoli e a qualsiasi attività di trattamento/trasformazione di prodotti agricoli in altri prodotti, quali la macellazione e il sezionamento delle carni, la macinazione dei cereali, ecc. Nel contesto di un'OP del settore agricolo, è più probabile che un accordo di specializzazione riguardi il trattamento/la trasformazione di prodotti agricoli non trasformati in altri prodotti, poiché sono poche le imprese comuni (*joint ventures*) legate alla produzione di prodotti agricoli non trasformati.
- (45) Il regolamento di esenzione per categoria relativo agli accordi di specializzazione stabilisce che, a norma dell'articolo 101, paragrafo 3, del TFUE, l'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE non si applica agli accordi di specializzazione purché siano soddisfatte determinate condizioni³⁴.
- (46) In primo luogo, le quote di mercato detenute congiuntamente dalle parti non devono superare il 20% del mercato rilevante.
- (47) In secondo luogo, gli accordi di specializzazione non devono includere restrizioni fondamentali quali la fissazione dei prezzi, la limitazione della produzione e la ripartizione dei mercati o dei clienti.
- (48) Esistono tuttavia eccezioni. La soglia di sicurezza dell'esenzione per categoria relativa agli accordi di specializzazione può applicarsi³⁵:
- alla fissazione dei prezzi praticati nei confronti di clienti diretti nell'ambito della distribuzione comune dei prodotti fabbricati mediante l'accordo di specializzazione;

³² Regolamento (UE) n. 1218/2010 della Commissione, del 14 dicembre 2010, relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a talune categorie di accordi di specializzazione (GU L 335 del 18.12.2010, pag. 43).

³³ Per i dettagli relativi alle definizioni si veda l'articolo 1 dell'esenzione per categoria relativa agli accordi di specializzazione.

³⁴ Articolo 2 dell'esenzione per categoria relativa agli accordi di specializzazione.

³⁵ Articolo 4 dell'esenzione per categoria relativa agli accordi di specializzazione.

- alla fissazione della capacità e del volume di produzione nell'ambito di un accordo di produzione comune nonché
- alla fissazione dei prezzi di vendita nell'ambito della distribuzione comune dei prodotti fabbricati mediante l'accordo di specializzazione.

(49) **Esempio** di possibile applicazione dell'esenzione per categoria relativa agli accordi di specializzazione nel settore agricolo:

Situazione: Vari produttori di seminativi decidono di produrre congiuntamente mangimi ottenuti da semi di colza. In precedenza, essi si limitavano a vendere i semi ai trasformatori. I produttori concludono un accordo di produzione comune che copre la totalità della loro produzione di colza. Essi effettuano inoltre la distribuzione in comune e determinano congiuntamente il prezzo al quale vendere tutta la loro produzione di mangimi ottenuti da semi di colza ai produttori di bovini. Nello spazio di un anno, i produttori di seminativi hanno raggiunto una quota di mercato del 9,3% sul mercato dei mangimi ottenuti da semi di colza.

Analisi: Gli accordi di produzione comune rientrano fra i tipi di accordi di specializzazione coperti dall'esenzione per categoria relativa agli accordi di specializzazione. Il mercato più ristretto possibile sembra essere il mercato dei mangimi ottenuti da semi di colza (esso potrebbe essere più ampio e comprendere i mangimi provenienti da altre fonti). La quota di mercato detenuta congiuntamente dalle parti sul mercato dei mangimi ottenuti da semi di colza non supera il 20%, come richiesto dall'articolo 3 del regolamento di esenzione per categoria. Benché l'accordo includa la determinazione dei prezzi, la fissazione dei prezzi praticati nei confronti dei clienti diretti (in questo caso i produttori di bovini) nell'ambito della distribuzione comune è accettabile ai sensi dell'articolo 4, lettera a), del regolamento di esenzione per categoria. Il fatto che l'accordo implichi un obbligo di fornitura esclusiva da parte di tre produttori di seminativi è altresì ammesso all'esenzione per categoria (articolo 2, paragrafo 3, lettera a)). Di conseguenza, l'accordo di produzione comune in questione sarebbe coperto dall'esenzione per categoria relativa agli accordi di specializzazione e non costituirebbe un accordo anticoncorrenziale in violazione dell'articolo 101 del TFUE.

2.3.3 Valutazione individuale ai sensi dell'articolo 101, paragrafi 1 e 3, e dell'articolo 102 del TFUE

(50) Tutte le imprese, compresi i produttori agricoli e le OP, possono effettuare un'autovalutazione della compatibilità dei loro accordi, delle loro decisioni e delle loro pratiche di cui all'articolo 101, paragrafi 1 e 3, e all'articolo 102 del TFUE.

(51) Al fine di fornire indicazioni e facilitare l'autovalutazione, da parte delle imprese, dei loro accordi, delle loro decisioni e delle loro pratiche, la Commissione ha adottato linee guida/orientamenti relativi all'applicazione degli articoli 101 e 102 del TFUE. In questo contesto si ricordano in particolare le seguenti:

- linee direttrici sull'applicabilità dell'articolo 101 del TFUE agli accordi di cooperazione orizzontale³⁶, in particolare per quanto riguarda gli accordi di

³⁶ GU C 11 del 14.1.2011, pag. 1.

produzione comune³⁷ e gli accordi di commercializzazione comune³⁸ (per gli accordi di commercializzazione comune si veda anche un esempio al precedente punto (19));

- linee direttrici sull'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato *[attualmente articolo 101, paragrafo 3, del TFUE]*³⁹.

2.4 Condizioni della deroga

(52) La deroga introdotta dagli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM è subordinata a una serie di condizioni riguardanti:

- a. il riconoscimento dell'OP/AOP
- b. gli obiettivi dell'OP
- c. il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza
- d. la relazione tra l'OP e i suoi aderenti
- e. un massimale sui quantitativi di prodotti oggetto di trattative contrattuali
- f. gli obblighi di notifica.

(53) La presente sezione analizza ciascuna di queste condizioni.

2.4.1 Riconoscimento di un'OP/di un'AOP

(54) Un'OP o un'AOP devono essere formalmente riconosciute dalle autorità nazionali a norma dell'articolo 152, paragrafo 1, e dell'articolo 156 del regolamento OCM⁴⁰. Un'OP può essere una persona giuridica o una sua parte.

³⁷ Si vedano i punti 150-293 delle linee direttrici sull'applicabilità dell'articolo 101 del TFUE agli accordi di cooperazione orizzontale.

³⁸ I dettagli relativi agli accordi di commercializzazione in comune figurano ai punti 225-257 delle linee direttrici sull'applicabilità dell'articolo 101 del TFUE agli accordi di cooperazione orizzontale.

³⁹ GU C 101 del 27.4.2004, pag. 97.

⁴⁰ Articolo 152

Organizzazioni di produttori

1. Gli Stati membri possono riconoscere, su richiesta, le organizzazioni di produttori che:

a) sono costituite e controllate a norma dell'articolo 153, paragrafo 2, lettera c), da produttori di un settore specifico elencato all'articolo 1, paragrafo 2;

b) sono costituite su iniziativa dei produttori;

c) perseguono una finalità specifica, che può includere almeno uno dei seguenti obiettivi:

i) assicurare che la produzione sia pianificata e adeguata alla domanda, in particolare in termini di qualità e quantità;

ii) concentrare l'offerta ed immettere sul mercato la produzione dei propri aderenti, anche attraverso la commercializzazione diretta;

- (55) La procedura di riconoscimento è effettuata da un'autorità nazionale designata dallo Stato membro interessato.
- (56) Un'OP può far parte di un'altra OP (una cosiddetta "OP di secondo livello") che commercializza la produzione fornita dalle OP aderenti. Lo Stato membro interessato decide se tali OP di secondo livello sono riconosciute come OP o come AOP. Dato che la deroga si applica sia alle OP che alle AOP, le OP di secondo livello possono beneficiare della deroga in entrambe le situazioni.
- (57) Oltre ai produttori, possono far parte di un'OP anche soggetti non produttori dei prodotti agricoli interessati. Le OP con la partecipazione di aderenti non produttori devono rispettare tutte le condizioni previste per la costituzione di organizzazioni di produttori e il loro statuto, compresi il processo decisionale e il controllo democratico di cui agli articoli 152, 153 e 154 del regolamento OCM.

2.4.2 Obiettivi di un'OP

- (58) Per poter beneficiare della deroga in esame, un'OP deve perseguire almeno uno dei seguenti obiettivi:
- a. concentrare l'offerta,
 - b. immettere sul mercato i prodotti dei propri aderenti⁴¹ nonché
 - c. ottimizzare i costi di produzione⁴².
- (59) La deroga prevede inoltre che un'OP concentri effettivamente l'offerta e immetta sul mercato i prodotti dei suoi aderenti in funzione del volume dei prodotti oggetto di

iii) ottimizzare i costi di produzione e la redditività dell'investimento in risposta alle norme applicabili in campo ambientale e di benessere degli animali e stabilizzare i prezzi alla produzione;

iv) svolgere ricerche e sviluppare iniziative su metodi di produzione sostenibili, pratiche innovative, competitività economica e sull'andamento del mercato;

v) promuovere e fornire assistenza tecnica per il ricorso a pratiche colturali e tecniche di produzione rispettose dell'ambiente e a pratiche e tecniche corrette per quanto riguarda il benessere animale;

vi) promuovere e fornire assistenza tecnica per il ricorso agli standard di produzione, per il miglioramento della qualità dei prodotti e lo sviluppo di prodotti con denominazione d'origine protetta, indicazione geografica protetta o coperti da un'etichetta di qualità nazionale;

vii) provvedere alla gestione dei sottoprodotti e dei rifiuti, in particolare per tutelare la qualità delle acque, dei suoli e del paesaggio e per preservare o favorire la biodiversità;

viii) contribuire a un uso sostenibile delle risorse naturali e a mitigare i cambiamenti climatici;

ix) sviluppare iniziative nel settore della promozione e della commercializzazione;

x) gestire i fondi di mutualizzazione di cui ai programmi operativi nel settore degli ortofrutticoli stabiliti all'articolo 31, paragrafo 2, lettera e) del presente regolamento e all'articolo 36 del regolamento (UE) n. 1305/2013;

xi) fornire l'assistenza tecnica necessaria all'utilizzazione dei mercati a termine e dei sistemi assicurativi.

⁴¹ Un'OP si sforza di vendere i propri prodotti in modo efficace; in altre parole, non si limita a condurre una strategia comune di commercializzazione ma propone anche offerte di vendita e conclude vendite con i clienti/acquirenti in relazione ai prodotti dei suoi aderenti.

⁴² Si veda il paragrafo 1, primo comma, degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

trattative contrattuali⁴³. Di conseguenza, perseguire l'obiettivo di ottimizzare i costi di produzione (lettera c)), senza accompagnarlo con l'effettiva realizzazione dei restanti due obiettivi di concentrazione dell'offerta e immissione sul mercato della produzione dei propri aderenti non sarà sufficiente per poter beneficiare della deroga.

