



El presente documento tiene como objetivo facilitar el trabajo de elaboración del Plan Estratégico de la PAC post-2020. No tiene carácter jurídico ni prejuzga la posición del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

DOCUMENTO DE PARTIDA

SUBGRUPO DE TRABAJO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 3

Artículo 6.1.c) “Mejorar la posición de los agricultores en la cadena de valor”.

(Versión 12 09/06/2020)



Los datos de este documento son provisionales y están sujetos a revisión hasta la versión definitiva del mismo.



ÍNDICE

ORGANIZACIÓN DEL DOCUMENTO	4
1) OBJETIVO 3 DE LA PAC POST 2020	4
2) TEMÁTICAS DEL OBJETIVO 3	6
A. ANÁLISIS DE LA CADENA ALIMENTARIA	6
• IMPORTANCIA DE LA CADENA ALIMENTARIA	6
• COMPOSICIÓN DE LA CADENA ALIMENTARIA	7
• ANÁLISIS DE LOS ESLABONES QUE COMPONEN LA CADENA ALIMENTARIA ..	9
- SECTOR PRODUCTOR	11
- SECTOR DE LA TRANSFORMACIÓN. LA INDUSTRIA ALIMENTARIA	17
- SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓN	21
- COMERCIALIZACIÓN	25
B. MEJORAR LA POSICIÓN DE LOS AGRICULTORES EN LA CADENA DE VALOR ALIMENTARIA	27
• INSTRUMENTOS NORMATIVOS DE MEJORA DE LA POSICIÓN DEL AGRICULTOR EN LA CADENA ALIMENTARIA	29
- INSTRUMENTOS NORMATIVOS NACIONALES	29
MEJORA DEL FUNCIONAMIENTO DE LA CADENA ALIMENTARIA	29
LEY DE INTEGRACIÓN COOPERATIVA	29
LEY DE MEDIDAS DE LUCHA CONTRA LA MOROSIDAD	30
REAL DECRETO-LEY DE VENTA A PÉRDIDAS	30
LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA	30
- INSTRUMENTOS NORMATIVOS EUROPEOS	31
Programas de Desarrollo Rural	32
Programa de Apoyo al Sector Vitivinícola Español (PASVE)	34



Medida de Inversiones	34
Medida de promoción	35
Excepciones sobre competencia en el sector agrario	36
• INSTRUMENTOS ORGANIZATIVOS DE MEJORA DE LA POSICIÓN DEL AGRICULTOR EN LA CADENA ALIMENTARIA.....	37
- Organizaciones de Productores y sus Asociaciones	37
- Cooperativas y Entidades Asociativas Prioritarias.....	38
- Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias	39
• INSTRUMENTOS PARA LA GENERACIÓN DE VALOR EN LA CADENA ALIMENTARIA.....	40
- RÉGIMEN DE CALIDAD DIFERENCIADA	40
- AGRICULTURA ECOLÓGICA	42
• OTROS INSTRUMENTOS DE COMERCIALIZACIÓN	43
- Canales Cortos de Comercialización	44
- Delivery	45
- Comercio Electrónico	45
C. MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE LAS RELACIONES ENTRE LOS ESLABONES EN LA CADENA ALIMENTARIA	46
• DIRECTIVA EUROPEA DE PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES EN LA CADENA ALIMENTARIA	47
• CONTRACTUALIZACIÓN.....	48
• ELIMINACIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES INJUSTAS Y ABUSIVAS (VENTA A PÉRDIDAS)	49
• AGENCIA DE INFORMACIÓN Y CONTROL ALIMENTARIO.....	50
• CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS MERCANTILES EN LA CONTRATACIÓN ALIMENTARIA.....	51
D. MEJORAR LA TRANSPARENCIA Y LA INFORMACIÓN EN LA CADENA ALIMENTARIA.....	51
• Instrumentos Nacionales	52
- Observatorio de la Cadena Alimentaria	53



• Instrumentos Europeos	54
- Reglamento de Transparencia	54
- Observatorios Europeo de Mercados	55
- Euro Food	55
- Fomento de Mercados de Futuros.....	55
3) EVALUACIÓN DE LA EFICACIA DE LAS HERRAMIENTAS DE MEJORA DEL EQUILIBRIO DE LA CADENA Y DE PROTECCIÓN AL SECTOR PRODUCTOR	56
• Evaluación del periodo de referencia de las medidas	56
- Instrumentos normativos	56
- Ley de Mejora de la Cadena Alimentaria (Ley 12/2013)	56
- Ley de integración cooperativa (13/2013)	60
- Productos de Calidad Diferenciada.....	61
- Producción ecológica (Reglamento 834/2007)	67
- Programas Desarrollo Rural	71
- Evaluación de la medida de inversiones en el PASVE	75
- Evaluación de la medida de promoción en el PASVE.....	76
- Instrumentos organizativos	76
- Evaluación de las Organizaciones de Productores	76
- Evaluación de las Cooperativas y otras Entidades Asociativas. Impacto de la ley 13/2013	91
- Evaluación de los Instrumentos de información y transparencia	103
- Evaluación del Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación alimentaria	103
4) COHERENCIA CON OTRAS POLÍTICAS Y COMPROMISOS.....	107
5) INDICADORES PARA LA MEDICIÓN DEL OBJETIVO 3	114
ANEXO I: INVENTARIO DE LA INFORMACIÓN DISPONIBLE.....	116



Organización del documento

Con el fin de facilitar la comprensión del documento, es necesario tener en cuenta que ha sido estructurado haciendo como introducción un análisis de la cadena alimentaria que nos sitúe en el punto de partida global.

Posteriormente se han trabajado tres temáticas en los objetivos, analizando las herramientas con las que se cuenta para cada una de estas temáticas.

A continuación, se hace una evaluación sobre los resultados que se han obtenido de los instrumentos anteriormente analizados.

Tras ello se analizan otras políticas con las que este objetivo estaría relacionado y se finaliza el documento con los indicadores que permitirán el análisis del objetivo dentro de los planes estratégicos.

1) OBJETIVO 3 DE LA PAC POST 2020

El pasado 1 de junio de 2018, la Comisión Europea presentó las propuestas legislativas para la Reforma de la Política Agrícola Común (PAC) post 2020. Se abrió por tanto un periodo de negociaciones que culminará con la adopción de los textos legislativos que regularán la PAC para el periodo 2021-2027.

Los objetivos de la PAC cumplirían las obligaciones del Tratado UE, pero también las metas y los objetivos ya acordados en materia, por ejemplo, de medio ambiente, cambio climático (COP 21) y una serie de ODS.

En el modelo de aplicación de la futura PAC, la Unión debe establecer los parámetros políticos básicos (objetivos de la PAC, tipos generales de intervención, requisitos básicos), al tiempo que los Estados miembros deben responsabilizarse en mayor medida y ser más transparentes en cuanto a cómo cumplen los objetivos y logran las metas acordadas.

Para preparar los planes estratégicos de la PAC, los Estados miembros tendrán en consideración sus herramientas de planificación derivadas de las políticas y la legislación de la UE en materia medioambiental y climática. Los Estados miembros tendrían que adaptar las intervenciones de la PAC para maximizar su contribución a los objetivos de la UE. Los Estados miembro también tendrán más protagonismo a la hora de diseñar el marco de control y cumplimiento aplicable a los beneficiarios (incluidos los controles y las sanciones).

La consulta pública realizada durante la primera mitad de 2017 sobre «la modernización y la simplificación de la PAC» permitió extraer algunas enseñanzas que confirmaron el consenso



generalizado sobre que las herramientas actuales de la PAC solo abordan adecuadamente los desafíos actuales en cierta medida y que se plasman en la Comunicación “El futuro de los alimentos y de la agricultura”¹

CONSULTA PÚBLICA: APOYO EXPRESADO EN RELACIÓN CON LAS SIGUIENTES AFIRMACIONES

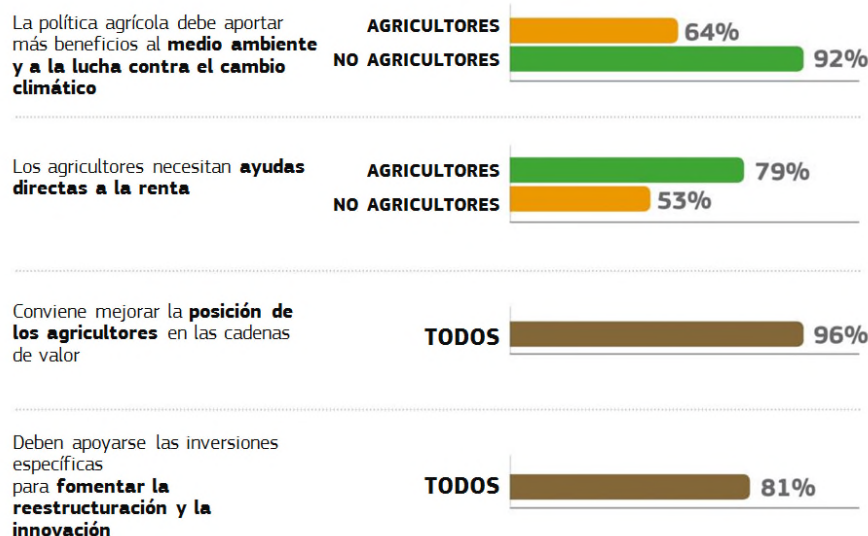


Figura 1 Consulta pública sobre la modernización y simplificación de la PAC. Ecorys 2017.

Pone de manifiesto que una de las afirmaciones hechas “Conviene mejorar la posición de los agricultores en las cadenas de valor” tiene un apoyo del 96%.

Con el fin de mejorar el valor añadido de la UE y mantener un mercado interior agrícola en funcionamiento, los Estados miembro tomarán sus decisiones no de forma aislada, sino en el marco de un proceso estructurado que se materializaría en el establecimiento de un plan estratégico de la PAC, que abarcaría intervenciones tanto en el pilar I como en el pilar II, garantizando así la coherencia política en toda la futura PAC y con otras políticas. La Comisión evaluará y aprobará dichos planes con vistas a maximizar la contribución de la PAC al cumplimiento de los objetivos y las prioridades de la UE, así como la consecución de los objetivos de los Estados miembro en materia de clima y de energía. De este modo, la PAC y los planes de los Estados miembro se centrarían sobre todo en los objetivos y los resultados esperados, dejando al mismo tiempo suficiente espacio para que los Estados miembro y las regiones abordasen sus especificidades.

¹ “The future of food and farming”, Comunicación de la Comisión, 2017



La propuesta del Reglamento sobre los Planes Estratégicos de la PAC establece en su artículo 6.1.c como objetivo específico “**Mejorar la posición de los agricultores en la cadena de valor**” sobre la base de este planteamiento se desarrolla este documento con el fin de establecer el futuro plan estratégico nacional.

2) TEMÁTICAS DEL OBJETIVO 3

Para realizar un adecuado análisis de las temáticas a debatir en este OE3, es necesario efectuar primero un análisis de la cadena alimentaria que nos describa la situación en la que nos encontramos para, luego, desarrollar las temáticas a debatir por este subgrupo de trabajo. Se han establecido 3 temáticas diferentes, que establecen diversas cuestiones a debatir:

- B. Mejorar la posición de los agricultores en la cadena alimentaria
- C. Mejorar el funcionamiento de las relaciones entre los eslabones en la cadena alimentaria
- D. Mejorar la transparencia y la información en la cadena alimentaria

A. ANÁLISIS DE LA CADENA ALIMENTARIA

- **Importancia de la Cadena alimentaria**

El sector agroalimentario en España tiene un valor estratégico innegable para la economía nacional, que le sitúan como el primer sector manufacturero y uno de los que gozan de mayor protección internacional.

Los agentes que componen esta cadena son muy variables en cada uno de los niveles. A nivel de la UE se estima, que existen alrededor de 11 millones de explotaciones que dan empleo a 22 millones de personas y que producen productos primarios para la transformación en 300.000 empresas de la industria de alimentación y bebidas. Estas industrias venden sus productos en la distribución a través de 2,8 millones de empresas (distribución organizada y canal especializado) y que proporciona alimentos sanos, seguros y de calidad a más de 500 millones de personas. En la UE el sector agroalimentario genera un valor añadido bruto de cerca de un 1 billón de euros, lo que supone 6,3% del producto interior bruto de la UE².

El sistema agroalimentario de la UE es el primero del mundo, con un saldo exportador positivo.

²https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/market-transparency-faqs_en.pdf



En España existen alrededor de 945.204³ explotaciones agrarias que dan empleo a 2,6 millones⁴ de personas, erigiéndose la fase de distribución como la más importante con más de un millón de ocupados, seguida por las fases de producción e industria agroalimentaria, con 712.000 y 462.000 ocupados, respectivamente y que proporciona alimentos a una población de algo más de 47⁵ millones de habitantes.

Por otro lado, la cuantificación del Valor Añadido Bruto (VAB) del sistema agroalimentario permite estudiar al sector agrario en relación al resto de sectores económicos. Además, por su carácter aditivo, es una magnitud que permite configurar el VAB del sistema agroalimentario a partir de cada una de las actividades económicas que lo integran.

Tal y como se refleja en el última actualización de la [Contribución del Sistema Agroalimentario a la Economía Española](#), publicado por el MAPA, el Sistema Agroalimentario se cifra en un VAB de 107.743⁶ millones de euros. El sector agroalimentario español representa cerca del 10% del Producto Interior Bruto y donde las exportaciones del sector han superado el umbral de los 50.000 millones de €, con un saldo comercial positivo de 12.000 millones de €, convirtiendo a España en la octava potencia mundial agroalimentaria⁷.

- **Composición de la Cadena alimentaria**

El sector agroalimentario, es un sector vulnerable en su conjunto por sus propias características, ya que integra a una amplia diversidad de agentes de los sectores de la producción, la transformación y la distribución, que a su vez se ven limitados individualmente por su idiosincrasia.

Sector productor

Con carácter general, el sector productor agrario se ve afectado por un alto nivel de atomización, en el que mayoritariamente se integran empresas de pequeña dimensión⁸. La rigidez de la demanda, los diversos costes de producción, el valor percibido por los productos, la limitada

³ Encuesta sobre la estructura de las explotaciones. INE. 2016, último dato disponible.

⁴ Fuente MAPA Datos de 2016.

⁵ INE. Datos 2019

⁶ Año 2016

⁷ Información complementaria en el análisis del OE2.- En el marco de la Orientación al mercado, temática 3, informe específico de comercio exterior.

⁸ Información complementaria en el marco del OE2 en el informe de caracterización de explotación incluido en la Temática 1 (distribución de explotaciones por UDEs).



capacidad negociadora, la estacionalidad y atomización de la oferta, la dispersión territorial o la generación de empleos vinculados al medio rural, son especificidades propias del sector agrario que le diferencian claramente de otros sectores económicos, tal y como lo demuestra el tratamiento que ha recibido en el Tratado Constitutivo de la Unión Europea a través de la Política Agraria Común (PAC).

Por otra parte, se debe tener en cuenta la tipología de productores dependiendo de si su actividad económica productora es la principal o no.

El envejecimiento es patente en todos los sectores agrarios, y especialmente en los agrícolas, con sectores que superan incluso los 65 años de media de edad, como el de los cítricos. Los sectores ganaderos tienen una edad media 8 años inferior a los agrícolas, no obstante, todos excepto la avicultura superan los 50 años de edad media.⁹

Al mismo tiempo, el sector se enfrenta a retos de adaptación derivados de las normas más exigentes de la UE en materia de medio ambiente y protección sanitaria y fitosanitaria, y sus consiguientes costes de producción más elevados. Por otra parte, la presión sobre los recursos naturales y las amenazas para el cambio climático hacen que todos los problemas mencionados tengan más peso¹⁰.

Industria agroalimentaria

Por su parte, la industria agroalimentaria está integrada mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas, junto con grandes grupos industriales españoles e internacionales. Al igual que el sector productor, la industria alimentaria comparte, ciertas especificidades como es la estacionalidad de la materia prima de la que se abastece, su pequeño tamaño, en general, y que está ligada al territorio rural en gran medida, y que comparte parte de los riesgos del sector productor, su principal proveedor de materias primas. La localización de las industrias en pequeñas localidades ayuda a vertebrar y cohesionar el territorio, aportando empleo y riqueza a las regiones, fijando la población, impulsando la actividad agraria y atrayendo otros servicios conexos, como el transporte o la restauración, haciendo de la industria agroalimentaria un motor socioeconómico del medio rural. La industria agroalimentaria ocupa una posición central en la cadena de suministro, transformando el 70% de la materia prima y suministrando alimentos.

⁹ Más información disponible en el OE2 Incrementar la competitividad



Distribución agroalimentaria

El sector de la distribución alimentaria se encuentra dividido en dos tipos de canales de venta: el canal de venta organizado y el canal de venta especializado. Además, podemos hablar de una tercera parte que incluiría el resto de canales.

El canal de venta organizado perteneciente a grandes grupos de distribución minorista, que a su vez se desglosa en supermercados y autoservicios, hipermercado y canal discount, destaca porque en su logística de abastecimiento se organiza alrededor de plataformas y centrales de compras.

El canal de venta especializado, se desglosa a su vez en tienda tradicional general y tienda tradicional especializada.

El canal de venta a través de tiendas especializadas se caracteriza por estar formado por empresas con superficies de venta de reducido tamaño y por contar con un gran número de puntos de venta. Normalmente son empresas de tipo familiar, ubicadas tanto en mercados municipales y galerías comerciales como con instalaciones de venta propias.

El comercio minorista especializado se abastece principalmente a través de mercados centrales mayoristas ubicados en las proximidades de los puntos de distribución minorista y de consumo. En España hay algo menos de 40 instituciones de esta clase, si bien las más importantes por su tamaño y capacidad de influencia se integran en la Red de Mercas de Mercasa.

El canal resto de canales incluye economatos/cooperativas, venta a domicilio, compra directa y *e-commerce*¹¹ o comercio electrónico.

- **Análisis de los eslabones que componen la cadena alimentaria**

El VAB del sistema agroalimentario supone el 10,62% del VAB total de la economía española¹², se calcula mediante la suma del VAB de cada una de las fases que lo forman, para, de esta forma, tener una amplia valoración de la dimensión económica del sistema y de su transcendencia para la economía española.

¹⁰ Más información disponible en el Objetivo 4. Temática 3 Adaptación al cambio climático

¹¹ el *e-commerce* son las compras realizadas a través de internet. Este canal está incluido dentro de RESTO CANALES aspecto a tener en cuenta a la hora de calcular el 100% de la cuota de mercado.

¹² Fuente MAPA. Datos correspondientes al año 2016, último dato disponible.



La suma del VAB de todas las fases asciende a 107.743 M€ contando el valor de los alimentos importados y de 97.275 M€ si se dejan fuera del cálculo. Como se aprecia en la Tabla siguiente, el sistema está formado por tres fases principales: producción, industria y distribución, con contribuciones de cada una en el entorno del 25-30%; y, dos fases complementarias, suministros y transporte, con contribuciones que rondan el 10%.

	Con importación		Sin importación	
	Valor (M€)	%	Valor (M€)	%
Inputs y servicios para la producción agraria y alimentaria	11.777	10,9	11.777	12,1
Producción agraria (No incluye pesca y silvicultura)	26.993	25,1	26.993	27,7
Industria agroalimentaria (No incluye pesca)	26.993	25,1	26.993	27,7
Transporte de productos agrarios y agroalimentarios	8.437	7,8	8.437	8,7
Distribución: comercio al por mayor y al por menor de productos agroalimentarios	33.542	31,1	23.074	23,7
TOTAL	107.743	100	97.275	100

Tabla 1 VAB por fases del sistema agroalimentario en términos absolutos y relativos. en millones de euros (M€)¹³.

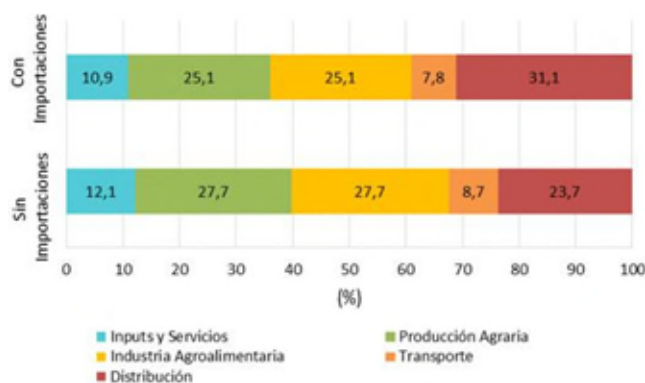


Figura 2 % que representa el VAB en cada fase del sector agroalimentario respecto al VAB del mismo (con y sin importaciones)¹⁴.

¹³ Fuente MAPA. Datos correspondientes al año 2016, último dato disponible.

¹⁴ Fuente MAPA. Datos correspondientes al año 2016, último dato disponible.

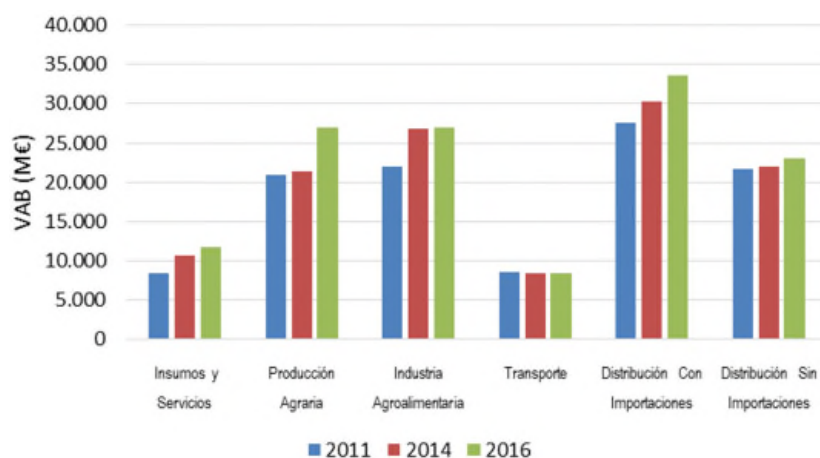


Figura 3 Comparación por fases del VAB en 2011,2014 y 2016¹⁵

El análisis por fases que muestra la Figura 2 refleja como el VAB de 4 de las 5 fases del sistema agroalimentario experimentó un aumento en los 5 años del periodo comprendido entre 2011 y 2016, siendo el VAB del transporte el único en mantenerse sin apenas variación.

Las dos fases que experimentaron un mayor crecimiento en el VAB fueron la industria de insumos y servicios y la producción agraria (39,0% y 28,8% respectivamente).

- Sector productor

El valor añadido bruto de la agricultura se recoge en las Cuentas Económicas de la Agricultura (MAPA). Para el año 2019, la cifra fue de 26.234¹⁶ M€, obtenida a partir de una producción de la rama agraria de 50.656¹⁷ M€ y unos consumos intermedios de 24.101¹⁸ M€.

El valor de la producción vegetal alcanzó en 2018 los 29.310 millones de euros, representando el 57,9% de la producción agraria. Destaca el sector de las frutas y hortalizas, seguido en importancia por los cereales, el aceite de oliva y plantas forrajeras.

El valor de la producción ganadera alcanzó en 2018 los 19.597,9 millones de euros, lo que significa el 38,7 % de la producción de la rama de la actividad agraria.

El primer sector ganadero en España es el de la carne de porcino, que aporta un 41,9% del valor total de la producción ganadera, seguido del sector lácteo, el vacuno de carne, y la avicultura de carne

¹⁵ Fuente MAPA.

¹⁶ 2º estimación de 2019.

¹⁷ 2ª estimación de 2019.

¹⁸ 2ª estimación de 2019.



El sector productor con todas sus características propias ha sido desarrollado con más detalle en el Objetivo número 2 “Mejorar la orientación al mercado y aumentar la competitividad, en particular haciendo mayor hincapié en la investigación, la tecnología y la digitalización”.

Una de las características del eslabón productor de la cadena es la atomización del mismo, por lo que se han emprendido diferentes iniciativas para integración del sector productor. Dentro las figuras de integración tenemos:

Organizaciones de Productores (OP) y Asociaciones OP (AOP):

La reforma de la Política Agraria Común en 2013, reconoció la importante labor que pueden desempeñar las organizaciones de productores en la concentración de la oferta y en la mejora de la comercialización y planificación de la producción, así como en la adaptación de la producción a la demanda, la optimización de los costes de producción y la estabilización de los precios al productor.

Dentro de los sectores que obligatoriamente cuentan con estas organizaciones tenemos:

Sector Frutas y Hortalizas¹⁹

En el sector de frutas y hortalizas los agricultores se integran en organizaciones de productores y a su vez éstas en asociaciones de organizaciones de productores.

Aproximadamente el 50% de la producción de frutas y hortalizas en España está organizada en alguna de las 557 organización de productores reconocidas, siendo 8 el número de asociaciones de organizaciones de productores existentes. Atendiendo al tipo de producto la integración es bastante dispar, así en el caso del tomate para transformación industrial, fresa y almendra la integración es muy alta, en otros como cebolla o limón, la integración es baja.

Sector Lácteo²⁰

En el sector lácteo, las organizaciones de productores fueron una de las herramientas creadas por la Comisión en el llamado “paquete lácteo”, encaminadas a mejorar la transparencia y el equilibrio de la cadena en el sector. Este reconocimiento tiene un carácter obligatorio²¹.

¹⁹ Fuentes: Sofyh y anuario de estadística año 2017

²⁰ Fuente: Prolac. MAPA. Datos obtenidos a fecha 1 de abril de 2019.

²¹ Artículo 161 del Reglamento (UE) n.º 1308/2013 del Parlamento Europeo y el Consejo, de 17 de diciembre de 2013, por el que se crea la organización común de mercados de los productos agrarios y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) n.º 922/72, (CEE) n.º 234/79, (C E) n.º 1037/2001 y (CE) n.º 1234/2007.



En España hay 8 OPs reconocidas para el vacuno de leche que concentran aproximadamente el 50% de los productores y de la leche producida.

España ha sido de los pocos países de la UE que ha extendido la aplicación de las medidas del “Paquete Lácteo” al ovino y caprino de leche. En estos momentos, hay 4 OP reconocidas para el ovino de leche. Todas ellas se encuentran en la comunidad autónoma de Castilla y León y agrupan a más 1.000 productores de ovino de leche y aproximadamente supone el 25% de los ganaderos y de las entregas de leche a nivel nacional y un 45 % de los productores y entregas declaradas en esa comunidad autónoma.

Sector Cunícola²²

A pesar de contar con un marco legal muy reciente²³, actualmente, existen 3 OP reconocidas en el sector. El conjunto de producción comercializada por las tres entidades alcanza un total de 3,88 millones de cabezas, lo que supone en torno a un 8,5 % de la producción nacional. La producción nacional de carne conejo está alrededor de las 53.000 toneladas y 43,3 millones de cabezas sacrificadas.

Sectores Industriales: lúpulo y tabaco crudo

En estos cultivos, cuya producción primaria requiere en su totalidad de un procesamiento industrial tras su cosecha, llama la atención la alta ordenación horizontal, que se constituye como punto fuerte de ambos sectores, pues facilita su salida comercial.

En el caso del lúpulo, alrededor del 95%²⁴ de su producción y cultivadores se integran en una única agrupación de productores reconocida (en base al Reglamento 1299/2007 de la Comisión) que ha de establecer normas comunes sobre producción y puesta en el mercado.

El sector del tabaco crudo o en rama cuenta con un importante entramado organizativo que ha contribuido, en gran medida, a una mejor adaptación de la oferta a la demanda de tabaco crudo. De los 1.278 productores de la campaña 2019/2020, el 98,90 % de productores pertenecen a algún tipo de asociación.

²² Fuente MAPA “EL SECTOR CUNÍCOLA EN CIFRAS: Principales Indicadores Económicos”.2018.



Integración vertical

Esta modalidad se basa en relaciones contractuales entre eslabones de la cadena de producción, y es especialmente destacable en la producción ganadera.

El productor no es propietario de la producción ni responsable de su comercialización posterior, sino que estos pertenecen a otro operador, integrador, con el que establece una relación contractual en la cual el productor se responsabiliza de recibir una contraprestación económica por la gestión, cuidado y cría de la producción.

Está especialmente desarrollada en algunos sectores ganaderos, principalmente en el sector porcino, donde alcanza hasta un 68% de implantación sobre el total de la producción y en avicultura de carne, donde esta implantación se eleva por encima del 90%.

