



Cadena alimentaria y derecho de la competencia

✦ Tomás García Azcárate

*Vice-Director del Instituto de Economía, Geografía y Demografía (IEGD-CSIC)
Investigador Asociado del CEIGRAM¹*

Resumen: En este artículo su autor analiza el tema de la cadena alimentaria y el derecho de la competencia, señalando cómo ha evolucionado este tema en el seno de la UE desde que en el Tratado de Roma se reconociera la “excepción agraria” hasta la actualidad.

Describe cómo se ha planteado en la legislación española la regulación de la cadena alimentaria, desde la Ley de 2013 hasta las reformas legislativas introducidas en el año 2020 como respuesta a las reivindicaciones de los agricultores. Finalmente, plantea las dificultades de hacer operativa la inclusión de los “costes de producción” en los contratos entre los productores y los demás actores de la cadena alimentaria.

Palabras clave: Agricultura, Producción alimentaria, Competencia, Legislación agraria, Cadena alimentaria.

El proceso de mitigación y adaptación al cambio climático no es una opción, sino una obligación. Pero la indispensable transición ecológica de nuestras sociedades requiere de la participación activa de los ciudadanos y las empresas. El sector agrario es, al mismo tiempo, causa y víctima de dicho proceso: es parte del problema y también de la solución. Pero la necesaria participación activa de los productores agrarios en todo este proceso no puede conseguirse únicamente con medidas financiadas por el erario público, sino que requiere que sean capaces de consolidar su renta en el mercado.

Por esto, la búsqueda de una cadena alimentaria creadora de valor y equitativa a la hora de su distribución entre todos los actores que la componen, es hoy un problema político de primer orden. Se trata, en palabras de Albert Massot (2013), de “crear un nuevo formato en defensa de la sostenibilidad económica de la agricultura”, ya que unos precios de mercado constantemente por debajo de los costes de producción de las explotaciones agrarias más eficientes desestructuran las economías, tanto a nivel productivo, como regional.

El 3 de noviembre de 2020 el Gobierno español aprobó un proyecto de ley de modificación de la Ley de la Cadena Alimentaria, que viene a sumarse al Real Decreto-ley 5/2020, de 25 de febrero, sobre determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación. A partir de estas acciones legislativas, el debate al respecto está servido.

El objetivo de este artículo es abordar este asunto con algo de perspectiva histórica y también con una perspectiva europea. En primer lugar, analizaremos la importante excepción al derecho de la competencia que los fundadores de las Comunidades Europeas le reconocieron a la agricultura en el Tratado de Roma. En segundo lugar, abordaremos la evolución que ha tenido la compleja relación entre el derecho europeo de la competencia y la Política Agraria Común (PAC), mencionando algunas de las calificadas prácticas comerciales desleales. En tercer lugar, analizaremos la evolución específica que se ha producido en España sobre este tema, y en cuarto lugar comentaremos algunos de los elementos que están presentes en los vivos debates suscitados en la actualidad. Finalizaremos con unas conclusiones en las que aportamos algunas ideas para que el lector pueda construirse una opinión fundamentada sobre este complejo asunto.

LA “EXCEPCIÓN AGRARIA” AL DERECHO EUROPEO DE LA COMPETENCIA

La política de la competencia es una de las más importantes de la UE, aunque no conste de asignación presupuestaria. Como se ha visto claramente a lo largo de las negociaciones del *Brexit*, la existencia de unas condiciones leales de competencia es uno de los requisitos esenciales para el correcto funcionamiento del mercado único.

Por esto, la política europea de la competencia no sólo combate los abusos de posición dominante, sino que también analiza las condiciones de competencia (en particular, vigilando las ayudas de estado). Tiene por objetivo, además, contribuir a la mejora de la competitividad de la economía europea promoviendo la innovación y la adaptación de los agentes económicos a las cambiantes exigencias del mercado.

Todos estos objetivos son importantes para todos los sectores económicos, incluido el sector agrario. Sin embargo, el Tratado de Roma ya previó una derogación a la aplicación automática de dicho derecho en el campo de la agricultura, derogación calificada como “amplia” por la Autoridad Francesa de la Competencia (2008)². Contrariamente a lo que podría suponerse, tal excepción no fue el resultado de la influencia francesa en la redacción de los artículos agrarios del Tratado de Roma, sino que proviene de la Escuela de Friburgo, también llamada “escuela del ordoliberalismo”, una escuela de pensamiento que promovía gran parte de los fundamentos teóricos de la economía social de mercado que se desarrolló en Europa después de la Segunda Guerra Mundial (Andries et García Azcárate, 2015).