- (60) L'obiettivo di immissione sul mercato riguarda i prodotti dei propri aderenti. Ciò non esclude tuttavia che, a titolo di attività secondaria, un'OP possa altresì includere nelle trattative contrattuali prodotti da essa acquistati separatamente. Questa attività è coerente con l'altro obiettivo dell'OP consistente nel concentrare l'offerta. La possibilità di includere prodotti acquistati separatamente da soggetti non aderenti⁴⁴ consentirebbe alle OP, in determinate situazioni, di raggiungere clienti più grandi che richiedono volumi maggiori di forniture rispetto a quelli che gli aderenti sono in grado di offrire in quel momento. Questa possibilità consentirebbe inoltre all'OP di sostituire la produzione di taluni aderenti in determinati momenti qualora essa venga meno, ad esempio, a causa di condizioni climatiche avverse, evitando in tal modo il rischio di perdere un cliente.
- (61) In virtù della deroga, tuttavia, l'acquisto di prodotti provenienti da soggetti non aderenti non può diventare un'attività principale dell'OP: quest'ultima dovrebbe anzitutto mirare ad immettere sul mercato i prodotti dei propri aderenti. Al fine di salvaguardare gli obiettivi della deroga, l'acquisto di prodotti provenienti da soggetti non aderenti dovrebbe rimanere un'attività secondaria. Tale acquisto rimane un'attività secondaria se, in circostanze normali, un'OP acquista non più del 25% della produzione oggetto di trattative contrattuali nel corso di un anno. Possono tuttavia verificarsi situazioni eccezionali (connesse ad esempio alle condizioni atmosferiche, a fitopatie...) in cui si possono giustificare acquisti superiori a questo livello senza compromettere il carattere accessorio di tale attività.
- (62) Tutte le condizioni della deroga di cui agli articoli 169-171 del regolamento OCM devono essere soddisfatte anche per quanto riguarda i quantitativi acquistati da soggetti non aderenti. In particolare, tali volumi devono essere inclusi nei volumi oggetto delle trattative contrattuali al fine di assicurare il rispetto della soglia del 15% della produzione nazionale totale per le carni bovine e i settori dei seminativi e del 20% del mercato rilevante applicabile al settore dell'olio d'oliva.
- (63) **Esempio** di applicazione della deroga alle trattative contrattuali condotte da un'OP per conto dei suoi aderenti che includono i prodotti di soggetti non aderenti:

<p>Situazione: Quindici piccoli produttori di orzo hanno costituito un'OP al fine di raggiungere volumi di produzione sufficienti per la negoziazione di un contratto di fornitura con un'impresa</p>
--

⁴³ Paragrafo 2, lettera d), degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

⁴⁴ Un soggetto non aderente può essere un produttore che non appartiene all'OP o un commerciante. I soggetti non aderenti non partecipano direttamente alle trattative contrattuali condotte da un'OP per conto dei suoi aderenti; in altri termini, l'OP conduce tali trattative indipendentemente dai soggetti non aderenti. L'acquisto dei prodotti dei soggetti non aderenti da parte dell'OP avviene separatamente; le relative trattative non rientrano nelle trattative contrattuali e non possono pertanto beneficiare della deroga.

regionale produttrice di fecola di grandi dimensioni. I produttori forniscono all'OP la totalità della loro produzione. I mesi di aprile e maggio sono stati molto secchi in una parte della regione interessata e il rendimento dei produttori in questione è diminuito del 25%. Nel mese di agosto l'OP non sarebbe quindi in grado di fornire all'impresa produttrice di fecola i volumi concordati. Per evitare di perdere tale impresa come cliente, l'OP acquista i volumi di orzo mancanti sul mercato da un produttore non aderente. Il volume acquistato presso tale produttore rappresenta il 17% del volume da fornire all'impresa produttrice di fecola sulla base del contratto negoziato dall'OP.

Analisi: La quota di prodotti fornita all'OP dagli aderenti costituisce la maggioranza dei prodotti oggetto delle trattative contrattuali svolte dall'OP, per conto dei suoi 15 aderenti, con l'impresa produttrice di fecola. Il volume totale oggetto delle trattative contrattuali in esame, compresi i volumi provenienti da un soggetto non aderente, rappresenta il 2,2% della produzione nazionale totale; la soglia del 15% della produzione nazionale totale nel settore dei seminativi è quindi rispettata. Poiché tutte le altre condizioni di cui all'articolo 171 del regolamento OCM sono altresì rispettate, le trattative contrattuali dell'OP nel loro insieme possono beneficiare della deroga.

2.4.3 Il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza

- (64) Il testo degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM prevede, per i tre settori dell'olio d'oliva, delle carni bovine e dei seminativi, che “[un’]organizzazione di produttori consegue gli obiettivi di cui al presente paragrafo a condizione che il perseguimento di tali obiettivi conduca all’integrazione delle attività e che sia probabile che tale integrazione generi significativi guadagni in termini di efficienza”⁴⁵ cosicché l’insieme delle attività dell’organizzazione di produttori contribuisca al conseguimento degli obiettivi dell’articolo 39 TFUE.”
- (65) La deroga prevede pertanto che un’OP che svolge trattative contrattuali 1) integri le proprie attività e che 2) tali attività siano in grado di generare guadagni significativi in termini di efficienza al fine di garantire che le attività dell’OP contribuiscano nel loro insieme al conseguimento degli obiettivi della PAC.
- (66) Di fatto, le attività di vendita in comune e altre attività congiunte da parte dei produttori possono avere diverse ripercussioni sul conseguimento degli obiettivi della PAC.
- (67) Gli accordi tra produttori agricoli per svolgere congiuntamente determinate attività possono aumentare l’efficienza, creando in tal modo benefici economici, in particolare se la combinazione di attività, competenze o attivi consente di condividere i rischi, ridurre i costi, aumentare gli investimenti, mettere in comune il know-how, aumentare la qualità e la varietà dei prodotti e dare maggiore impulso all’innovazione. Tali attività possono contribuire al conseguimento degli obiettivi della PAC, portando in alcuni casi ad aumenti della produttività (ad esempio grazie all’accesso a migliori tecnologie di produzione tramite attività di aggiudicazione congiunta), a un aumento delle entrate per i produttori (ad esempio grazie a un miglioramento della qualità dovuto a migliori condizioni di produzione o di stoccaggio acquisite congiuntamente) o a una migliore

⁴⁵ Sottolineatura aggiunta.

disponibilità di approvvigionamenti (ad esempio grazie a migliori sistemi di stoccaggio o di distribuzione dati in appalto o organizzati congiuntamente).

- (68) Gli accordi tra produttori agricoli per svolgere trattative contrattuali possono tuttavia limitare la concorrenza e, in definitiva, compromettere il conseguimento degli obiettivi della PAC. Ciò può ad esempio avvenire se i produttori concludono un accordo che fissa i prezzi o riduce la produzione o le quote di mercato. Tali accordi, pur essendo in grado di aumentare i guadagni dei produttori, potrebbero compromettere la realizzazione di altri obiettivi della PAC se determinano, ad esempio, prezzi eccessivi per il consumatore (a causa dell'aumento dei prezzi), problemi di sicurezza degli approvvigionamenti (a causa di vincoli di approvvigionamento) o cali della produttività (perché la riduzione della concorrenza tra i produttori può diminuire l'incentivo ad accrescere la produttività).
- (69) Nelle situazioni in cui le attività di vendita di un'OP che effettua vendite in comune compromettono il conseguimento di taluni obiettivi della PAC, la creazione di guadagni significativi in termini di efficienza può compensare questi effetti e garantire che le attività dell'OP contribuiscano nell'insieme al conseguimento degli obiettivi della PAC. Gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM prevedono pertanto che:
- a. l'OP integri le proprie attività e che
 - b. tali attività siano in grado di generare guadagni significativi in termini di efficienza così che le attività dell'OP contribuiscano nel loro insieme al conseguimento degli obiettivi della PAC.

Solo nel caso in cui l'OP soddisfi tale criterio (di seguito denominato "criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza") essa può beneficiare della deroga.

- (70) Il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza richiede:
- a. l'identificazione delle attività integrate dall'OP, ossia quelle che essa realizza per conto dei suoi aderenti. L'OP può realizzare l'integrazione svolgendo direttamente le attività o esternalizzandole a terzi. Un'OP può affidare a terzi talune attività e tenerne comunque conto al fine di garantire la conformità con il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza (ad esempio, servizi di trasporto presso terzi autotrasportatori)⁴⁶.
 - b. la constatazione che tali attività sono probabilmente in grado di generare guadagni di efficienza. Ciò riguarda la natura delle attività (ad esempio se essa è di per sé in grado di generare guadagni in termini di efficienza). La constatazione può inoltre riguardare il grado di sviluppo dell'OP (essa può

⁴⁶ L'esternalizzazione delle attività da parte di un'OP riconosciuta deve essere tuttavia preliminarmente autorizzata dagli Stati membri, secondo quanto previsto all'articolo 155 del regolamento OCM. L'esternalizzazione della produzione è esclusa. L'OP deve rimanere responsabile dell'esecuzione dell'attività esternalizzata nonché della gestione, del controllo e della supervisione complessivi dell'accordo commerciale per l'esecuzione di tale attività. Ulteriori dettagli sull'esternalizzazione sono definiti nel regolamento delegato (UE) n

essersi impegnata ad investire in tali attività, ma gli investimenti possono richiedere un certo tempo per realizzarsi appieno, mentre l'OP già negozia i contratti a nome dei suoi aderenti); e

- c. la constatazione che tali guadagni in termini di efficienza possano essere sufficientemente significativi, così che l'OP (tramite l'insieme delle sue attività) contribuisca al conseguimento degli obiettivi della PAC⁴⁷.

- (71) Come descritto al punto (41), un'OP può far parte di un'altra OP (una cosiddetta "OP di secondo livello") che vende la produzione della prima OP. Le trattative contrattuali dell'OP di secondo livello possono beneficiare della deroga purché l'OP sia conforme alle condizioni ivi previste. Nel valutare se l'OP è conforme, in particolare, al criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza, le attività che generano guadagni di efficienza dell'OP di primo livello (ad esempio, raccolta e trasporto dei prodotti) possono essere prese in considerazione ai fini del calcolo del guadagno di efficienza nell'OP/AOP di secondo livello nell'ambito della deroga.
- (72) L'OP può valutare la propria conformità al criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza tramite un metodo semplificato previsto dal legislatore. Qualora non rispetti le condizioni del metodo semplificato, l'OP può, in determinate circostanze, applicare un metodo alternativo per valutare se essa è conforme al criterio dei guadagni significativi di efficienza.

Il metodo semplificato

- (73) Il paragrafo 1, terzo comma, di ciascuno degli articoli 169, 170 e 171 definisce un metodo per valutare la conformità con il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza ("metodo semplificato"). La deroga prevede⁴⁸ che il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza possa essere soddisfatto se:
 - a. l'OP svolge almeno una delle attività in grado di generare guadagni significativi in termini di efficienza elencate agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM⁴⁹; e

⁴⁷ Poiché si basa sul conseguimento degli obiettivi della PAC alla luce della base giuridica specifica costituita dagli articoli 39 e 42 del TFUE per le norme di concorrenza nell'ambito della produzione e del commercio di prodotti agricoli, questo criterio di efficienza si distingue da qualsiasi altro criterio di efficienza applicabile nell'ambito dell'esecuzione delle norme di concorrenza in altri settori.

⁴⁸ Paragrafo 1, terzo comma, lettere a) e b), degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

⁴⁹ Tali attività sono:

- i) distribuzione comune, compresa una piattaforma di vendita comune o il trasporto comune;
- ii) condizionamento, etichettatura o promozione comune; le prime due attività vengono prese in considerazione unicamente per il settore dell'olio d'oliva;
- iii) organizzazione comune del controllo di qualità;
- iv) uso comune delle attrezzature o degli impianti per lo stoccaggio;

- b. tali attività sono significative in termini di volume del prodotto in questione e di costi di produzione e immissione del prodotto sul mercato. Se tali attività risultano abbastanza significative, si presume che possano generare guadagni significativi in termini di efficienza. È possibile ritenere che tali guadagni in termini di efficienza possano compensare qualunque possibile compromissione del conseguimento degli obiettivi della PAC da parte di trattative contrattuali. Di conseguenza, si può ipotizzare che le attività dell'OP nel loro insieme contribuiscano alla realizzazione degli obiettivi della PAC.

(74) Questo metodo semplificato non è applicabile in un certo numero di situazioni. In primo luogo, non è escluso che attività diverse da quelle elencate agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM generino guadagni in termini di efficienza e, nei casi specifici in cui ciò avvenga, che le attività dell'organizzazione di produttori contribuiscano nel loro insieme al conseguimento degli obiettivi della PAC. Tale situazione non è contemplata dal metodo semplificato e richiederebbe un'analisi caso per caso illustrata ai punti (77)-(80).

(75) In secondo luogo, il metodo semplificato non riguarda le situazioni in cui l'OP può essersi impegnata a investire in attività volte a rafforzare l'efficienza ma l'investimento richiede un certo tempo per realizzarsi appieno. Tale situazione non è contemplata da questo metodo (basato sulle attività già svolte dall'OP) e richiederebbe un'analisi caso per caso illustrata al punto (77).