Cooperativismo agroalimentario

En 2017²⁵, el cooperativismo agroalimentario en España, obtuvo una facturación de 33.957 M€²⁶, lo que equivale a un 67% de valor de la Producción Final Agraria y casi un 30% del valor de la Ventas netas de la Industria Alimentaria Española (IAA), (siendo las cooperativas el 13% del colectivo).

Respecto al tamaño medio de las cooperativas, su facturación es de 8,5 M€ por entidad, caracterizándose el sector por una elevada atomización.

Tipo Empresa ²⁷	N.º Coops.	% Total	M€	% Facturación* total	Facturación* media (M€)	Tendencia 2006-17	
						N.º	€
Grandes	122	5%	11.946	49,2%	98	31%	110%
Medianas	420	16%	7.408	30,5%	18	14%	51%
Pequeñas	993	38%	4.262	17,5%	4,3	-7%	6%
Micro	1097	42%	677	2,8%	0,6	-18%	-19%

Tabla 2 Distribución por tamaño de las cooperativas

²³ Real Decreto 541/2016, de 25 de noviembre, por el que se regula el reconocimiento de las organizaciones de productores y sus asociaciones en el sector cunícola.

²⁴ Fuente de datos CCAA y año 2018

²⁵ Observatorio Socioeconómico de Cooperativas Agroalimentarias de España OSCAE 2018 (datos 2017) Datos referidos a todo el apartado

²⁶ Incluye datos de facturación de las sociedades participadas por las Cooperativas. 31.358 M€ sin incluir las sociedades participadas.

²⁷ Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas.



El cooperativismo posee un fuerte vínculo con el territorio, contando con más de 1.100.000 socios, de las más de 3.600 cooperativas (véase Tabla 25) existentes en el territorio nacional, que representan en torno al 17%²⁸ del total de cooperativas agroalimentarias existentes en la UE.

Del total de cooperativas, un 83% son de 1º grado, un 13% de segundo grado y el resto son Cooperativas de explotación comunitaria de la tierra. Las 134 cooperativas de segundo grado son estratégicas como estructuras vertebradoras (concentran y gestionan la transformación/comercialización de un importantísimo volumen de producto de las cooperativas de base) y concentran el 23% de la facturación total (facturación media de las cooperativas de segundo grado es de 53 M€).

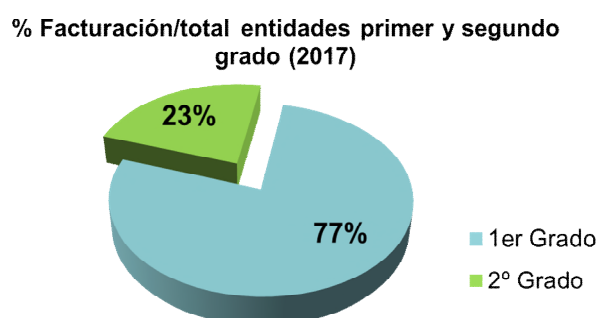


Figura 4 Distribución de la facturación en entidades de primer y segundo grado²⁹

Los principales sectores por volumen de facturación y número de cooperativas son los sectores de Suministros, Frutas y Hortalizas, Aceite de oliva, Vino y Cultivos herbáceos. Estos son, asimismo, los sectores cooperativos de mayor grado de concentración y mayor facturación media por cooperativa.

²⁸ % referido a datos COGECA 2019

²⁹ Fuente MAPA datos correspondientes a 2017

Principales 16 Subsectores y participación de las Cooperativas (2017)

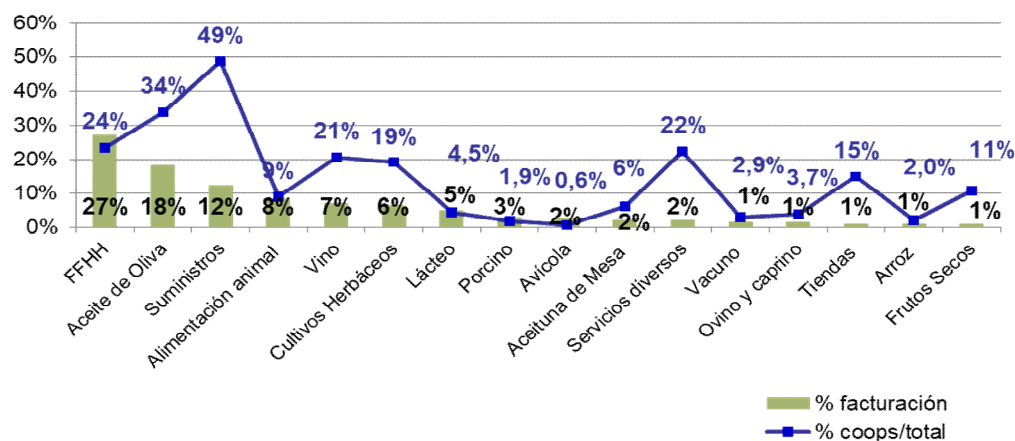


Figura 5 Distribución de cooperativas por subsectores y participación en el total³⁰

En relación a la Internacionalización, en 2017, las exportaciones de las cooperativas agroalimentarias representaron el 32% de la facturación total del colectivo, representando un 18% de la facturación exportadora del conjunto del sector agroalimentario español (sin pesca).

En cuanto al empleo, durante el año 2017, las cooperativas agroalimentarias proporcionaron empleo directo a 102.148 trabajadores. Este dato refleja el papel estratégico de las cooperativas y resto de entidades asociativas como dinamizadores de la economía y fijadores de población en los entornos rurales.

Organizaciones Interprofesionales

En España existen actualmente 26 organizaciones interprofesionales reconocidas por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación que cubre gran parte de los sectores, como se verá en la evaluación, aunque quedan algunos muy importantes como es el de frutas. La tendencia es positiva y vienen desarrollando un destacado papel en la defensa de los intereses sectoriales y en la búsqueda del progreso y la mejora de las relaciones entre los distintos eslabones de la cadena alimentaria. Desde su inicio en 1997, en que se aprueba la ley 38/1994 reguladora de Organizaciones Interprofesionales (OIAS), el número de organizaciones profesionales ha ido aumentando, desde la primera interprofesional que se creó ese mismo año hasta las 26 actuales. Las organizaciones interprofesionales tienen la posibilidad de solicitar una extensión de norma, que es un mecanismo de vertebración del sector agroalimentario instaurado



por la Ley 38/1994, de 30 de diciembre, reguladora de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias,

Este crecimiento de OIAs se ha trasladado también al número de extensiones de norma que han sido aprobadas a lo largo de los años y que les permite llevar a cabo acciones que redundan en beneficio del sector. Entre estas acciones cabe destacar principalmente la promoción de los productos, objetivo al cual se dedican las mayores partidas de los fondos, la vertebración sectorial, investigación, desarrollo e innovación tecnológica. En la actualidad se encuentran en vigor 11 extensiones de norma.

- Sector de la transformación. La industria alimentaria.

En España, la industria de alimentación y bebidas es la primera rama del sector industrial, según la última Estadística Estructural de Empresas del INE, con 113.593,07 M€ de valor de la producción³¹ que representa el 2,5% del PIB (en V.A.B.)³², el 24,8% del sector industrial, el 18% de las personas ocupadas y el 15,5% del valor añadido.

El número de empresas³³ de la industria de alimentación y bebidas asciende a 31.342, según los últimos datos del Directorio Central de Empresas del INE, lo que representa el 15,1% de toda la industria manufacturera.

El 96,5% de ellas son empresas con menos de 50 empleados (30.222) y el 79,8% cuentan con menos de 10 empleados (24.989).

NÚMERO DE EMPRESAS POR ESTRATO DE ASALARIADOS ³⁴								
DISTRIBUCION EMPRESAS		ASALARIADOS						Total
		Sin asalariados	De 1-9	De 10-49	De 50-199	De 200-499	500 y más	
Total industria alimentaria	N.º	7.071	17.918	5.233	855	192	73	31.342
	%	22,6	57,2	16,7	2,7	0,6	0,2	100

Tabla 3 Distribución empresarial por número de asalariados

³⁰ Observatorio Socioeconómico de Cooperativas Agroalimentarias de España OSCAE 2018 (datos 2017) o

³¹ Estadística Estructural de Empresas: Sector Industrial 2017.INE.Datos 2017

³² Cuentas Económicas Nacionales (INE).

³³ Directorio Central de Empresas DIRCE 2018.INE.

³⁴ Directorio Central de Empresas DIRCE 2018.INE.



Si consideramos el número de empresas por subsectores, el que ocupa la 1ª posición es Panadería y pastas alimenticias con 11.788 empresas (37,6%), seguido de Fabricación de bebidas (17,8%) e Industria cárnica (12,4%).

NÚMERO DE EMPRESAS DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA POR SUBSECTORES Y ESTRATO DE ASALARIADOS (1 de Enero de 2018)												
Subsectores	Menos de 10		De 10 a 49		De 50 a 199		De 200 a 499		500 y más		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Industria cárnica	2.634	10,5	1.009	19,3	183	21,4	39	20,3	17	23,3	3.882	12,4
Industria del pescado	357	1,4	215	4,1	67	7,8	16	8,3	4	5,5	659	2,1
Prep. y conservación frutas y hortalizas	978	3,9	364	7,0	123	14,4	25	13,0	10	13,7	1.500	4,8
Aceites y grasas	1.399	5,6	299	5,7	22	2,6	6	3,1	S	1,4	1.727	5,5
Productos lácteos	1.469	5,9	235	4,5	41	4,8	15	7,8	9	12,3	1.769	5,6
Molinería y almidones	320	1,3	99	1,9	15	1,8	S	2,1	S	1,4	439	1,4
Panadería y pastas alimenticias	10.219	40,9	1.405	26,8	126	14,7	28	14,6	10	13,7	11.788	37,6
Fabricación otros productos alimenticios	2.380	9,5	620	11,8	132	15,4	37	19,3	11	15,1	3.180	10,1
Productos de alimentación animal	524	2,1	231	4,4	44	5,1	5	2,6	S	0,0	804	2,6
Fabricación de bebidas	4.709	18,8	756	14,4	102	11,9	17	8,9	10	13,7	5.594	17,8
Total Industria Alimentaria	24.989	100	5.233	100	855	100	192	100	73	100	31.342	100

Nota: (S*) Al ser menor de 5 es secreto estadístico INE

Tabla 4 Distribución de empresas de la industria alimentaria por subsectores y estrato de asalariados³⁵

Si vemos la evolución en el tiempo del número de empresas de la industria de la alimentación y bebidas, se extrae que aumenta el número de empresas, pero sobre todo en los estratos de micro y pequeñas empresas, lo que denota la atomización de la misma.

Distribución empresas	Sin asalariados	De 1-9	De 10-49	De 50-199	De 200-499	500+	Total
2018	7.071	17.918	5.233	855	192	73	31.342
2017	7.192	15.767	4.959	838	198	64	29.018
2016	7.292	14.853	4.842	811	180	60	28.038
2015	7.397	15.089	4.687	767	188	57	28.185

Tabla 5 Evolución temporal del número de empresas³⁶

El número de ocupados³⁷ en la industria de alimentación, bebidas y tabaco asciende a 496.200 personas, con una tasa de empleo femenino (36,5%), superior al resto de la industria manufacturera (27,3%), y joven, superior al del resto de la economía.

³⁵ Directorio Central de Empresas DIRCE 2018.INE.

³⁶ Directorio Central de Empresas DIRCE 2018.INE.

³⁷ EPA 1º trimestre 2019.INE.



En relación al número de ocupados los principales subsectores fueron Industria cárnica con un 23,9%, seguido por Panadería y pastas alimenticias (21,4%), Otros productos alimenticios (13,1%) y Fabricación de bebidas (12,8%).

La evolución de ocupados a lo largo del tiempo tiene una tendencia creciente. Esto nos da una idea de que este tipo de industria es bastante estable en el número de empleos que ofrece.

Ocupados (miles de personas)	2015	2016	2017	2018
Industria de Alimentación y Bebidas	469,0	478,6	503,7	501,65
Industria manufacturera	2.225,0	2.284,2	2.393,4	2.444,2

Tabla 6 Evolución del número de ocupados en la industria³⁸

Al analizar los datos de la industria alimentaria por subsectores y CCAA a tres dígitos de CNAE 2009, según la Estadística Estructural de Empresas, hemos de recurrir a la variable cifra de negocios³⁹, que asciende a 118.681,8 M€ y que representa un 23,5% del total del sector industrial.

Los subsectores más relevantes en cuanto a cifra de negocios son: Industria cárnica 26.207 M€ (22,1%), Fabricación de bebidas 17.280 M€ (14,6%), Productos de alimentación animal 12.698 M€ (10,7%), Aceites y grasas 12.377 M€ (10,4%) y Preparación y conservación de frutas y hortalizas 10.095 M€ (8,5%).

SUBSECTORES	Cifra de negocios		Valor añadido a coste de los factores	
	Millones euros	% s/ IA	Millones euros	% s/ IA
Industria cárnica	26.207	22,1	4.107	19,8
Industria del pescado	5.878	5,0	788	3,8
Prep. y conservación frutas y hortalizas	10.095	8,5	1.778	8,6
Aceites y grasas	12.377	10,4	827	4,0
Productos lácteos	9.397	7,9	1.680	8,1
Molinería y almidones	3.337	2,8	451	2,2
Panadería y pastas alimenticias	8.504	7,2	2.800	13,5
Fabricación otros productos alimenticios	12.907	10,9	2.900	14,0
Productos de alimentación animal	12.698	10,7	1.039	5,0
Fabricación de bebidas	17.280	14,6	4.328	20,9
Total Industria Alimentaria	118.682	100	20.699	100

Tabla 7 Distribución de empresas agroalimentarias por cifra de negocio y valor añadido a coste de los factores⁴⁰

³⁸ Fuente: INE. Encuesta de población activa. Media de los 4 trimestres de cada año

³⁹ Estadística Estructural de Empresas: Sector Industrial 2017.INE.

⁴⁰ EPA 1º trimestre 2019.INE



La evolución de la cifra de negocios de la industria de alimentación y bebidas va aumentando a lo largo del tiempo como el resto del sector industrial, pero va ganando peso respecto a lo que representa sobre la industria.

Cifra de Negocios	2015 (M€)	%	2016 (M€)	%	2017 (M€)	% ⁴¹
IAB	108.825.980	18,69	111.606.143	19,51	118.833.674	19,23
INDUSTRIA	582.357.233	100	571.944.418	100	618.003.012	100

Tabla 8 Comparativa de cifra de negocio entre industria de alimentación y bebidas e industrial global⁴².

Respecto al comercio exterior alimentario transformado, durante 2018, el valor de las exportaciones ha ascendido a 29.931 millones de euros y el de las importaciones a 22.218 millones de euros. El saldo es positivo con 7.713 millones de euros y con una tasa de cobertura situada actualmente en el 135%.

COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA 2018				
ESPAÑA - TOTAL PAÍSES	Exportaciones (M €)	Importaciones (M €)	Saldo (M €)	Tasa cobertura (%)
Comercio alimentario total	45.939	33.619	12.320	137
Comercio alimentario transformado	29.931	22.218	7.713	135
Comercio alimentario no transformado	16.007	11.401	4.607	140

Tabla 9 Comercio exterior de la industria alimentaria⁴³

COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA 2018 POR SUBSECTORES		
ESPAÑA - TOTAL PAÍSES	EXPORTACIONES (M €)	IMPORTACIONES (M €)
Industria cárnica	6.179	1.649
Industria del pescado	4.183	7.166
Prep. y conservación frutas y hortalizas	2.946	1.231
Aceites y grasas	4.338	2.731
Productos lácteos	1.117	1.703
Molinería y almidones	248	203
Panadería y pastas alimenticias	1.682	1.363

⁴¹ % respecto al total de la industria

⁴² EPA 1º trimestre 2019.INE

⁴³ Fuente: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Año 2018. Comercio Alimentarlo Transformado: Partidas TARIC: 02, 04, 09, 11, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 y parte de partidas 03, 05, 07, 08, 10, 12 y 35



Azúcar, café, té, infusiones y confitería	1.722	2.747
Otros productos diversos	1.882	1.474
Productos alimentación animal	1.038	1.808
Fabricación de bebidas	4.430	1.891
Total Alimentario Transformado	29.931	22.218

Tabla 10 Comercio exterior de la industria alimentaria por subsectores⁴⁴

El saldo exportaciones-importaciones de este tipo de industria es claramente positivo y así se constata a lo largo del tiempo.

Industria	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2018	29.982	22.266	7.716
2017	30.001	22.368	7.633
2016	27.586	20.363	7.224
2015	25.446	19.453	5.993

Tabla 11 Evolución del comercio exterior de la industria agroalimentaria⁴⁵

Por tanto, la industria de la alimentación y bebidas tiene gran importancia dentro de la cadena de valor y dentro del conjunto del sector industrial español, pero adolece de un gran número de empresas de pequeño tamaño, que, al igual que el sector productor necesita ganar dimensión para ser más competitivo.

- Sector de la distribución

En la última fase se calcula el VAB debido al comercio y la distribución de productos agrarios y agroalimentarios. La cifra se ha estimado diferenciando el valor generado por los productos importados y no importados. Si se tiene en cuenta el valor de los productos importados, la cifra es de 33.542 M€ y si no, de 23.074⁴⁶ M€.

La distribución facilita la comercialización de los alimentos y al mismo tiempo pone en contacto al sector productor e industrial con los consumidores, que finalmente, cierran el ciclo de esta cadena. La distribución alimentaria responde y se adapta a las características de un país productor y los hogares españoles se benefician de la accesibilidad a los productos.

⁴⁴ Fuente: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Año 2018. Comercio Alimentario Transformado.

⁴⁵ Fuente: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Comercio Alimentario Transformado

⁴⁶ Datos correspondientes al año 2016, último dato disponible. Fuente MAPA



España cuenta ya con 21.883 establecimientos de distribución minorista organizada que suman 13.015.408 m² de superficie de venta comercial, lo que implica un crecimiento anual del 0,9% de la sala de venta⁴⁷.

Por segmentos, el supermercado acapara el 69,2% de la superficie, con 9.831 puntos de venta. Dentro del mismo se puede distinguir entre supermercados de 400 a 999 m², que suponen el 29,5% de toda la sala de venta y grandes supermercados, cuyo tamaño se sitúa a partir de los 1.000 m². Este último tipo de tiendas ocupa el 39,7% de la superficie y suma 3.816 establecimientos. Por su parte, los autoservicios (con una superficie hasta 399 m²) representan el 16,9%, mientras sitúan su cifra en 11.543 tiendas. Por último, el segmento de hipermercados ocupa el 13,9% de la superficie total y cuenta con 477 centros, repartidos entre híper grandes, con más de 5.000 m² (11,3% de la superficie y 312 establecimientos) y pequeños (hasta 4.999 m²), con el 2,5% de la superficie y 165 centros. Los diez primeros grupos de la distribución minorista alimentaria española acumulaban el 66,5% de toda la superficie de venta al cierre de 2016. Por debajo quedan más de medio millar de empresas, que a partir del puesto número veinte tienen una cuota de mercado inferior al 1%⁴⁸.

La distribución alimentaria en España en la evolución de los canales de compra, ha sufrido una gran transformación durante los últimos 25 años. Del éxito del hipermercado (más de 2.500 m² de superficie de venta) en los años del boom económico se ha pasado al debilitamiento de este formato en favor del supermercado, formato que fue cobrando importancia gracias a su capacidad de situar un abanico amplio de productos en proximidad.

El mayor volumen de alimentación en España, concretamente el 48,1% si hacemos su proporción en volumen sobre el total, se distribuye en el canal supermercado - autoservicio. Su crecimiento es continuo desde el año 2008, su variación con respecto a este año es positivo (19,9%)⁴⁹.

El canal especialista o tienda tradicional, ha sido el segundo canal por orden de importancia durante años. La expansión del canal discount dentro de nuestro país le relega el puesto desde el año 2016.

Los hipermercados también sufren un fuerte retroceso en compra durante estos años.

⁴⁷ Fuente Alimarket. Datos 2017

⁴⁸ Fuente Alimarket. Datos 2017

⁴⁹ Fuente MAPA



CUOTA DE MERCADO DE LOS CANALES DE COMPRA (%)

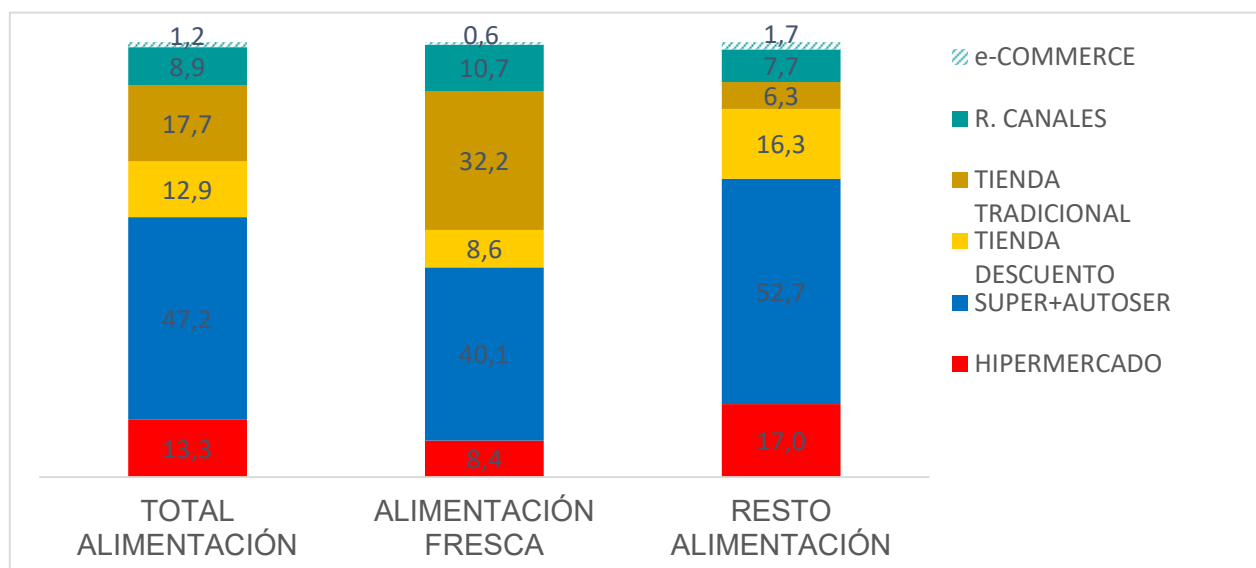


Figura 6 Cuota de mercado de los canales de compra en %⁵⁰

En base al análisis de los datos de los eslabones de la cadena, hemos visto que el sector productor está formado por 945.024 explotaciones, la industria está conformada por 31.342 empresas y la distribución consta de 21.883 establecimientos de distribución minorista.

Si tenemos en cuenta además que en 2014 las 10 principales empresas de distribución englobaban el 57,8% de la cuota de valor dentro del hogar⁵¹ y en el año 2019 este % ascendía al 62,1⁵²%, se puede concluir, que la integración es desigual, con una mayor concentración en la industria y la distribución y menor en el sector productor.

Este desequilibrio es un elemento que debe ser combatido para un reparto más equitativo del valor generado a lo largo de la cadena.

Según los datos que facilita la Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural de la Comisión Europea, y según muestra el gráfico siguiente, pese a que la cadena va aumentando progresivamente el número de empresas que participan en ella, el valor añadido para el productor primario sufre un leve retroceso, quedándose aproximadamente en un 25 %⁵³ en el reparto de la cadena de valor.

⁵⁰ Fuente Informe anual de consumo MAPA. Año 2018

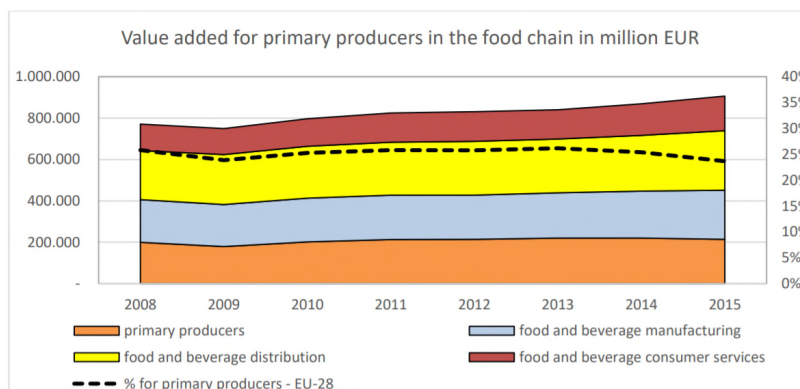
⁵¹ Total FMCG: Alimentación (con frescos perecederos) + Droguería + Perfumería familiar + Baby + Pet Food

⁵² Fuente Kantar World Panel.2019

⁵³ Brief CAP specific objective: Farmer position in value chains https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/cap-specific-objectives-brief-3-farmer-position-in-value-chains_en.pdf



Figure 1. Value added in the food chain in million EUR – EU-28



Source: DG AGRI based on Eurostat.

Figura 7 Valor añadido en la cadena alimentaria en millones de euros en la UE28.⁵⁴

El valor añadido en el sector agrícola europeo creció a un ritmo más lento desde 2008 (+1% anual) que los demás segmentos de la cadena alimentaria (+2,5% anual para la transformación, +3,2% anual para el sector de la alimentación minorista y de servicios). Tras la creciente demanda de productos y servicios de conveniencia por parte de los consumidores asociados a los alimentos y bebidas, la transformación y la comercialización han añadido características adicionales al producto agrícola básico, estimuladas por los cambios en el estilo de vida, urbanización, los gustos preferentes de los consumidores y el entorno económico general⁵⁵. Han ampliado su participación en el valor añadido total en la cadena alimentaria, mientras que la proporción de la agricultura ha disminuido.

Sobre los datos anteriores hay que apuntar que estos datos son muy dispares entre Estados Miembro, yendo desde el 61% del valor añadido al productor en Rumania al 9 % en Luxemburgo como se puede observar en la figura siguiente.

⁵⁴ Fuente DG Agri, Comisión europea basado en Eurostat.

⁵⁵ Eu [Agricultural Market Brief](#).



Value added in the food chain in million EUR – EU Member States

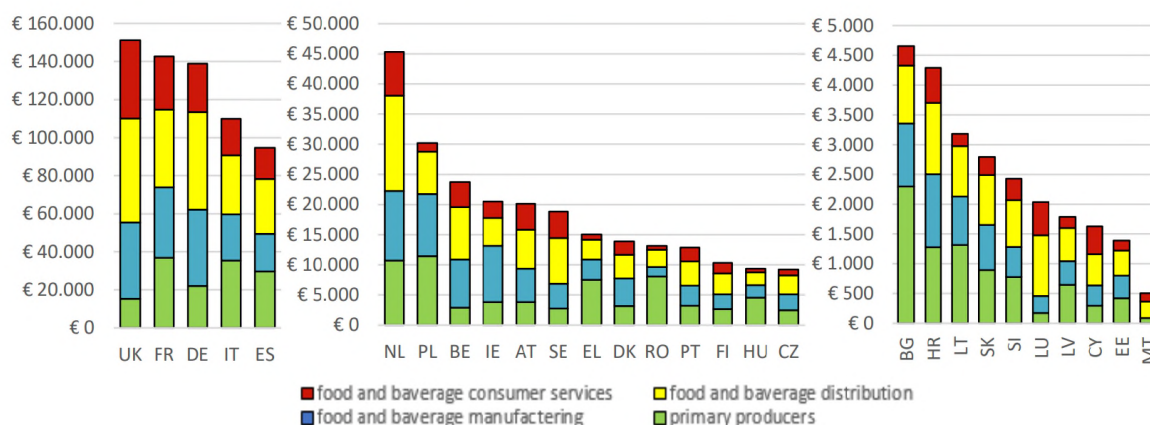


Figura 8 Valor añadido en la cadena alimentaria en millones de euros y por Estado Miembro⁵⁶

Uno de los elementos para mejorar el reparto de valor en la cadena alimentaria estaría en los productos de alto valor añadido. Tal es el caso de los productos provenientes de la agricultura ecológica. En este caso y en particular en los productos no procesados, el reparto de valor para los productores ecológicos representa entre un 9 y un 62% de los precios de la distribución (toda la UE), mientras que estos datos referidos a la agricultura convencional oscilan entre un 6 y un 40% (toda la UE) Esto nos indica que se genera un mayor valor añadido en la producción ecológica.