La política de la competencia es una de las más importantes de la UE, aunque no conste de asignación presupuestaria. Como se ha visto claramente a lo largo de las negociaciones del *Brexit*, la existencia de unas condiciones leales de competencia es uno de los requisitos esenciales para el correcto funcionamiento del mercado único

Los padres fundadores de nuestra UE comprendieron entonces que la existencia de un gran número de agricultores que compiten entre ellos los coloca en una situación estructural de debilidad comparativa frente a los restantes actores de la cadena alimentaria, más concentrados. Por ello, entendieron que era necesario establecer tal excepción para poder alcanzar los cinco objetivos que el Tratado marcaba para la Política Agraria Común (PAC), a saber: i) aumentar la productividad agraria; ii) garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola; iii) estabilizar los mercados agrícolas; iv) garantizar la seguridad de los abastecimientos y v) asegurar al consumidor el suministro de alimento a precios razonables.

Estamos hablando, por tanto, de una ‘excepción’, encuadrada en un marco jurídico que el Tribunal de Justicia de la UE ha desarrollado y confirmado en repetidas senten-

cias y que podríamos resumir de la manera siguiente: las medidas que articulan la “excepción agraria” deben ser explícitamente incluidas en los Reglamentos del Consejo y el Parlamento Europeo (legislación básica) y no deben interferir ninguno de los objetivos de la PAC, incluido el quinto, “asegurar precios razonables al consumidor”.

LA COMPLEJA RELACIÓN ENTRE EL DERECHO DE LA COMPETENCIA Y LA PAC

El desarrollo de la citada “excepción agraria” se ha producido principalmente mediante dos instrumentos: i) las interprofesiones y ii) las organizaciones de productores. A ello habría que añadir la regulación de las prácticas comerciales consideradas desleales.

Respecto a las Interprofesiones, la normativa europea permite que distintos actores de la cadena alimentaria puedan sentarse en torno a una mesa para discutir y aprobar cierto número de reglas que pueden extenderse, bajo ciertas condiciones, al conjunto de los actores, estén representados o no, hayan participado o no, en las negociaciones. Estamos hablando, por ejemplo, de reglas concernientes a la calidad de los productos e, incluso, a la creación de tasas parafiscales para financiar las actividades de la Interprofesión (por ejemplo, campañas de promoción).

En lo que se refiere a las “organizaciones de productores” (OP), cuya forma más acabada es la cooperativa, se han desarrollado especialmente en el marco de la reglamentación del sector de frutas y hortalizas. Las OP son empresas que comercializan prácticamente toda la producción de sus socios y que tienen encomendadas distintas funciones, siendo una de las más importantes para el caso que nos ocupa aquí la de “adaptar en cantidad y calidad la oferta a la demanda”.

Un significativo paso adelante en esta vía se produjo en el año 2006, al institucionalizarse las “asociaciones de organizaciones de productores” (AOPs), que son asociaciones a las cuales las OPs pueden delegar cualquiera de sus funciones, incluida la ya citada de ajustar en cantidad y calidad la oferta a la demanda. Con esto, la UE autorizaba, siempre y cuando la asociación estuviera formada a iniciativa de las OPs, lo que en términos del derecho de la competencia podría calificarse de un “cartel”; permitía que un conjunto de personas reunidas en torno a una mesa intercambiándose información comercial relevante e, incluso, decidiendo una retirada coordinada de producto para evitar el hundimiento de los precios de mercado.

Pero cuando la DG de la Competencia de la Comisión Europea se dio cuenta de lo que se había aprobado, a pesar de que fueron oficialmente consultados y dieron su acuerdo, organizó la contraofensiva. Lo primero que hizo fue crear una numerosa *task-force* para seguir los temas, profundizar en ellos y poder tomar la iniciativa. En cambio, en la DG de Agricultura, el tema de la competencia ha for-



mado parte de una larga lista de funciones dentro de una pequeña unidad administrativa.