Il metodo semplificato richiede di individuare le attività tra quelle elencate agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM e di valutare l'entità dei volumi e dei costi coperti da tali attività. I tre riquadri seguenti presentano per ciascuno dei tre settori situazioni in cui tali attività interessano volumi significativi del prodotto in esame e costi significativi di produzione e immissione sul mercato del prodotto, per cui l'OP può beneficiare della deroga.

Settore dell'olio d'oliva

Applicazione del criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza

Descrizione delle attività comuni di cui all'articolo 169 del regolamento OCM le quali potrebbero generare significativi guadagni di efficienza nel quadro del metodo semplificato.

i. Trasformazione comune

- v) trasformazione comune; questa attività viene presa in considerazione unicamente per il settore dell'olio d'oliva;
- vi) gestione comune dei rifiuti direttamente connessi alla produzione di olio d'oliva; questa attività viene presa in considerazione unicamente per i settori dell'olio d'oliva e delle carni bovine;
- vii) appalti comuni dei mezzi di produzione.

1. La **trasformazione comune** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può, ad esempio, avvenire quando l'OP trasforma la maggior parte del volume delle olive raccolte dai suoi aderenti per la produzione di olio d'oliva in un frantoio. La messa in funzione di un frantoio richiede un investimento significativo. La trasformazione delle olive in olio d'oliva si svolge di norma in varie fasi, tra cui la pulitura e la spremitura delle olive, il filtraggio dell'olio e altri processi. Pertanto, se con le attività comuni di trasformazione di un'OP si produce la maggior parte dell'olio d'oliva da essa commercializzato, è probabile che l'OP ottenga significativi guadagni di efficienza rispetto al caso in cui i singoli aderenti procedano individualmente alla trasformazione. In tal caso si ritiene che l'OP soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

ii. Condizionamento, etichettatura o promozione comune

2. È probabile che il **condizionamento/l'imbottigliamento e l'etichettatura comuni** dell'olio d'oliva generino significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può, ad esempio, avvenire quando l'OP svolge tutte queste attività per la maggior parte dell'olio d'oliva commercializzato in un frantoio. Il condizionamento/l'imbottigliamento e l'etichettatura comuni richiedono di norma investimenti significativi per l'acquisizione della tecnologia o dei macchinari necessari. Pertanto, se le attività di condizionamento/imbottigliamento e etichettatura comuni di un'OP riguardano la maggior parte dell'olio d'oliva da essa commercializzato, è probabile che quest'ultima generi significativi guadagni di efficienza e soddisfi quindi le condizioni del metodo semplificato.
3. La **promozione comune** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò avviene ad esempio allorché un'OP sviluppa e commercializza un prodotto a valore aggiunto. In questo contesto, la promozione comune, che nella strategia integrata per la vendita di tale prodotto a valore aggiunto è l'aspetto dedicato alla commercializzazione, riguarderà tutti i volumi commercializzati dall'OP. Quest'ultima può differenziare il proprio prodotto basandosi, ad esempio, sui metodi di produzione adottati (ad esempio per produrre olio d'oliva biologico). L'OP definisce l'insieme delle specifiche del prodotto e ne assicura la conformità: ciò comporta, ad esempio, l'elaborazione di un corpus adeguato di specifiche, la pianificazione del processo di produzione e il controllo di qualità riguardo a tali specifiche, l'appalto dei mezzi di produzione necessari per rispettare le specifiche ecc. I costi di un tale approccio integrato che l'OP e i suoi aderenti devono sobbarcarsi per rispettare le specifiche sono significativi. In tale situazione, è probabile che l'OP generi significativi guadagni di efficienza e soddisfi quindi le condizioni del metodo semplificato.

Per la consultazione: *Vi sono casi in cui la promozione comune, ad esempio la promozione di prodotti generici senza ulteriori attività integrate, comporta costi e volumi significativi e può generare significativi guadagni di efficienza nel settore dell'olio d'oliva? Fornire una descrizione.*

iii. Organizzazione comune del controllo di qualità

4. L'**organizzazione comune del controllo di qualità** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Per esempio, ciò avviene quando un'OP garantisce

la qualità costante della produzione dei suoi aderenti perché ciò è richiesto da un regolamento o da una norma consolidata (ad esempio se l'OP e i suoi aderenti cercano di soddisfare le esigenze degli acquirenti). L'OP contribuisce a conseguire la qualità, in primo luogo tramite consulenza e sostegno sui processi di produzione. In tal modo, l'OP offre ai produttori servizi sul campo, quali consulenza su metodi migliorati di applicazione degli agenti fitosanitari, di altri prodotti chimici e dei fertilizzanti, sul ricorso a migliori tecniche di produzione, nonché assistenza in merito ai problemi di produzione in azienda e a questioni normative ed ispettive onde aiutare il produttore ad ottenere un prodotto di qualità. In secondo luogo, l'OP effettua anche prove (proprie o esternalizzate) per verificare la qualità dell'olio d'oliva prodotto dai suoi aderenti e che l'OP immetterà in commercio (prove di laboratorio sull'acidità e sulla presenza di pesticidi, verifica delle qualità organolettiche ecc.). Tali prove vengono effettuate per dimostrare ai certificatori/controllori indipendenti che i prodotti soddisfano i requisiti normativi e le norme e agli acquirenti che i prodotti soddisfano le loro esigenze. Se tali attività vengono svolte per la maggior parte dell'olio d'oliva commercializzato dall'OP, i costi che ne conseguono sono notevoli. In tale situazione, è probabile che l'OP generi significativi guadagni di efficienza in quanto per un singolo membro sarebbe molto più oneroso ottenere lo stesso risultato per proprio conto. Di conseguenza, è probabile che l'OP generi significativi guadagni di efficienza e soddisfi quindi le condizioni del metodo semplificato.

iv. Distribuzione comune

La distribuzione comune può riguardare le seguenti attività: il trasporto comune, l'istituzione di un centro di distribuzione o di un'infrastruttura di vendita e/o l'organizzazione di una piattaforma di vendita.

5. Il **trasporto comune** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ad esempio ciò potrebbe avvenire qualora l'OP organizzi servizi di trasporto dagli uliveti al sito di trasformazione (frantoio) per la maggior parte delle olive da essa commercializzate o da diversi frantoi verso un sito di condizionamento/imbottigliamento e etichettatura per la maggior parte dell'olio d'oliva da essa commercializzato. I costi di trasporto rappresentano una parte significativa del costo di produzione e di immissione del prodotto sul mercato⁵⁰. In tale contesto, l'OP può esercitare l'attività di trasporto in modo più efficiente rispetto a quanto potrebbero fare gli aderenti su base individuale. L'OP può ad esempio realizzare economie di scala con il trasporto di volumi più ingenti, il consolidamento del numero di spedizioni e la riduzione dei costi di scarico e di trattamento. Pertanto, in tale situazione, è probabile che l'OP ottenga notevoli riduzioni dei costi e generi significativi guadagni di efficienza rispetto a quanto otterrebbero gli aderenti su base individuale. Di conseguenza, è probabile che l'OP generi significativi guadagni di efficienza e soddisfi quindi le condizioni del metodo semplificato.

⁵⁰

Per la consultazione: *Precisare in che percentuale incidono i costi di trasporto sulla percentuale dei costi di produzione e di immissione dell'olio d'oliva sul mercato.*

6. Istituzione di un centro di distribuzione o di un'infrastruttura di vendita e/o organizzazione di una piattaforma di vendita

Per la consultazione: *Vi sono casi in cui l'istituzione di un centro di distribuzione o di un'infrastruttura di vendita e/o l'organizzazione di una piattaforma di vendita (comprese le piattaforme di vendita online) comportano costi e volumi significativi e possono generare significativi guadagni di efficienza nel settore dell'olio d'oliva? Fornire una descrizione.*

v. Uso comune delle attrezzature o degli impianti per lo stoccaggio

7. L'uso comune delle attrezzature può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può, ad esempio, avvenire quando l'OP effettua i necessari investimenti in macchine agricole importanti (ad esempio macchine per la raccolta o per l'applicazione di agenti fitosanitari, concimi e pesticidi) e ne garantisce il corretto uso e la manutenzione. In tal caso, l'OP si sobbarca i costi iniziali di investimento acquistando attrezzature (nuove o usate) per la produzione dell'olio d'oliva. In seguito l'OP sostiene gli altri costi per la manutenzione e per garantire l'uso corretto di tali attrezzature (ad esempio, attraverso attività di formazione). Se riguardano volumi significativi, l'investimento iniziale e gli altri costi relativi alle attrezzature possono essere molto onerosi. In tale contesto, se una parte consistente dei volumi commercializzati da un'OP è ottenuta avvalendosi delle attrezzature di proprietà comune, l'uso delle attrezzature comporta costi significativi. Pertanto, nel caso in cui le attrezzature siano utilizzate per produrre la maggior parte del volume di olio d'oliva commercializzato dall'OP, è probabile che quest'ultima generi significativi guadagni di efficienza. L'acquisizione di attrezzature/macchinari nuovi è spesso necessaria per aumentare la produttività e per garantire che il prodotto risponda alle esigenze del mercato. Tuttavia, poiché alcuni produttori non possono permettersi nuove attrezzature a causa degli investimenti ingenti che comportano, l'uso comune delle attrezzature può risparmiare costi agli aderenti e aumentare la loro produttività. In tale situazione, è probabile che l'OP soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

Per la consultazione: *Vi sono altre attrezzature significative che potrebbero essere acquisite da un'OP per l'uso comune da parte dei suoi aderenti e che comportano costi e volumi significativi e possono generare significativi guadagni di efficienza? Fornire una descrizione.*

8. L'uso comune degli impianti per lo stoccaggio può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può, ad esempio, avvenire quando l'OP effettua i necessari investimenti in impianti per lo stoccaggio e ne garantisce il corretto uso e la manutenzione. L'OP sostiene i costi di investimento iniziali negli impianti di stoccaggio acquistando o progettando/costruendo le strutture; si sobbarca inoltre gli ulteriori costi di investimento connessi all'ammodernamento delle strutture stesse. Se riguardano volumi significativi, gli investimenti iniziali negli impianti di stoccaggio possono essere molto onerosi. Se una parte significativa dei volumi dell'OP è immagazzinata all'interno di queste strutture, anche i costi di utilizzo degli impianti risultano ingenti. Nel caso in cui le attività di stoccaggio coprano la maggior parte dell'olio d'oliva commercializzato dall'OP e siano quindi significative in termini di volume, è probabile che l'OP generi significativi guadagni di efficienza. La messa a disposizione di strutture di stoccaggio da parte dell'OP può comportare una riduzione dei costi rispetto alla situazione in cui gli aderenti debbano investire individualmente nello stoccaggio. La possibilità di

immagazzinare il prodotto senza consegnarlo immediatamente a terzi, eventualmente per un periodo più lungo e in maggiori quantità, consente agli aderenti dell'OP di vendere i loro prodotti quando il prezzo è più favorevole e non necessariamente al momento del raccolto quando l'offerta è al massimo. Questa possibilità potrebbe anche risolvere gli squilibri dell'offerta dovuti all'oscillazione dei quantitativi di olive raccolti ogni anno. In tale situazione, è probabile che l'OP soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

vi. Gestione comune dei rifiuti direttamente connessi alla produzione di olio d'oliva

Per la consultazione: Vi sono casi in cui un'OP effettua unicamente la gestione comune dei rifiuti (senza trasformazione comune) e in cui tale gestione comune comporta costi e volumi significativi e può generare significativi guadagni di efficienza nel settore dell'olio d'oliva? Fornire una descrizione.

vii. Appalti comuni dei mezzi di produzione

9. Gli **appalti comuni dei mezzi di produzione** possono generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò potrebbe avvenire ad esempio nel caso in cui venga organizzato un appalto per volumi significativi affinché l'OP ottenga sconti considerevoli, migliori condizioni di consegna e/o di credito rispetto a quanto otterrebbe un singolo produttore. Inoltre, acquistando tali mezzi di produzione per proprio conto, l'OP può garantire uno stoccaggio e una consegna adeguati di tali prodotti. Allorché un'OP appalta per i suoi aderenti mezzi di produzione quali fertilizzanti, agenti fitosanitari, antiparassitari o energia (combustibile, elettricità), questi mezzi rappresentano costi significativi⁵¹. Se un'OP organizza un appalto per un volume corrispondente a quanto è necessario per produrre la maggior parte dell'olio d'oliva commercializzato congiuntamente, è probabile che generi significativi guadagni di efficienza. In tale situazione, è probabile che l'OP soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

Per la consultazione: Vi sono altri mezzi di produzione importanti (inclusi i servizi) acquistati da un'OP per i suoi aderenti che comportano costi e volumi significativi e che, se appaltati in comune, potrebbero generare significativi guadagni di efficienza nel settore dell'olio d'oliva? Fornire una descrizione.