Tanto la producción ecológica como otras las figuras de calidad y otros etiquetados sectoriales (bienestar animal, producción integrada...), también pueden contribuir a diferenciar y generar mayor valor añadido.

- Comercialización

El futuro de la PAC y el sector agrícola dependen del apoyo social. Los consumidores de hoy están interesados en una producción agrícola segura, de calidad y sostenible que también haga justicia a las tradiciones locales⁵⁷.

La calidad y diversidad de la producción agrícola, ganadera y acuícola de la UE constituyen uno de sus importantes puntos fuertes, que ofrece una ventaja competitiva para sus productores y contribuye de manera importante al patrimonio cultural y gastronómico vivo de la UE. Ello se

⁵⁶ Fuente DG Agri, Comisión europea basado en Eurostat.



debe a las habilidades, conocimientos y determinación de los agricultores y productores de la UE, quienes han mantenido vivas las tradiciones a la vez que han tenido en cuenta la evolución de los nuevos métodos y materiales de producción.

El conjunto de la economía española presentó en 2018 un saldo comercial de -33.840,01⁵⁸M€, un 28,7% inferior al de 2017, que había sido de -26.288,25 M€. Las exportaciones crecieron un 0,6%, lo mismo que las importaciones que lo hicieron otro 0,6%. En su conjunto el comercio exterior, exportaciones más importaciones, movilizó 603.887,86M€, equivalente al 50,02% del PIB de España en 2018. Es reseñable el peso del sector Agroalimentario pesquero y forestal en el comercio exterior español. Así, sus exportaciones supusieron en 2018 el 17,7% de las del conjunto de la economía y las importaciones el 12,0%. Además, hay que destacar un hecho claramente diferenciador. Mientras en el conjunto de la economía española el saldo comercial es negativo, en el caso del sector agroalimentario el saldo es positivo.

Por otra parte, como miembros de la UE somos partícipes en numerosos acuerdos comerciales que la UE ha firmado con diferentes países, así como los futuros que se están negociando y que amplía enormemente nuestro horizonte comercial en unas condiciones más ventajosas de las inicialmente previstas. Sin embargo, es preciso poner de manifiesto que, aunque somos un país exportador a nivel agroalimentario, la competencia que se da, es a nivel global.

Los intercambios internacionales vienen marcados por diferentes factores entre los que destacan: los acuerdos comerciales que establece la UE con terceros países, los aspectos geopolíticos y económicos. Estos aspectos que pueden ser muy variables en el tiempo, y en ciertas ocasiones generan un aumento del proteccionismo y cambios en las condiciones comerciales.

En algunas circunstancias, tratados comerciales suponen la entrada de productos de terceros países, con menores estándares que los que se establecen en el modelo productivo europeo y pueden poner en riesgo la estabilidad de las explotaciones agrarias y generar un abandono de la agricultura⁵⁹.

⁵⁷ Más información disponible en OE 9. Mejorar la respuesta de la agricultura de la UE a las exigencias sociales en materia de alimentación y salud

⁵⁸ Fuente Aeat. Datacomex datos provisionales de 2018

⁵⁹ Más información disponible sobre los intercambios comerciales en el Objetivo 2: TEMÁTICA 3: Orientación al mercado y capacidad exportadora. Factores condicionantes.



En general la viabilidad para toda la cadena, pasa por una adecuada remuneración para todos sus integrantes. De esta forma se podrá producir un reparto equitativo del valor que garantice una mejor posición de los agricultores en la cadena de valor.

Un análisis de la situación actual de la cadena de valor evidencia la existencia de claras asimetrías en el poder de negociación que pueden derivar, y en ocasiones derivan, en una falta de transparencia en la formación de precios y en prácticas comerciales potencialmente desleales, prácticas contrarias a la competencia que distorsionan el mercado y tienen un efecto negativo sobre la competitividad de todo el sector agroalimentario. Entre los diferentes análisis que se han ido realizando se pueden destacar los realizados por la Comisión Europea⁶⁰ y ⁶¹ en diferentes iniciativas para mejorar la posición del agricultor en la cadena alimentaria. Del mismo modo se ha hecho en la modificación del reglamento de transparencia⁶² del que se hablará más adelante.

B. MEJORAR LA POSICIÓN DE LOS AGRICULTORES EN LA CADENA DE VALOR ALIMENTARIA

A lo largo del tiempo, se han venido realizando diferentes reformas de la Política Agrícola Común (PAC) que se han ido orientando, cada vez más, al seguimiento de las reglas de mercado, dejando la intervención directa en los mismos solamente para sectores muy específicos. Esta orientación viene marcada por los acuerdos suscritos por la UE en el marco de la Organización Mundial del Comercio, acuerdos comerciales con otros países o asociaciones y la globalización. Por tanto, la agricultura europea está cada vez más integrada en los mercados mundiales y siguiendo las reglas comerciales que rigen en dichos mercados.

La agricultura es un sector económico caracterizado por rasgos únicos. Mientras que los negocios el riesgo es inherente a toda actividad económica, la agricultura está particularmente plagada de incertidumbre. La cantidad y calidad de la producción de la agricultura, principalmente en lo que se refiere a los productos vegetales producción resultará de un conjunto elementos que normalmente no se conocen con certeza, debido a elementos incontrolables, especialmente el clima y las plagas enfermedades. Los patrones meteorológicos hacen que los

⁶⁰ Enhancing the position of farmers in the supply chain Report of the Agricultural Markets Task Force Brussels, November 2016

⁶¹ Commission staff working document impact assessment Initiative to improve the food supply chain (unfair trading practices) Accompanying the document Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on unfair trading practices in business-to-business relationships in the food supply Chain

⁶² REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2019/1746 DE LA COMISIÓN de 1 de octubre de 2019 que modifica el Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1185, por el que se establecen las normas de desarrollo de los Reglamentos



resultados sean aún menos predecibles sobre todo debido a eventos climáticos atípicos que ocurren más frecuentemente debido al cambio climático. Las decisiones sobre qué producir tienen que ser tomado con antelación con un conocimiento muy limitado de los resultados finales y en un mercado de situación muy variable.

Con carácter general, el sector productor agrario se ve afectado por un alto nivel de atomización, en el que mayoritariamente se integran empresas de pequeña dimensión. La rigidez de la demanda, característica de este tipo de mercados, la estacionalidad y atomización de la oferta, la dispersión territorial o la generación de empleos vinculados al medio rural, son especificidades propias del sector agrario que le diferencian claramente de otros sectores económicos.

En general, los mercados más abiertos o menos intervenidos conllevan más oportunidades, pero también implican grandes desafíos. Existe la preocupación de que los agricultores, generalmente fragmentados como un grupo y menos apoyados ahora por las herramientas existentes que operaban para mantener los precios al productor en el pasado, puedan afrontar de manera adecuada esta nueva situación. Un sector productor bien posicionado en la cadena puede servir, además, como un elemento amortiguador para afrontar determinados riesgos como es la volatilidad de los precios.

El sector agroalimentario en España tiene un valor absoluto y estratégico innegable para la economía nacional. Por tanto, la mejora de la posición de los agricultores en la cadena alimentaria, como primer eslabón de la misma, tiene una incidencia muy importante no solo en la cadena sino en la economía nacional.

La mejora de la posición de los agricultores en la cadena pasa por la mejora de todos los eslabones donde participa el agricultor, así como de las características de las producciones que de él salen.

Para conseguir esta mejora se debe incidir en crear suficiente valor a lo largo de la cadena, el aumento del valor añadido de sus producciones, la agrupación de la oferta y el aumento de la calidad de los productos.

Para ello disponemos de una serie de elementos que se describen a continuación y que indiquen en los elementos descritos y con el fin último de la mejora de la posición de los agricultores en la cadena de valor.

(UE) 1307/2013 y (UE) 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a la notificación de información y documentos a la Comisión



- **Instrumentos Normativos de Mejora de la Posición del Agricultor en la Cadena Alimentaria**

España, conscientes de la situación de desequilibrio de la Cadena Alimentaria, se ha convertido en líder en la Unión Europea aprobando en el año 2013, la Ley de Medidas para Mejora del Funcionamiento de la Cadena Alimentaria. Ser los pioneros a nivel europeo, ha permitido que nuestra ley haya servido de base para el desarrollo de la Directiva de Prácticas Comerciales Desleales⁶³ y que sean recogidos a nivel de la Unión Europea los principales elementos que conforman la Ley de Mejora de la Cadena Alimentaria.

- **Instrumentos Normativos Nacionales**

Mejora del Funcionamiento de la Cadena Alimentaria

Mediante la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de Mejora del Funcionamiento de la Cadena Alimentaria se busca aumentar la eficacia y competitividad del sector agroalimentario, reducir los desequilibrios en las relaciones comerciales entre los diferentes operadores de la cadena de valor, y lograr un marco de competencia justa que redunde en beneficio no sólo de los operadores del sector, sino también de los consumidores.

La ley se fundamenta en un modelo mixto, en el que coexisten un sistema público, que regula las relaciones comerciales, junto a un sistema de autorregulación, que establece el marco para unas relaciones comerciales de mayor calidad, complementados con un sistema de seguimiento y vigilancia, que nos permite identificar los problemas existentes y conocer cómo evoluciona la calidad de las relaciones comerciales. Establece un régimen sancionador y un sistema de control.

Ley de Integración Cooperativa

La Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario, surge con el claro propósito de favorecer la competitividad, modernización e internacionalización del sector agroalimentario español, a través del fortalecimiento de las estructuras asociativas y el incremento de su dimensión, facilitando el desarrollo de la innovación y la incorporación de nuevas tecnologías, aumentando su productividad y eficiencia y mejorando su capacidad para competir más eficazmente en los mercados.



Ley de medidas de lucha contra la morosidad.

La Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, tiene por objeto combatir la morosidad en el pago de deudas dinerarias y el abuso, en perjuicio del acreedor, en la fijación de los plazos de pago en las operaciones comerciales que den lugar a la entrega de bienes o a la prestación de servicios realizadas entre empresas o entre empresas y la Administración. Como complemento a ésta, en la Ley 15/2010, concretamente en su Disposición adicional primera se establece un Régimen especial para productos agroalimentarios de forma que los aplazamientos de pago de productos de alimentación frescos y perecederos no excedan en ningún caso de 30 días a partir de la fecha de la entrega de las mercancías.

Real Decreto-ley de Venta a Pérdidas

La venta a pérdidas en España venía regulada en 2 leyes, la Ley de Ordenación del Comercio Minorista y la Ley de Competencia Desleal.

La Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea con fecha 19 de octubre de 2017 en el asunto C-295/16, Europamur Alimentación, S.A. y Dirección General de Comercio y Protección del Consumidor de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, declara que la regulación española de la venta a pérdida es contraria al Derecho de la Unión Europea por contener una prohibición general de ofertar o realizar ventas de bienes con pérdida y establecer excepciones a dicha prohibición basadas en criterios que no figuran en la normativa comunitaria.

Con el Real Decreto-Ley 20/2018, de 7 de diciembre, de medidas urgentes para el impulso de la competitividad económica en el sector de la industria y el comercio en España, se vuelve a prohibir la venta con pérdida o la venta a pérdida en determinados supuestos y en ciertas prácticas, si se prueban desleales. Con este Real Decreto-Ley, las autoridades públicas podrán sancionar a los distribuidores que la cometan.

Ley de Defensa de la Competencia

La Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia tiene por objeto la reforma del sistema español de defensa de la competencia para reforzar los mecanismos ya existentes y dotarlo de los instrumentos y la estructura institucional óptima para proteger la competencia efectiva en los mercados. Esto redundará directamente en el adecuado equilibrio de la cadena de valor.

⁶³ Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2019, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.



- Instrumentos Normativos Europeos

Instrumentos Derivados de la PAC para mejorar el equilibrio de la cadena y la protección al consumidor.

A nivel europeo, las diferentes reformas de la PAC han incidido en adoptar medidas que mejoren el equilibrio de la cadena, mediante un apoyo expreso al eslabón productor.

Reglamento (UE) nº 1305/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, relativo a la ayuda al desarrollo rural a través del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) y por el que se deroga el Reglamento (CE) nº 1698/2005 del Consejo.

Programa Nacional de Desarrollo Rural (PNDR)

Las medidas de fomento de la integración asociativa del Programa Nacional de Desarrollo Rural 2014-2020 se erigen como la principal herramienta para el fomento de la integración asociativa desarrollada por el MAPA en cumplimiento de la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario.

Dicha Ley, establece el marco general orientado a conseguir estructuras empresariales agroalimentarias, basadas en la economía social, más competitivas, mejor redimensionadas, modernas e internacionalizadas. Esta norma, que, asimismo, busca incrementar la renta de los agricultores integrados en estas estructuras cooperativas, en coherencia y complementariedad con otras iniciativas, se orienta a conseguir un mejor equilibrio en la cadena alimentaria, lo que acaba redundando, igualmente, de manera positiva en el consumidor final.

El principal instrumento para su desarrollo es el reconocimiento como Entidad Asociativa Prioritaria (EAP) a determinadas cooperativas y otras figuras asociativas de ámbito supraautonómico que cumplen una serie de requisitos establecidos en la mencionada Ley 13/2013, de 2 de agosto, facilitándose, por ello, el acceso a un conjunto de nuevas posibilidades de apoyo dentro de la economía social. Se trata, por tanto, de una calificación administrativa que permite acceder en situaciones de preferencia a la concesión de subvenciones y ayudas para el fomento de la integración asociativa, tanto a las entidades de base integradas en una EAP, como a los productores agrarios que formen parte de ellas.

Las EAP son beneficiarios (también las sociedades mercantiles participadas mayoritariamente por ellas) o beneficiados de las medidas que abordan el apoyo a la formación, acciones de información y demostración e inversiones en transformación y comercialización. Este conjunto de



actuaciones tiene el objetivo final de mejora del equilibrio de la cadena y de protección del consumidor, al dotar al eslabón productivo de mecanismos y conocimientos imprescindibles en el adecuado funcionamiento de la cadena.

La contribución pública para el periodo 2014-2020, en las medidas de integración asociativa es la siguiente (en €):

MEDIDA	FEADER €	MAPA⁶⁴ €	GASTO. PÚBLICO TOTAL €
Formación	839.210,02	493.035,89	1.049.012,53
Demostración e información	3.094.092,12	1.817.779,12	3.867.615,15
Inversiones	105.491.370,86	93.548.951,52	199.040.322,38
Total Integración Asociativa	109.457.085,46	94.540.380,17	203.997.465,63

Tabla 12 Contribución pública en medidas de integración asociativa para el periodo 14-20⁶⁵

Estas ayudas suponen prácticamente la mitad de la dotación financiera, en términos de gasto público, de todo del PNDR.

Programas de Desarrollo Rural

Las medidas de desarrollo rural actualmente programadas para el periodo 2014-2020 y que mejor se adaptan a mejorar la posición de los agricultores en la cadena de valor son las que forman parte del área focal 3A “Mejora de la competitividad de los productores primarios integrándolos mejor en la cadena agroalimentaria a través de sistemas de calidad, valor añadido a los productos agrícolas, la promoción de los mercados locales y circuitos de distribución cortos, las agrupaciones de productores y las organizaciones interprofesionales” y el área focal 3C+ “fomentar el redimensionamiento de las entidades asociativas para mejorar la posición en el mercado, mediante inversiones en transformación y/o comercialización”.

Las medidas más representativas serían:

- M1 “transferencia de conocimientos y actividades de información”

⁶⁴ A diferencia del fondo Feaga (regulación de mercados), la ejecución del Fondo Feader exige la cofinanciación (en diverso porcentaje según la medida) por parte del Estado Miembro.

⁶⁵ Fuente Mapa



- M3 “regímenes de calidad de los productos agrícolas y alimenticios”
- M4 “inversiones en activos físicos”
- M9 “creación de agrupaciones y organizaciones de productores”
- M16 “cooperación”

Estas medidas han supuesto un diferente comportamiento según el PDR al que nos refiramos, tal como se puede apreciar en el cuadro adjunto:

PDR ESPAÑOLES 2014-2020

PDR	MEDIDAS QUE NUTREN LA FA 3A Y 3C+								GASTO PREVISTO	GASTO PÚBLICO EJECUTADO	FEADER EJECUTADO
	M1	M2	M3	M4	M7	M9	M14	M16			
ANDALUCÍA			1	1				1	226.618.872,00 €	36.093.930,12 €	27.070.447,61 €
ARAGÓN	1		1	1				1	153.861.471,61 €	40.842.778,26 €	22.199.662,64 €
ASTURIAS				1					48.490.566,04 €	12.480.962,32 €	6.614.910,03 €
BALEARES			1	1				1	20.982.065,00 €	6.944.960,69 €	3.301.906,06 €
CANARIAS	1	1	1					1	2.811.396,47 €	407.055,31 €	345.997,01 €
CANTABRIA				1					17.377.358,00 €	2.259.013,53 €	1.197.277,17 €
CLM	1		1	1		1	1	1	154.545.478,26 €	30.145.159,05 €	22.624.419,65 €
CYL	1		1	1		1		1	195.800.380,00 €	32.936.093,63 €	19.100.718,38 €
CATALUÑA			1	1				1	80.400.000,00 €	25.268.525,35 €	10.865.465,89 €
EXTREMADURA			1	1		1			111.286.932,00 €	62.875.415,95 €	47.156.561,99 €
GALICIA	1		1	1	1	1		1	135.176.000,00 €	53.226.487,09 €	39.919.865,34 €
MADRID	1	1		1				1	14.337.969,24 €	4.190.159,08 €	2.220.784,30 €
MURCIA	1	1	1	1				1	40.585.600,00 €	17.401.041,26 €	10.962.656,00 €
NAVARRA	1	1	1					1	4.957.736,30 €	2.003.448,71 €	625.892,71 €
LA RIOJA	1			1					8.770.000,00 €	18.766.280,61 €	10.728.773,41 €
PAÍS VASCO	1		1	1		1		1	52.686.880,00 €	3.760.276,48 €	1.880.138,26 €
C.VALENCIANA	1		1	1				1	51.878.000,00 €	14.341.620,00 €	7.601.058,60 €
PNACIONAL	1			1		1		1	233.318.724,87 €	41.233.716,81 €	22.804.723,62 €
N.º COINCIDENTES	12	4	13	16	1	6	1	14	1.553.885.429,79 €	405.176.924,25 €	257.221.258,67 €

Tabla 13 Gastos previstos y ejecutados de las medidas de integración en total del PDR⁶⁶

⁶⁶ Fuente MAPA. Datos financieros a Q2 30 DE JUNIO DE 2019



PLAN FINANCIERO POR MEDIDAS. PERIODO 2014-2020 (Art 8(h) ii)

DESCRIPCIÓN	PROGRAMACIÓN					EJECUCIÓN ACUMULADA			
	IMPORTES PROGRAMADOS					CON LA DECLARACIÓN Q2 2019			
	FEADER	% SOBRE TOTAL FEADER	GASTO PÚBLICO TOTAL COFINANCIADO (A)	FINANCIACIÓN NACIONAL ADICIONAL TOP -UP (B)	GASTO PÚBLICO TOTAL (A+B)	FEADER EJECUTADO ACUMULADO	%	% GASTO PÚBLICO COFINANCIADO ACUMULADO	%
M01 -Transferencia de conocimientos y actividades de información (Art 14)	97.955.499,15	1,18	124.447.874,60	3.658.723,00	128.106.597,60	14.867.223,68	15,1775%	20.663.141,96	16,6039%
M03 -Regímenes de calidad de los productos agrícolas y alimentos (Art. 16)	52.389.228,00	0,63	82.143.782,05	3.001.879,00	85.145.661,05	16.070.698,11	30,6756%	25.897.521,05	31,5271%
M04 -Inversión en activos físicos (Art. 17)	2.491.809.602,84	30,03	4.012.511.099,18	417.782.315,40	4.417.968.616,78	676.519.238,03	27,1497%	1.113.770.543,34	27,7574%
M06 -Desarrollo de explotaciones agrícolas y empresas (Art. 19)	693.863.331,54	8,36	921.165.473,53	50.269.005,36	971.434.478,89	300.374.703,19	43,2902%	395.693.769,18	42,9558%
M09 -Creación de agrupaciones y organizaciones de productores (Art. 27)	20.914.717,50	0,25	26.492.702,46	600.000,00	27.092.702,46	1.471.560,61	70,0360%	2.095.581,76	7,9100%
M16 -Cooperación (Art. 35)	191.162.564,05	2,30	251.119.898,05	13.155.672,00	264.275.570,05	23.616.156,67	12,3540%	34.068.469,66	13,5666%

Tabla 14 Plan financiero por medidas.⁶⁷

Reglamento (UE) nº 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, por el que se crea la organización común de mercados de los productos agrarios y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) nº 922/72, (CEE) nº 234/79, (CE) nº 1037/2001 y (CE) nº 1234/2007.

Dentro de este reglamento nos centramos en las ayudas sectoriales al sector del vino, mediante el Programa de Apoyo al Sector Vitivinícola Español (PASVE) relativo a la medida de inversiones y promoción del vino.

Programa de Apoyo al Sector Vitivinícola Español (PASVE)

Medida de Inversiones

Con el objetivo de mejorar el rendimiento global de las empresas vitivinícolas y su adaptación a las demandas del mercado, así como a aumentar su competitividad, se incluye dentro del Programa de Apoyo en el Sector Vitivinícola Español la medida de inversiones. Se subvencionan inversiones tangibles o intangibles en las instalaciones de transformación e infraestructura vinícola, así como estructuras e instrumentos de comercialización.

Se financia íntegramente con fondos FEAGA y forma parte de dicho programa tanto en el periodo 2014-2018, como en el actual 2019-2023.

Mediante ella se concede apoyo a inversiones tangibles o intangibles, en instalaciones de transformación y en infraestructura vinícola, así como en estructuras e instrumentos de comercialización, para los productos vitivinícolas definidos en el Reglamento 1308/2013 (mosto, vino y vinagre de vino).

En el actual periodo 2019-2023, los proyectos objeto de ayuda deben contribuir al menos a uno de los siguientes objetivos estratégicos:

⁶⁷ Fuente MAPA. Datos financieros A Q2 30 DE JUNIO DE 2019



- a. Fomentar la agrupación de los primeros eslabones de la cadena alimentaria mediante la integración de las entidades asociativas y el asociacionismo agrario.
- b. Fomentar la sostenibilidad integral de las industrias, en sus ámbitos económico, social y medioambiental.
- c. Fomentar los procesos sostenibles desde el punto de vista medioambiental a través del ahorro de energía, la eficiencia energética global, la utilización de energías renovables y la valorización y tratamiento de los residuos.
- d. Fomentar la certificación medioambiental de las instalaciones de las empresas vitivinícolas.
- e. Fomentar la producción ecológica.
- f. Fomentar los productos acogidos a regímenes de calidad y los pagos de uva por calidad.
- g. Favorecer el incremento de la dimensión empresarial.
- h. Favorecer la participación de los viticultores y elaboradores en la cadena de valor.
- i. Fomentar las inversiones en comercialización.
- j. Fomentar la innovación y la implantación de nuevos productos y nuevas presentaciones.
- k. Impulsar la introducción de las tecnologías digitales en las empresas (Industria Conectada 4.0).

Resulta claro que un aumento de la competitividad, eficiencia y sostenibilidad en las empresas vitivinícolas redundará de manera positiva en los productores de uva, pero para considerar que ello se produzca de manera más directa se han incluido los mencionados objetivos a, b, e, f y h.

La dotación presupuestaria para la medida es de 280.000.000 € para este periodo. Importe supeditado a la aprobación del nuevo Marco Financiero Plurianual.

Medida de promoción

La medida de promoción de vino en terceros países incluida en el Programa de Apoyo al Sector Vitivinícola Español ha supuesto un cambio fundamental en las medidas tradicionales de apoyo al sector.

Esta medida pretende mejorar el conocimiento de los vinos españoles de calidad, favorecer su comercialización y potenciar su consumo en los mercados de terceros países, con el objetivo de incrementar el valor añadido de nuestra producción y mejorar el equilibrio del mercado y, en consecuencia, la competitividad de nuestro sector vitivinícola.



Son objeto de las acciones de información y promoción los vinos que cuentan con calidad diferenciada o aquellos en los que se indica la variedad de uva de vinificación, contando para ello con una dotación presupuestaria de 50M€ al año.

Se consideran elegibles para realizar acciones de promoción todos los países, especialmente los de mayor interés para el sector como EEUU, China, Canadá, Japón, México, Suiza o Rusia.

Excepciones sobre competencia en el sector agrario

Las normas de la competencia para la UE están establecidas en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) y prohíbe los acuerdos entre dos o más operadores de mercado independientes, entre ellos los acuerdos de fijación de precios. No obstante, y de acuerdo con el artículo 101 del TFUE, “los acuerdos quedarán exentos de esta prohibición si generan beneficios económicos objetivos que compensen los efectos negativos de la restricción de la competencia, por ejemplo, contribuyendo a la mejora de la producción o la distribución de los productos y reservando al mismo tiempo a los consumidores una participación equitativa en el beneficio resultante”. Junto a estas normas generales, el TFUE concede un status especial al sector agrario, dando prioridad a los objetivos de la PAC: aumentar la productividad, lograr un nivel de vida equitativo para la población agrícola, la estabilización de los mercados, garantizar la seguridad de los abastecimientos y asegurar precios razonables para el consumidor.

En cuanto a la aplicación a nivel nacional, España notificó a la Comisión 1 caso⁶⁸. En el sector del vino, se trasladó el establecimiento de normas de comercialización para la regulación de la oferta, de conformidad con el artículo 167 del Reglamento de la OCM.

Las excepciones a la competencia se han visto reforzadas con el Reglamento (UE) 2017/2393 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de diciembre de 2017 (“Ómnibus”). El nuevo Reglamento amplía las excepciones de la PAC a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas de agricultores, sus asociaciones, OPs y AOPs a las actividades de producción o venta de productos agrícolas o a la utilización de instalaciones comunes de almacenamiento, tratamiento o transformación de productos agrarios, permitiéndoles recabar la opinión de la Comisión sobre la compatibilidad de sus acuerdos con las mismas, previendo que la Comisión debe responder en el plazo de cuatro meses desde la recepción de una solicitud completa.

Como ejemplo de excepción a las normas de competencia, podemos señalar la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Gran Sala) de 14 de noviembre de 2017 C-671/2015

⁶⁸ INFORME DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO Y AL CONSEJO. Aplicación de las normas de competencia de la Unión al sector agrario.2018



(“Sentencia endivias”) que da respuesta a una cuestión prejudicial presentada por el Tribunal de Casación francés. En ella, el Tribunal de Justicia aclara que cuando las prácticas sean realizadas por una OP o una AOP debidamente reconocida por un Estado miembro, tales prácticas deberán mantenerse en el interior de esa sola OP o esa sola AOP para poder sustraerse a la prohibición de las prácticas colusorias. Estas prácticas irían contra la competencia cuando se establezcan entre varias OPS y AOPs.

Por último, a fin de apoyar a los productores primarios, la Comisión prevé clarificar las normas de competencia para iniciativas colectivas que promuevan la sostenibilidad de las cadenas de suministro. Asimismo, ayudará a agricultores y pescadores a reforzar su posición en la cadena de suministro y a captar una parte equitativa del valor añadido de la producción sostenible alentando las posibilidades de cooperación en el seno de las organizaciones comunes de mercados para los productos agrarios⁶⁹.

- **Instrumentos Organizativos de Mejora de la Posición del Agricultor en la Cadena Alimentaria**

De los diferentes instrumentos organizativos existentes nos centramos en los siguientes:

- Organizaciones de Productores y sus Asociaciones
- Cooperativas Agrarias y Entidades Asociativas Prioritarias
- Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias
- **Organizaciones de Productores y sus Asociaciones**

El sector productor agrícola trabaja en la mayor parte de los casos con productos perecederos por lo que necesita una comercialización ágil. Ante una concentración cada vez mayor de la demanda, agrupar la oferta de esta manera fortalece la posición de los productores en el mercado.

Por otro lado, las organizaciones de productores garantizan, a su nivel, el funcionamiento descentralizado; frente a una demanda cada vez más concentrada. El reagrupamiento de la oferta en estas organizaciones constituye una necesidad económica para reforzar la posición de los productores en el mercado.

Los instrumentos organizativos nos pueden servir como elemento que permita en un primer paso mejorar de las estructuras agrarias de producción, imprescindible para que los productores

⁶⁹ Comisión Europea. Estrategia de la Granja a la Mesa.2020.



primarios aumenten su competitividad; y aumentar el nivel de asociacionismo entre los productores agrarios.