La contraofensiva de la DG de la Competencia adoptó una forma muy hábil. En vez de provocar un enfrentamiento frontal con la DG de Agricultura, decidieron introducir cierta dosis de confusión en un marco legal que estaba bastante claro. Aprovechando, por ejemplo, la crisis láctea, y en el marco del llamado “paquete lácteo” aprobado en el 2012, se crearon nuevas “organizaciones de productores”. Aunque se llamaban igual que las anteriores, la principal diferencia de estas otras organizaciones es que no son vocacionalmente empresas destinadas a comercializar las producciones de sus asociados, sino entidades dirigidas a la negociación de los precios entre ganaderos y primeros compradores (OPs de negociación). Al no ser empresas de comercialización, su funcionamiento entra de lleno en el marco de las reglas de la competencia. De hecho, el volumen máximo de producción que pueden reagrupar estas OPs de negociación está limitado para evitar una posición dominante en el mercado.

Al denominar con el mismo nombre dos entidades distintas aumentó la confusión ya existente por las tensiones internas dentro de la Comisión Europea (Jos Bijman, 2015). Aprovechando la situación, la DG de la Competencia intentó extender a todas las organizaciones de productores (OPs) las reglas más restrictivas que sólo se venían aplicando a las OPs de negociación. Implícitamente, se llegó incluso a calificar a las cooperativas de “carteles” de productores³.

Desgraciadamente, esta confusión pervive todavía en la reglamentación de la UE. Pero el Tribunal de Justicia de la UE, en su sentencia conocida como “sentencia endivias” ha vuelto a poner las cosas en su sitio⁴. En esa sentencia, el Tribunal comienza “recordando que, en virtud del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), la PAC prevalece sobre los objetivos en materia de competencia, de modo que el legislador de la UE puede excluir del ámbito de aplicación del derecho de la competencia determinadas prácticas que, de producirse en un contexto distinto del de la PAC, deberían considerarse contrarias a la competencia.

En particular, en el sector de frutas y hortalizas, las prácticas necesarias para que las OPs y las AOPs alcancen el objetivo u objetivos que les asigne el Derecho de la Unión (a saber, garantizar que la producción se planifique y se ajuste con arreglo a la demanda, concentrar la oferta y comercializar la producción, optimizar los costes de producción y estabilizar los precios de producción) pueden sustraerse a la prohibición de las prácticas colusorias establecida en el TFUE”. Es importante resaltar que el Tribunal de Justicia de la UE circumscribe esta amplia excepción sólo al ámbito de las OPs comerciales y de sus asociaciones (AOPs) y no al de las OPs de negociación.

Respecto a las prácticas comerciales desleales entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario, el 25 de abril del 2019 se publicó en el Diario Oficial de la Unión

Europea, la Directiva (UE) 2019/633 que las regula⁵. Dicha Directiva introduce un nivel mínimo de protección en la UE contra dichas prácticas desleales, generando así un marco que reduce y limita las grandes divergencias existentes entre las normativas nacionales de los Estados miembros. Se incluyen entre ellas (y sin que la lista sea exhaustiva) prácticas tales como la demora en el pago de productos alimenticios perecederos; las cancelaciones de última hora; las modificaciones unilaterales de los contratos; la negativa a formalizar los contratos por escrito; la devolución de productos invendidos o estropeados, o el pago para la comercialización por el comprador.

LA EVOLUCIÓN REGULATORIA EN ESPAÑA

En el año 2013, con Miguel Arias Cañete como Ministro de Agricultura, el Parlamento español aprobó por unanimidad una Ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria⁶, que fue una de las más avanzadas de Europa. Entre sus novedades, podríamos destacar la obligación de formalizar los contratos, la fijación del contenido mínimo que han de tener dichos contratos, la regulación de las condiciones de las subastas electrónicas, y la conservación obligatoria de los documentos durante un periodo de dos años.

La citada Ley promueve también un Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la contratación alimentaria, al que



TERNERA GALLEGA

*Acércate a
todo lo bueno
de Galicia*



más de 170 operadores y asociaciones representativas se han adherido. Además, creó el Observatorio de la Cadena Alimentaria (que, por desgracia, rápidamente durmió el sueño de los justos) e instauró la Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA)

En el primer semestre del año 2020, la AICA ha controlado entre enero y junio un total de 404 relaciones comerciales entre operadores de la cadena alimentaria: la mayor parte en el sector del aceite de oliva (151), seguida del hortofrutícola (126), el lácteo (82) y el cárnico (45). Se impusieron un total de 257 sanciones, por un valor cercano a 323.000 euros. De las sanciones impuestas, más de la mitad (64%) han correspondido al sector hortofrutícola, seguido del aceite de oliva (19,5%) y del cárnico (9,3%)⁷.