Settore delle carni bovine

Applicazione del criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza

⁵¹ Secondo i dati della relazione "EU olive oil farms report based on FADN data", http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf, pagg. 57-76, nel 2010 in Grecia, Italia e Spagna, i costi dei fertilizzanti hanno rappresentato in media il 18% dei costi di esercizio (aziende specializzate nella produzione di olio d'oliva), i pesticidi il 14% e i costi del combustibile e dell'energia il 27%.

Per la consultazione: Si prega di fornire ulteriori dati su altri costi, se disponibili.

Descrizione delle attività comuni di cui all'articolo 170 del regolamento OCM che potrebbero generare significativi guadagni in termini di efficienza nel quadro del metodo semplificato.

i. Distribuzione comune

1. La **distribuzione comune** può riguardare le seguenti attività: il trasporto comune, l'istituzione di un centro di distribuzione o di un'infrastruttura di vendita e/o l'organizzazione di una piattaforma di vendita.
2. Il **trasporto comune** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò avviene, ad esempio, nel caso in cui un'OP organizzi servizi di trasporto dal punto di produzione verso l'acquirente o verso il sito di trasformazione per la maggior parte degli animali commercializzati dall'OP. In tale contesto, l'OP può esercitare l'attività di trasporto in modo più efficiente rispetto a quanto potrebbero fare gli aderenti su base individuale. L'OP può ad esempio realizzare economie di scala con il trasporto di volumi più ingenti, il consolidamento del numero di spedizioni e la riduzione dei costi di scarico e di trattamento. Pertanto, in tale situazione, è probabile che l'OP ottenga notevoli riduzioni dei costi e generi significativi guadagni di efficienza rispetto a quanto otterrebbero gli aderenti su base individuale e che, di conseguenza, soddisfi le condizioni del metodo semplificato.
3. **L'organizzazione di una piattaforma di vendita** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può avvenire ad esempio allorché l'OP sviluppa un mercato fisico o una piattaforma d'asta per la vendita di bovini vivi. In tale situazione, l'OP investe in impianti che consentano l'esposizione e la vendita degli animali. Se sono coinvolti grandi volumi di vendita e commerci regolari, sono necessari notevoli costi di investimento per la costruzione e il funzionamento degli impianti. Se l'OP raggiunge tali volumi e scambi ed effettua gli investimenti necessari, diventa il principale canale di vendita per i suoi aderenti, vale a dire che vende la maggior parte del loro patrimonio zootecnico (in volume). Ciò garantisce economie di scala per la vendita di bovini vivi, permettendo ai produttori di raggiungere un maggior numero di acquirenti e in tempi più rapidi che se agissero individualmente. In questo modo si riducono altresì i costi di transazione per i venditori e gli acquirenti. Pertanto, in tale situazione, è probabile che l'OP generi significativi guadagni di efficienza rispetto a quanto potrebbero ottenere i singoli aderenti su base individuale e che quindi soddisfi le condizioni del metodo semplificato.
4. **L'istituzione di un centro di distribuzione** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può, ad esempio, avvenire quando l'OP effettua i necessari investimenti in un impianto di distribuzione come un centro per la raccolta dei vitelli e ne garantisce l'uso e la manutenzione adeguati. L'OP sostiene i costi di investimento iniziali nel centro di distribuzione mediante l'acquisto o la progettazione e costruzione della struttura. L'OP sostiene gli ulteriori investimenti connessi all'ammodernamento delle strutture. Se riguardano volumi significativi, l'investimento iniziale e gli altri costi relativi alle attrezzature possono essere molto onerosi. Se grossi volumi dell'OP sono immagazzinati all'interno di queste strutture, anche i costi di utilizzo degli impianti risultano ingenti. Nel caso in cui le attività di stoccaggio coprano la maggior parte dell'olio d'oliva commercializzato dall'OP e siano quindi ingenti in termini di volumi, è probabile che l'OP generi significativi guadagni di efficienza. Ciò

garantisce economie di scala per la vendita di bovini vivi, permettendo ai produttori di raggiungere un maggior numero di acquirenti e in tempi più rapidi che se agissero individualmente. In questo modo si riducono altresì i costi di transazione per i venditori e gli acquirenti. Pertanto, in tale situazione, è probabile che l'OP generi significativi guadagni di efficienza rispetto a quanto potrebbero ottenere i singoli aderenti su base individuale e che quindi soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

Per la consultazione: Vi sono casi in cui l'istituzione di un centro di distribuzione o di un'infrastruttura di vendita e/o l'organizzazione di una piattaforma di vendita (comprese le piattaforme di vendita online) comportano costi e volumi significativi e possono generare significativi guadagni di efficienza nel settore delle carni bovine? Fornire una descrizione.

ii. Promozione comune

5. La **promozione comune** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò avviene ad esempio allorché un'OP sviluppa e commercializza un prodotto a valore aggiunto. In tale contesto, la promozione comune rappresenta la parte "commercializzazione" di una strategia integrata intesa a vendere un tale prodotto a valore aggiunto e le attività di promozione comune rientrano tra le diverse attività svolte per attuare tale strategia. L'OP può differenziare il suo prodotto basandosi, ad esempio, sulla razza, sull'alimentazione, sul sistema di produzione o sul luogo di origine. L'OP definisce e assicura la conformità con tutte le specifiche del prodotto: ciò comporta, ad esempio, l'elaborazione di un corpus adeguato di specifiche, la pianificazione del processo di produzione e il controllo di qualità riguardo a tali specifiche, l'acquisto di fattori produttivi necessari per rispettare le specifiche ecc. Se tale approccio integrato riguarda almeno una maggioranza dei volumi commercializzati dall'OP, i costi che sia quest'ultima che i suoi aderenti devono sobbarcarsi per rispettare le specifiche sono notevoli.

Per la consultazione: Vi sono casi in cui la promozione comune, ad esempio la promozione di prodotti generici senza ulteriori attività integrate, comporta costi e volumi significativi e può generare significativi guadagni in termini di efficienza nel settore delle carni bovine? Fornire una descrizione.

iii. Organizzazione comune del controllo di qualità

6. L'**organizzazione comune del controllo di qualità** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Per esempio, ciò avviene quando un'OP garantisce la qualità costante della produzione dei propri aderenti perché ciò è richiesto da un regolamento o da una norma consolidata richiesta dagli acquirenti. L'OP contribuisce a conseguire la qualità, in primo luogo tramite consulenza e sostegno sui processi di produzione. In tal caso, l'OP offre servizi quali consulenza sulla razza, mangimi migliori, applicazione di migliori tecniche di allevamento, assistenza in merito a problemi di produzione in azienda e questioni normative ed ispettive affinché il produttore ottenga un prodotto di qualità. In secondo luogo, l'OP offre servizi veterinari (propri o externalizzati) onde garantire la salute della produzione (vaccinazione e altri interventi profilattici, sorveglianza delle malattie, attività di riproduzione ecc.) che viene ottenuta dai suoi aderenti e che l'OP commercializzerà. Inoltre, l'OP effettua prove per dimostrare ai certificatori/controllori indipendenti che i prodotti sono conformi ai requisiti normativi e

agli standard e agli acquirenti che i prodotti soddisfano le loro esigenze. Se tali attività vengono svolte per la maggior parte del bestiame commercializzato dall'OP, i costi che ne conseguono sono significativi. In tale situazione, l'OP potrebbe ottenere significativi guadagni di efficienza in quanto per un singolo membro sarebbe molto più oneroso ottenere lo stesso risultato per proprio conto. Di conseguenza, è probabile che l'OP soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

iv. Uso comune delle attrezzature o degli impianti per lo stoccaggio

7. **L'uso comune delle attrezzature** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può, ad esempio, avvenire quando l'OP effettua i necessari investimenti in attrezzature importanti (ad esempio macchinari per la produzione di mangimi, come una trebbiatrice o una molatrice) e ne garantisce il corretto uso e la manutenzione. In tal caso, l'OP si sobbarca i costi iniziali di investimento mediante l'acquisto di attrezzature (nuove o usate) per la produzione dei bovini. In seguito l'OP sostiene gli altri costi per la manutenzione e per garantire l'uso corretto di tali attrezzature (ad esempio, attraverso attività di formazione). Se riguardano volumi significativi, l'investimento iniziale e gli altri costi relativi alle attrezzature possono essere molto onerosi. In tale contesto, se una parte consistente dei volumi commercializzati dall'OP è prodotta avvalendosi delle attrezzature di proprietà comune, i costi dell'uso delle attrezzature sono notevoli. Pertanto, nel caso in cui le attrezzature siano utilizzate per produrre la maggior parte del bestiame commercializzato dall'OP, è probabile che quest'ultima generi significativi guadagni di efficienza. L'acquisizione di attrezzature/macchinari nuovi è spesso necessaria per aumentare la produttività e per garantire che il prodotto risponda alle esigenze del mercato. Tuttavia, poiché alcuni produttori non possono permettersi nuove attrezzature a causa degli investimenti ingenti che comportano, l'uso comune delle attrezzature può risparmiare costi agli aderenti e aumentare la loro produttività. In tale situazione, è probabile che l'OP soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

Per la consultazione: *Vi sono altre importanti attrezzature che potrebbero essere acquisite da un'OP per l'uso comune da parte dei suoi aderenti e che comportano costi e volumi significativi e possono generare significativi guadagni di efficienza? Fornire una descrizione.*

8. **L'uso comune degli impianti per lo stoccaggio** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può, ad esempio, avvenire quando l'OP effettua i necessari investimenti in impianti per lo stoccaggio (ad esempio del mangime) e ne garantisce il corretto uso e la manutenzione. L'OP sostiene i costi di investimento iniziali negli impianti di stoccaggio mediante l'acquisto o la progettazione e costruzione delle strutture. L'OP sostiene gli ulteriori investimenti nello stoccaggio che derivano dall'ammodernamento delle strutture. Se riguardano volumi significativi, gli investimenti iniziali e ulteriori nello stoccaggio possono essere molto onerosi. Qualora sia immagazzinata all'interno di questi impianti una percentuale significativa dei volumi dell'OP, anche i costi di utilizzo degli impianti risultano significativi. Nel caso in cui le attività di stoccaggio riguardino la maggior parte dei bovini vivi commercializzati dall'OP e siano quindi ingenti in termini di volumi, è probabile che l'OP generi significativi guadagni di efficienza. La messa a disposizione di strutture di stoccaggio da parte dell'OP può comportare una riduzione dei costi rispetto alla situazione in cui gli

aderenti debbano investire individualmente nello stoccaggio. La possibilità di immagazzinare il prodotto senza consegnarlo immediatamente a terzi, eventualmente per un periodo più lungo e in maggiori quantità, consente agli aderenti dell'OP di vendere i loro prodotti quando il prezzo è più favorevole e non necessariamente al momento del raccolto quando l'offerta è al massimo. In tale situazione, è probabile che l'OP soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

Per la consultazione: *Vi sono altri impianti di stoccaggio importanti (oltre a quelli per il mangime descritti sopra) che potrebbero essere messi a punto da un'OP per l'uso comune da parte dei suoi aderenti e che comportano costi e volumi significativi e sono in grado di generare significativi guadagni di efficienza? Fornire una descrizione.*

v. Gestione comune dei rifiuti direttamente connessi alla produzione di animali vivi