La propuesta de Reforma de la PAC para el horizonte más allá del 2020, vuelve a reconocer el papel fundamental de las organizaciones y asociaciones de organizaciones de productores y las incluye como estructuras clave para desarrollar mejorar la cooperación sectorial y mejorar la posición de los productores en la cadena de valor y siguiendo el modelo de los programas operativos de frutas y hortalizas las incluye como entidades beneficiarias en el marco de las posibles intervenciones sectoriales que los estados miembros pueden decidir incluir en sus Planes Estratégicos. La concentración de la oferta permite desarrollar economías de escala que permitan abaratar los costes de producción, al mismo tiempo es un sector altamente demandante en tecnología, en muchos casos no podrían realizarse inversiones costosas por agricultores individuales.

Las OPs contribuyen a mitigar los riesgos económicos y minimizan los costes típicamente asociados con la agricultura, asegurando, entre otras cosas, relaciones comerciales estables, seguridad de pagos, inversiones, apoyo en situaciones de crisis de mercado y comercialización de toda la producción de los miembros.

Las medidas de gestión de crisis deben seguir integrándose en los programas operativos, concediendo compensaciones financieras a las organizaciones de productores.

Como ejemplo, las organizaciones de productores y sus asociaciones son uno de los elementos del régimen de ayudas y deben perseguir como mínimo uno de los objetivos siguientes:

- 1.- Garantizar que la producción se planifique y se ajuste con arreglo a la demanda, sobre todo en lo referente a la calidad y a la cantidad;
- 2.- Concentrar la oferta y la comercialización de los productos de sus miembros;
- 3.- Optimizar los costes de producción y los beneficios de las inversiones realizadas en respuesta a normas relativas al medio ambiente y al bienestar de los animales, y estabilizar los precios de producción.

- **Cooperativas y Entidades Asociativas Prioritarias**

Las cooperativas, tanto las formadas por personas físicas o jurídicas (de primer grado) como las formadas por otras cooperativas (segundo o ulterior grado) permiten a los pequeños agricultores aumentar su capacidad de negociación, innovación y competitividad. Se erigen como uno de los



pilares básicos sobre los que se sustenta el desarrollo agrícola, dinamizando la economía en el medio rural y ayudando a superar las barreras impuestas por los mercados y otras limitaciones, ya que se basan en el fortalecimiento de la cooperación entre los agricultores.

El principal instrumento de desarrollo y aplicación de la Ley 13/2013 es el Real Decreto 550/2014, de 27 de junio, por el que se desarrollan los requisitos y el procedimiento para el reconocimiento de las Entidades Asociativas Prioritarias (EAP, en adelante). Este reconocimiento se otorga a entidades asociativas de carácter agroalimentario de ámbito supraautonómico, con capacidad y dimensión suficiente para alcanzar los objetivos señalados, consiguiéndose, asimismo, un mejor equilibrio en la cadena alimentaria, lo que acaba redundando de manera positiva en el consumidor final y en la renta de los agricultores integrados en estas estructuras.

Con este reconocimiento se pretende impulsar un modelo cooperativo empresarial, profesionalizado, generador de valor y empleo, con dimensión relevante. En concreto:

- Contribuir a la mejora de la renta de los productores integrados.
- Mejorar la estructura de la oferta: Mediante el fomento de la agrupación de los primeros eslabones de la cadena, mediante fusiones o integraciones de entidades asociativas, y mediante el redimensionamiento. Con este fin, se favorece la integración de los productores en EAP.
- Competitividad, mediante la mejora la capacitación y formación de los productores y responsables de la gobernanza y gestión. Asimismo, a este fin contribuye el fomento de la modernización e internacionalización del sector cooperativo.

El reconocimiento como EAP permite acceder, en situaciones de preferencia, a determinados regímenes de ayudas tanto a las propias EAP, como a sus socios y entidades de base.

- **Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias**

El objetivo básico que pretende alcanzarse a través de la implantación y desarrollo de las organizaciones interprofesionales es el fomento del dialogo y la acción común en intereses que afecten a un sector concreto del sector agroalimentario.

Además, de permitir el dialogo del sector agroalimentario y mejorar la representación de sus intereses, las interprofesionales constituyen un foro permanente de encuentro y debate entre los



distintos agentes de la cadena agroalimentaria, alcanzando un nivel de colaboración capaz de generar sinergias accesibles al conjunto de los agentes económicos.

Las interprofesionales crean el espacio adecuado para aunar los esfuerzos, tanto de los productores y comercialización, como en algunos casos, de la propia distribución, facilitando la generación de valor a lo largo de la cadena y su distribución entre los distintos operadores.

Debe significarse, asimismo, que estas organizaciones desempeñan una destacada función de interlocución y colaboración en el sector que representan con las administraciones públicas, de gran importancia a la hora de definir y negociar determinadas acciones de la política agraria, recoger las inquietudes del sector y proponer posibles alternativas o soluciones a los problemas existentes. Esta función de colaboración con los poderes públicos comporta grandes beneficios para todas las partes implicadas, incluyendo los consumidores destinatarios de los productos agroalimentarios.

- **Instrumentos para la Generación de Valor en la Cadena Alimentaria**

- **Régimen de Calidad Diferenciada**

Las figuras de Calidad Diferenciada reconocidas por la UE (Denominaciones de Origen Protegidas, Indicaciones Geográficas Protegidas y Especialidades Tradicionales Garantizadas) aportan a los alimentos y bebidas un mayor valor añadido, que se refleja tanto en el precio unitario medio que recibe el agricultor y el ganadero, como el precio de venta al público. También el hecho de disponer de la exclusividad de un nombre comercial con prestigio hace que su cadena de valor tenga mayor fortaleza ante la aparición de crisis generales de mercado, gracias a la calidad organoléptica de los productos, sustentada por el origen de las materias primas y métodos de producción y elaboración específicos.

También preservan y promocionan valores intangibles como el patrimonio cultural, la industria artesana de elaboración de alimentos y la diversidad genética de especies vegetales y razas animales autóctonas.

Además, generan unos beneficios a las economías rurales, en aspectos como el turismo rural o el enogastroturismo, que es relevante especialmente en las zonas más deprimidas en que la agricultura supone una parte muy importante de la economía local, pero en la que los costes de producción son más elevados. Estas figuras pueden crear valor añadido en las zonas geográficas en las que están.



España tiene 370⁷⁰ figuras de calidad diferenciada, siendo el tercer Estado miembro de la UE en número por detrás de Italia, con más de 900, y de Francia, con unas 760. De ellas, 18 se encuentran en proceso de tramitación dentro de la UE, y 352 se encuentran registradas en la UE.

*DOP, IGP y ETG de productos agroalimentarios no vitícolas*⁷¹

De las 196 figuras (192 DOP/IGP + 4 ETG) de productos agroalimentarios no vitícolas de España registradas en la UE, en 2018 se destinaron a este tipo de producciones unas 828.973 ha de superficie agraria (destacando el olivar con el 85%) y 2,5 millones de cabezas de ganado inscritas, con un total de 195.155 operadores primarios y 3.455 Industrias inscritas. Se comercializaron unas 800.000 t (destacando frutas y jamones) y 100.000 hl (destacando Aceite de Oliva Virgen Extra y vinagres) de estos alimentos y bebidas.

En cuanto al valor económico estimado en origen fue de 2.630 Millones €, un 3,6 % más que el año anterior. El comercio exterior representa aproximadamente el 15%. Entre estos productos destacan los subsectores de Jamones (1.110 M€), Frutas (481 M€), Quesos (298 M€, + 1%), Carnes frescas (241 M€, +1%) y Aceite Oliva Virgen (142 M€, +3%).

*DOP e IGP de productos vitícolas*⁷²

Según los últimos datos disponibles, en la campaña 2017/2018 se destinaron a este tipo de producciones unas 570.340 ha en DOP y 70.942 ha en IGP de superficie de viñedo (68% del total de viñedo español) con un total de 115.148 viticultores amparados por DOP y 10.322 en IGP y 4.156 bodegas inscritas en DOP, y 719 en IGP.

En dicha campaña se comercializaron 11,9 Millones de hl de vinos con DOP y 2,4 Millones de hl de vinos con IGP. En cuanto al valor económico estimado en origen fue de más de 4.302 Millones €; (Rioja 23%, Cava 18%, Ribera del Duero 9%, La Mancha 5%, Rueda 5%) en DOP y 243 Millones € en IGP. El comercio interior representa un 59% del total, con un volumen de 7.314.086 hl (+6,28% respecto a la anterior campaña), y el comercio exterior, incluidos los destinos UE, un 41%, con un volumen de 5.092.626 hl (+1,84% respecto a la campaña pasada).

*IG de bebidas espirituosas*⁷³

⁷⁰ Fuente: MAPA datos correspondientes a 2018

⁷¹ Fuente: MAPA datos correspondientes a 2018

⁷² Fuente: MAPA datos correspondientes a 2018

⁷³ Fuente: MAPA datos correspondientes a 2018



En la actualidad, en España hay 19 Bebidas Espirituosas con Indicación Geográfica, con 239 industrias elaboradoras inscritas, (6,5% del total de industrias elaboradoras de BBEE). El sector de las Bebidas Espirituosas en España ha evolucionado en los últimos años incrementando la producción (+51% en volumen en últimos 5 años) siendo uno de los principales elaboradores de bebidas espirituosas (quinto país productor mundial) destinado en un 45% a la exportación. Sin embargo, la evolución de las BBEE con IG ha sido decreciente, pasando de 20,8 Millones de litros en 2013 a 17,3 Millones litros en 2018 (8% del total de BBEE elaboradas en España). El valor económico estimado en origen de las BBEE con IG asciende a 126 Millones €, perteneciendo un 55% del valor generado a la IG “Brandy de Jerez” Y le siguen “Pacharán Navarro” con un 15,3% y “Hierbas de Mallorca” con 6,6%.

- **Agricultura ecológica**

La producción ecológica es otra forma de diferenciación de las producciones agrícolas y ganaderas, cada vez con más demanda, y que han demostrado durante la última crisis económica mayor resiliencia que la producción convencional. Además, se adapta mejor a las restricciones de producción agraria que existen en muchas zonas medioambientalmente protegidas (Parques Nacionales y regionales, Humedales, Zonas de Especial Protección, Natura 2000). También aportan un mayor valor añadido que se refleja en los márgenes económicos en los primeros eslabones de la cadena alimentaria.

España es líder en este sector, al ocupar el primer lugar de la Unión Europea y cuarto del mundo, entre países con enormes superficies territoriales como son Australia, Argentina, China y Estados Unidos. Existe una superficie dedicada a la producción ecológica de 2,25⁷⁴ millones de hectáreas en 2018 (supera el 9% de toda la superficie agraria útil, siendo ya el 11% en cultivos permanentes y el 4% en cultivos no permanentes).

Si el desarrollo a nivel mundial de este modelo de producción es muy importante, su evolución en España hasta la situación actual supone un brillante caso de éxito, siendo como se ha dicho con anterioridad el primer Estado Miembro de la Unión Europea en superficie agraria dedicada a este sector.

España cuenta con una potente y eficaz estructura de producción ecológica de origen vegetal (superficie, productores agrarios, establecimientos industriales, mayoristas y similares), mientras que la estructura de producción ecológica de origen animal es mucho más débil (y ello a pesar de la superficie ecológica dedicada en España a pastos y prados permanentes).

⁷⁴ Fuente MAPA



En determinados sectores o subsectores, la producción ecológica española ocupa posiciones de liderazgo en los mercados mundiales (es el caso de sectores como el vino, en que somos líderes mundiales, aceite de oliva en el que ocupamos la segunda posición, cítricos en el que ocupamos la tercera, frutos secos, legumbres, hortalizas y otros), lo cual favorece la imagen general de dicha producción en los mercados mundiales y ofrece una importante opción de especialización/diferenciación.

El número de operadores ecológicos registrados (agricultores, ganaderos, industriales y comercializadores) supera los 44.000, con cerca de 39.500 productores agrarios y más de 4.500 elaboradores/trasformadores, que dan empleo a unos 93.000 trabajadores, con muy alta participación del empleo femenino (35%).

La superficie vitícola dedicada a agricultura ecológica en 2018 asciende a 106.720 ha (11,4% de la superficie de viñedo).

En cuanto a explotaciones ganaderas ecológicas, en 2018 se contabilizaron 7.923 (2,2% del total registradas en SITRAN) siendo el 83% de rumiantes.

En 2018 se estima una producción total de 2,6 Millones de toneladas de productos ecológicos, con un valor económico estimado en origen de 2.133 Millones € (representa el 4% de la Producción Final Agraria de España). Las exportaciones de productos ecológicos fueron de 947 M € y las importaciones de 1.050 M€ (primera vez que el saldo comercial es negativo).

Además, España cuenta con magníficas condiciones geoclimáticas y edafológicas para la producción ecológica, con niveles de contaminación y acidificación del suelo muy inferiores a los de muchos de sus competidores extranjeros.

- **Otros Instrumentos de Comercialización**

Con este apartado se pretende mostrar diferentes vertientes hacia las que se puede derivar la producción. No se tratan de los únicos instrumentos existentes sino de una muestra de ellos que permitan reflejar la diversificación hacia canales más allá de los canales clásicos y abrir oportunidades a su desarrollo o utilización.

Entre los nuevos canales de comercialización se pueden destacar los siguientes:

- Canales cortos de comercialización
- Delivery
- Comercio electrónico



- **Canales Cortos de Comercialización**

Desde 2013, se ha producido un desarrollo importante de todo lo concerniente a los Canales Cortos de Comercialización. Ya en ese mismo año se comenzó con el fomento de estos canales, en línea con lo recomendado por la Comisión Europea⁷⁵.

Desde entonces, es notable la tendencia al crecimiento de la venta directa, llegando a alcanzar en España, en 2017, una cifra de negocio de más de 773,6 millones de euros, con más de 5,31 millones de pedidos⁷⁶.

Entre los factores que configuran el valor añadido a la venta directa, podemos destacar, la diferenciación del producto (por ejemplo, los productos ecológicos), el servicio personalizado y la experiencia de compra, pues en estos canales, la atención a los clientes suele ser más personal y, por tanto, la confianza aumenta.

Si bien la situación actual en España ha venido orientada al desarrollo de los canales cortos debido a la consideración de los grandes beneficios, queda todavía un largo camino por recorrer en la eliminación de las barreras a las que estos se encuentran sujetos. Las limitaciones que podemos encontrar en España, respecto a los canales cortos de comercialización son de muy variada naturaleza, sin embargo, vamos a centrarnos en nombrar las más importantes serían:

-Escasez normativa: la práctica inexistencia de legislación estatal en el ámbito de los canales cortos de comercialización hace necesario un desarrollo normativo por parte de las comunidades autónomas, en aplicación de lo dispuesto en la normativa comunitaria. Sin embargo, también se contempla una gran escasez en este ámbito, pues existen multitud de comunidades autónomas que no han elaborado normas al respecto además de que la legislación existente no está prácticamente desarrollada, lo que da lugar a una limitación o barrera en el desarrollo de las actividades de comercialización a través de los canales cortos.

-Barreras respecto a la escasez en la diversidad de estrategias: Si bien es muy importante la necesidad de establecer estrategias que fomenten los canales cortos, también es cierto que nos enfrentamos a una materia muy poco desarrollada, pues la diversidad de las mismas no es abundante, siendo necesaria la innovación por parte de los agentes intervinientes. Hay barreras

⁷⁵ Junta de Castilla y León, Federación Agroalimentaria CCOO. Estudio sobre las posibilidades de aplicación de los Circuitos Cortos de Comercialización como medida de apoyo al autoempleo desde el ADE Rural en Castilla y León. P. 13-14. [on line] <http://www.castillayleon.ccoo.es/730f4983bd7f21134e38f1f158ed5eb0000054.pdf>



en financiación, en habilidades, en el desarrollo de nuevos productos y en el acceso a los mercados.

Los canales cortos de comercialización son una herramienta muy válida para lograr un mayor equilibrio en la cadena de valor de la producción agroalimentaria, ya que permiten que los pequeños productores de alimentos puedan ver retribuidos de forma más equilibrada sus productos. Además, durante la actual pandemia de la Covid-19 se han intensificado los llamamientos en favor de que las cadenas de suministro sean más cortas⁷⁷.

- **Delivery**

El sector de reparto a domicilio o delivery incluye los pedidos por teléfono y los pedidos online. Las plataformas digitales de delivery ponen en contacto a comercios o restaurantes con consumidores finales a través de internet. Es decir, establecen una conexión bilateral o multilateral entre dos o más mercados.

El valor del mercado de la comida entregada domicilio en España está cifrado por Just Eat y Uber Eats en 2.400 M€ y 3.500 M para 2018, respectivamente. NPD Group tasa el crecimiento del delivery durante el pasado año en un 9,2%, nueve veces más que la media del mercado, en tanto que Nielsen afirma que uno de cada tres españoles ya pidió durante esos doce meses vía online al restaurante para comer en casa, un 4% más que en 2017.

El delivery de comidas está provocando, asimismo, una metamorfosis en el conjunto de la distribución. De esta suerte, los operadores de la distribución alimentaria han reaccionado con la mejora y el aumento no solo de su oferta de productos listos para comer, sino también introduciéndose en el reparto de comida a domicilio e implantando espacios de degustación e incluso restaurantes dentro de sus propias salas de venta.

- **Comercio Electrónico**

Se define comercio electrónico, como cualquier forma de transacción o intercambio de información comercial basada en la transmisión de datos a través de redes de comunicación como Internet, por lo que no sólo incluye la compra y venta electrónica de bienes, información o servicios, sino también el uso de la red para actividades anteriores o posteriores a la venta, como la publicidad, la búsqueda de información comercial (productos, proveedores, etc.), la

⁷⁶ Asociación de Empresas de Venta Directa. Dossier de prensa. Octubre 2018. P. 4 [on line]. http://www.avd.es/pdf/Dossier_de_prensa_AVD_20181004.pdf

⁷⁷ Comisión Europea. Estrategia de la granja a la mesa. Mayo 2020



negociación entre comprador y vendedor, la atención al cliente y la cumplimentación de trámites administrativos relacionados con la actividad comercial (Ministerio de Ciencia y Tecnología, 1999).

La agricultura, aunque no permanece ajena a estos grandes cambios, se va adaptando, aunque a ritmo distinto a estos procesos.

El comercio electrónico de alimentación aún no ha alcanzado la cuota de otras producciones, aunque va aumentando año tras año. No obstante, los operadores están apostando por la inversión en este canal.

Dentro de los eslabones de la cadena, la distribución, en sus diferentes formas, lidera el comercio online agroalimentario, con crecimientos por encima de la media, pero con una cuota de mercado aún pequeña.

Es interesante señalar sobre los mercados electrónicos que, en ICEX España existe un servicio específico de mercados electrónicos denominado [EMARKETSERVICES.ES](https://www.emarketservices.es)⁷⁸ con un fondo documental sobre las oportunidades de la internacionalización digital y del comercio electrónico.

C. MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE LAS RELACIONES ENTRE LOS ESLABONES EN LA CADENA ALIMENTARIA

La mejora del funcionamiento de las relaciones entre los eslabones de la cadena pasa por un adecuado contexto que, aun permitiendo la flexibilidad necesaria, contemple los elementos que actúan en estas relaciones, identificando los puntos críticos y planteando las soluciones más adecuadas para todos los intervinientes.

Uno de los aspectos que describe el funcionamiento de las relaciones de la cadena alimentaria, es la presencia de Prácticas Comerciales desleales. Un factor determinante en su aparición es el que la cadena alimentaria se caracterice por considerables diferencias de poder de negociación de sus operadores (aunque la existencia de un poder de negociación significativo no indica en sí misma el abuso de este poder, sino que lo que importa es la conducta real de las empresas).⁷⁹

Esto, a su vez, puede conducir al ejercicio injusto del poder de negociación en detrimento de los operadores más débiles. Los agricultores, a menudo tienen poco poder de negociación y pocas opciones alternativas para vender, mientras que algunos de sus socios comerciales, cada vez

⁷⁸ <https://www.emarketservices.es/emarketservices/es/index.html>



más concentrados, están en condiciones de utilizar un poder considerable para configurar una relación comercial.

A nivel nacional existen evidencias de asimetrías en el poder de negociación entre los operadores de la cadena alimentaria, que derivan en una falta de transparencia en los procesos de formación, negociación de los precios y en prácticas comerciales desleales.

En este sentido, desde la Administración se están desarrollando e implementando medidas encaminadas a solucionar los puntos críticos detectados para mejorar la fluidez de las relaciones en unas condiciones de negociación justas. Estos puntos críticos se identifican a nivel de la UE en la evaluación de Impacto de la Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2019, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario y a nivel nacional en la parte de este documento que corresponde a la evaluación de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria. Ya se han mencionado instrumentos normativos como la Ley 12/2013, o la Directiva, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.

A continuación, se profundiza en algunos de estos elementos que resultan imprescindibles para la mejora en las relaciones entre los eslabones de la cadena alimentaria.

- **Directiva Europea de Prácticas Comerciales Desleales en la Cadena Alimentaria**

Desde que la Comisión Europea publicara en el año 2009, la Comunicación sobre la mejora en el funcionamiento de la cadena alimentaria, se han multiplicado las iniciativas que han ido profundizando en el análisis y en la identificación de los problemas reales que están afectando a su desarrollo y que han culminado en la Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2019, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.

El objetivo central de esta norma es luchar contra las prácticas que se apartan manifiestamente de las buenas conductas comerciales, que son contrarias a la buena fe y a la lealtad comercial, y que se imponen unilateralmente por una de las partes.

79 Véase Supply chain Initiative, principios de buenas prácticas <https://www.supplychaininitiative.eu/about-initiative/principles-good-practice-vertical-relationships-food-supply-chain>



Aunque el riesgo comercial es inherente a toda actividad económica, la producción agraria sufre una inseguridad particular debido a su dependencia de los procesos biológicos y a su exposición a las condiciones meteorológicas. Dicha inseguridad es diversa, ya que los productos agrícolas y alimentarios son, en mayor o menor medida, perecederos y estacionales. En un contexto en el que la política agrícola está claramente más orientada al mercado que en el pasado, la protección contra las prácticas comerciales desleales resulta cada vez más importante para los agentes que intervienen en la cadena de suministro agrícola y alimentario. En particular, dichas prácticas comerciales desleales pueden tener un impacto negativo en el nivel de vida de la comunidad agraria.

La protección que aporta la presente Directiva debería beneficiar a los productores agrícolas y a las personas físicas o jurídicas que son proveedores de productos agrícolas y alimentarios, incluidas las organizaciones de productores, reconocidas o no, y las asociaciones de organizaciones de productores, reconocidas o no, en función de su poder de negociación relativo.

La Directiva debe ser traspuesta a la normativa de los Estados miembro en un plazo máximo de dos años y, a más tardar, el 1 de mayo de 2021.

- **Contractualización**

La interrelación entre todos los operadores de la cadena alimentaria debe desarrollarse en unas condiciones justas y equilibradas en el que la negociación de las condiciones de las transacciones comerciales se desarrolle libremente dejando constancia de ellas en contratos alimentarios por escrito según establece la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria. Por medio de los contratos alimentarios las partes se obligan una frente a la otra a la compra-venta de productos alimentarios o alimenticios.

La ley marcó unas situaciones de desequilibrio en las que podrían encontrarse las relaciones entre operadores y para las que firmar un contrato alimentario por escrito entre las partes se hace obligatorio. Es el caso en el que uno de los operadores tenga la condición de productor, o atendiendo al tamaño de la empresa cuando las relaciones comerciales se llevan a cabo entre una pyme y una gran empresa, o que uno de los operadores tenga dependencia económica frente al otro.

La firma del contrato contribuye a establecer las condiciones de las transacciones comerciales por ambas partes. Deben contemplarse aspectos como el precio del contrato que permite al proveedor conocer antes de la entrega lo que va a recibir por su producto, las condiciones de



pago, de entrega, derechos y obligaciones de las partes, de manera que se pueda dar una mayor seguridad y transparencia a las transacciones comerciales entre dos operadores.

Los contratos, especialmente a largo y a medio plazo, pueden ayudar a los agricultores a gestionar su flujo de caja sus riesgos, permitirles planificar la seguridad y facilitar las inversiones.

La contractualización no debe ser percibida como una herramienta beneficiosa solo para los productores agrícolas ya que proporcionar beneficios para sus socios contractuales y consumidores al mejorar la comunicación y transmisión de señales de mercado a lo largo de la cadena alimentaria. La adecuada cooperación entre todos los integrantes se va a traducir en una acción sinérgica que permita un incremento de los beneficios para todos. Para ello, los contratos deben ser claros y especificar todos los compromisos de las partes involucradas.

Según la tipología de los contratos, estos pueden ser:

- Contratos tipo, cuando la Administración reconoce un determinado modelo de contrato.
- Contratos alimentarios, cuando la Administración no lo reconoce expresamente.

A su vez, los contratos negociados por organizaciones de productores o asociaciones de organizaciones de productores, u otras figuras asociativas pueden reforzar el poder de negociación del eslabón productor en la cadena de valor. Por otra parte, las organizaciones de productores pueden desempeñar un papel adicional ayudando a los productores a adquirir los conocimientos necesarios para lidiar con contratos agrícolas complejos.

La política agrícola común debería facilitar los mecanismos que permitan una adecuada relación entre los diferentes operadores de la cadena, desde el productor hasta el consumidor final. La contractualización puede, desempeñar un papel útil en la estructuración de la relación en la cadena de una manera mutuamente beneficiosa.

- **Eliminación de prácticas comerciales injustas y abusivas (venta a pérdidas)**

El correcto funcionamiento de la cadena alimentaria resulta indispensable para garantizar un valor añadido sostenible para todos los operadores que contribuya a aumentar su competitividad global y que, en último término, revierta en beneficio de toda la sociedad.

Solo se genera valor añadido cuando las inversiones rentan más que el coste del capital invertido. Así, definimos el valor añadido como la diferencia entre el valor de la producción y los consumos intermedios.



Las prácticas comerciales desleales son aquellas que se desvían manifiestamente de la buena conducta comercial y son contrarias a los principios de buena fe y trato justo. Estas prácticas pueden ocurrir a lo largo de toda la cadena, pero estos efectos son particularmente visibles en el caso de los productores. Por tanto, existe venta con pérdida⁸⁰ cuando el precio aplicado a un producto sea inferior al de adquisición según factura, deducida la parte proporcional de los descuentos que figuren en la misma, o al de reposición si éste fuese inferior a aquél o al coste efectivo de producción si el artículo hubiese sido fabricado por el propio comerciante, incrementados en las cuotas de los impuestos indirectos que graven la operación.

La importancia de la cadena agroalimentaria hace imprescindible atajar determinadas asimetrías y prácticas comerciales que distorsionen el mercado para permitir una maximización de sus capacidades y potencias, y que generen un efecto negativo sobre la competitividad.

La venta a pérdida destruye valor en la cadena. Banaliza a los alimentos y distorsiona el valor percibido por los consumidores de los productos. Detrás de los alimentos que compramos hay una compleja cadena de agentes que aportan valor y que tienen que tener una remuneración justa. Si trasladamos al consumidor precios que son inferiores del precio de compra, estamos perjudicando la viabilidad de nuestras explotaciones agrícolas y ganaderas, entre otros.

Este tipo de prácticas tiene una especial relevancia por la especial idiosincrasia del sector agroalimentario, que requiere de una aproximación adaptada al mismo que asegure el adecuado encaje entre todos los eslabones y la garantía del correcto funcionamiento de la cadena. La cadena agroalimentaria tiene características específicas que la distinguen de otros sectores industriales y hacen que las prácticas comerciales desleales puedan ser un obstáculo en el desarrollo económico sostenible de los agricultores, además de dar lugar a decisiones poco acertadas o a desanimar a los productores a emprender relaciones comerciales.

Sería necesaria la prohibición de la venta a pérdidas para que la cadena alimentaria no pierda valor en ninguno de sus eslabones, especialmente en el caso del sector productor.