Es evidente que la Ley no cumplió su objetivo “de mejorar (al menos suficientemente) el funcionamiento y la vertebración de la cadena alimentaria, de manera que aumente la eficacia y competitividad del sector agroalimentario español y se reduzca el desequilibrio en las relaciones comerciales entre los diferentes operadores de la cadena de valor, en el marco de una competencia justa que redunde en beneficio no sólo del sector, sino también de los consumidores”.

El comienzo del año 2020 estuvo marcado por manifestaciones generalizadas de los agricultores en prácticamente todas las regiones españolas, unas movilizaciones sin precedentes en nuestra democracia. En respuesta, el Gobierno aprobó el 25 de febrero de ese año un Real Decreto con determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación⁸, que modificaba la vigente Ley de la Cadena Alimentaria ya citada.

En su exposición de motivos, el RD constata que “el sector agrario es vulnerable por sus propias características, pues se trata de un sector muy atomizado, estacionario y con una elevada rigidez de la demanda por la propia naturaleza perecedera de la producción, (y que) de manera paulatina ha tendido hacia un desequilibrio estructural del mercado, alcanzando en la actualidad cotas sin precedentes, con la consiguiente pérdida de tejido productivo y de empleo en el campo”.

La principal novedad del RD es la obligación de incluir en los contratos la indicación expresa de que el precio pactado entre, de un lado, el productor primario (agrario, ganadero, pesquero o forestal) o una agrupación de los mismos y, de otro lado, su primer comprador, cubre los costes de producción. Además, establece que las actividades promocionales no podrán inducir a error sobre el precio o imagen de los productos, ni perjudicar la percepción en la cadena sobre la calidad o el valor de los productos. Señala asimismo que cada operador deberá pagar al operador inmediatamente anterior un precio igual o superior al coste efectivo de producción. Finalmente, el RD considera graves infracciones algunas que antes eran calificadas de leves (como no formalizar por escrito los contratos alimen-

tarios, no incluir el precio o realizar modificaciones en el precio) y califica de infracciones graves la destrucción de valor en la cadena alimentaria, así como la realización de actividades promocionales que induzcan a error sobre el precio e imagen de los productos.

El pasado 3 de noviembre de 2020, el Gobierno aprobó y envió a las Cortes Generales para su tramitación un proyecto de modificación de la Ley de la Cadena Alimentaria⁹ que, esencialmente, traslada al derecho español la Directiva europea antes mencionada. En concreto, amplía su ámbito de aplicación, generaliza los contratos por escrito, completa la lista de prácticas desleales prohibidas y actualiza las infracciones y sanciones.

EL TEMA DE LOS COSTES DE PRODUCCIÓN EN LOS DEBATES ACTUALES

Sin duda, los temas más sensibles actualmente se refieren a las cláusulas referidas a los costes de producción. En mis clases de “Economía de la empresa” aprendí que tenemos costes marginales, costes medios, costes fijos, costes variables, costes de oportunidad, márgenes brutos, márgenes netos... Todas estas definiciones demuestran la complejidad del debate cuando entramos en el tema de los costes.

El citado Real Decreto es prudente al respecto, insuficiente y decepcionante quizás para algunos, pero práctico, como si el legislador supiera que se estaba metiendo en arenas movedizas. ¿Qué dice exactamente el Real Decreto en este punto? Pues dice que “el coste efectivo de producción del producto (se calculará) teniendo en cuenta los costes de producción del operador efectivamente incurridos, asumidos o similares”. Y que “en el caso de las explotaciones agrarias se tendrán en cuenta factores tales como semillas y plantas de vivero, fertilizantes, pesticidas, combustibles y energía, maquinaria, reparaciones, costes de riego, alimentos para los animales, gastos veterinarios, trabajos contratados o mano de obra asalariada”.

Parecería, por lo tanto, que el legislador se estaría decantando hacia el concepto de “costes variables”, es decir, hacia los costes directos asociados a la producción. Una vez metido en este berenjenal, parece una sabia decisión, ya que toda medida, además de ser bien intencionada, debe ser controlable, y los gastos enumerados por el Real Decreto son costes que se pueden documentar con las consiguientes facturas. Son además costes comunes compartidos por todos los productores: todos tienen que utilizar semillas, fertilizantes, pesticidas, maquinaria...