9. **La gestione comune dei rifiuti** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò avviene, ad esempio, nel caso in cui un'OP organizzi servizi di trasporto, stoccaggio e riutilizzo dei rifiuti in modo sostenibile (per la produzione di energia e di biogas, per i fertilizzanti, ecc.) per la maggior parte dei rifiuti prodotti dagli animali commercializzati dall'OP. In tale contesto, l'OP può esercitare l'attività di gestione dei rifiuti in modo più efficiente rispetto a quanto potrebbero fare gli aderenti su base individuale. L'OP può ad esempio realizzare economie di scala con il trasporto di volumi più ingenti di rifiuti, il consolidamento del numero di spedizioni e la riduzione dei costi di scarico e di trattamento. Pertanto, in tale situazione, è probabile che l'OP ottenga significative riduzioni dei costi e generi significativi guadagni di efficienza rispetto a quanto otterrebbero gli aderenti su base individuale e che, quindi, soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

vi. Appalti comuni dei mezzi di produzione

10. È probabile che gli **appalti comuni dei mezzi di produzione** generino significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può, ad esempio, avvenire quando l'appalto viene aggiudicato per volumi significativi in modo che l'OP ottenga sconti considerevoli e migliori condizioni di consegna e/o di credito rispetto a quanto otterrebbe un singolo produttore. Inoltre, acquistando tali fattori di produzione per proprio conto, l'OP può garantire uno stoccaggio e una consegna adeguati di tali prodotti. Allorché un'OP procura per i suoi aderenti mangimi, animali acquistati o altri fattori di produzione quali combustibili e elettricità, questi fattori comportano costi ingenti⁵². Se un'OP effettua appalti per un volume corrispondente a quanto è necessario per produrre la maggior parte dei bovini vivi commercializzati in comune, è probabile che essa generi significativi guadagni di efficienza e che, quindi, soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

⁵² Secondo i dati della relazione "EU beef farms report 2012 based on FADN data", nel 2011, a livello dell'UE-27, i costi dei mangimi hanno rappresentato il 41% dei costi operativi per gli allevatori e gli ingrassatori⁵², il 22% del costo degli animali acquistati e il 7% del costo del carburante e dei costi energetici. http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf, p.69.

Per la consultazione: *Si prega di fornire ulteriori dati su altri costi, se disponibili.*

Per la consultazione: Vi sono altri importanti mezzi di produzione (inclusi i servizi) acquistati da un'OP per i suoi aderenti che comportano costi e volumi significativi e che, se appaltati in comune, potrebbero generare significativi guadagni di efficienza nel settore delle carni bovine? Fornire una descrizione.

Settore dei seminativi

Applicazione del criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza

Descrizione delle attività comuni di cui all'articolo 171 del regolamento OCM che potrebbero generare significativi guadagni in termini di efficienza nel quadro del metodo semplificato.

i. Distribuzione comune

1. La **distribuzione comune** può riguardare le seguenti attività: il trasporto comune, l'istituzione di un centro di distribuzione o di un'infrastruttura di vendita e/o l'organizzazione di una piattaforma di vendita.
2. Il **trasporto comune** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò avviene, ad esempio, nel caso in cui un'OP organizzi servizi di trasporto (trasporto su gomma o su rotaia o trasporto marittimo) dal punto di raccolta verso il sito di stoccaggio o di trasformazione dell'acquirente per la maggior parte dei volumi di colture commercializzati dall'OP. In tale contesto, l'OP può esercitare l'attività di trasporto in modo più efficiente rispetto a quanto potrebbero fare gli aderenti su base individuale. L'OP può ad esempio realizzare economie di scala con il trasporto di volumi più ingenti, il consolidamento del numero di spedizioni e la riduzione dei costi di scarico e di trattamento. Pertanto, in tale situazione, è probabile che l'OP ottenga significative riduzioni dei costi e generi significativi guadagni di efficienza rispetto a quanto otterrebbero gli aderenti su base individuale e che, quindi, soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

Per la consultazione: Vi sono casi in cui l'istituzione di un centro di distribuzione o di un'infrastruttura di vendita e/o l'organizzazione di una piattaforma di vendita (comprese le piattaforme di vendita online) comportano costi e volumi significativi e possono generare significativi guadagni di efficienza nel settore dei seminativi? Fornire una descrizione.

ii. Promozione comune

3. La **promozione comune** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò avviene ad esempio allorché un'OP sviluppa e commercializza un prodotto a valore aggiunto. In tale contesto, la promozione comune rappresenta la parte commercializzazione di una strategia integrata intesa a vendere un tale prodotto a valore aggiunto e le attività di promozione comune rientrano tra le diverse attività svolte per attuare tale strategia. L'OP può differenziare il suo prodotto ad esempio in base al suo contenuto proteico, alle sementi utilizzate, all'uso di fertilizzanti, al tenore di umidità e alla dimensione delle colture alla consegna o al luogo di origine. L'OP definisce e assicura la conformità con tutte le specifiche del prodotto: ciò comporta, ad esempio, l'elaborazione di un corpus adeguato di specifiche, la pianificazione del processo di produzione e il controllo di qualità riguardo a tali specifiche, l'appalto dei mezzi di

produzione necessari per rispettare le specifiche ecc. Se tale approccio integrato riguarda almeno una maggioranza dei volumi commercializzati dall'OP, i costi che sia quest'ultima che i suoi aderenti devono sobbarcarsi per rispettare le specifiche sono notevoli. In tale situazione, è probabile che l'OP soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

Per la consultazione: *Vi sono casi in cui la promozione comune, ad esempio la promozione di prodotti generici senza ulteriori attività integrate, comporta costi e volumi significativi e può generare significativi guadagni in termini di efficienza nel settore delle carni bovine? Fornire una descrizione.*

iii. Organizzazione comune del controllo di qualità

4. **L'organizzazione comune del controllo di qualità** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Per esempio, ciò avviene quando un'OP garantisce la qualità costante della produzione dei propri aderenti perché ciò è richiesto da un regolamento o da una norma consolidata richiesta dagli acquirenti. L'OP contribuisce a conseguire la qualità, in primo luogo tramite consulenza e sostegno sui processi di produzione. In questo modo, l'OP offre servizi sul campo quali consulenza su metodi migliorati di applicazione dei prodotti chimici e dei fertilizzanti, il ricorso a migliori tecniche, ad esempio di aratura, concimazione, trapianto, controllo dei parassiti e/o assistenza con problemi di produzione in azienda e questioni normative ed ispettive affinché il produttore ottenga un prodotto di qualità. In secondo luogo, l'OP effettua anche prove di laboratorio (proprie o esternalizzate) per verificare la qualità delle colture (tenore proteico, umidità, dimensioni dei semi, impurità ecc.) prodotte dai suoi aderenti e che l'OP immetterà in commercio. Tali prove vengono effettuate per dimostrare ai certificatori/controllori indipendenti che i prodotti sono conformi ai requisiti normativi e agli standard e agli acquirenti che i prodotti soddisfano le loro esigenze. Se tali attività vengono svolte per la maggior parte delle colture commercializzata dall'OP, i costi che ne conseguono sono significativi. In tale situazione, è probabile che l'OP ottenga significativi guadagni di efficienza in quanto per un singolo membro sarebbe molto più oneroso ottenere lo stesso risultato per proprio conto. Di conseguenza, è probabile che l'OP soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

v. Uso comune delle attrezzature o degli impianti per lo stoccaggio

5. **L'uso comune delle attrezzature** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può, ad esempio, avvenire quando l'OP effettua i necessari investimenti in macchine agricole importanti (ad esempio macchine per la raccolta o l'essiccazione) e ne garantisce il corretto uso e la manutenzione. In tal caso, l'OP si sobbarca i costi iniziali di investimento mediante l'acquisto di attrezzature (nuove o usate) per la produzione di seminativi e/o per la gestione dei raccolti. In seguito l'OP sostiene gli altri costi per la manutenzione e per garantire l'uso corretto delle attrezzature (ad esempio, attraverso attività di formazione). Se riguardano volumi significativi, l'investimento iniziale e gli altri costi relativi alle attrezzature possono essere molto onerosi. In tale contesto, se una parte consistente dei volumi commercializzati da un'OP è ottenuta avvalendosi delle attrezzature di proprietà comune, l'uso delle attrezzature comporta costi significativi. Pertanto, nel caso in cui le attrezzature siano utilizzate per produrre la maggior parte dei raccolti commercializzati dall'OP, è probabile che

quest'ultima generi significativi guadagni di efficienza. L'acquisizione di attrezzature/macchinari nuovi è spesso necessaria per aumentare la produttività e per garantire che il prodotto risponda alle esigenze del mercato. Tuttavia, poiché alcuni produttori non possono permettersi nuove attrezzature a causa degli investimenti ingenti che comportano, l'uso comune delle attrezzature può risparmiare costi agli aderenti e aumentare la loro produttività. In tale situazione, è probabile che l'OP soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

6. **L'uso comune degli impianti per lo stoccaggio** può generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può, ad esempio, avvenire quando l'OP effettua i necessari investimenti in impianti per lo stoccaggio e ne garantisce il corretto uso e la manutenzione. L'OP sostiene i costi di investimento iniziali negli impianti di stoccaggio mediante l'acquisto o la progettazione e costruzione delle strutture. L'OP si sobbarca inoltre gli ulteriori costi di investimento connessi all'ammodernamento delle stesse strutture. Se riguardano volumi significativi, gli investimenti iniziali negli impianti di stoccaggio possono essere molto onerosi. Se una parte significativa dei volumi dell'OP è immagazzinata all'interno di queste strutture, anche i costi di utilizzo degli impianti risultano ingenti. Nel caso in cui le attività di stoccaggio riguardino la maggior parte dei raccolti commercializzati dall'OP e siano quindi ingenti in termini di volumi, è probabile che l'OP generi significativi guadagni di efficienza. La messa a disposizione di strutture di stoccaggio da parte dell'OP può comportare una riduzione dei costi rispetto alla situazione in cui gli aderenti debbano investire individualmente nello stoccaggio. La possibilità di immagazzinare il prodotto senza consegnarlo immediatamente a terzi, eventualmente per un periodo più lungo e in maggiori quantità, consente agli aderenti dell'OP di vendere i loro prodotti quando il prezzo è più favorevole e non necessariamente al momento del raccolto quando l'offerta è al massimo. In tale situazione, è probabile che l'OP soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

vi. Appalti comuni dei mezzi di produzione

7. **Gli appalti comuni dei mezzi di produzione** possono generare significativi guadagni di efficienza in determinate situazioni. Ciò può, ad esempio, avvenire quando l'appalto viene aggiudicato per volumi significativi in modo che l'OP ottenga sconti considerevoli e migliori condizioni di consegna e/o di credito rispetto a quanto otterrebbe un singolo produttore. Inoltre, acquistando tali fattori di produzione per proprio conto, l'OP può garantire uno stoccaggio e una consegna adeguati di tali prodotti agli aderenti. Allorché un'OP organizza per i suoi aderenti un appalto di fertilizzanti, antiparassitari o energia (combustibile, elettricità), questi mezzi di produzione comportano costi significativi⁵³. Se un'OP effettua appalti per un volume corrispondente a quanto è necessario per produrre la maggior parte dei seminativi commercializzati congiuntamente, è probabile che essa

⁵³ Secondo i dati della relazione "EU cereal farms report 2013 based on FADN data", http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, pagg. 26-79, nel 2011, a livello dell'UE-27, i costi dei fertilizzanti hanno rappresentato, ad esempio per il frumento tenero, per il frumento duro, per l'orzo e per il granturco in media il 24% dei costi operativi, i pesticidi l'11% e il combustibile e i costi energetici il 17%.

Per la consultazione: Si prega di fornire ulteriori dati su altri costi, se disponibili.

generi significativi guadagni di efficienza e che, quindi, soddisfi le condizioni del metodo semplificato.

Per la consultazione: *Vi sono altri mezzi di produzione importanti (inclusi i servizi) acquistati da un'OP per i suoi aderenti che comportano costi e volumi significativi i quali, se appaltati in comune, potrebbero generare significativi guadagni di efficienza nel settore dei seminativi? Fornire una descrizione.*

- (76) Infine, se un'OP non soddisfa le condizioni previste dal metodo semplificato, si può dimostrare mediante un metodo alternativo che è comunque conforme al criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza.