- **Agencia de Información y Control Alimentario**

La Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la Cadena Alimentaria, a la que nos hemos referido con anterioridad creo un órgano de control y vigilancia

⁸⁰ Rdl 20/2018 de 7 de diciembre, de medidas urgentes para el impulso de la competitividad económica en el sector de la industria y el comercio en España.



de todas las normas dispuestas: la Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA) como organismo autónomo, adscrito al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

AICA establece y desarrolla, en el ámbito de las competencias que tiene atribuidas por la Ley 12/2013 el régimen de control necesario para comprobar el cumplimiento de la ley fijando el ejercicio de las actuaciones de control en un Plan Anual que contiene los distintos programas de trabajo en el ámbito de la Cadena Alimentaria. A través del Plan General de Vigilancia se comprueba el cumplimiento de la Ley en las relaciones comerciales entre los operadores que conforman el sector agroalimentario. Se adicionan actuaciones específicas motivadas por alertas, riesgos o indicios comunicados por asociaciones, organizaciones o por órganos de la Administración General del Estado o de las CCAA, y que estuvieran dando lugar a incumplimientos generalizados de la Ley 12/2013. El objetivo es dar respuesta de forma eficaz a las necesidades identificadas, a las consultas, y a los problemas o alarmas surgidas en reuniones o informes recibidos en AICA.

- **Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria**

Además de lo anterior, la Ley 12/2013, tiene entre sus fines el hacer posible un mayor equilibrio y transparencia en las relaciones comerciales que se registran entre los diferentes operadores que la integran, el mejorar el acceso a la información y la trazabilidad a lo largo de la cadena alimentaria, así como la regulación de las prácticas comerciales, promoviendo para el logro de dichos objetivos, entre otras medidas, la formalización de códigos de buenas prácticas mercantiles en la contratación entre los operadores. En base a esta ley, en el año 2015 se firmó en marcha el Código de Buenas Prácticas en la Contratación Alimentaria.

Este código permite aumentar significativamente y ampliar el marco de protección, por encima de las prácticas que son objeto de regulación. De este modo, los operadores asumen compromisos más allá de lo establecido en la ley, para conseguir una mejora significativa del clima de confianza en el desarrollo de las relaciones comerciales.

D. MEJORAR LA TRANSPARENCIA Y LA INFORMACIÓN EN LA CADENA ALIMENTARIA

Los mercados transparentes, en general, permiten una asignación eficiente de los recursos productivos. Por ejemplo, los datos sobre precios, producción, existencias y comercio ayudan al productor y al resto de eslabones a tomar decisiones de producción adecuadas basadas en una comprensión de las condiciones del mercado. Sin embargo, los mercados reales no se presentan en condiciones de mercado perfectas.



La volatilidad en los mercados de productos agroalimentarios es una consecuencia del sistema globalizado en el que nos movemos. Para reducir la volatilidad de los mercados e interpretar las señales de los precios se establecen observatorios de diferentes mercados que ayudan a la toma de decisiones de los integrantes de la cadena.

La cadena agroalimentaria está interconectada y los eslabones dependen unos de otros. Para obtener una imagen completa, sería útil comprender la evolución de los precios y el valor añadido en todas las etapas de la cadena de suministro. En general, una mayor transparencia de los precios ayuda a los agricultores a negociar sus contratos.

Pese a esto, no en todos los sectores agrícolas, en absoluto en todos los niveles de la cadena de suministro y no para todos sus operadores se da transparencia de mercado “de la granja a la mesa”. Lejos de esto, existen en la cadena alimentaria problemas relacionados con la precisión, comparabilidad y frecuencia de los datos de oferta y demanda⁸¹.

Además, fruto de la interconexión de la cadena alimentaria, está aumentando la difusión de noticias falsas o alarmas relativas a la alimentación en los canales de comunicación. Esta difusión es especialmente dañina ya que, tienen actualmente una rápida propagación, principalmente por la rapidez en su difusión a través de las redes sociales. Esta situación repercute rápidamente en la reputación de los productos y en la rentabilidad de los productores⁸².

A continuación, se describen con mayor detalle diferentes instrumentos que tienen por objetivo la mejora de la transparencia y la información en la cadena alimentaria

- **Instrumentos Nacionales**

España ha apostado intensamente por la transparencia y, a tal fin, creó el observatorio de precios de los alimentos en 2005. Este observatorio fue absorbido en 2015 por el Observatorio de la Cadena Alimentaria. Posteriormente, la UE ha desarrollado observatorios de mercados de diferentes producciones. Por tanto, en este aspecto, España ha sido pionera en mecanismos de transparencia a nivel europeo.

⁸¹ Enhancing the position of farmers in the supply chain Report of the Agricultural Markets Task Force Brussels, November 2016

⁸² Más información disponible en el O9: “Mejorar la respuesta de la agricultura de la UE a las exigencias sociales en materia de alimentación y salud, en particular, la preocupación por unos alimentos seguros, nutritivos y sostenibles y la reducción de los residuos alimentarios, así como por el bienestar de los animales”.



- **Observatorio de la Cadena Alimentaria**

Este modelo parte de la base del observatorio de precios, con un número limitado de competencias y que se transformó a través de la Ley de Mejora de la Cadena Alimentaria en el actual Observatorio de la Cadena Alimentaria:

- *El Observatorio de Precios de los Alimentos*, se constituyó en 2005 como instrumento metodológico que aporta mayor transparencia e información al ciudadano. Recogía, con carácter semanal, información de precios de 33 productos alimenticios frescos, y lo hacía simultáneamente en tres niveles de la cadena de valor alimentaria: en origen, en mayorista y al consumidor. Sus funciones fueron asumidas en 2015 por el Observatorio de la Cadena Alimentaria.
- *Observatorio de la Cadena Alimentaria* aprobado en la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria se crea como órgano colegiado, adscrito al MAGRAMA, a través de la Dirección General de la Industria Alimentaria.

Con carácter general, este observatorio tiene como funciones:

La asunción de todas las competencias del Observatorio de Precios de los Alimentos, anteriormente citado.

El seguimiento, asesoramiento, consulta, información y estudio del funcionamiento de la cadena alimentaria y de los costes y de los precios percibidos y pagados, así como los factores causantes de su evolución.

Favorecer el diálogo y la intercomunicación entre los representantes del sector productor, la industria, la distribución comercial y los consumidores, entre sí y con las Administraciones públicas.

El resultado del trabajo de sus miembros hace posible que este Observatorio sea capaz de:

- a. Promover actuaciones que aporten transparencia e información sobre el funcionamiento de la cadena.
- b. Crear instrumentos para evaluar la calidad de las relaciones entre los operadores y la evolución de dicha calidad en el tiempo.



c. Realizar un seguimiento de las relaciones, para detectar la aparición de nuevas prácticas y poder garantizar la permanente actualización de los compromisos de la ley 12/2013 de Mejora del Funcionamiento de la Cadena Alimentaria.

- Este modelo también se ha plasmado a nivel regional. Así, algunas CCAA disponen de su observatorio particular, aunque todos los datos parten de los datos del Observatorio de la Cadena.

- **Instrumentos Europeos**

El Consejo de la UE, en sus conclusiones de 12 de diciembre de 2016 sobre el refuerzo de la posición de los agricultores en la cadena de suministro alimentario y la lucha contra las prácticas comerciales desleales, instó a la Comisión a abordar la cuestión de la falta de transparencia y de la asimetría de la información en la cadena de suministro alimentario. Desde entonces se han desarrollado diferentes iniciativas a nivel de la UE, para actuar frente a esta falta de transparencia:

- Reglamento de Transparencia
- Observatorios Europeos de Mercados
- Euro Food
- Fomento de Mercados de Futuros

- **Reglamento de Transparencia**

La Comisión Europea aprobó el Reglamento de Ejecución (UE) 2019/1746 de la Comisión de 1 de octubre de 2019 que modifica el Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1185, por el que se establecen las normas de desarrollo de los Reglamentos (UE) n.º 1307/2013 y (UE) n.º 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a la notificación de información y documentos a la Comisión. Los precios actualmente notificados representan los precios de venta de la producción de los agentes económicos en la primera fase de la cadena de suministro agroalimentario. El seguimiento de la transmisión de los precios a lo largo de la cadena exigirá la recogida de datos de los precios de diferentes agentes económicos a lo largo de la cadena (por ejemplo, mayoristas, comerciantes, industria alimentaria y minoristas), en particular en el caso de las cadenas de suministro con fases y productos altamente diferenciados.

El seguimiento de la transmisión de los precios a lo largo de la cadena, mediante la ampliación de la recogida y la divulgación de los datos, debe permitir a los agentes del mercado comprender mejor el funcionamiento de la cadena de suministro, mejorando de este modo su funcionamiento



global y su eficiencia económica, en particular en el caso de los agentes económicos más débiles, que no tienen fácil acceso a la información sobre los precios privados.

- **Observatorios Europeo de Mercados**

Ante la nueva situación tras la supresión de las cuotas de producción y con el fin de ayudar al sector agrícola de la UE a sobrellevar la volatilidad del mercado y poder interpretar de manera eficaz las señales del mercado, facilitar el análisis y estadísticas a corto plazo sobre determinados mercados, además de facilitar el análisis y perspectivas para ayudar a los agricultores y transformadores a gestionar sus actividades de manera más eficaz, la Comisión Europea estableció la creación de Observatorios de Mercados.

El primero de ellos fue el de la leche, seguido del observatorio de mercado de la carne que cubre la carne de vacuno y de cerdo, posteriormente el observatorio del mercado del azúcar, del mercado de cultivos de la UE, el observatorio europeo del mercado de los productos de la pesca y la acuicultura y finalmente el observatorio del vino y del sector hortofrutícola.

Estos observatorios, son una herramienta de la Comisión Europea, responsables de la difusión de los datos del mercado y de análisis a corto plazo para esos mercados, con la participación de productores, transformadores, representantes comerciales y del comercio al por menor, así como expertos independientes, con la ambición de responder a la creciente necesidad de transparencia a través de una información más detallada y puntual.

- **Euro Food**

Food es un indicador de composición de los precios de los alimentos que pretende especificar cómo se distribuye el gasto de los consumidores en alimentos entre las diferentes etapas de la cadena de suministro de alimentos (agricultores, industria y minoristas). Es una herramienta sobre la que se está trabajando actualmente en la Unión Europea.

Dicho indicador debería mostrar principalmente patrones de composición de precios a nivel de los Estados miembro y, cuando sea posible, a escala europea. El indicador podría cubrir la cesta de productos más comprada. El indicador también podría mostrar, en la medida de lo posible, la relación entre el valor de la producción y los costes de los insumos.

- **Fomento de Mercados de Futuros**

Los contratos de futuros conllevan la obligación formal de vender o comprar una cantidad determinada de productos básicos en un periodo de tiempo. Por tanto, constituyen un



instrumento importante para “protegerse” frente a los aumentos de los precios en los mercados de productos básicos y suelen ser utilizados principalmente por todos los operadores de mercancías físicas en su actividad comercial habitual. Al acordar un contrato de futuros, tanto el vendedor como el comprador aseguran el precio de la transacción, independientemente de la situación real del mercado. Sin embargo, solamente el 2⁸³ por ciento de los contratos de futuros finalizan con la entrega de la mercancía física.

3) EVALUACIÓN DE LA EFICACIA DE LAS HERRAMIENTAS DE MEJORA DEL EQUILIBRIO DE LA CADENA Y DE PROTECCIÓN AL SECTOR PRODUCTOR

- **Evaluación del periodo de referencia de las medidas**

- **Instrumentos normativos**

De los instrumentos normativos recogidos en el apartado anterior, a continuación, se hace una evaluación de los siguientes instrumentos:

- Ley 12/2013, de 2 de agosto, de Mejora de la Cadena Alimentaria
- Ley 13/2013, de 2 de agosto, de Fomento de la Integración Cooperativa
- Programas de Desarrollo Rural
- Medidas de Inversiones y Promoción del Programa de Apoyo al Sector del Vino

- **Ley de Mejora de la Cadena Alimentaria (Ley 12/2013)**

Desde la aprobación de la ley y a través del Monográfico de la Ley de Medidas para la Mejora del Funcionamiento de la Cadena Alimentaria, enmarcado en el Barómetro del Clima de la Confianza del Sector Agroalimentario, se han llevado a cabo análisis anuales que permiten conocer diferentes aspectos del conocimiento de la misma. En base a los resultados de la evaluación desde 2015 hasta 2019, podemos destacar:

Aumenta notablemente el conocimiento de la Ley de la Cadena en las empresas agroalimentarias. En los últimos datos (tercer trimestre de 2019) se observa una mejora respecto a años anteriores en las cuatro tipologías de agentes estudiadas (productores, industria, mayorista y distribución), aunque los niveles siguen siendo bajos.

⁸³ Perspectivas Económicas y Sociales. Informes de política 9. junio 2010. FAO

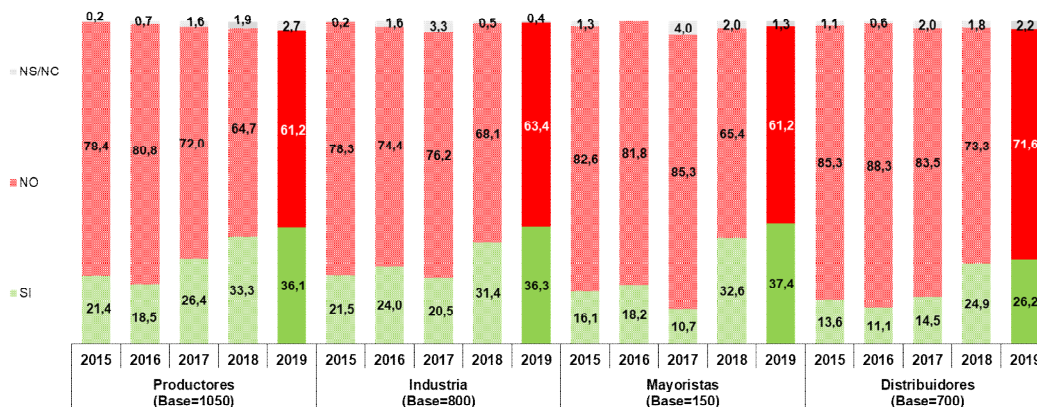


Figura 9 Conocimiento de la Ley de la Cadena⁸⁴

Entre los que conocen la ley, en 2019, (36,1% de los productores, 36,3% de las industrias, 37,4% de los mayoristas y 26,2% de los distribuidores), la mayoría de agentes creen que dicha ley ha mejorado las relaciones comerciales entre los diferentes operadores.

La ley ha propiciado una mayor seguridad jurídica, más transparencia en las relaciones comerciales y una disminución drástica de las prácticas comerciales desleales.

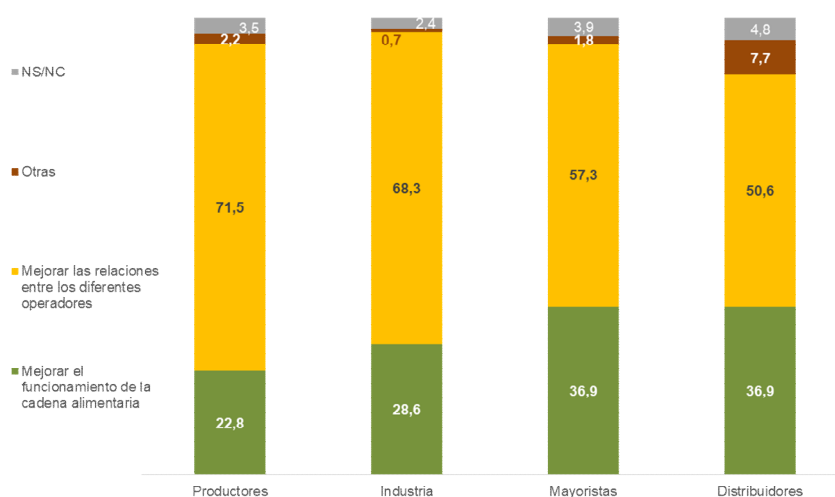


Figura 10 Principal aportación de la Ley de la Cadena⁸⁴

Según la encuesta del Barómetro del Clima de la Confianza del Sector Agroalimentario, la gran mayoría de agentes no percibe que su empresa esté expuesta a prácticas comerciales abusivas.

⁸⁴ Fuente Barómetro del Clima de confianza del sector agroalimentario.



La ley ha permitido un aumento muy importante de los acuerdos por escrito y, por tanto, una disminución de los acuerdos verbales.

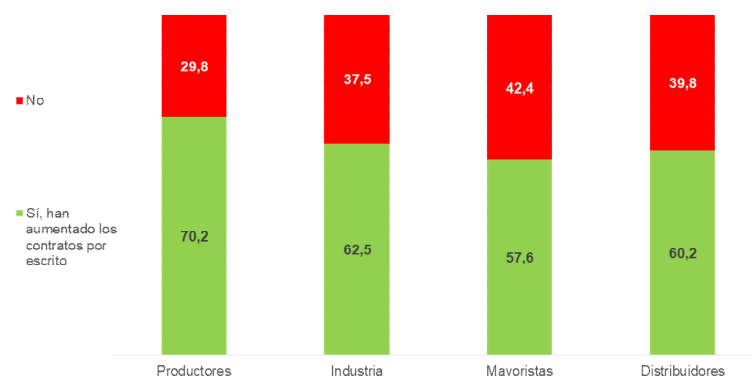


Figura 11 Cambio en los contratos escritos en los últimos 5 años⁸⁵

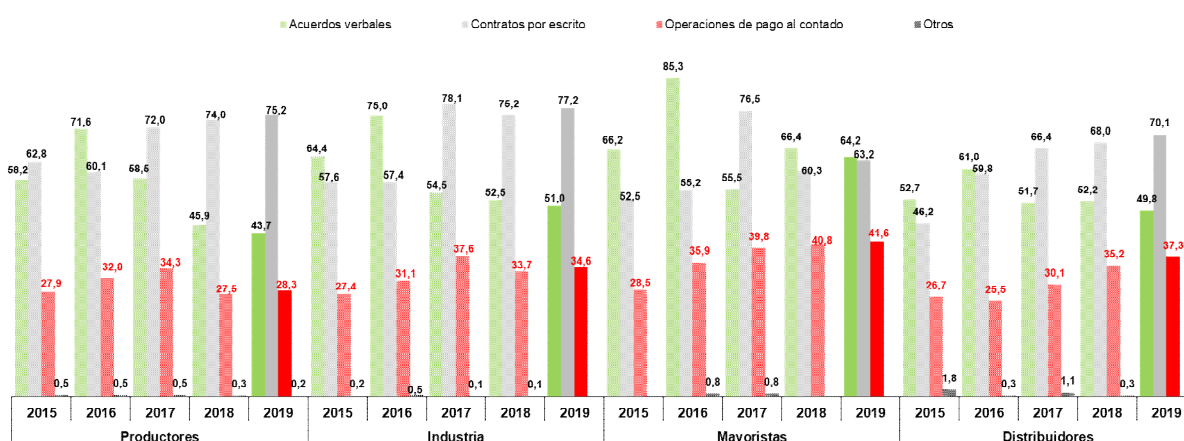


Figura 12 Formalización de los contratos en los últimos 5 años⁸⁶

La Ley parece haber conseguido un aumento en el cumplimiento de las condiciones que establecen los contratos. Asimismo, las empresas agroalimentarias destacan una importante mejora de los plazos de pago desde la promulgación de la Ley. La tendencia es positiva, aunque se detecta un descenso en el último año en los plazos de pago en 30 días o menos en industria y mayoristas que será necesario seguir.

⁸⁵ Fuente Barómetro del Clima de confianza del sector agroalimentario.

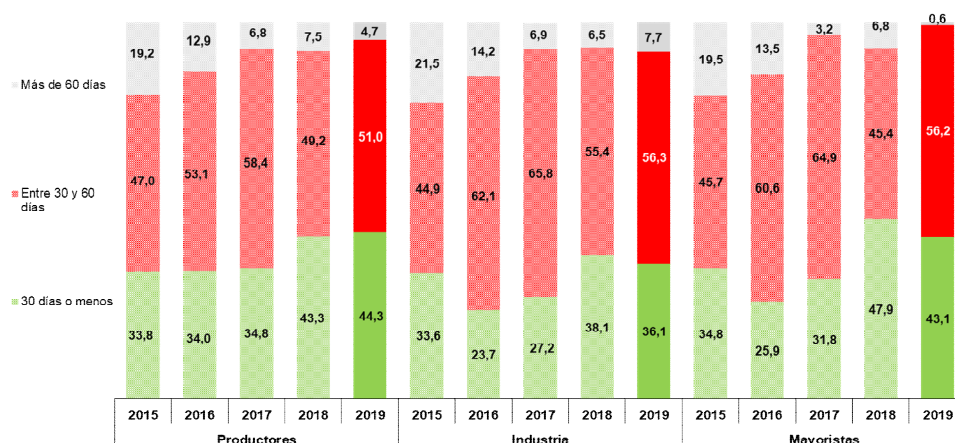


Figura 13 Plazos de pago en productos frescos⁸⁷

Por otra parte, la Ley creó un órgano de control y vigilancia de todas las normas dispuestas, la Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA O.A), adscrito al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Desde los comienzos de actuaciones de AICA en enero de 2014 hasta el 30 de junio de 2019, los inspectores de AICA han realizado 4.164 inspecciones, destacando las 1.398 en el sector de frutas y hortalizas, 774 en el sector vitivinícola, 767 en el lácteo, 590 en el sector oleícola, 123 en los cereales y 397 en el sector cárnico

En estos más de cinco años, en AICA se han recibido 268 denuncias, entre ellas 109 en el sector lácteo, 70 en frutas y hortalizas, 34 en el sector oleícola, y 29 en el sector vitivinícola. También se han trasladado un total de 52 denuncias a las comunidades autónomas en las que se aludía una presunta “venta a pérdidas”, práctica prohibida por la Ley de Comercio Minorista.

De las 4.164 inspecciones realizadas, se dictaron 1.735 infracciones con sanción. Los sectores con mayor número de incumplimientos han sido el sector de frutas y hortalizas (738), el lácteo (306), el sector oleícola (194) y el vitivinícola (206).

En general, el motivo más frecuente de sanción es el incumplimiento de los plazos de pago (47%), pero hay que destacar también la ausencia de contratos (15%), no suministrar la información requerida (12%), no incluir todos los extremos en los contratos (9%), por cometer más de una infracción (16%) y el restante 1% por modificaciones unilaterales no pactadas.

Otro dato relevante es que un 38% de las infracciones sancionadas son atribuidas a la industria agroalimentaria, el 35% a la distribución comercial mayorista, el 18% a la distribución comercial minorista y el 9% a los productores.

⁸⁶ Fuente Barómetro del Clima de confianza del sector agroalimentario.

⁸⁷ Fuente Barómetro del Clima de confianza del sector agroalimentario.



AICA ha mantenido una actividad intensa de actuaciones, siempre en el marco jurídico que la ley establece, no pudiendo iniciar expedientes sancionadores en un 60% de los casos de operaciones comerciales que se han inspeccionado y dónde se ha constatado la no existencia de contratos por estar excluidos del ámbito de aplicación de Ley 12/2013.

Tras los antecedentes anteriores surgen una serie de recomendaciones para que de cara al futuro se pueda hacer de la ley de Mejora de la Cadena Alimentaria:

La contractualización por escrito ha sido fundamental para incidir en la mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria, pero sería aconsejable estudiar la ampliación del ámbito de aplicación sobre la obligación de realizar contratos por escrito a todos los operadores, mejorando la transparencia en la formación de precios y su trazabilidad contribuyendo a la mejora del equilibrio en toda la cadena alimentaria. Evitando el desvío de las compras hacia operadores no protegidos.

Por otro lado, el control por parte de AICA de los plazos de pago de acuerdo a lo establecido en la Ley 15/2010 ha sido fundamental, ya que repercute negativamente en la viabilidad económica del proveedor. Luchar contra la morosidad en los pagos dificulta los pagos a resultas, especialmente en lo que concierne a los productos frescos o perecederos al agricultor o ganadero, sea cual sea su destino final, mejora la liquidez de los proveedores evitando que los compradores se financien a costa de ellos, asumiendo así el riesgo inherente a su condición de comercializador o intermediario.

Es necesario continuar y en la medida de lo posible ampliar la base de la contractualización y del cumplimiento de los plazos de pago.

Además, se debe introducir la prohibición de realizar prácticas que destruyan valor en la cadena, a lo largo de la misma y por los distintos operadores.

- **Ley de integración cooperativa (13/2013)**

Desde la promulgación de la Ley 13/2013 de 2 de agosto, la evolución del sector cooperativo agroalimentario español se ha caracterizado por una reducción del número de entidades, aumentando su facturación y empleo total debido a la integración y su subsecuente aumento de dimensión.

Actualmente, los datos indicados para caracterizar el sector cooperativo han cambiado como consecuencia de los efectos y eficacia de las medidas implementadas en el marco de la Ley.



De las 3.918 entidades y 1.160.337 socios, en 2011⁸⁸, se ha pasado a 3.699 entidades y 1.172.226 socios en 2017⁸⁹, lo que supone una reducción de 5,59% en número de cooperativas y de 1,02% en el número de socios. No obstante, su facturación total⁹⁰ se ha incrementado un 80% pasando de 17.405 millones de euros en 2011⁹¹ a 31.358 millones de euros⁹², datos que, a priori, demuestran la eficacia de las medidas de integración instrumentadas a raíz de la promulgación de la Ley 13/2013. El descenso en el número de entidades y socios junto con el aumento en facturación refleja un aumento de la dimensión media de las cooperativas y, por tanto, una mejora estructural del sector. Dentro del conjunto nacional, siguen siendo las cooperativas mejor dimensionadas las que lideran los procesos de crecimiento, aumentando la facturación media por empresa sobre años anteriores y su peso relativo dentro del colectivo. También cuentan con mayores tasas de exportación. A pesar de este efecto integrador y de la tendencia positiva de los indicadores, las actuales cifras sugieren que continúa existiendo una elevada atomización en el sector cooperativo y que la facturación media de las cooperativas españolas sigue estando por debajo de la media comunitaria (8,5 M€ VS 16 M€)⁹². Por esta razón, parece razonable y adecuado el mantenimiento de fomento de la integración cooperativa y de otras entidades asociativas agroalimentarias.

Sería recomendable seguir con la implementación de la Ley durante un periodo de tiempo más largo, reforzando el impulso a la concentración de cooperativas para ganar dimensión.

- **Productos de Calidad Diferenciada**

A continuación, se realiza un análisis de la evolución de las DOPs, IGP y ETGs de productos agroalimentarios no vitícolas, DOPs e IGs de productos vitícolas, IGP de bebidas espirituosas, así como de la producción ecológica de productos agrarios. El período de referencia utilizado es el correspondiente a 2013-2018, es decir, desde el comienzo de la implantación de la PAC para el periodo 2014-2020, y dentro del período correspondiente de aplicación de la misma.

DOPs, IGP y ETGs de productos agroalimentarios no vitícolas (Reglamento 1151/2012)

El comportamiento de las 196 figuras reconocidas por la UE ha sido diferente en productos de origen animal y vegetal. En el caso de la producción de productos agroalimentarios de calidad diferenciada de origen vegetal, se observa un aumento generalizado en la superficie en el año 2018, respecto al año 2013, siendo más acusado en el caso de las legumbres (72%) y en el caso

⁸⁸ Fuente OSCAE Año 2011 datos correspondientes a 2010

⁸⁹ Fuente OSCAE Año 2018 datos correspondientes a 2017

⁹⁰ Sin incluir entidades mercantiles participadas.

⁹¹ Fuente OSCAE Año 2011 datos correspondientes a 2010



de las frutas (47,5%), mientras que en aceites de oliva virgen el aumento es del 2% (Véase Tabla 15).

En lo que respecta a los productos de origen animal y en cuanto a las explotaciones ganaderas, hay un incremento en el número de explotaciones ganaderas inscritas en el caso de aquellas destinadas a DOPs/IGPs/ETGs de jamones (18,3%) y en el número de colmenas destinadas a la producción de miel DOP (20,9%). Sin embargo, hay una reducción en el número de explotaciones ganaderas destinadas a la producción láctea para quesos de calidad diferenciada (-2,8%), así como en el número de explotaciones ganaderas destinadas a la producción de carne fresca con IGP (-1%) (Véase Tabla 15). Estos resultados están en armonía con los datos aportados por el Sistema Integral de Trazabilidad Animal (SITRAN), ya que, según éstos, se produce un aumento en el número de colmenas de alrededor del 18,6%. Por otro lado, en relación a las explotaciones destinadas a la reproducción para producción de leche, según los datos aportados por SITRAN, se reducen un 35,4%, mientras que en la producción de DOPs/IGPs de queso la reducción de las explotaciones es de 2,8%.