Una pesadilla...

La idea fundamental es que los precios deberían construirse “de abajo hacia arriba”. Pero esto sólo es posible si los mercados español y europeo estuvieran aislados del mercado mundial o si fuéramos “*price makers*” y no “*price taker*”. ¿Qué pasaría, por ejemplo, si nuestros competido-

res ofrecieran un producto a precios más bajos que nuestros costes variables? ¿Qué pasaría si una cooperativa de olivar de montaña tuviera que competir con una almazara de olivar en superintensivo?

En productos perecederos (frutas y hortalizas), con gran variabilidad de precios, a veces entre la mañana y la tarde, lo que buscan muchos operadores es un precio medio aceptable sobre el conjunto de la campaña. Si hay acuerdo de suministros con un cliente para toda (o una parte) de la campaña, ¿puede un suministrador incumplir su compromiso comercial? La fiabilidad comercial es un elemento importante de la relación de confianza.

Para limitar el riesgo especulativo en productos no perecederos (aceite de oliva, cereales...), una gestión prudente, “en buen padre de familia”, consistiría en ir vendiendo poco a poco a lo largo de la campaña, buscando un precio medio aceptable. Lo contrario sería especular en el sentido científico de la palabra.

La incorporación de la mano de obra familiar en los costes de producción tiene mucho sentido, sobre todo para las explotaciones pequeñas y medianas en las que el trabajo de apoyo, a veces de parte de la familia, conforma lo esencial del trabajo realizado en la finca. Una manera de abordarlo es valorar la mano de obra familiar al coste medio salarial de la zona en la que nos encontremos.

Esto es lo que hicimos en el primer estudio de coste en el que participé en 1982, durante mi estancia de formación en la Comisión Europea. Comparábamos los costes de producción “reales” de la uva de vinificación en España, Italia y Francia. El primer resultado fue que, en los tres países objeto del estudio, los productores perdían dinero produciendo uva porque vendían por debajo de su “coste real”. El segundo resultado, muy curioso, fue que, a pesar de perder dinero, seguían aumentando su producción. Si este modo de cálculo reflejara la realidad, la lógica del agricultor se podría resumir en la siguiente frase: “pierdo

En productos perecederos (frutas y hortalizas), con gran variabilidad de precios, a veces entre la mañana y la tarde, lo que buscan muchos operadores es un precio medio aceptable sobre el conjunto de la campaña. Si hay acuerdo de suministros con un cliente para toda (o una parte) de la campaña, ¿puede un suministrador incumplir su compromiso comercial? La fiabilidad comercial es un elemento importante de la relación de confianza



... que podría ser aún peor

Según cuenta mi buen amigo José Antonio Marcos, “en Andalucía, además, se consideran insuficientes los parámetros para efectuar dicho cálculo y se plantea incluir los costes de amortización y los intereses de los préstamos y de los productos financieros formalizados para el mantenimiento, mejora y modernización de las explotaciones agrarias, así como los costes salariales del propio empresario o autónomo, los seguros agrarios y los seguros en general, los costes de comercialización y promoción, los impuestos y los arrendamientos”¹⁰.

dinero por cada kilo que produzco, pero lo compenso produciendo mucho”. Está claro que esta manera de contabilizar la mano de obra familiar nos lleva a un callejón sin salida.

Otra manera de evaluar la mano de obra familiar sería mediante su “coste de oportunidad”, es decir, lo que podría ganar un miembro de la familia si trabajara en una de las alternativas realmente existentes para la cual tiene la preparación adecuada. Eso implicaría definir cuáles son estas alternativas y asegurarse de que esa persona dispone de la formación adecuada. Este enfoque es más riguroso in-



El objetivo del gobierno Sánchez es ampliamente compartido. Todos estamos de acuerdo en que mejorar el equilibrio entre los distintos actores de la cadena alimentaria es condición necesaria para construir una cadena creadora de valor primero, y para asegurar un reparto equilibrado de dicho valor entre todos sus actores. Pero no es suficiente

telectualmente y se ha usado en muchos estudios de casos, pero es de una gran complejidad. En algunos casos, el coste de oportunidad puede llegar a ser “cero” o incluso negativo, como me pasó con un ganadero que prefería que su hijo estuviera en la explotación mejor que en el bar.