Il metodo alternativo

- (77) Se un'OP non soddisfa le condizioni del metodo semplificato, può applicare un metodo alternativo per valutare se è conforme al criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza. Può darsi, ad esempio, che l'OP non abbia potuto rispettare il metodo semplificato ma ritenga di aver tuttavia soddisfatto il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza. Oppure l'OP si trova in una situazione non disciplinata dal metodo semplificato: ad esempio, svolge attività non previste nel metodo semplificato o non sta ancora attuando attività per il potenziamento dell'efficienza, in particolare perché si stanno creando nuove OP, perché le OP intendono sviluppare nuove attività di integrazione, ecc.
- (78) In base al metodo alternativo, devono essere valutate tutte le attività dell'OP al fine di accertare se alcune di esse possano generare significativi guadagni di efficienza tali da consentire all'OP di contribuire globalmente al conseguimento degli obiettivi della PAC. I presenti orientamenti forniscono indicazioni sul metodo alternativo ma non coprono tutti i possibili aspetti di una valutazione svolta in base a tale metodo dato che esso, per sua natura, si fonda su un'analisi caso per caso.
- (79) Alcune attività diverse da quelle elencate al paragrafo 1, lettera a), degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM possono generare guadagni di efficienza. In tali casi, è necessario valutare, sulla base degli elementi di ogni situazione specifica, se tali attività di un'OP possano generare significativi guadagni di efficienza in modo tale da contribuire globalmente al conseguimento degli obiettivi della PAC⁵⁴.

Per la consultazione: *Sembra che le OP possano svolgere determinate attività non elencate al paragrafo 1, lettera a), degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM. Ad esempio alcune OP prestano servizi di formazione (ad esempio per*

⁵⁴ Se gli elementi del metodo semplificato in termini di volume e di costo sono rispettati, è probabile che il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza sia soddisfatto anche in una situazione di questo tipo. In caso contrario, tale criterio deve essere valutato sulla base degli elementi di ogni situazione specifica, al fine di garantire che le attività di un'OP generino significativi incrementi di efficienza tali da contribuire globalmente al conseguimento degli obiettivi della PAC.

migliorare la produttività) o servizi di sostegno finanziario (ad esempio assicurazioni). Vi sono casi in cui questi e altri servizi non contemplati al paragrafo 1, lettera a), degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM potrebbero generare significativi guadagni di efficienza?

- (80) Il metodo alternativo può inoltre riguardare una situazione in cui un'OP si è impegnata a investire in attività per il potenziamento dell'efficienza e occorre del tempo perché l'investimento dia frutti, ma nel frattempo l'OP sta già effettuando la vendita comune per affermare la propria presenza sul mercato e garantire la redditività dei suoi investimenti. In tali circostanze, l'OP dovrebbe dimostrare che è finanziariamente impegnata a svolgere l'attività ed è solo questione di tempo perché possa effettivamente svolgere tale attività a causa di ritardi inevitabili nell'attuazione (ad esempio legati alla costruzione dell'impianto). Se l'OP è in grado di dimostrare tale impegno, è necessario valutare, sulla base degli elementi di ogni situazione specifica, se tali nuove attività possano generare significativi guadagni di efficienza tali da contribuire globalmente al conseguimento degli obiettivi della PAC⁵⁵. Se il caso in questione concerne attività di cui al paragrafo 1, lettera a), degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM, la valutazione può essere fatta analogamente a quella svolta nel quadro del metodo semplificato sulla base del tipo e dell'importanza (in termini di volume e di costi) delle attività programmate. Se il caso in questione riguarda attività non elencate al paragrafo 1, lettera a), degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM, la valutazione è specifica per ogni singolo caso. Se alla fine l'attività non può in pratica essere svolta a causa di un evento estraneo al controllo dell'OP, questa può comunque beneficiare ancora della deroga finché non è trascorso un intervallo necessario dal verificarsi di tale evento per porre termine alle trattative contrattuali lesive degli obiettivi della PAC (si veda l'esempio dei seminativi nella sezione 3.3.).

2.4.4. Condizioni relative alle relazioni tra l'OP e i produttori aderenti

- (81) La deroga non dipende dal fatto che vi sia o meno un trasferimento di proprietà dei prodotti interessati dai produttori all'OP, in quanto si applica alle OP in entrambe le situazioni⁵⁶.
- (82) Tuttavia, la deroga prevede due condizioni per quanto riguarda le relazioni tra l'OP e i suoi aderenti⁵⁷:
- a. i produttori interessati non devono essere aderenti di un'altra OP che negozia contratti di questo tipo per loro conto. In altre parole, il produttore

⁵⁵ Se gli elementi del metodo semplificato in termini di volume e di costo sono rispettati, è probabile che il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza sia soddisfatto anche in una situazione di questo tipo. In caso contrario, il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza deve essere valutato sulla base degli elementi di ogni situazione specifica, al fine di garantire che le attività di un'OP generino significativi incrementi di efficienza tali da contribuire globalmente al conseguimento degli obiettivi della PAC.

⁵⁶ Paragrafo 2, lettera a) degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

⁵⁷ Paragrafo 2, lettere e) e f) degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

non può conferire a nessun'altra OP il mandato di svolgere trattative per i suoi prodotti insieme a quelli di altri produttori. Il produttore può tuttavia vendere in parallelo tali prodotti direttamente sul mercato e può altresì vendere altri prodotti tramite un'altra OP.

- b. Le trattative da parte dell'OP possono aver luogo purché il prodotto in questione non sia interessato da un obbligo derivante dall'affiliazione di un produttore a una cooperativa che non aderisca essa stessa a un'OP, conformemente a quanto stabilito dallo statuto della cooperativa o alle regole e decisioni stabilite in tali statuti o derivanti da essi. Gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM non possono pertanto essere considerati come una base per il mancato rispetto di un obbligo di fornitura esistente nel quadro di cooperative.

2.4.5. Massimale di produzione oggetto di trattative contrattuali

- (83) La deroga è soggetta a limiti quantitativi⁵⁸.
- (84) Nei settori delle carni bovine e dei seminativi, la deroga si applica a condizione che il volume della produzione oggetto delle trattative contrattuali da parte di una determinata OP, prodotta in un particolare Stato membro, non sia superiore al 15% della produzione nazionale totale di ciascuno dei prodotti di cui rispettivamente all'articolo 170, paragrafo 1, lettere a) e b) e all'articolo 171, paragrafo 1, lettere da a) a l) del regolamento OCM.
- (85) Nel settore dell'olio d'oliva, la deroga si applica solo se il volume della produzione di olio d'oliva oggetto di trattative contrattuali da parte di una determinata OP, prodotto in un particolare Stato membro, non è superiore al 20% del mercato rilevante, facendo una distinzione tra l'olio d'oliva destinato al consumo umano e quello destinato ad altri impieghi. I presenti orientamenti forniscono dettagli in merito alla determinazione del mercato rilevante nella sezione specifica relativa al settore dell'olio d'oliva.
- (86) Ai fini della fissazione dei massimali relativi al potere di mercato, gli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM si riferiscono alla produzione "in un particolare Stato membro". Di conseguenza, qualora la trattativa da parte di un'OP per conto dei suoi aderenti riguardi l'offerta in più Stati membri, i volumi di produzione in ciascuno Stato membro non dovrebbero superare il 15% della produzione nazionale di carni bovine e di seminativi e il 20% del mercato rilevante per l'olio d'oliva.
- (87) La Commissione ha pubblicato il volume della produzione dei prodotti in questione negli Stati membri nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* (GU C 256 del 7.8.2014, pag. 1)⁵⁹. È possibile reperire ulteriori informazioni sul sito Internet della Commissione⁶⁰.

⁵⁸ Paragrafo 2, lettera c) degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

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

2.4.6. Obbligo di notifica

- (88) La deroga prevede⁶¹ l'obbligo di notifica da parte dell'OP alle competenti autorità dello Stato membro in cui opera relativamente al volume della produzione di prodotti oggetto delle trattative che essa svolge per conto dei suoi aderenti. Le rispettive autorità competenti sono determinate da ciascuno Stato membro.

[Reference document to be published by the Commission]

2.5 Salvaguardie

- (89) Il paragrafo 5 degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM istituisce un meccanismo di salvaguardia, che conferisce alle autorità garanti della concorrenza degli Stati membri la facoltà di decidere, in casi particolari, che una particolare trattativa da parte dell'OP dovrebbe essere riaperta o non dovrebbe affatto avere luogo.
- (90) Le autorità garanti della concorrenza degli Stati membri possono effettuare tale intervento anche se le soglie quantitative per le trattative dell'OP (il 15% della produzione nazionale totale di prodotti nei settori delle carni bovine e dei seminativi o il 20% del mercato rilevante nel settore dell'olio d'oliva) sono pienamente rispettate.
- (91) Il meccanismo di salvaguardia può essere applicato dall'autorità garante della concorrenza di uno Stato membro nei seguenti tre casi:
- a. se ritiene che sia necessario per evitare l'esclusione della concorrenza; o
 - b. se ritiene che il prodotto oggetto delle trattative formi parte di un mercato separato in virtù delle peculiarità del prodotto o dell'uso cui è destinato e che detta trattativa collettiva riguardi più del 15% della produzione nazionale di detto mercato⁶²; o
 - c. se ritiene che gli obiettivi della PAC siano compromessi.
- (92) In tutte e tre le situazioni, l'azione delle autorità competenti per la concorrenza ai sensi degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM non ha il carattere di una sanzione per violazione delle norme di concorrenza, ma è considerata piuttosto come una misura preventiva.

Seminativi:

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

Carni bovine:

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

⁶⁰ Olio d'oliva: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm
Carni bovine: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm
Seminativi: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm

⁶¹ Paragrafo 2, lettera g), degli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM.

⁶² Questa possibilità vale solo per i settori delle carni bovine e dei seminativi, non per quello dell'olio d'oliva, nel quale si applicano esclusivamente le condizioni delle lettere a) o c).

- (93) Finché la competente autorità garante della concorrenza non ha deciso che le trattative debbano essere riaperte o non debbano avere luogo, le trattative condotte da organizzazioni di produttori conformemente agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM sono considerate tali da non comportare una violazione di detti articoli. Di conseguenza, prima della data di tale decisione, le trattative da parte di organizzazioni di produttori che soddisfano le condizioni di cui agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM non possono essere sanzionate a norma del diritto generale della concorrenza dell'UE. Tuttavia, dopo che la competente autorità garante della concorrenza ha deciso che le trattative in questione debbano essere riaperte o non debbano avere luogo, la deroga non è più disponibile. Di conseguenza, se dopo tale data l'OP non rispetta la decisione dell'autorità competente e prosegue le trattative o continua ad attuare i contratti conclusi, possono essere avviati procedimenti a norma del diritto generale della concorrenza nei confronti del comportamento dell'OP.

2.5.1. Esclusione della concorrenza

- (94) Per quanto riguarda la prima situazione, in cui la competente autorità garante della concorrenza interviene per evitare l'esclusione della concorrenza, le vendite/i contratti di un'OP negoziate/i per conto dei suoi aderenti, pur essendo pienamente conformi alle condizioni di cui agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM, potrebbero contenere clausole che escludono la concorrenza al di là di quanto è necessario per raggiungere la concentrazione dell'offerta, vale a dire trattative contrattuali (ossia clausole non incluse come condizioni negli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM, ad esempio una clausola di esclusività che potrebbe avere effetti anticoncorrenziali in un mercato con un numero ridotto di operatori tutti aventi condizioni di esclusiva).
- (95) La competente autorità garante della concorrenza interviene per evitare che la concorrenza sia esclusa e mantenere, quindi, la competitività tra produttori e i processi competitivi. In questa analisi viene considerata sia la concorrenza effettiva che potenziale⁶³. La concorrenza potrebbe essere esclusa se uno dei suoi più importanti parametri viene completamente eliminato in un dato mercato rilevante; ciò vale in particolare per la concorrenza sui prezzi⁶⁴ o la concorrenza relativa all'innovazione. Tra gli ulteriori elementi che incidono sull'analisi dell'eliminazione della concorrenza si contano, tra l'altro: le quote di mercato nel contesto più ampio dell'analisi

⁶³ Si veda, ad esempio, la sentenza del 28 febbraio 2002, Atlantic Container Line/Commissione, T-395/94, ECLI:EU:T:2002:49, punto 330.