En lo que respecta a la variación en el número de productores inscritos (agricultores y ganaderos), se observa por lo general un aumento de los mismos, en el año 2018 respecto al año 2013, excepto en los casos de mieles, hortalizas y legumbres, en las cuales disminuye, siendo más notable la reducción en el caso de las hortalizas.

En cuanto al número de industrias inscritas, éstas aumentan, excepto en los casos de quesos, jamones, aceite de oliva virgen y legumbres, produciéndose en este último caso un notable descenso cifrado en el 68,0% (lo que significa una concentración en las industrias).

En el caso del valor estimado en origen, los precios unitarios ponderados tienen unos aumentos generalizados, excepto en la miel, y en las legumbres, donde hay unos ligeros descensos.

Por último, en relación al volumen producido respecto al volumen comercializado, ha tenido un incremento generalizado en la mayor parte de las producciones analizadas. Destaca en el caso de los arroces y de las frutas, se ha producido un notable aumento de lo comercializado en 2018 (94,0% y 94,4% respectivamente), respecto al año 2013 (16,9% y 51,9%) respectivamente. En el caso de las legumbres, se produce un importante descenso de la comercialización en el año 2018 (62,2%) respecto al año 2013 (93,2%).

⁹² Fuente OSCAE Año 2018 datos correspondientes a 2017



Producto	Variación número de explotaciones ganaderas inscritas 2013-2018	Variación de la superficie 2013-2018	Variación nº de productores inscritos 2013-2018	Variación nº de industrias inscritas 2013-2018	Precio Medio ponderado 2013(€/kg)	Precio Medio ponderado 2018(€/kg)	Variación precios 2013-2018	% de la comercialización sobre lo producido 2013	% de la comercialización sobre lo producido 2018
QUESOS	-2,77%	-	-	-1,00%	9,45	10,42	10,27%	99,49%	100,03%
CARNE FRESCA	-1,02%	-	-	11,26%	4,97	5,20	4,57%	100,00%	100,00%
JAMONES	18,25%	-	-	-23,08%	12,58	17,21	36,79%	-	-
MIEL ^{*1}	20,94%	-	-3,26%	21,95%	8,78	8,16	-6,99%	96,34%	87,49%
ACEITE DE OLIVA VIRGEN ^{*2}	-	2,01%	7,83%	-1,05%	4,19	4,64	10,75%	19,51%	38,74%
ARROZ ^{*2}	-	3,66%	4,82%	12,50%	1,24	1,70	36,90%	16,85%	94,00%
FRUTAS EN FRESCO ^{*2}	-	47,49%	8,97%	103,85%	0,99	0,99	0,96%	51,87%	94,41%
HORTALIZAS EN FRESCO ^{*2}	-	18,22%	-27,63%	11,83%	0,95	1,52	60,21%	82,50%	99,62%
HORTALIZAS EN CONSERVA ^{*2}	-		11,19%	22,62%	8,57	9,62	12,27%	102,74%	100,00%
LEGUMBRES ^{*2}	-	72,02%	-3,17%	-67,95%	2,89	2,86	-1,21%	93,22%	62,17%

Tabla 15 Evolución de los productos agroalimentarios no vitícolas en el periodo 2013-2018⁹³

^{*1} En el caso de la miel, la variación del número de explotaciones se realiza respecto al número de colmenas.

^{*2} En el caso de aceite de oliva, arroz, frutas en fresco, hortalizas en fresco, hortalizas en conserva y legumbres, la variación del número de productores inscritos viene dada en función de los años 2015-2018.

DOPs e IGP de productos vitícolas (Reglamento 1308/2013)

En el caso de las 95 DOPs de productos vitícolas, es destacable señalar que, a pesar de apreciarse un descenso en la superficie (-1,7%) y en el número de viticultores inscritos (-14,5%) en el año 2018 respecto al año 2013, se produce un incremento sustancial del precio medio unitario del vino con DOP estimado en origen (49,5%), que ha pasado de 2,41 €/l a 3,60 €/l, así como del número de bodegas inscritas del 1,0%, por lo que se produce un aumento de la dimensión (Véase Tabla 16).

En cuanto a la relación del volumen producido sobre lo comercializado, tanto en el año 2013 como en el año 2018 es mayor del 100%, lo cual se debe al stock de años anteriores.

Producto	Variación de la superficie 2013-2018	Variación nº de viticultores inscritos 2013-2018	Variación nº de bodegas inscritas 2013-2018	Estimación valor medio 2013 (€/kg)	Estimación valor medio 2018 (€/kg)	Variación valor medio 2013-2018	% de la comercialización sobre lo producido 2013	% de la comercialización sobre lo producido 2018
DOPs VINOS	-1,71%	-14,53%	1,00%	2,41	3,60	49,47%	105,81%	107,97%
IGPs VINOS	87,69%	14,74%	11,13%	0,82	1,02	24,89%	90,26%	75,42%

Tabla 16 Evolución de los productos vitícolas en el periodo 2013-2018⁹⁴

⁹³ Fuente Mapa

⁹⁴ Fuente Mapa



En lo que respecta a las 42 IGP de productos vitícolas, se observa un incremento generalizado en todos los parámetros de valoración analizados en el año 2018 respecto al año 2013, siendo de especial importancia el aumento en la superficie destinada a IGPs de productos vitícolas, alrededor de un 88%. Asimismo, en este caso, también se produce un incremento en el precio medio unitario del vino con IGP estimado en origen (24,9%), del número de viticultores inscritos (14,7%) y del número de bodegas (11,1%) (Véase Tabla 16).

IGs de bebidas espirituosas (Reglamentos 2019/787 y 110/2008)

Las 19 IGs de bebidas espirituosas, presentan un aumento generalizado en todos los parámetros estudiados en el año 2018 respecto al año 2013. Es de destacar el aumento del 16% en el valor medio unitario de bebidas espirituosas, así como el incremento en la comercialización sobre el total producido (Véase Tabla 17). No obstante, el volumen producido en 2018 fue de 17,3 M litros y en 2013 fue de 20,8 M litros, a diferencia del conjunto del sector de BBEE que en estos últimos 5 años ha visto incrementado su volumen de producción un 50%. Hay que tener en cuenta que las BBEE con IG sólo representan el 8% del total del sector.

Producto	Variación número de industrias inscritas 2013-2018	Estimación valor medio 2013 (€/kg)	Estimación valor medio 2018 (€/kg)	Variación valor medio 2013-2018	% de la comercialización sobre lo producido 2013	% de la comercialización sobre lo producido 2018
IGs BEBIDAS ESPIRITUOSAS	8,14%	6,31	7,30	15,73%	99,80%	100,20%

Tabla 17 Evolución de IGs de bebidas espirituosas en el periodo 2013-2018⁹⁵

De forma general para todas las producciones, la mayoría de los países de la UE-27 cuenta con algún esquema DOP/IGP, tanto en alimentos como en vinos, pero un grupo - los cinco principales países del sur de Europa, entre los que figura España- las ha desarrollado mucho más, tanto en alimentos como en vinos.

A nivel nacional hay que señalar que en varios sectores agroalimentarios españoles no se ha reconocido hasta la fecha ninguna DOP/IGP, como es el caso de alimentación infantil, zumos y bebidas refrescantes, aguas envasadas, cerveza, otras grasas vegetales distintas del aceite de oliva, leches líquidas y fermentadas, huevos o derivados.

⁹⁵ Fuente MAPA



La estructura DOP/IGP está implantada en todas las Comunidades Autónomas españolas, pero no de forma equilibrada dada su naturaleza: algunas Comunidades Autónomas cuentan con gran número de DOP/IGP, al contrario que otras:

- Comunidades Autónomas con más de 35 DOP/IGP: Andalucía (33 agroalimentarias y 25 vónicas y 1 bebida espirituosa) y Cataluña (22 agroalimentarias y 12 vónicas y 2 bebidas espirituosas).
- Comunidades Autónomas con 20 a 35 DOP/IGP: Galicia (20 agroalimentarias y 9 vónicas y 4 bebidas espirituosas), Castilla y León (19 agroalimentarias y 13 vónicas), Castilla La Mancha (13 agroalimentarias y 18 vónicas), C. Valenciana (12 agroalimentarias y 6 vónicas y 4 bebidas espirituosas).
- Comunidades Autónomas con 10 a 20 DOP/IGP: Islas Canarias (8 agroalimentarias y 11 vónicas y 1 bebida espirituosa), Islas Baleares (6 agroalimentarias y 8 vónicas y 4 bebidas espirituosas), Aragón (6 agroalimentarias y 10 vónicas), Extremadura (11 agroalimentarias y 2) Asturias (8 agroalimentarias y 1 vónica y 1 bebida espirituosa), Navarra (6 agroalimentarias y 5 vónicas y 1 bebida espirituosa), y R. de Murcia (5 agroalimentarias y 5 vónicas).
- Comunidades Autónomas con menos de 10 DOP/IGP: Cantabria (6 agroalimentarias y 2 vónicas), La Rioja (6 agroalimentarias y 2 vónicas) País Vasco (2 agroalimentarias y 3 vónicas) y C. de Madrid (1 agroalimentarias y 1 vónica y 1 bebida espirituosa).

Además de lo anterior existen 7 DOP y 5 IGP pluricomunitarias que se encuentran repartidas en 14 de las 17 comunidades autónomas.

Las DOP/IGP poseen sólidos valores que refuerzan la competitividad del producto, como son diferenciación por calidad/origen, especialización, garantía de certificación, tradición y cultura, o sostén de la economía local. Sin embargo, a estos valores se contraponen: la corta dimensión económica y empresarial de buena parte de los operadores DOP/IGP, hecho que dificulta llegar al nivel óptimo de competitividad y notoriedad en mercado que este sector puede alcanzar⁹⁶.

⁹⁶ MAPA. Caracterización del mercado de productos de calidad diferenciada protegidos por denominaciones de origen e indicaciones geográficas protegidas. 2018



La contribución de las DOP / IGP al comercio exterior agroalimentario español sigue siendo muy limitada. En 2016⁹⁷, las exportaciones totales de alimentos (excluyendo vino y bebidas espirituosas) fueron del orden de los 39.643,40 millones de euros, y las exportaciones de alimentos DOP/IGP de 238,96 millones de euros (igualmente sin vinos); lo que arroja una cifra de exportaciones DOP-IGP respecto al total de alimentos de un 0,6%, muy bajo si se tiene en cuenta la importancia de la internacionalización para la viabilidad de la actividad agroalimentaria. Por sectores, también se pone de relieve sustanciales diferencias entre unos y otros, pudiéndose afirmar que cerca del 89% de todas las exportaciones se realizaron, en 2016, desde cuatro sectores solamente: quesos, frutas, aceite de oliva y vinagres. Hay que tener en cuenta que muchas DOP/IGP son de pequeño tamaño y con pequeñas producciones, lo que dificulta su salida al exterior. Además, la mayor parte de las DOP/IGP agroalimentarias son conocidas solo en España (salvo casos como Queso Manchego, Idiazábal, Jabugo, Guijuelo, diferentes AOVE, etc.) y el consumidor de otros países puede no estar dispuesto a pagar más por ellos, prefiriendo productos similares de su propio país, aunque no estén amparados por DOP/IGP.

En los vinos no se reproduce esta situación por la reputación que tienen los vinos de nuestro país a nivel mundial.

Tras la evaluación de los diferentes estudios que se han llevado a cabo tanto a nivel internacional, como europeo y nacional, se constata que se necesitan más estudios de evaluación de este tipo de producciones de calidad diferenciada, pero los que hay (FAO⁹⁸, UE⁹⁹ y España¹⁰⁰), nos indican que los productos europeos amparados bajo esquemas de calidad muestran un mejor mecanismo de transmisión de precios a largo plazo y menos asimetrías a corto plazo y, por lo tanto, mayor eficiencia de la cadena alimentaria.

Lo anterior, junto con un atractivo comercial basado en sus atributos: tradición, proximidad, producción y elaboración basada en métodos artesanos, cultura, etc., cada vez más valorados por el consumidor, hacen que resulte adecuado el apoyo a este tipo de productos.

⁹⁷ MAPA. Caracterización del mercado de productos de calidad diferenciada protegidos por denominaciones de origen e indicaciones geográficas protegidas. 2018

⁹⁸ FAO Strengthening sustainable food systems through geographical indications. An analysis of economic impacts. 2018.

⁹⁹ -Strengthening european food chain sustainability by quality and procurement policy.Strang to foo. Horizon 2020. 2018.

¹⁰⁰MAPA. Caracterización del mercado de productos de calidad diferenciada protegidos por denominaciones de origen e indicaciones geográficas protegidas. 2018



- Producción ecológica (Reglamento 834/2007)

En lo que concierne a la producción ecológica, destacan los aumentos generalizados en todos los parámetros estudiados: variación número de operadores (44,7%), variación número de productores agrarios (30,0%), variación número de comercializadores (44,7%), variación de superficie (39,5%) y variación del número de explotaciones de ganado (36,4%).

Además, hay aumentos destacables en el número de cabezas de ganado de producción ecológica de bóvidos (35%), ovino (31,6%) y caprino (19%). Esto contrasta con el descenso sectorial que ha tenido lugar en los censos de rumiantes en España. Sin embargo, el caso de porcino, que sectorialmente ha tenido un desarrollo importante, no se ha visto reflejado en el porcino ecológico. En el caso de la apicultura, aumenta el número de colmenas en un 40%, en línea con lo observado en el sector apícola español.

Las superficies cultivadas en producción ecológica, aumentan en todos los cultivos, excepto en legumbres y proteaginosas que descienden un 0,4%, siendo el mayor aumento de los frutos secos con un 74,6% (Véase Tabla 18).¹⁰¹

Producto	Variación nº de operadores 2013-2018	Variación nº de productores agrarios 2013-2018	Variación nº de comercializadores 2013-2018	Variación superficie 2013-2018	Variación nº de explotaciones de ganado 2013-2018	Variación nº de cabezas de ganado 2013-2018
TODOS	44,69%	29,95%	44,69%	39,52%	36,42%	-
CULTIVOS DE TIERRAS ARABLES	-	-	-	99,86%	-	-
LEGUMBRES SECAS Y PROTEAGINOSAS PARA LA PRODUCCIÓN DE GRANO	-	-	-	-0,40%	-	-
CEREALES PARA LA PRODUCCIÓN DE GRANO	-	-	-	28,69%	-	-
CULTIVOS PERMANENTES	-	-	-	16,77%	-	-
VIÑEDO	-	-	-	35,13%	-	-
OLIVAR	-	-	-	18,54%	-	-
FRUTOS SECOS	-	-	-	74,64%	-	-
BÓVIDOS	-	-	-	-	-	35,02%
OVINO	-	-	-	-	-	31,59%
CAPRINO	-	-	-	-	-	19,04%
APICULTURA ^{*1}	-	-	-	-	-	40,00%

Tabla 18 Evolución de la producción ecológica en el periodo 2013-2018¹⁰²

^{*1} En el caso de la apicultura, en la variación del número de cabezas de ganado, se realiza la variación respecto al número de colmenas.

¹⁰¹ Más información y desglose por CC.AA en https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/produccion-ecologica/informecontribucpecologmrrural-2018-23012020versionfinal_tcm30-523976.pdf

¹⁰² Fuente MAPA



A nivel de comunidad autónoma existe una importante concentración de la producción ecológica en un grupo de CINCO CCAA que representaban en 2018 el 82,69% de la Superficie Ecológica, el 70,9% de los establecimientos industriales ecológicos y el 74,34% del total de operadores sectoriales, aunque en 2018 se ha reducido ligeramente ese alto nivel de concentración geográfica de la Producción Ecológica de España como muestran los datos siguientes:

COMUNIDADES AUTONOMAS	(%) DEL TOTAL DE LA SUPERFICIE ECOLOGICA INSCRITA EN 2018	(%) DEL TOTAL DE LA SUPERFICIE ECOLOGICA INSCRITA EN 2017	Variación de la cuota de superficie ecológica inscrita 2018/2017 (%)
Andalucía	45,60%	46,80%	-2,56%
Castilla La Mancha	18,39%	17,88%	2,85%
Catluña	9,38%	9,64%	-2,67%
Comunidad Valenciana	5,10%	4,63%	10,01%
Extremadura	4,21%	4,54%	-7,31%
TOTAL CINCO CCAA CON MÁS SUPERFICIE ECOLOGICA	82,69%	83,50%	-0,97%
SUPERFICIE ECOLOGICA INSCRITA (millones de hectáreas)	2,25	2,08	8,17%

Tabla 19 Distribución de la superficie de producción ecológica en las 5 principales Comunidades Autónomas.¹⁰³

Aunque en España seamos el tercer Estado miembro en figuras de calidad diferenciada y líderes en agricultura ecológica, como muestran las estadísticas relacionadas, no todos los subsectores tienen el mismo nivel de implantación o desarrollo, lo que los posiciona en una situación de debilidad en el contexto general. tal es el caso de la fuerte preponderancia de la producción ecológica de origen vegetal, y escaso peso específico de la producción ecológica de origen animal (relacionada con una escasa producción de piensos ecológicos); esta situación si bien podría ser entendida por algunos como un interesante valor de especialización/diferenciación, también podría significar para otros una clara descompensación de la cesta ecológica ofertada por el sector y consiguiente posición de desventaja ante las estrategias de la Distribución.

La superficie ecológica sectorial se ha incrementado un 8,17% en 2018 respecto a 2017, el número de productores agrarios ecológicos se ha incrementados en un 4,77% (situándose en 2018 en 39.510), lo cual estaría indicando una aparente mejora teórica de la productividad de dicha superficie, lo cual se corrobora al verificar el notable crecimiento de la producción

¹⁰³ Fuente MAPA. Evaluación y caracterización del potencial de contribución de la producción ecológica a la sostenibilidad del medio rural español 2019.



ecológica que pasa de una superficie inscrita de 2,08 en 2017 a 2,25 millones de hectáreas¹⁰⁴ en 2018.

El número de Empresas Industriales Ecológicas registradas en 2018 era 4.627 (en 2017 había 4.297, indicando un crecimiento del 7,7%); se observa que este crecimiento es inferior al del número de establecimientos industriales ecológicos (un 13,73%) lo cual estaría poniendo de relieve la existencia de inversiones en nuevas instalaciones industriales por parte de las empresas existentes, o bien la incorporación de nuevas tipologías de empresas mixtas convencionales-ecológicas¹⁰⁵.

El desarrollo de la industria de transformación de productos ecológicos debe permitir incorporar un valor añadido que hoy día se nos escapa hacia países de nuestro entorno. Su desarrollo, además de aumentar de manera importante el valor económico de nuestra producción ecológica, contribuye a crear un modelo de puestos de trabajo más especializados y mejor remunerados, especialmente entre la población más joven y mejor preparada.

La producción ecológica, tiene un gran potencial tanto para los agricultores como para los consumidores. El sector crea puestos de trabajo y atrae a los jóvenes agricultores. La producción ecológica también proporciona entre un 10 % y un 20 % más de puestos de trabajo por hectárea que las explotaciones convencionales, y crea un valor añadido para los productos agrícolas.¹⁰⁶

Por otra parte, en 2018 había registradas como ecológicas 173 industrias fabricantes de piensos ecológicos (en 2017 había 166), cifras que dan idea del limitado alcance productivo de cada una de esas industrias. Es evidente que la producción de piensos ecológicos es una de las asignaturas pendientes del sector de la Producción Ecológica de España.

Tal y como puede observarse de los diferentes análisis realizados en el periodo 2013-2018, se producen en su gran mayoría aumentos generalizados en los parámetros valorados para los diferentes sectores. De aquí se puede concluir que los productos de calidad diferenciada y de producción ecológica son una oportunidad para aumentar el valor añadido de los productos agroalimentarios, y podrían mejorar las rentas de los productores, actuando por lo tanto como elementos vertebradores del territorio rural mediante la fijación de población rural en los mismos.

¹⁰⁴ Fuente MAPA. Evaluación y caracterización del potencial de contribución de la producción ecológica a la sostenibilidad del medio rural español 2019.

¹⁰⁵ Fuente MAPA. Evaluación y caracterización del potencial de contribución de la producción ecológica a la sostenibilidad del medio rural español 2019.

¹⁰⁶OCDE (2016), [Farm Management Practices to Foster Green Growth](#)



Por otro lado, en el año 2016 se llevó a cabo un estudio por parte de la Comisión Europea sobre la [distribución del valor añadido en las cadenas de agricultura ecológica](#)¹⁰⁷.

Los resultados nos muestran una enorme variabilidad entre unos productos y otros, por lo que no es posible establecer una comparación.

Además, se prevé un incremento continuado del número de consumidores habituales de productos ecológicos en España, así como de la ampliación de la presencia de productos ecológicos en sus correspondientes cestas de la compra alimentaria; ello supondría la posibilidad de creciente captación de consumidores convencionales y su incorporación al consumo de productos ecológicos¹⁰⁸. Esta previsión será también creciente a nivel de la Unión Europea y es preciso continuar fomentando la agricultura ecológica. Tiene un impacto positivo en la biodiversidad, crea empleo y atrae a jóvenes agricultores. Los consumidores reconocen su valor¹⁰⁹.

La producción ecológica se ha identificado como un elemento clave en la gestión sostenible de los recursos del suelo en Europa. Esta producción puede proporcionar alimentos saludables al tiempo que mantiene la productividad, aumenta la fertilidad del suelo y la biodiversidad, y reduce la huella de la producción de alimentos. Es necesario garantizar un crecimiento sostenible de la producción ecológica europea. Esto requiere que se desarrolle paralelamente con el mercado ecológico en la UE.

Las oportunidades para crear valor añadido en las cadenas de suministro ecológicas en beneficio de los agricultores pasan por la cooperación entre los productores ecológicos, lo que se traduciría en un aumento del poder de negociación, acuerdos especiales entre los distintos actores de la cadena de productos de alta calidad, inversiones en el procesamiento, la comercialización directa y la diferenciación.

La pequeña escala de producción y el limitado número de operadores dispuestos a invertir en instalaciones específicas dedicadas a productos ecológicos siguen representando importantes obstáculos para el desarrollo del mercado ecológico en la mayoría de los países estudiados.

¹⁰⁷ Distribution of the added value in the organic chain. Sanders, J et al. (2016) (European Commission) .2016 <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a911740b-4cbe-11e7-a5ca-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF>

¹⁰⁸ Fuente MAPA. Evaluación y caracterización del potencial de contribución de la producción ecológica a la sostenibilidad del medio rural español 2019.

¹⁰⁹ Fuente Comisión Europea. Estrategia de la Granja a la Mesa.2020.



La intervención política debe dirigirse tanto a la producción como a la inversión en capacidad de postproducción para que los mercados potenciales representadas por el creciente mercado de productos ecológicos puedan llevarse a cabo.

Para aprovechar al máximo el potencial de la producción ecológica, al menos el 25 % de las tierras agrícolas de la UE deben cultivarse ecológicamente para 2030. Además de las medidas de la PAC, la Comisión presentará un plan de acción sobre la agricultura ecológica, ayudando a los Estados miembros a estimular tanto la oferta como la demanda de productos ecológicos. También garantizará la confianza de los consumidores a través de campañas de promoción y contratación pública ecológica¹¹⁰.

- **Programas Desarrollo Rural**

La evaluación intermedia de este período 2014-2020, realizada con los datos del Informe de Evaluación anual 2018, y con ella la evolución del rendimiento, detectándose diversos problemas para las medidas M1, M3, M4, M9 y M16:

Medida 1 Transferencia de conocimientos y actividades de información

- Costes de sustitución de los alumnos mientras están en el curso.
- Dificultad de localizar alumnado y baja acogida de la posibilidad de realizar intercambios de breve duración.
- Falta de demanda por parte de las posibles entidades solicitantes: existencia ya consolidada de cursos reglados de capacitación que organiza gratuitamente la administración pública y centro de investigación.
- Dificultades de validación de los costes simplificados por parte de la intervención.

Sin embargo, aunque hayan reflejado algunas limitaciones se ha constatado la necesidad de una mayor accesibilidad a la formación por su relación con la competitividad, como se complementa en el Objetivo transversal con más detalle. Por otra parte, parece claro que las futuras políticas comunitarias de desarrollo rural incluirán actuaciones dirigidas a mejorar la accesibilidad a la formación.

Medida 3 Regímenes de calidad de los productos agrícolas y alimenticios.

¹¹⁰ Comisión Europea. Estrategia de la UE para la Diversidad Biológica para 2030. Mayo 2020



La submedida 3.1 no ha funcionado como se esperaba en la mayoría de los programas que la incluyen. Los motivos alegados por las Autoridades de Gestión para explicar la baja demanda son, entre otros: los cambios en las condiciones para la concesión de la ayuda respecto al periodo anterior de programación; el insuficiente importe de la ayuda, lo que la hace poco atractiva teniendo en cuenta los requisitos de documentación y tramitación que se requieren. Además, desde otras submedidas del programa, como la 4.1, 4.2 y la 6.1 de jóvenes, también se incentiva la incorporación de distintivos que atribuyen valor al producto. Sólo 2 CCAA señalan que esta submedida lleva un ritmo adecuado. Los regímenes de calidad con más demanda inciden en la producción ecológica y producción integrada.

La contribución de la submedida 3.2 a la promoción de los sistemas de calidad está siendo creciente a lo largo del periodo de programación, pero se requiere mayor estabilidad en la normativa para mantener el nivel de promoción y lograr los objetivos de las estrategias de comunicación. La reciente reducción de la intensidad de ayuda ha revertido en un menor gasto de promoción de los regímenes de calidad, perjudicando especialmente la promoción de los pequeños agricultores. Por otra parte, la costosa gestión en la justificación de la ayuda está llevando a plantear la adopción de costes simplificados.

Medida 4 Inversión en activos físicos.

La medida 4 es la de mayor dotación presupuestaria de todas. Teniendo en cuenta el elevado volumen presupuestario, el nivel de ejecución del 30% puede considerarse satisfactorio. Conviene señalar que la diferente naturaleza de cada una de las cuatro submedidas, hace que la problemática de cada una de ellas sea totalmente diferente.

Sobre las submedidas 4.1 y 4.2 referidas a ayudas a la modernización de explotaciones y de industrias transformadoras, en algunos programas se ha encontrado un obstáculo en la tramitación administrativa de las ayudas (presentación de proyectos, justificación de gastos...) como uno de los factores que más limita la implementación de estas operaciones.

En general, la medida es valorada en los informes intermedios de ejecución de los programas, como positiva para la mejora de la competitividad de las explotaciones, a través de su reorientación y reestructuración, así como las industrias transformadoras. También se señala la mejora de la eficiencia en el uso del agua por los regadíos.

Medida 9 Creación de agrupaciones y organizaciones de productores.

Se trata de una medida que ha sido desprogramada en varios programas de desarrollo rural (PDR) y, en la que los fondos programados inicialmente se han visto reducidos en más de un



50%. Entre aquellos programas que la aplican en la actualidad (7 PDR) se ha encontrado, sobre todo, falta de demanda de la ayuda. En aquellos pocos PDR en los que la medida ha tenido cierto éxito, se apunta como dificultad la falta de marco regulatorio específico de las organizaciones de productores en sectores que podrían ser de interés (avicultura, vacuno, ovino, etc.). Sin embargo, mencionan que algunos sectores que cuentan con regulación propia han tenido éxito en la ejecución de la M09, como frutas y hortalizas (RD 532/2017), sector lácteo (RD 95/2019) o sector cunícola (RD 541/2016) dentro de sus respectivos PDR. Algunas Autoridades de Gestión mencionan además la necesidad de incrementar otro tipo de ayudas dirigidas a OPs o agrupaciones de estas, ya constituidas, que a su juicio requieren mayor apoyo.

Medida 16 Cooperación

La medida de Cooperación no es nueva, pero sí lo son los diversos enfoques que propone FEADER en 14-20 y la amplitud actividades que contempla. Las novedades y la necesidad de movilizar a los agentes sociales, ha provocado que la aplicación de la medida se haya retrasado.

Las conclusiones que se pueden extraer de los Informes Anuales de Ejecución 2018, tras la evaluación de las medidas que contribuyen al área focal *3A Mejora de la competitividad de los productores primarios integrándolos mejor en la cadena agroalimentaria a través de sistemas de calidad, valor añadido a los productos agrícolas, promoción de los mercados locales y circuitos de distribución cortos, las agrupaciones de productores y las organizaciones interprofesionales*, son las siguientes:

Sin embargo, este avance no ha venido acompañado del valor alcanzado en cuanto al ritmo de ejecución físico y financiero.