Desde el punto de vista administrativo, es importante intentar que las reglas que se legislen sean fácilmente controlables. En mi opinión, está claro que la valorización de la mano de obra familiar es todo menos controlable y sencillo. La carga de la prueba ante los tribunales de que no se ha respetado el coste de producción recaerá en la Administración, que deberá probar que dicho coste es “conforme a derecho”. Puede llegar a ser una pesadilla. Por eso, incorporar la mano de obra familiar en el cálculo de coste es lo que yo llamo “una falsa buena idea”, como las que yo tengo muchas veces.

CONCLUSIONES

La protesta de los “@AgricultoresAlLimite” tuvo sus primeras respuestas con las medidas aprobadas por el Gobierno el 25 de febrero y el 3 de noviembre pasado. Muchos se preguntan si van a ser eficaces y si son suficiente para cambiar la situación que sacó a los agricultores a la calle, pregunta a la que nadie puede responder. Incluso en Francia, con una ley Egalim¹¹ ambiciosa y aplicada desde hace ya un año, la situación no es satisfactoria¹².

El objetivo del gobierno Sánchez es ampliamente compartido. Todos estamos de acuerdo en que mejorar el equilibrio entre los distintos actores de la cadena alimentaria es condición necesaria para construir una cadena creadora de valor primero, y para asegurar un reparto equilibrado de dicho valor entre todos sus actores. Pero no es suficiente.

La cláusula referida a los costes de producción es, sin duda, la que genera más preguntas. En éste, como en otros muchos asuntos, seguramente se ha actuado con rapidez y bajo una gran presión política, social y mediática. No siempre es la mejor manera de legislar, como tampoco lo es modificar cada año las reglas del juego sin haberles dado tiempo suficiente para poder hacer un balance equilibrado y ponderado de su eficacia y eficiencia. Ni la improvisación es buena consejera, ni la precipitación es conveniente.

Como acontece con los reglamentos comunitarios de la UE, toda norma jurídica debería someterse regular y sistemáticamente a una evaluación al cabo de un cierto número de años. En la Comisión Europea, el plazo objetivo es cada siete años, aunque no siempre es posible hacerlo realidad.

Por esto, en el marco de la tramitación parlamentaria actual, no creo útil plantearse darle un vuelco al contenido de la ley. Sin embargo, sería conveniente insistir primero en el necesario seguimiento de los mercados (y unas referencias indicativas) por parte del poder público (y/o interprofesiones) en lo que se refiere a los costes de producción y a los precios. Esto permitiría una cierta flexibilización con el uso de indicadores porcentuales objetivos de evolución para actualizar los términos del contrato a lo largo de la campaña.

El nuevo proyecto de ley de mejora de la Cadena Alimentaria es sólo una parte de la respuesta al problema de rentabilidad ya identificado. Por eso debe ser completado por otras acciones: unas, por el propio sector agrario, y otras por parte de los poderes públicos.

Entre las distintas estrategias a desarrollar desde el propio sector agrario (muchas de ellas complementarias) para construir, mejorar y defender la renta de los productores cabe destacar las siguientes: alcanzar una mayor eficiencia productiva y comercial; ajustar costes; mejorar la organización productiva y comercial; promover la segmentación de los mercados; impulsar la multiplicación de los canales de comercialización y de los clientes, adaptándose a sus demandas y necesidades...

Por parte de la administración pública, el futuro Plan Estratégico de la PAC abre nuevas oportunidades, destacándose entre ellas la de favorecer las organizaciones de productores (siempre que sean comerciales) y sus asociaciones; financiar fondos operativos en otros sectores distintos de las frutas y hortalizas; promover, con las ayudas acopladas, una mejor organización de la producción; seguir apoyando a los grupos de investigación...