⁶⁴ Si veda, ad esempio, la sentenza Metro/Commissione, C-26/76, ECLI:EU:C:1977:167, punto 21: *“La concorrenza dei prezzi, pur se importante – tanto che non può mai esser eliminata – non è però la sola forma efficace di concorrenza né quella cui si debba dare in ogni caso la preminenza assoluta. I poteri attribuiti alla Commissione dall'art. 85, n. 3, dimostrano che le esigenze della conservazione di una concorrenza efficace, possono venir conciliate con la tutela di finalità di natura diversa e che, a questo scopo, si possono tollerare alcune restrizioni della concorrenza se sono indispensabili al conseguimento di dette finalità e non si risolvono nell'eliminazione della concorrenza per una parte sostanziale del mercato comune”*.

dell'effettiva capacità dei concorrenti di farsi concorrenza e dei loro incentivi a farlo⁶⁵; la riduzione della concorrenza determinata dalle trattative contrattuali in questione; la capacità di attuare e mantenere gli aumenti di prezzo; gli ostacoli all'ingresso di nuovi operatori. Per ulteriori dettagli in merito alla valutazione dell'esclusione della concorrenza, si veda, per analogia, la sezione 3.5 delle linee direttrici sull'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE *[attualmente articolo 101, paragrafo 3, del TFUE]*⁶⁶.

- (96) Se, tuttavia, i contratti di fornitura di un'OP conclusi a nome dei suoi aderenti non rispondono alle condizioni di cui agli articoli 169, 170 e 171 del regolamento OCM e tali contratti non contengono clausole che limitano la concorrenza al di là di quanto è necessario per consentire la concentrazione dell'offerta prevista da detti articoli, non sono in contrasto con l'articolo 101 del TFUE.

2.5.2. Mercato rilevante del prodotto più piccolo con effetti anticoncorrenziali

- (97) Per quanto riguarda la seconda situazione, l'autorità garante della concorrenza può decidere che le trattative debbano essere riaperte o non debbano avere luogo, qualora constati che:
- a. il mercato rilevante del prodotto (non geografico) per le trattative nel settore delle carni bovine o dei seminativi è più piccolo di quanto definito agli articoli 170 e 171 del regolamento OCM;
 - b. le trattative in questione avrebbero un effetto anticoncorrenziale su tali mercati più piccoli.

Ciò non si applica al settore dell'olio d'oliva, il cui mercato rilevante non è definito all'articolo 169 del regolamento OCM.

2.5.3. Gli obiettivi della PAC sono compromessi

- (98) La terza situazione in cui l'autorità garante della concorrenza può intervenire è quella in cui reputa che le ulteriori attività di integrazione delle OP compromettano gli obiettivi della PAC. Tale situazione potrebbe concretizzarsi nei casi in cui un'OP abbia effettuato un'autovalutazione sulla base del metodo semplificato. In base a tale metodo, si presume che, se sono soddisfatti i pertinenti criteri, le attività dell'OP contribuiscono globalmente al conseguimento degli obiettivi della PAC. Un'autorità garante della concorrenza potrebbe però, nella pratica, formulare una conclusione diversa, anche se i criteri sono soddisfatti.

⁶⁵ In questo contesto va ricordato che le entità che beneficiano della deroga sono soggette a soglie relative al potere di mercato pari al 15% della produzione nazionale di bovini e di seminativi e al 20% del mercato rilevante per l'olio d'oliva.

⁶⁶ Comunicazione della Commissione – Linee direttrici sull'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato *[attualmente articolo 101, paragrafo 3, del TFUE]*, GU C 101 del 27.4.2004, pag. 97.

- (99) Nel caso in cui le trattative da parte delle OP riguardino un solo Stato membro, le salvaguardie saranno applicate dall'autorità nazionale garante della concorrenza di tale Stato membro. Se riguardano invece più Stati membri, saranno applicate dalla Commissione europea.

3. Sezioni specifiche per settore

3.1. Olio d'oliva

3.1.1. Esempi di applicazione della deroga nel settore dell'olio d'oliva

- (100) La presente sezione illustra, a mezzo di una serie di esempi, l'applicazione pratica delle norme specifiche del regolamento OCM nel settore agricolo dell'olio d'oliva.
- (101) **Esempio** della valutazione ai sensi dell'articolo 169 del regolamento OCM di una OP attiva nel settore dell'olio d'oliva, quando si applica la deroga:

Situazione: In una determinata regione, sono state create in parallelo da vari olivicoltori diverse OP che producono olio d'oliva dalla trasformazione delle olive consegnate loro dagli aderenti. Le OP acquistano inoltre i prodotti fitosanitari, i fertilizzanti, le attrezzature, ecc. per i loro aderenti e garantiscono un controllo di qualità della produzione di olive.

A loro volta le OP hanno creato un'organizzazione di secondo livello alla quale forniscono la loro intera produzione. Questa organizzazione trasporta i diversi oli d'oliva prodotti dalle OP di primo livello nei loro locali per la miscelazione e l'imbottigliamento (se l'olio non è venduto sfuso). L'organizzazione di secondo livello negozia i contratti di fornitura con i venditori al dettaglio per conto dei suoi aderenti, svolgendo quindi trattative contrattuali, e si occupa anche delle attività di commercializzazione e promozione. Fornisce inoltre consulenza in campo fitosanitario e controllo di qualità ai coltivatori e agli aderenti delle OP di primo livello. Sia queste OP che l'OP di secondo livello sono riconosciute dallo Stato membro in questione, in linea con le disposizioni del regolamento OCM. Il volume di olio d'oliva oggetto di trattative contrattuali con l'OP di secondo livello rappresenta il 17,4% del mercato rilevante. L'OP di secondo livello che svolge trattative contrattuali ha notificato il volume di olio d'oliva oggetto di trattative contrattuali alle autorità nazionali.

Analisi: L'OP di secondo livello è stata riconosciuta come OP o AOP in base alle norme applicabili nello Stato membro interessato. L'OP di secondo livello concentra l'offerta e immette l'olio d'oliva sul mercato. La struttura globale delle OP di primo livello e dell'OP di secondo livello svolge attività che probabilmente generano guadagni di efficienza come indicato all'articolo 169 del regolamento OCM. Le pertinenti attività delle OP di primo livello sono la produzione comune, l'acquisto in comune dei mezzi di produzione e il controllo di qualità comune mentre le pertinenti attività dell'OP di secondo livello sono il trasporto comune, l'imbottigliamento, il controllo della qualità comune nonché la commercializzazione e la promozione comune. In linea con il metodo semplificato del criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza, tali attività potrebbero generare guadagni di efficienza. Le attività comprendono anche la totalità dei volumi che sono oggetto di trattative contrattuali. È pertanto possibile concludere che il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza è rispettato nel quadro del metodo semplificato. Il volume di olio d'oliva che è oggetto di

trattative contrattuali da parte dell'OP di secondo livello non supera il 20% del mercato rilevante. Il volume di olio d'oliva oggetto di trattative contrattuali è stato notificato alle autorità nazionali. Pertanto la deroga si applica alle attività di trattativa contrattuale svolte dall'OP di secondo livello.

- (102) **Esempio** di valutazione ai sensi dell'articolo 169 del regolamento OCM di un'OP attiva nel settore dell'olio d'oliva quando la deroga non è applicabile:

Situazione: Diversi produttori di olio d'oliva (frantoi) decidono di vendere parte della loro produzione di olio d'oliva a numerose imprese di imbottigliamento alla rinfusa; tali produttori vendono la restante parte della rispettiva produzione separatamente ad altri clienti. I produttori di olio d'oliva istituiscono un'OP per gestire le trattative contrattuali per loro conto in relazione a diverse società imbottigliatrici. Per la fornitura a una delle società imbottigliatrici (il cliente principale), l'OP subappalta i servizi di trasporto, che coprono il 30% del volume totale dell'olio d'oliva oggetto di trattative contrattuali da parte dell'OP. Il trasporto dell'olio d'oliva verso altre società imbottigliatrici non viene svolto dall'OP; i clienti (società imbottigliatrici) organizzano essi stessi il trasporto.

Analisi: L'unica attività per il potenziamento dell'efficienza svolta dall'OP è il trasporto comune per la fornitura di olio d'oliva a una delle società imbottigliatrici. Il trasporto comune è elencato all'articolo 169 del regolamento OCM tra le attività che possono generare significativi guadagni di efficienza. In questo caso, il trasporto comune riguarda molto meno del 50% del volume di olio d'oliva oggetto di trattative contrattuali da parte dell'OP. Nel quadro del metodo semplificato, ciò non riguarda volumi sufficientemente significativi di olio d'oliva per soddisfare le condizioni del criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza. Le attività di trasporto non sono tali da generare significativi guadagni di efficienza ed è quindi improbabile che i negoziati contrattuali svolti dall'OP siano conformi alla deroga.

3.1.2. Individuazione del mercato rilevante nel settore dell'olio d'oliva

- (103) La deroga prevede che siano individuati i mercati del prodotto e geografici rilevanti per la vendita all'ingrosso di olio d'oliva in modo che le OP possano individuare se rispettano il massimale di quota di mercato stabilito dalla deroga⁶⁷.
- (104) I mercati rilevanti devono essere valutati caso per caso e la Commissione ha fornito indicazioni in merito nella sua comunicazione sulla definizione del mercato rilevante⁶⁸. La Commissione non può fornire definizioni precise dei mercati rilevanti per il settore dell'olio d'oliva, ma, al fine di aiutare i produttori ad applicare la deroga, i presenti orientamenti forniscono indicazioni specifiche per il settore, basandosi sulle informazioni in possesso della Commissione al momento dell'adozione dei presenti

⁶⁷ Si veda la sezione 2.4.5. Massimale di produzione oggetto di trattative contrattuali.

⁶⁸ Comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza (GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5).

orientamenti⁶⁹. I mercati rilevanti possono evolvere nel tempo, ad esempio a seconda dell'evoluzione del mercato.

- (105) L'obiettivo è individuare i mercati del prodotto e geografico rilevanti per la vendita all'ingrosso dell'olio d'oliva. Su tali mercati, i venditori comprendono essenzialmente i produttori e i commercianti, mentre gli acquirenti comprendono principalmente commercianti, produttori, dettaglianti, clienti industriali e clienti nel settore alberghiero e della ristorazione.

a) Mercato del prodotto rilevante

- (106) In primo luogo, il mercato del prodotto rilevante per l'olio d'oliva sembra essere distinto dai mercati del prodotto per altri oli commestibili, in considerazione delle differenze in termini di caratteristiche, prezzo e uso di tali prodotti. Inoltre, potrebbe non essere necessario identificare mercati separati per i diversi tipi di olio d'oliva (extra vergine, vergine e altri oli a base di olive⁷⁰) vista la grande sostituibilità tra queste categorie. Inoltre, tenuto conto dell'organizzazione dei canali di vendita, può essere opportuno individuare tre mercati distinti:

- olio d'oliva fornito ai venditori al dettaglio;
- olio d'oliva fornito a clienti industriali, e
- olio d'oliva fornito a clienti del settore alberghiero e della ristorazione.

Infine, non si può escludere che sul mercato degli oli d'oliva forniti ai dettaglianti, la fornitura di etichette private e di prodotti di marca costituisca mercati del prodotto distinti.

- (107) Gli elementi comuni di segmentazione del mercato non escludono che si possano individuare mercati del prodotto più ristretti.

b) Mercato geografico rilevante

- (108) Da un punto di vista geografico, il mercato rilevante per la fornitura di olio d'oliva non sembra essere più ristretto di un mercato nazionale e potrebbe persino estendersi a livello del SEE per quanto riguarda tutti e tre i canali di vendita, vale a dire la fornitura di olio d'oliva ai clienti al dettaglio, all'industria e al settore alberghiero e della ristorazione.