Con la 3.1 se ha impulsado la participación en regímenes de calidad, con predominio de la agricultura ecológica. Este impulso a la calidad diferenciada también se producido desde otras medias como la 11(Agricultura ecológica).

No obstante, en determinados PDR la participación está siendo reducida por falta de demanda de esta operación, puesto que la mayoría de los productores ya se encuentra incluido en algún régimen de calidad, y, por tanto, las ayudas deberían ir orientadas a los productores que ya están dentro de los regímenes.

Por otro lado, la ayuda percibida es considerada baja en relación al coste de tramitación y a la gestión de la misma.



Con la 3.2 se ha dinamizado la información y promoción de los regímenes de calidad dirigidas a los distintos sectores (vino, aceite, queso, producción animal, carne fresca, producción ecológica, etc....)

El Programa está contribuyendo al reconocimiento del Valor añadido de los productos de calidad diferenciada por el público en general, con las acciones de información y promoción, y que en algunos PDR se han centrado principalmente en campañas, y la participación en ferias y eventos, que complementan acciones realizadas con otros fondos. En tanto que este reconocimiento se produce, permite que haya un diferencial de precios superior para el productor primario en relación con la producción convencional.

Con la 4.2 Las inversiones en la agroindustria han permitido impulsar la competitividad de las mismas, a través de su modernización, con una componente de innovación muy importante, tanto en el proceso, como en el producto y la tecnología, además de la comercialización.

Esta modernización de la industria ha permitido crear empleo, además de efectos indirectos en la calidad de vida, dinamización de la economía local, etc., relevantes en la población rural.

En algunas CCAA se han orientado a proyectos de grandes dimensiones con un importante impacto en el desarrollo socioeconómico de las localidades donde se ubica. En otros, a pesar de que la medida priorizaba el desarrollo de proyectos en zonas menos pobladas, hasta la fecha se produce una mayor concentración en los núcleos de mayor presencia industrial general.

Otro de los principales efectos de los proyectos es la introducción de innovaciones, nuevos productos y procesados y su incidencia en la creación y mantenimiento de empleo, y por tanto en el desarrollo socioeconómico de las zonas afectadas.

Con la 1 se realizan acciones de formación y asesoramiento que contribuyen a transmitir conocimientos relacionados con la comercialización de productos primarios, así como la mejora de los niveles de seguridad y trazabilidad para que los productos alcancen los mercados.

Con la 19, diversas actuaciones apoyadas a través de las estrategias de desarrollo local impulsan Pymes agroalimentarias

Por tanto, de este análisis se podrían realizar recomendaciones para los Programas Desarrollo Rural. Entre ellas podemos destacar:

- Comprobar la coherencia de los datos de los indicadores físicos y financieros con el avance de los PDR, es decir, valorar la lógica de la intervención.



- Promover la mejora de la información a los productores sobre los beneficios de la apuesta por sistemas de calidad diferenciada.
- Impulsar el desarrollo de posibles proyectos de cooperación innovadores. Potenciar el vínculo o sinergia entre medidas y submedidas.
- Respecto a 3.1 revisión de los requisitos de acceso a la medida en lo referente que se inscriban por primera vez en el programa de calidad para presentar la solicitud,
- Fomentar acciones encaminadas a incorporar nuevos mercados, mercados locales y circuitos de distribución cortos.
- Continuar con el apoyo a los productos de calidad de diferenciada.
- Atender la posibilidad de desarrollo de la regulación de OPs como vacuno de carne, ovino, o realizar un análisis de la conveniencia de mantener la medida 9 dada al bajo grado de demanda que presenta.

- **Evaluación de la medida de inversiones en el PASVE**

Durante el PASVE del periodo 2014-2018, se aprobaron 1.681 proyectos, con una inversión de 875.007.432,84 € y una subvención de 272.547.820,76 €. Fueron receptores de esta ayuda un total de 1.247 beneficiarios, con una ayuda media por beneficiario de 172.362,69 ¹¹¹€.

En este periodo las inversiones en transformación (elaboración, control de calidad e infraestructura de la bodega), son las que representen un mayor peso en la ejecución de la medida, tanto en número de proyectos, como en volumen de inversión e inversión media por proyecto. En cambio, las inversiones destinadas a actuaciones de comercialización han sido de menor cuantía en la inversión media por proyecto.

En este periodo, en línea con los objetivos de la Ley 13/2013, de 2 de agosto, dentro de los criterios de valoración según las características del solicitante, se incluyó la priorización de cooperativas y SAT y de proyectos de integración de las cooperativas y demás formas jurídicas del asociacionismo agrario. Finalmente, un 26 % de los beneficiarios de estas ayudas se correspondieron con una fórmula asociativa.

Asimismo, en los criterios de valoración, con el objetivo de incrementar el valor añadido en las producciones, se priorizó en relación a la calidad y la eficacia del proyecto (operación), es que el solicitante pertenezca a una Denominación de Origen Protegida (DOP) o a una Indicación



Geográfica Protegida (IGP). En dicho periodo más del 86 % de los proyectos presentados pertenecen a una de las figuras de calidad reconocida, llegando en el caso de alguna comunidad autónoma al 100 %.

La evaluación de este programa, en general ha sido positiva, pero debe seguir incidiéndose en este tipo de ayudas de cara a una adecuación a las nuevas orientaciones de la PAC, sobre todo en materia de sostenibilidad de los procesos, así como incidir en la mejora de los aspectos de comercialización, incentivando estas inversiones.

Del PASVE 2019-2023, aun no se pueden evaluar los datos porque solo ha habido una convocatoria de ayudas.

- **Evaluación de la medida de promoción en el PASVE.**

La medida de promoción de vino en terceros países ha tenido una evolución positiva desde su puesta en marcha en 2009.

Algunos datos relevantes que demuestran el buen funcionamiento de la medida son los aproximadamente 6.500 programas ejecutados y los más de 380 millones de euros de ayuda FEAGA invertidos en promoción entre 2009 y 2019.

La mejora de la comercialización y conocimiento de los vinos españoles en países terceros entendemos que ha contribuido a mejorar la posición y se ha transmitido a todos los actores en la cadena de valor incluido el sector productor.

Esta medida debe seguir contribuyendo a la mejora del conocimiento de los vinos que se producen, lo cual redundará positivamente en valor añadido de esta producción

- **Instrumentos organizativos**

- **Evaluación de las Organizaciones de Productores**

Con el nuevo periodo de la PAC se quiere hacer hincapié en los mecanismos de mejora del funcionamiento de las organizaciones de productores, sus asociaciones y organizaciones interprofesionales. De este modo se quiere dar un papel más relevante a estas figuras, así como a sus mecanismos de autorregulación.

Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas

¹¹¹ Fuente MAPA



El sector hortofrutícola español se ha consolidado en una primera posición en el sector agrario español con un valor económico superior a los 14.700 millones de euros en el año 2018 y una producción de más de 28 millones de toneladas. Primer productor de la UE y quinto a nivel mundial.

Este sector tiene una clara vocación exportadora con más del 50% de la producción destinada al mercado exterior, de la UE principalmente, llegando hasta el 70% en algunos productos y situándonos como tercer exportador a nivel mundial.

A continuación, se estudia la evolución de los principales datos que caracterizan la situación de las organizaciones de productores de frutas y hortalizas:

a. Evolución del grado de concentración del sector de frutas y hortalizas:

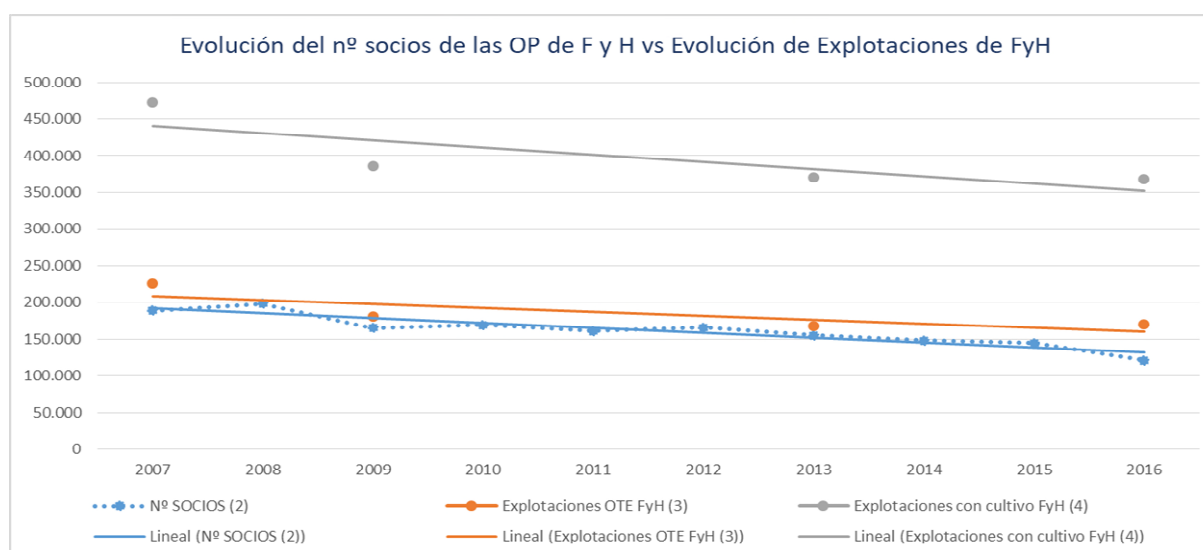
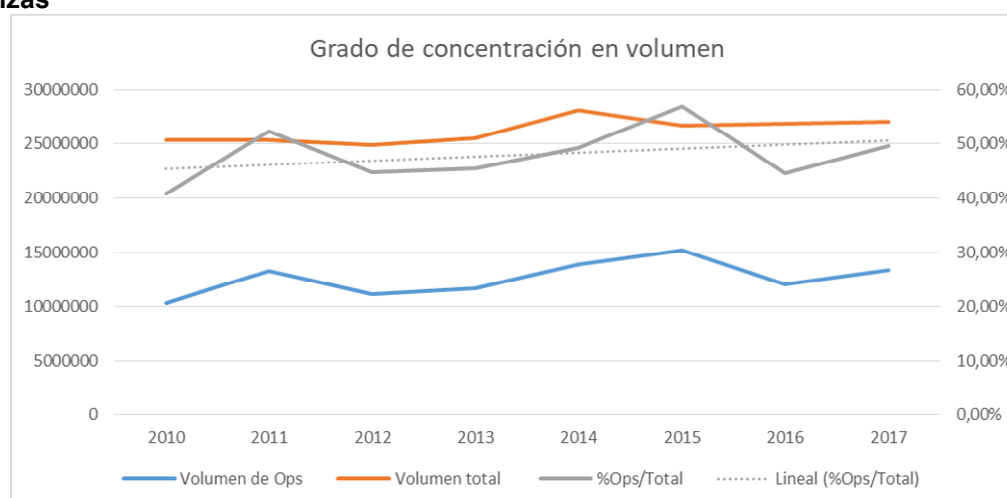


Figura 14 Evolución del número de socios de las OPFH Vs evolución de las explotaciones de frutas y hortalizas¹¹²



¹¹² Fuente: Anuario de Estadística Agraria y Sofyh



Figura 15 Grado de concentración en volumen (t)¹¹³

De las gráficas anteriores se observa que, si bien el número de socios y de explotaciones de frutas y hortalizas se reduce en los últimos años, la tendencia de la producción tanto de las explotaciones asociadas a organizaciones de productores como de todos los agricultores en general tiende a aumentar ligeramente. Esto puede deberse bien a una mayor concentración de la producción (explotaciones más grandes), como al empleo de unos sistemas más productivos. Por otra parte, el volumen de frutas y hortalizas producidas por los socios de las OPs respecto al volumen total aumenta, siendo aproximadamente del 50%. Este grado de concentración es muy desigual entre productos como se observa en las siguientes gráficas:

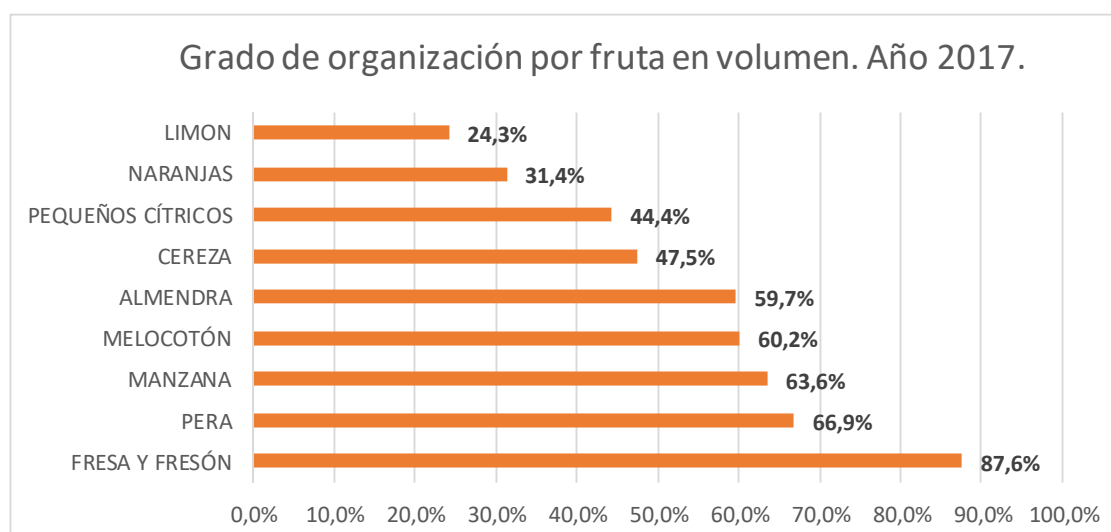


Figura 16 Grado de organización por frutas en volumen. Datos correspondientes al año 2017¹¹⁴

En fruta el grado de organización de los principales productos oscila entre el 24% del limón y el 88 % de la fresa y fresón.

¹¹³ Fuente: Sofyh

¹¹⁴ Fuente: Sofyh



Figura 17 Grado de organización por hortaliza en volumen. Datos correspondientes al año 2017¹¹⁵

En cuanto a hortalizas los valores estarían entre el 19% de calabacín y el 69% de la lechuga.

b. Comparación con nuestros principales competidores

Si comparamos la situación de España con los países de nuestro entorno, cabe señalar que mientras la media de las organizaciones de productores españolas factura 11 millones de euros, la media de la Unión Europea es de 13 millones de euros. Si la comparación se realiza con un país similar al nuestro tanto en clima como en producciones, como es Italia, la media del valor de producción por OPs es de 21 millones de euros. La media de otros países de la UE es de 3 millones en Grecia, 7 millones en Portugal, 12 millones en Francia, 66 millones en Bélgica, y 131 millones en Países Bajos.

Por otra parte, España destaca en número de organizaciones de productores de la Unión Europea, prácticamente duplicando el número de OPs del segundo país con más organizaciones de productores, lo que refleja las posibilidades de concentración de este sector en nuestro país:

¹¹⁵ Fuente: Sofyh

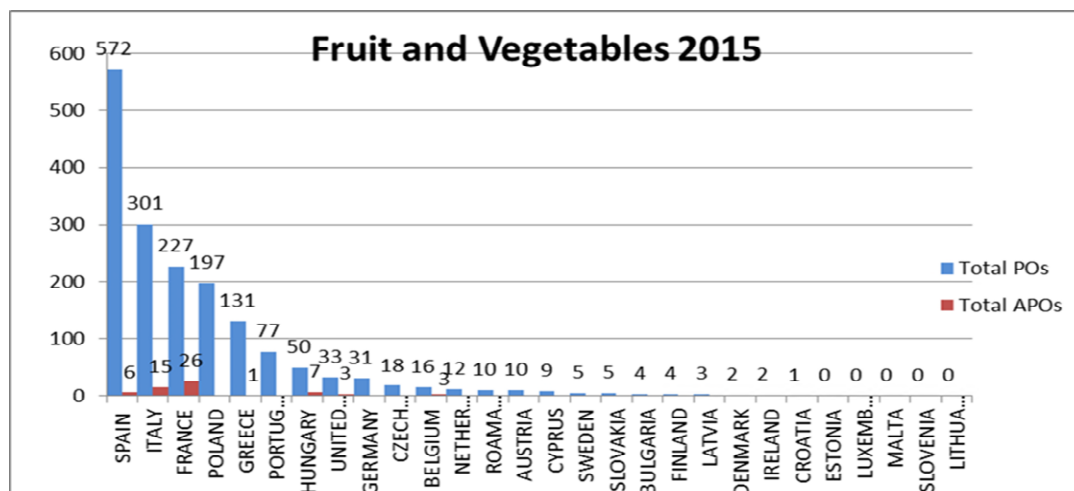


Figura 18 Distribución de las Ops y AOps en la UE.28 Datos correspondientes al año 2015¹¹⁶

c. Evolución de la superficie de cultivo en las OPFHs en España

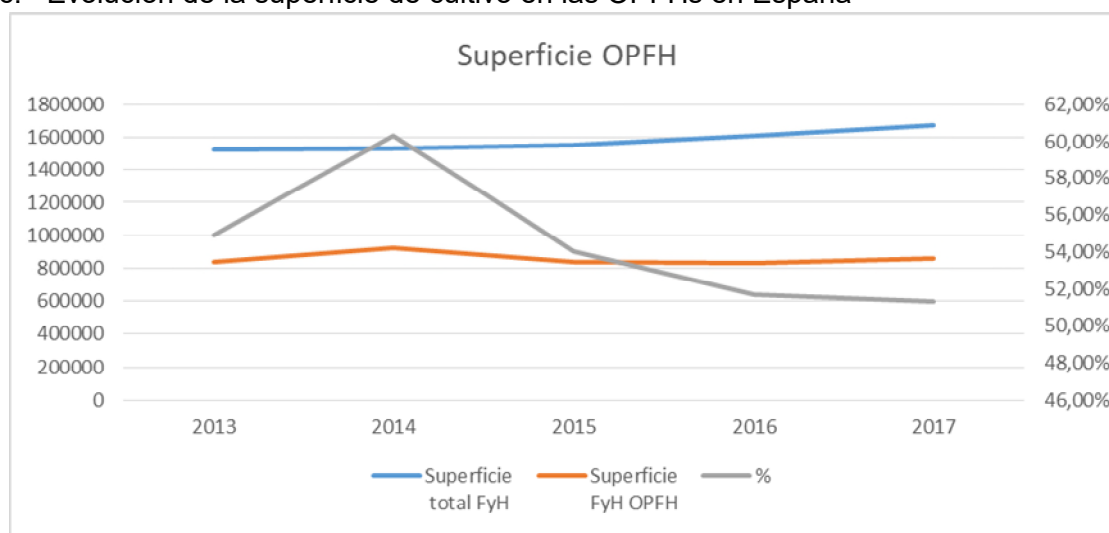


Figura 19 Superficie OPFH¹¹⁷

Como se refleja en el gráfico anterior si bien se puede considerar prácticamente estable, la tendencia de superficie que se cultiva bajo el amparo de una OPFH tiene una ligera tendencia a disminuir, en consonancia con lo que se veía en el apartado a) el número de socios disminuye. Se considera que la disminución del número de socios puede tener influencia en la disminución de la superficie que se cultiva bajo el amparo de una OPFH.

d. Evolución del número de OPFHs reconocidas

¹¹⁶ Fuente: Comisión Europea

¹¹⁷ Fuente: Anuario de Estadística Agraria y Sofyh



En este apartado se trata de examinar la evolución que ha seguido el reconocimiento de las organizaciones de productores de frutas y hortalizas, tanto en España como en la UE, si bien en el análisis de la concentración del sector también influyen otros factores como el del número de socios por OP, agregación de la superficie, facturación de las OPs, etc.

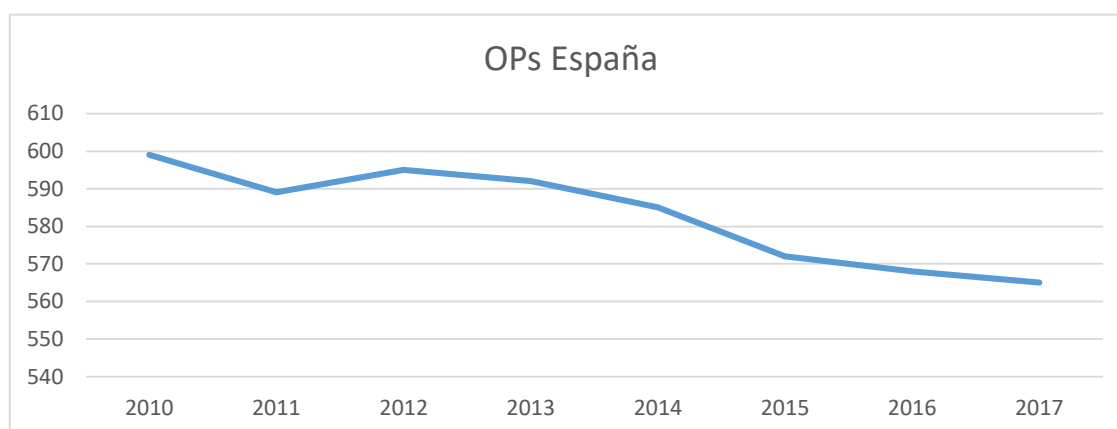


Figura 20 Evolución en número de las OPs en España¹¹⁸

La evolución del número de OPs con programa operativo también presenta una evolución descendente, se recoge en el siguiente gráfico:

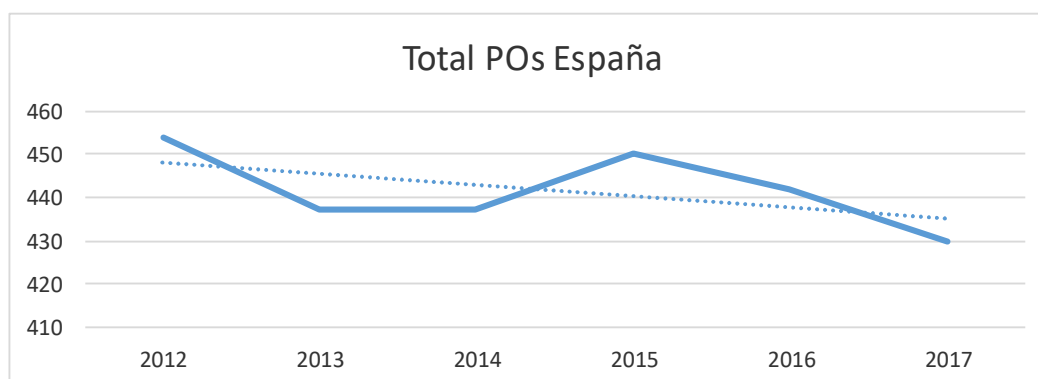


Figura 21 Evolución del número de programas operativos¹¹⁹

En cuanto a la variación del número de organizaciones de productores que ejecutan un programa operativo sobre el total de OPs, su evolución es creciente, con acusadas variaciones anuales.

¹¹⁸ Fuente: Sofyh

¹¹⁹ Fuente: Sofyh

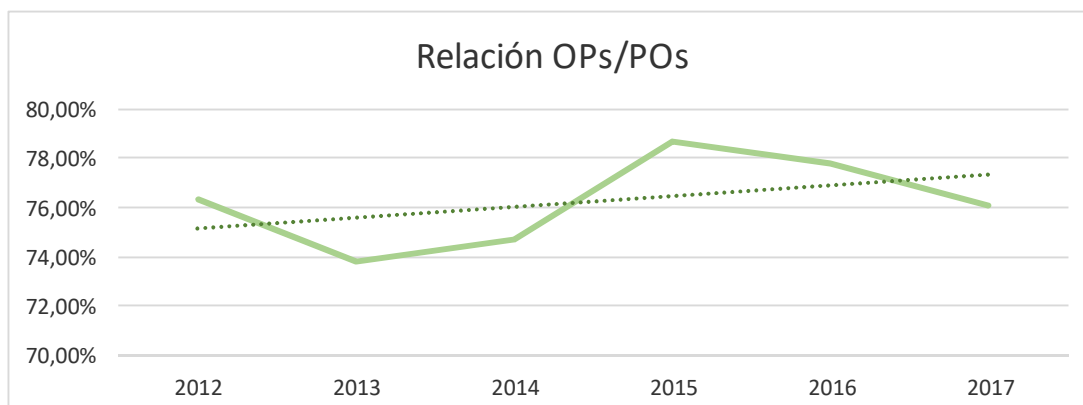


Figura 22 Relación entre Organizaciones de productores y programas operativos¹²⁰

El número de OPs de frutas y hortalizas en España ha seguido una tendencia descendente, a diferencia de la evolución seguida en el resto de la UE:

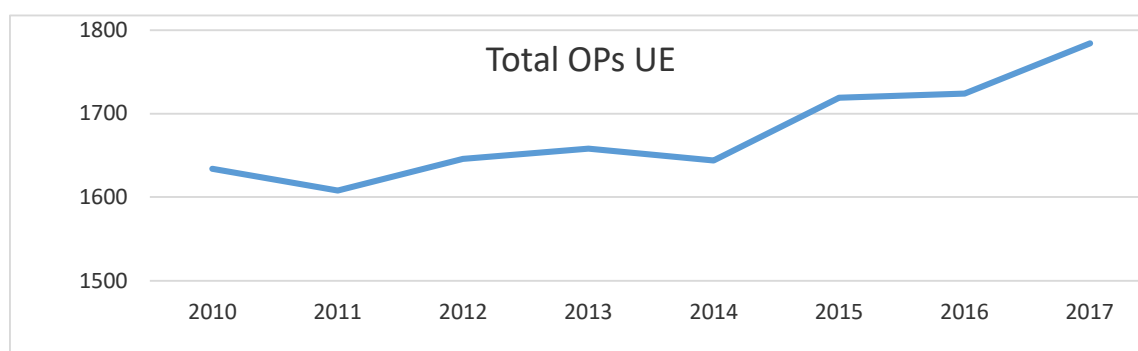


Figura 23 Evolución de Ops en la UE¹²¹

Debemos tener en cuenta las diferentes condiciones entre el sector español y el europeo contemplado globalmente: en España el régimen de frutas y hortalizas de acuerdo con la OCM está consolidado, existen organizaciones de productores que llevan trabajando muchos años y algunas fueron reconocidas para tener la posibilidad de acceder a ayudas que hoy ya no existen (ayudas a la transformación de algunos productos o la ayuda nacional a los frutos secos). En la actualidad la tendencia lógica del sector sería hacia la concentración de las OPs actuales más que hacia un crecimiento en el número.

e. Evolución de la ayuda a las OPFHs

¹²⁰ Fuente: Sofyh

¹²¹ Fuente: Comisión Europea



Como puede observarse en el gráfico que se muestra a continuación, la ayuda que reciben las organizaciones de productores a través de los programas operativos presenta una evolución claramente ascendente, esta tendencia se asocia al aumento del valor de la producción comercializada, a pesar de que como se verá más adelante la relación entre estos dos parámetros disminuye.

En este caso se trata de describir la evolución de la ayuda. Ésta depende del volumen que comercializan las organizaciones de productores que tienen derecho a recibir ayuda. Se ha observado que la relación entre ambos datos es decreciente, es decir las OPs se alejan de la posible ayuda máxima a la que podrían tener derecho. Ello es debido a los requisitos administrativos que se imponen en este régimen y a que, en un contexto de aumento de la producción, la ayuda calculada como un porcentaje de aquella, evolucionará de una manera más moderada.