NOTAS

- 1 E-mail : tomasgarciaazcarate@gmail.com
- 2 Entre la abundante literatura al respecto, podríamos destacar Ries et Guida, 1968; Knudsen, 2009; Lamo de Espinosa Rocamora, 2010; Blumann et al., 2011; Bianchi, 2012; Guillem Carrau, 2012; Guillem Carrau, 2014; Lianos and Lombardi, 2016; Sorrentino y Velázquez, 2016).
- 3 Basta realizar una lectura atenta y analizar los ejemplos expuestos en las "Directrices sobre aplicación de las normas específicas previstas en los artículos 169, 170 y 171 del Reglamento de la OCM para los sectores del aceite de oliva, de la carne de vacuno y de los cultivos herbáceos" [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52015XC1222\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52015XC1222(01)&from=EN)
- 4 <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2017-11/cp170120es.pdf>
- 5 https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/cadena-alimentaria/directivadepracticacomercialesdesleales_tcm30-509209.pdf
- 6 <https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/cadena-alimentaria/>
- 7 <https://www.mapa.gob.es/es/prensa/ultimas-noticias/aica-informa-de-la-imposicion-de-257-sanciones-por-un-valor-cercano-a-323.000-euros-en-el-primer-semester/tcm:30-541555>
- 8 https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2015-1159
- 9 https://www.congreso.es/public_oficiales/L14/CONG/BOCG/A/BOCG-14-A-36-1.PDF

- 10 <https://joseantonioarcos.es/2020/04/23/ley-para-no-vender-por-debajo-de-los-costes-de-produccion/>
- 11 <https://www.legifrance.gouv.fr/dossierlegislatif/JORFDO-LE000036562265/>
- 12 Véase por ejemplo el Informe del Senado francés al año de su aplicación http://www.senat.fr/rap/r19-089/r19-089_mono.html

BIBLIOGRAFÍA

- Andries, A. et T. García Azcárate (2015): « Agriculture, PAC et droit de la concurrence : une vision historique », *Revue de l'Union Européenne* n°585 (83-92)
- Autorité de la Concurrence (2008): *Avis n° 08-A-07 du 7 mai 2008 relatif à l'organisation économique de la filière fruits et légumes* <http://www.autoritedelaconcurrence.fr/user/avisdec.php?numero=08a07>
- Bianchi, D. (2012): *La Politique Agricole Commune*, Bruylant.
- Bijman, J. (2015): *Towards New Rules for the EU's Fruit and Vegetables Sector*, Research for AGRI Committee Directorate General for Internal Policies. European Parliament. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540347/IPOL_STU\(2015\)540347_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540347/IPOL_STU(2015)540347_EN.pdf)
- Blumann, C.; M. Blanquet; D.C. Le Bihan; A. Cudennec; C. Mestre; Y. Petit et N. Valdeyron (2011): *Politique Agricole Commune et Politique Commune de la Pêche*, Institut d'Etudes Européennes. Bruxelles
- Guillem Carrau J. (2012): EU Competition Framework Policy and Agricultural Agreements: Collation and Comparative Analysis of Significant Decisions at National Level. European Parliament https://www.researchgate.net/publication/301215222_EU_COMPETITION_FRAMEWORK_POLICY_AND_AGRICULTURAL_AGREEMENTS_COLLATION_AND_COMPARATIVE_ANALYSIS_OF_SIGNIFICANT_DECISIONS_AT_NATIONAL_LEVEL
- Guillem Carrau J. (2014): "Política Agrícola Común y de la Competencia", *Revista de Derecho de la Unión Europea*, Madrid 26, 135-166 https://www.researchgate.net/publication/303769571_politica_agricola_comun_Y_derecho_de_la_competencia
- Knudsen, A.-C.L. (2009): *Farmers on welfare: the making of Europe's Common Agricultural Policy*, Cornell University Press.
- Lamo de Espinosa Rocamora, P. (2010): *La defensa de la competencia en la legislación de la Unión Europea y en España y su aplicación en el sector agroalimentario*, Editorial Ministerio de Medio Ambiente, Madrid.
- Lianos, I. and C. Lombardi (2016): *Superior bargaining power and the global food value chain: The wuthering heights of holistic competition law? Competition law and policy and the food value chain*, On-Topic, Concurrences no. 1–2016 https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2773455
- Massot Martí, A. (2013): "La PAC y la sostenibilidad de la agricultura europea en la era global" en J.A. Gómez Limón y E. Reig (coords.), *La sostenibilidad de la agricultura europea*, pp. 235-276.
- Ries, A. et R.M. Guida (1968): « L'application des règles de concurrences du Traité CEE à l'agriculture », *Cahiers de droit européen*, n°1 et 2
- Sorrentino, A. e B. Velázquez (2016): « Alcune riflessioni sulle deroghe alla concorrenza nel quadro della nuova OCM unica », *Agri-regionieuropa*, anno 12 n°46. <https://agriregionieuropa.univpm.it/it/content/article/31/46/alcune-riflessioni-sulle-deroghe-alla-concorrenza-nel-quadro-della-nuova-ocm>