3.2. Settore delle carni bovine

3.2.1 Esempi di applicazione della deroga nel settore delle carni bovine

⁶⁹ Ciò comprende precedenti indagini effettuate dalle autorità garanti della concorrenza (DG Concorrenza della Commissione europea e autorità spagnola garante della concorrenza) nonché informazioni raccolte dalla Commissione presso gli operatori.

⁷⁰ Regolamento di esecuzione (UE) n. 29/2012 della Commissione, del 13 gennaio 2012, relativo alle norme di commercializzazione dell'olio d'oliva (GU L 12 del 14.1.2012, pag. 14) (modificato).

(109) La presente sezione affronta l'applicazione pratica delle norme specifiche del regolamento OCM nel settore agricolo delle carni bovine mediante una serie di esempi riportati di seguito.

(110) **Esempio** di valutazione ai sensi dell'articolo 170 del regolamento OCM di un'OP attiva nel settore delle carni bovine quando la deroga è applicabile:

Situazione: Un'OP riconosciuta effettua la vendita comune della totalità (100%) della produzione bovina dei suoi aderenti per la fornitura di bovini vivi da macello. La vendita rappresenta una quota di mercato dell'1,3% della produzione nazionale totale di carni bovine nello Stato membro in questione. Oltre alla vendita comune, l'OP organizza la raccolta e il trasporto di tutti (100%) i bovini venduti a nome dei suoi aderenti per la consegna ai macelli, che rappresentano il 17% del costo di produzione e immissione del prodotto sul mercato. Inoltre, l'OP contratta per i suoi aderenti la maggior parte del mangime e dei medicinali utilizzati per gli animali, che rappresentano circa il 9% del costo di produzione.

Analisi: L'OP concentra l'offerta e immette sul mercato bovini vivi. L'OP svolge attività che probabilmente generano guadagni di efficienza come indicato all'articolo 170 del regolamento OCM: in primo luogo, il trasporto comune di bovini, in secondo luogo, gli appalti comuni dei mezzi di produzione come i mangimi e medicinali. Il trasporto comune svolto dall'OP copre oltre la metà dei volumi da essa commercializzati (in questo caso il 100% dei bovini vivi) e pertanto l'OP sembra soddisfare il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza. Riguardo agli appalti comuni dei mezzi di produzione, non è necessario effettuare alcuna valutazione in quanto l'OP sembra soddisfare le condizioni del criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza nel quadro del metodo semplificato. Dato che l'OP vende molto meno del 15% della produzione nazionale totale di bovini vivi, la deroga si applica alle trattative contrattuali svolte dall'OP.

(111) Esempio di valutazione ai sensi dell'articolo 170 del regolamento OCM di un'OP attiva nel settore delle carni bovine quando la deroga non è applicabile:

Situazione: Un'OP riconosciuta effettua la vendita comune dell'80% della produzione di bestiame dei suoi aderenti per la fornitura di animali vivi da macello. La vendita rappresenta una quota di mercato del 6% del totale della produzione nazionale totale di carni bovine nello Stato membro interessato. Oltre alle vendite in comune, l'OP organizza campagne di promozione comune a nome dei suoi aderenti sotto forma di annunci pubblicitari relativi a capi di bestiame prodotti dai suoi aderenti. Le attività di promozione congiunta coprono tutti i prodotti venduti congiuntamente dall'OP.

Analisi: L'OP concentra l'offerta e immette sul mercato bovini vivi. L'OP svolge un'attività (la promozione comune) che può generare guadagni di efficienza come indicato all'articolo 170 del regolamento OCM. Anche se questa attività copre tutti i volumi venduti in comune, non sembra soddisfare le condizioni del criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza nel quadro del metodo semplificato. Nell'esempio in questione, l'OP non sembra sviluppare un prodotto a valore aggiunto ma solo promuovere il prodotto dei suoi aderenti sotto forma di pubblicità generiche. In ultima analisi, in questo esempio, l'attività di promozione non è tale da creare significativi guadagni in termini di efficienza ed è improbabile che la deroga si applichi alle trattative contrattuali dell'OP.

3.3. Seminativi

3.3.1 Esempi di applicazione della deroga nel settore dei seminativi

- (112) La presente sezione illustra, a mezzo di una serie di esempi, l'applicazione pratica delle norme specifiche del regolamento OCM nel settore agricolo dei seminativi.
- (113) Esempio di valutazione ai sensi dell'articolo 171 del regolamento OCM di un'OP attiva nel settore dei seminativi quando la deroga è applicabile:

Situazione: “Golden Glow” è un'organizzazione di produttori di cereali. L'OP è stabilita e riconosciuta nello Stato membro A e ha alcuni aderenti negli Stati membri B e C. Golden Glow è stata istituita per fornire servizi di trasporto per i suoi aderenti in quanto, a causa della lontananza dei punti di vendita, i costi di trasporto sono relativamente elevati. In media il 60% del quantitativo contrattualmente trattato dall'OP utilizza servizi di trasporto comune (propri o esternalizzati). Inoltre, l'OP effettua appalti comuni dei mezzi di produzione, in particolare dei fertilizzanti e dei pesticidi e fornisce servizi di informazione ai suoi aderenti, ad esempio su nuove sementi nel mercato, sulla diversificazione dei rischi, compresa la copertura dai rischi ecc.

Per quanto riguarda i servizi logistici, l'OP dispone di alcuni camion i quali coprono tuttavia solo il 9% delle esigenze di mobilità dei suoi aderenti. Pertanto, l'OP ha firmato contratti con altre due società specializzate nella fornitura di servizi di trasporto. L'OP ha notificato la richiesta di esternalizzazione alla competente autorità nazionale, che l'ha approvata. L'OP ha presentato spiegazioni pertinenti sul fatto che l'esternalizzazione del trasporto permette notevoli risparmi di costi in quanto gli investimenti nei camion sono elevati, le esigenze di trasporto nel settore dei seminativi sono cicliche (ossia molto pressanti nella stagione del raccolto, altrimenti piuttosto limitate), la manutenzione dei camion è intensa e l'impiego di autisti specializzati che non sono occupati a tempo pieno può risultare molto oneroso.

Inoltre, nel 2014 Golden Glow deteneva la seguente quota della produzione nazionale totale. Stato membro A: frumento tenero 6,4%, orzo 4%, avena 13,8%, semi di colza 13,6%, fave e favette 2,3% e piselli da foraggio 1%. Negli Stati membri B e C, la quota di mercato di Golden Glow è inferiore all'1% per ciascun tipo di grano. Gli aderenti dell'OP commercializzano in media l'80% della loro produzione attraverso l'OP; comprano in media due terzi dei loro fertilizzanti e pesticidi attraverso l'OP e questi mezzi di produzione rappresentano in media il 18% del costo totale variabile di produzione e di immissione del prodotto sul mercato per tutti i tipi di raccolto negoziati dall'OP.

Analisi: Golden Glow è ufficialmente riconosciuta dall'autorità nazionale nello Stato A. L'OP concentra l'offerta e immette seminativi sul mercato. È probabile che le attività svolte dall'OP generino guadagni di efficienza, come indicato all'articolo 171 del regolamento OCM, in particolare attraverso il trasporto comune e l'appalto comune di mezzi di produzione. Il trasporto comune svolto dall'OP copre oltre la metà dei volumi da essa commercializzati e quindi l'OP sembra soddisfare il criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza nel quadro del metodo semplificato. In questo caso non è necessario compiere una valutazione dell'appalto comune dei mezzi di

produzione in quanto le condizioni previste dal criterio di un'attività comune sono soddisfatte. Inoltre, la percentuale di frumento tenero, orzo, avena, semi di colza, fave e favette e piselli da foraggio venduti/contrattualmente negoziati dall'OP non supera il 15% della produzione nazionale totale nello Stato membro A. In conclusione, la deroga si applica alle trattative contrattuali dell'OP.

L'OP offre servizi di informazione che non sono elencati all'articolo 171 del regolamento OCM: non è escluso che tale attività sia tale da generare guadagni di efficienza. Tuttavia, nel presente caso non è necessario valutare tali servizi in quanto l'analisi del trasporto comune è sufficiente perché alle trattative contrattuali si applichi la deroga dell'OP.

- (114) **Esempio** di valutazione ai sensi dell'articolo 171 del regolamento OCM di un'OP attiva nel settore dei seminativi quando la deroga non è applicabile:

Situazione: “Stony Fields” è un'OP attiva nel mercato del frumento tenero e orzo nello Stato membro A, riconosciuta da un'autorità nazionale competente nello Stato A. L'OP vende frumento e dell'orzo dei suoi aderenti e dei non aderenti. La quota di frumento prodotto dai suoi aderenti e che è oggetto di trattative contrattuali da parte dell'OP è pari al 7% della produzione nazionale di frumento dello Stato membro A e all'8% della relativa produzione di orzo. La quota di mercato dell'OP nel mercato dello Stato A, tenendo conto anche del frumento e dell'orzo forniti dai produttori non aderenti, è rispettivamente del 19% e del 17,2%. Oltre a effettuare trattative contrattuali per conto dei suoi aderenti, Stony Fields intende investire in un impianto di stoccaggio con alcune macchine di trasformazione (essiccazione e pulitura) il quale coprirebbe il 10% del suo fabbisogno di stoccaggio e circa l'1% del volume totale delle vendite di frumento da parte dell'OP (sia degli aderenti che dei non aderenti). Stony Fields ha ricevuto un prestito da una banca locale per finanziare tale impianto. Attualmente l'OP sta valutando le diverse offerte pervenute da varie società per la costruzione e per i macchinari. L'OP intende poter utilizzare l'impianto fra 6-8 mesi.

Inoltre, Stony Fields invia bollettini settimanali ai suoi aderenti sull'andamento dei mercati nonché notizie pertinenti sul grano e sui produttori.

Analisi: Stony Fields è un'OP riconosciuta la quale concentra l'offerta e immette seminativi sul mercato. L'OP non svolge attività tali da generare guadagni di efficienza di cui all'articolo 171 del regolamento OCM; intende soltanto fornire in futuro una delle attività per il potenziamento dell'efficienza di cui al suddetto articolo 171 (ossia lo stoccaggio). Pertanto non si applica il metodo semplificato per la valutazione del criterio dei guadagni significativi in termini di efficienza. Tuttavia, al caso in questione potrebbe applicarsi il metodo alternativo descritto ai punti da (74) a (80). Nel caso in esame, l'OP ha ricevuto una linea di credito da una banca e offerte di diverse imprese per la costruzione dell'impianto di stoccaggio. Il progetto ha un termine di 6-8 mesi. Pertanto, l'OP sembra intenzionata a investire in un'attività di potenziamento dell'efficienza e ha solo bisogno di tempo per costruire il deposito. L'OP può quindi beneficiare della deroga a condizione che i guadagni di efficienza che saranno creati da tale attività di stoccaggio siano significativi. Sembra tuttavia che ciò sia improbabile in quanto l'OP intende fornire un servizio di stoccaggio solo per l'1% del frumento da essa

venduto. Riguardo alle altre attività, l'OP fornisce informazioni ai suoi aderenti sotto forma di un bollettino. È possibile che tali informazioni possano essere utili e persino che aumentino l'efficienza. Tuttavia, non sembra scontato che le informazioni fornite di per sé contribuiscano ad ottenere significativi guadagni di efficienza. Per quanto riguarda l'orzo, non sono in corso né sono previste attività di potenziamento dell'efficienza. Inoltre, non sembrano essere soddisfatte né la percentuale di frumento e di orzo acquistata da produttori non aderenti né la percentuale rispetto alla produzione nazionale totale. In primo luogo, la percentuale dei prodotti acquistati da non aderenti è pari per il frumento al 63% e per l'orzo al 53% della quantità totale contrattualmente negoziata dall'OP. Tale attività non può quindi essere considerata secondaria. In secondo luogo, la quota del prodotto contrattualmente trattato dall'OP sia per quanto riguarda il frumento che l'orzo è superiore al 15% della produzione nazionale totale. Pertanto, la deroga non è applicabile alla situazione dell'OP.