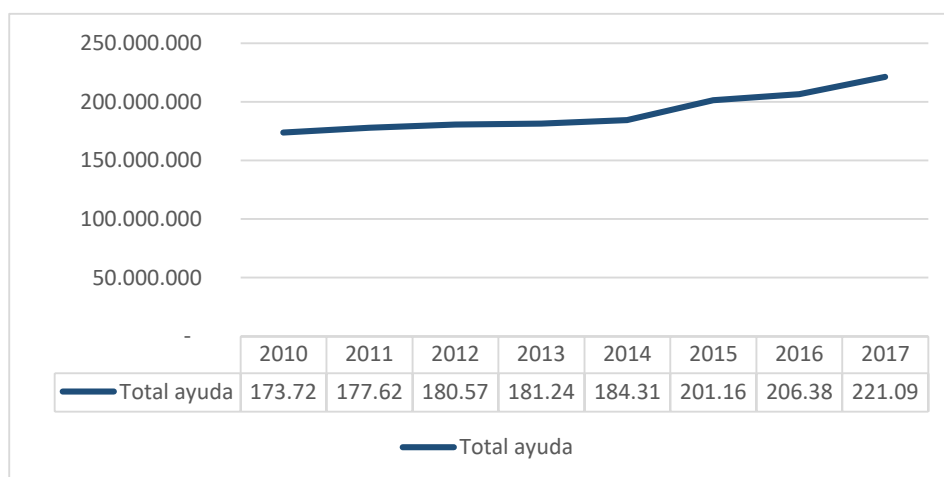


Figura 24 Evolución de las ayudas a las organizaciones de productores en €¹²²

f. Evolución del porcentaje de ayuda sobre el valor de la producción comercializada

La ayuda máxima a la que puede acceder una organización de productores está limitada por el valor de la producción comercializada, en el caso general es el 4,1 %, a continuación, se muestra su evolución:

¹²² Fuente: FEGA

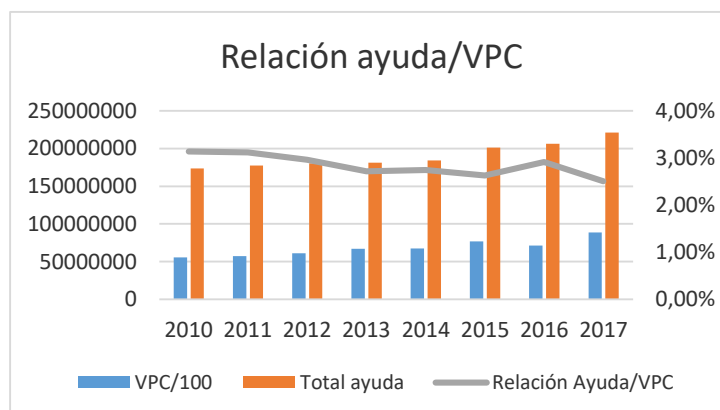


Figura 25 Relación entre la ayuda recibida y el valor de la producción comercializada¹²³

En este caso, si bien presenta variaciones anuales, la tendencia es decreciente, la media de ayuda por OP se aleja del porcentaje máximo de ayuda teórico que podrían obtener.

Principales conclusiones sobre las organizaciones de productores en el sector de frutas y hortalizas¹²⁴:

- Las OPFHs fortalecen la posición de los agricultores en la cadena de suministro asegurando, entre otros, una mayor penetración en el mercado y mayor poder de negociación frente a sus socios comerciales.
- En cuanto a los incentivos técnicos, las OP agregan valor al negocio y a las actividades de sus miembros cuando proporcionan, por ejemplo, asistencia técnica a la producción; infraestructuras de producción, almacenamiento o procesamiento, servicios de logística; o actividades de investigación y desarrollo.
- En lo que respecta a la productividad de los agricultores, las OPs proporcionan servicios que en última instancia contribuyen a un mayor nivel de eficiencia del sistema de producción de los miembros. Dichos servicios pueden variar desde la provisión de conocimientos técnicos para fines de producción para el desarrollo de la calidad agrícola normas o el uso conjunto de infraestructuras y equipos. Del mismo modo, en la comercialización, las OP son entidades bien ubicadas para diseñar la estrategia comercial de sus miembros.
- Las OPs contribuyen a mitigar los riesgos económicos y minimizan los costos típicamente asociados con la agricultura, asegurando, entre otras cosas, relaciones comerciales

¹²³ Fuente: FEAGA y Sofyh

¹²⁴ Conclusiones parcialmente extraídas del estudio de la Comisión Europea "Sobre las mejores formas para que las organizaciones de productores se formen, realicen sus actividades y reciban apoyo"



estables, seguridad de pagos, inversiones, apoyo en situaciones de crisis de mercado y comercialización de toda la producción de los miembros.

- En relación con este último punto, en la actualidad, únicamente se puede acceder a las medidas de prevención y gestión de crisis en el sector de frutas y hortalizas a través de las organizaciones de productores, de ahí la importancia de las OPs en situaciones de crisis.
- Nos encontramos ante un sector con un grado de concentración de los agricultores en organizaciones de productores de aproximadamente el 50%, con gran variación en el grado de integración dependiendo del cultivo (entre un 19% y un 88%). Sin embargo, en España la concentración de la producción en OPs se encuentra estancada en las últimas décadas.
- En relación con los demás países de la Unión Europea, España presenta el mayor número de OPs, muy destacado sobre el siguiente Estado miembro. Sin embargo, la facturación por OP es inferior a la media y más baja de los principales países comercializadores de frutas y hortalizas.
- La tendencia es hacia una leve disminución de productores y de explotaciones, tanto de socios de organizaciones de productores como de agricultores individuales.
- La producción presenta un ligero aumento, algo mayor la que procede de las organizaciones de productores, por lo que el grado de concentración también aumenta ligeramente.
- El número de OPs reconocidas en España ha disminuido en los últimos años a pesar el aumento del volumen de la producción comercializada de todas las OPs reconocidas. Sólo un 10% de las OPs reconocidas no tienen programa operativo en ejecución.
- La ayuda a las organizaciones de productores a través de los programas operativos presenta un crecimiento apreciable (de 173 millones de € en 2.010 a 248 millones de € en 2.018), un 43% respecto de la ayuda inicial en los últimos 7 años.
- Sin embargo, la relación entre la ayuda y el valor de producción comercializada presenta una tendencia decreciente.
- El funcionamiento de las OPs de frutas y hortalizas se ve afectado negativamente por un nivel relativamente alto de carga administrativa, debido a las obligaciones legales de seguimiento administrativo asociadas.
- En general, los agricultores pueden decidir no unirse a OP por miedo a perder su autonomía empresarial y por la baja confianza en este tipo de organizaciones. Además, la falta de información sobre los beneficios que las OPs pueden traer, la falta de ejemplos



concretos de OPs exitosas y las preocupaciones sobre los costes que la participación en estas organizaciones puede implicar factores adicionales que pueden disuadir a que los agricultores se unan a las OP.

- Por el contrario, los fondos de la UE para el establecimiento de OPs son incentivos clave y factores de éxito para el desarrollo de estas entidades.

Organizaciones de Productores Lácteos¹²⁵

El reconocimiento de las organizaciones de productores en el sector lácteo por parte de los Estados miembros, tiene un carácter obligatorio.

En la actualidad, en España se han reconocido 12 organizaciones de productores del sector lácteo (8 de vacuno y 4 de ovino) registradas en la base de datos PROLAC; de las cuales la mayoría de las OP fueron reconocidas entre 2012 y 2013.

El número de socios de OP en 2018 (Tabla 20), alcanzó los 8.624 productores, y en total presentaban un volumen comercializable de 3,2 millones de t de leche y un volumen negociado de 1 millón de t aproximadamente.

Concretamente, para vacuno de leche, la Tabla 21 muestra que en 2018 las OP existentes agrupaban 7.611 productores (representando el 54% de los ganaderos con entregas de leche de vaca en España), y que en su conjunto:

- Presentaban un volumen comercializable de 3,1 millones de toneladas de leche (el 44% de las entregas nacionales de leche de vaca).
- Un volumen negociado de leche de casi un millón de t que representa el 14% sobre las entregas totales nacionales.

En el caso del sector ovino (

Tabla 22), en el año 2018 las OP reconocidas, todas ellas en la comunidad Autónoma de Castilla y León, agrupaban 1.013 productores de leche de oveja (el 25% del total de productores con entregas declaradas en nuestro país y más del 50 % de la producción de la mencionada Comunidad Autónoma) con un volumen comercializable de 136.284 t que supone un volumen aproximado del 25% de las entregas declaradas por primeros compradores. Respecto al volumen negociado comunicado, ascendió a 39.368 t que representa un 7% de las entregas declaradas a nivel nacional.

Es importante señalar que, la estructura productiva del sector ovino de leche tiene un alto grado de especialización territorial, y la ubicación de los productores con entregas se circunscribe, en



un 80%, en dos regiones: Castilla y León y Castilla – La Mancha. Esta localización, lógicamente, determina la posibilidad de constituir estas organizaciones casi en exclusiva en esas regiones. Además, dos aspectos han condicionado la creación de OPs en Castilla y León:

1. En esta Comunidad Autónoma existe una amplia base cooperativa que ha favorecido la creación de OPs. Este aspecto no se da en el sector productor de Castilla la Mancha.
2. Por otro lado, existe una dualidad muy marcada en la producción de leche de oveja con mercados claramente diferenciados en ambas regiones. En el caso de Castilla la Mancha, el mercado está vinculado a la producción de leche de oveja amparada bajo DOP, con un precio diferencial superior para este tipo de leche destinada a la elaboración de Queso Manchego. Por sus propias particularidades en términos organización y planificación, este mercado mantiene una dinámica ajena en muchas ocasiones, al resto del mercado de leche de oveja en España. Esta realidad ha influido en la percepción que el ganadero tiene de la necesidad y conveniencia de estas estructuras asociativas para el sector o la finalidad que pueden desempeñar en la gestión y el adecuado funcionamiento del mercado de leche de oveja en Castilla la Mancha.

En el sector caprino, no hay ninguna OP reconocida en estos momentos.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
N.º total OP Reconocidas	4	7	8	9	8	11	11
N.º socios	3.066	5.036	6.163	6.042	5.423	11.323	8.624
Producción comercializable OP	710.522	1.642.761	2.365.179	2.371.045	1.874.164	3.075.196	3.237.842
N.º OP Negociadoras	2	4	4	5	4	4	5
Volumen total negociado	8.831	333.891	911.318	668.165	716.408	878.292	1.007.732

Tabla 20 Evolución Organizaciones de Productores de leche en España 2012-2018 (volumen de leche expresado en t)¹²⁶

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Nº OP BOVINO	3	6	7	8	6	8	8
Nº Socios OP BOVINO	2.624	4.610	5.434	5.494	4.631	7.698	7.611
Producción comercializable OP BOVINO	674.821	1.513.173	2.236.571	2.316.939	1.783.165	2.941.513	3.101.558
Nº OP negociadoras bovino	1	3	4	4	3	4	5
Volumen negociado OP bovino	1.221	262.699	840.413	621.440	666.308	840.421	968.364
Volumen entregas de leche de vaca ES	6.318.178	6.305.281	6.652.986	6.791.761	6.887.041	7.020.885	7.120.581
% volumen comercializado/entregas leche	11%	24%	34%	34%	26%	42%	44%
% volumen negociado/entregas leche	0,02%	4%	13%	9%	10%	12%	14%

¹²⁵ Fuente: PROLAC. MAPA

¹²⁶ Fuente: PROLAC. MAPA



Tabla 21 Evolución Organizaciones de Productores de vacuno de leche en España 2012-2018
(volumen de leche expresado en t) ¹²⁷

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
N.º total OP OVINO	1	1	1	1	2	2	3
N.º socios	422	426	729	548	792	800	1.013
Producción comercializable OP OVINO	39.073	40.218	32.637	48.907	91.598	98.423	136.284
N.º OP Negociadoras OVINO	1	1	1	1	1	1	1
Volumen total negociado OP OVINO	7.611	71.192	70.905	46.725	50.100	37.871	39.368
Vol. Entregas de leche de oveja ES	572.408	599.410	595.370	456.658	514.753	535.573	532.247
% vol. Comercializado sobre entregas	7%	7%	5%	11%	18%	18%	26%
% vol. Negociado sobre entregas	1%	12%	12%	10%	10%	7%	7%

Tabla 22 Evolución Organizaciones de Productores de ovino de leche en España 2012-2018
(volumen de leche expresado en t) ¹²⁸

Análisis de las finalidades para las cuales se han constituido las organizaciones de productores del sector lácteo en España.

En el año 2017, la Comisión recopiló información sobre las OPs a través de un cuestionario remitido a los EEMM con objeto de conocer mejor la naturaleza y el funcionamiento de las mismas. En lo relativo a las finalidades perseguidas por estas, las OP de vacuno y ovino de leche de España manifestaron la siguiente situación:

	OP BOVINO								OP OVINO
	OP SUR	CLAS	AGAPROL	ALE	CADI	ULEGA	APROLACT	LACTURALE	CONSORCIO PROM. DEL OVINO
Concentración de la oferta y comercializar los productos de sus miembros	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Producción planificada y ajustada a la demanda	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO

¹²⁷ Fuente: PROLAC. MAPA

¹²⁸ Fuente: PROLAC. MAPA



Optimizar costes de producción y estabilizar precios de producción	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	SI
--	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Tabla 23 Finalidades para las que se han constituido las Organizaciones de Productores del sector lácteo¹²⁹

Inicialmente, el objetivo de las OP era el de llevar a cabo la concentración de la oferta y comercialización de los productos de sus miembros. Sin embargo, algunas de ellas no han alcanzado este objetivo y se pueden clasificar en dos tipos en función de la actividad que están llevando a cabo:

- *OP de tipo negociador*: en las que se lleva a cabo la negociación colectiva de los términos de contratación con la industria.
- *OP de tipo comercializador*: en las que cuentan en su estructura con una o varias cooperativas y que se encuentran comercializando la leche de los socios.

En España se establecieron unos mínimos exigibles en función de la especie y el ámbito geográfico. Y es que comparativamente entre EEMM, España en este sentido ha sido de los países más exigentes; con vistas a dotar a estas estructuras organizativas de una mayor dimensión en términos de concentración de volumen con vistas a su comercialización.

A pesar de lo exigente de estos mínimos, no parece que haya sido un impedimento para la constitución de OP en España, sin embargo, esta exigencia puede haber forzado a la constitución de OP a partir de la confluencia de distintas estructuras de base cooperativa que por sí mismas no alcanzarían el límite mínimo exigido.

El sector lácteo es el único que, sin exigirle a sus OP necesariamente llevar a cabo la finalidad de comercialización en común, podrían realizar la negociación en nombre de los ganaderos que son miembros. Concretamente en España, los volúmenes negociados de leche de vaca bajo contrato han pasado de representar el 4% sobre el total de las entregas de leche de vaca declaradas en 2013 al 14% en 2018 (968.364 t)¹³⁰.

¹²⁹ Datos que fueron recopilados por el MAPA a instancia de una consulta realizada por la Comisión Europea

¹³⁰ El Reglamento (UE) n.º 1308/2013, de 17 de diciembre, en lo que afecta al sector lácteo estableció en particular, en cuanto a las relaciones contractuales, que un Estado miembro podría decidir hacer obligatorio un contrato por escrito para la entrega de leche cruda.

España a través del *Real Decreto 95/2019, de 1 de marzo, por el que se establecen las condiciones de contratación en el sector lácteo y se regula el reconocimiento de las organizaciones de productores y de las organizaciones interprofesionales en el sector, y por el que se modifican varios reales decretos de aplicación al sector lácteo*, establece la obligatoriedad de que: todos los suministros de leche cruda que tengan lugar en el Reino de España de



Por otro lado, dentro de las notificaciones anuales que se realizan sobre volúmenes de leche bajo contrato negociados por las OP, en España algunas OP de vacuno han manifestado que a pesar del deseo de negociar colectivamente el contenido de sus contratos no han podido alcanzar acuerdos.

Tanto el número de contratos como de acuerdos siguen una evolución paralela en el tiempo aumentando en 2016 para disminuir a partir de 2017 de forma correlativa también a la disminución del número de ganaderos con entregas.

Evolución del número de contratos y volumen de leche bajo contratación de los socios de organizaciones de productores.

El número promedio de contratos y acuerdos cooperativos, en el sector vacuno de leche, celebrados durante el período de tiempo comprendido entre 2015 y 2019 se observa en la siguiente tabla:

	Contratos	Acuerdos
2015	7.762	4.303
2016	10.548	6.168
2017	10.032	5.899
2018	9.548	5.383
2019	9.276	5.282

Tabla 24 Evolución en número de contratos y acuerdos cooperativos¹³¹.

Tanto el número de contratos como de acuerdos siguen una evolución paralela en el tiempo aumentando en 2016 para disminuir a partir de 2017 de forma correlativa también a la disminución del número de ganaderos con entregas.

Por otro lado, se aprecia el aumento del volumen de leche bajo contratación pasando de 3.780.934 t en 2015 a 7.019.408 t en 2018 (cifras promedio)¹³².

Se puede afirmar que el grado de implantación del contrato en todas las especies productoras de leche (vacuno, ovino y caprino) es del 100%.

un productor a un transformador sean objeto de contratos escritos entre las partes en los términos establecidos en este real decreto.

¹³¹ Datos extraídos del sistema unificado de información del sector lácteo (INFOLAC) creado en el Real Decreto 319/20015, de 24 de abril, sobre declaraciones obligatorias a efectuar por primeros compradores y productores de leche y productos lácteos de vaca, oveja y cabra.

¹³² Datos extraídos del sistema unificado de información del sector lácteo (INFOLAC)



En España las OP del sector lácteo no acaban de alcanzar su pleno potencial por múltiples causas:

- La propia mentalidad con un marcado carácter individualista de los productores.
- En muchos casos, el desconocimiento y las dudas que suscitan las ventajas que ofrecen estas estructuras.
- La incapacidad para concluir acuerdos en las negociaciones colectivas sobre las condiciones contractuales. En relación con la negociación se han notificado dificultades como ya se ha expuesto en el documento: en reiteradas ocasiones algunas OP han manifestado que a pesar de aglutinar una cantidad de leche importante no han sido capaces de establecer un acuerdo contractual con la industria.
- También en ocasiones se ha podido deber a la falta de compromiso por parte de algunos socios productores con su OP que han pasado a negociar individualmente las condiciones de su contrato o en otras ocasiones por la dificultad que supone en muchas ocasiones alcanzar un acuerdo o el propio desconocimiento del proceso negociador.

- **Evaluación de las Cooperativas y otras Entidades Asociativas. Impacto de la ley 13/2013**

En su preámbulo, la Ley 13/2013 de 2 de agosto de fomento a la integración de cooperativas y otras entidades asociativas de carácter agroalimentario, señala:

“A título ilustrativo puede señalarse que el sector cooperativo está compuesto por cerca de 4.000 entidades y 1.200.000 socios, siendo en el conjunto de la producción agroalimentaria española, con una facturación de 17.405 millones de euros en 2011, un segmento capital de nuestro tejido asociativo agrario, al que debe sumarse un creciente número de entidades asociativas de naturaleza no cooperativa que como las sociedades agrarias de transformación (SAT), las organizaciones de productores y las entidades mercantiles y civiles, que vertebran el escalón primario de la producción agraria española, además de contribuir y mejorar la cohesión territorial mediante la generación de empleo estable y de calidad ofreciendo nuevos servicios que demandan los ciudadanos del medio rural.

Se trata, sin embargo, de un sector caracterizado por su atomización lo que está provocando que ni siquiera las entidades mejor estructuradas estén viendo rentabilizados sus esfuerzos e inversiones, siendo necesario poner en marcha medidas que fomenten la integración y la potenciación de grupos comercializadores de base cooperativa y asociativa, con implantación y ámbito de actuación superior al de una comunidad autónoma, que resulten capaces de operar en toda la cadena agroalimentaria, tanto en los mercados nacionales como en los internacionales y



que contribuyan a mejorar la renta de los agricultores y consolidar un tejido industrial agroalimentario en nuestras zonas rurales.¹³³”

Desde la promulgación de la Ley 13/2013 de 2 de agosto, la evolución del sector cooperativo agroalimentario español se ha caracterizado por una reducción del número de entidades, aumentando su facturación y empleo total debido a la integración y su subsecuente aumento de dimensión.

Actualmente, los datos indicados para caracterizar el sector cooperativo han cambiado como consecuencia de los efectos y eficacia de las medidas implementadas en el marco de la Ley.

De las 3.918 entidades y 1.160.337 socios, en 2011¹³⁴, se ha pasado a 3.699 entidades y 1.172.226 socios en 2017 (últimos datos disponibles en OSCAE 2018), lo que supone una reducción de 5,59 % en número de cooperativas y de 1,02 % en el número de socios. No obstante, su facturación total se ha incrementado un 80% pasando de 17.405 millones de euros en 2011¹³⁵ a 31.358 millones de euros, datos que, a priori, demuestran la eficacia de las medidas de integración instrumentadas a raíz de la promulgación de la Ley 13/2013. El descenso en el número de entidades y socios junto con el aumento en facturación refleja un aumento de la dimensión media de las cooperativas y, por tanto, una mejora estructural del sector. Dentro del conjunto nacional, siguen siendo las cooperativas mejor dimensionadas las que lideran los procesos de crecimiento, aumentando la facturación media por empresa sobre años anteriores y su peso relativo dentro del colectivo. También cuentan con mayores tasas de exportación. A pesar de este efecto integrador y de la tendencia positiva de los indicadores, las actuales cifras sugieren que continúa existiendo una elevada atomización en el sector cooperativo y que la facturación media de las cooperativas españolas sigue estando por debajo de la media comunitaria (8,5 M€ VS 16 M€)¹³⁶ Por esta razón, parece razonable y adecuado el mantenimiento de fomento de la integración cooperativa y de otras entidades asociativas agroalimentarias.

	2013	2017	Var 2013/2017	%Var 2013/2017
N.º Cooperativas	3.838	3.699	-139	-3,62%

¹³³ Preámbulo extraído de la ley 13/2013 de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y otras entidades asociativas de carácter agroalimentario.

¹³⁴ Fuente: OSCAE 2011 (datos de 2010)

¹³⁵ Fuente OSCAE 2011 (datos de 2010)

¹³⁶ Fuente OSCAE 2018 (datos 2017)



N.º Socios	1.175.074	1.172.226	-2848	-0,24%
Facturación (M€)	26.183	31.358	5175	19,76%
Facturación media por cooperativa a nivel nacional (M€)¹³⁷	6,8	8,5	1,7	25%
Empleo Total	96.220	102.148	5928	6,16%
Ventas /empleado (€)	272.111	306.982	34871	12,81%

Tabla 25 Análisis comparado de macromagnitudes principales del sector cooperativo agroalimentario periodo 2013-2017¹³⁸

Respecto a los datos expuestos, en lo que respecta al periodo de aplicación de la ley 13/2013, se puede destacar:

- Ha disminuido el número de cooperativas debido al aumento de la integración entre ellas.
- El número de socios se ha mantenido (-0,24%).
- La facturación ha aumentado cerca de un 20%.
- La facturación media de las cooperativas ha crecido un 25% en el periodo 2013-2017, situándose en 8,5 M€. No obstante, aún se sigue estando por debajo de los 16 M€ de media de la UE¹³⁹.
- El empleo total ha aumentado un 6%, dando empleo a casi 6000 personas más.
- Las ventas por empleado han aumentado cerca de un 13%.
- Estas cifras reflejan un claro efecto positivo de las políticas de integración cooperativa y demuestran la eficacia de las medidas aplicadas en este marco¹⁴⁰.

CONCLUSIÓN: Los datos macroeconómicos sugieren una tendencia positiva a la integración cooperativa, un aumento de la concentración de la oferta, una disminución de la atomización y un aumento de la competitividad de las entidades, ya que el número de cooperativas y socios se reducen en periodo 2013-2017 un 3,62% y un 0,24% respectivamente, si bien tanto la facturación total nacional como la facturación media por cooperativa aumentan un 20% y un 25% respectivamente respecto al año 2013 de referencia.

¹³⁷ Sin incluir las entidades mercantiles participadas

¹³⁸ Fuente OSCAE 2014(datos2013) y OSCAE 2018 (datos 2017)

¹³⁹ Fuente COGECA.

¹⁴⁰ Además de las ayudas FEADER a través de las submedidas 1.1, 1.2, 4.2, 16.5 y 16.6 del PNDR 2014-2020, la integración asociativa se ha apoyado a través del Convenio MAPA-CAE y las ayudas nacionales de fomento a la integración acogidas al régimen mínimis.



Asimismo, en su vertiente social, las políticas de integración han mostrado su eficacia con la generación de empleo a nivel de las cooperativas, alcanzando 102.148 empleos en 2017 respecto a los 96.220 en 2013, lo que representa un incremento de un 6,16%. Este hecho pone de manifiesto el creciente papel dinamizador de la economía, especialmente en el medio rural, donde las cooperativas desarrollan su actividad, contribuyendo a la fijación de población y al sostenimiento de las rentas de los agricultores.

Sin embargo, nuestra facturación media sigue siendo más baja que la europea y debe seguirse en el impulso de la integración cooperativa y de medidas que la favorezcan e incentiven (inversiones) para conseguir empresas de mayor tamaño, más competitivas y con mayor poder de negociación.

En cuanto a INTERNACIONALIZACIÓN, en el periodo 2013-2017¹⁴¹

	2013	2017	Var 2013/2017
Peso exportación cooperativas / total agroalimentario sin pesca (% facturación)	15%	18%	3%
% Nº cooperativas exportadoras /total cooperativas	31%	29,5%	-1,5%
% Facturación exportadora/total cooperativas	26,5%	32%	5,5%
Exportación promedio total (M€)	7,4	11	3,6 (48,65%)

Tabla 26 Internalización en el periodo 2013-2017¹⁴²

Se puede destacar lo siguiente:

- El peso de la exportación de las cooperativas en facturación respecto al total de la exportación agroalimentaria ha aumentado un 3%.
- El número de cooperativas exportadoras respecto al número total de cooperativas se ha visto ligeramente disminuido. Se puede deducir de este dato que ha habido mayor volumen de integración en las cooperativas exportadoras que en el resto.
- El volumen de facturación en exportación sobre el total de facturación de las cooperativas ha aumentado un 5,5%.

¹⁴¹ Fuente: OSCAE 2014 (datos 2013) y OSCAE 2018 (datos 2017)

¹⁴² Fuente: OSCAE 2014 (datos 2013) y OSCAE 2018 (datos 2017)



- Ha aumentado la media de facturación en exportaciones 3,6 M de euros, lo que supone un incremento de cerca del 49%.

CONCLUSIÓN: Se ha producido un incremento (+3%) de las exportaciones de las cooperativas sobre el total del sector agroalimentario (sin contar la pesca), a lo que se suma el hecho de que las exportaciones de las cooperativas agroalimentarias continúan creciendo en valor. Este incremento de la facturación de las cooperativas en los mercados exteriores se ha incrementado +5,5% en el periodo 2013-2017, pasando de 26,5% a 32% de Facturación exportadora/total cooperativas.

No obstante, se observa un ligero descenso del -1,5% del número de cooperativas exportadoras en el periodo 2013-2017. Este colectivo exportador sigue representando alrededor del 30% de las cooperativas, pero presenta mayores facturaciones. En el TOP 20 de cooperativas exportadoras, dentro del cual se encuentra una EAP DCOOP SCA (nº 2), se ha pasado de una exportación promedio de 98 M€/coop. en 2013 a una exportación promedio de 161 M€/coop., lo que supone un incremento de 64,29% de 2013 respecto a 2017¹⁴³.

Finalmente, cabe destacar que en el momento de la publicación de la Ley 13/2013, de 2 de agosto, y de su norma de desarrollo, el Real Decreto 550/14, de 27 de junio, no existían entidades que alcanzaran los importes de volumen de facturación mínimos establecidos para el reconocimiento como Entidad Asociativa Prioritaria, lo que resultó ser un incentivo para impulsar la integración.

Evolución de las entidades asociativas prioritarias (EAP) desde su reconocimiento hasta los últimos datos disponibles¹⁴⁴:

Los datos ofrecidos a continuación se refieren a los considerados para el reconocimiento como Entidad Asociativa Prioritaria, pudiendo no corresponder con los globales de la entidad (generalmente mayores) en lo que respecta a facturación, socios y entidades de base (productos objeto de reconocimiento). Sólo los socios y entidades de base que forman parte del reconocimiento (asumen los compromisos y obligaciones contemplados en la Ley 13/2013, de 2 de agosto y cumplen con los correspondientes controles) pueden ser beneficiarios de las situaciones de preferencia contemplados en la Ley 13/2013, de 2 de agosto.

¹⁴³ Fuente MAPA

¹⁴⁴ Fuente: Informes históricos vigentes de cada EAP (Datos internos MAPA)



EAP	Grado	Año de reconocimiento	Facturación declarada para el reconocimiento	Facturación 2018	Incremento de Facturación	Entidad de base año reconocimiento	Entidad de base en 2018	Incremento Entidades de base	nº socios año reconocimiento	nº socios 2018	Incremento Nº socios
DCCOOP	2º	2015	777.554.264,00 €	1.230.280.000,00 €	36,80%	108	105	-2,86%	76.798	67.734	-13,38%
AN	2º	2016	775.487.466,00 €	1.143.339.567,00 €	32,17%	118	116	-1,72%	30.061	41.721	27,95%
EA GROUP	2º	2016	88.121.187,03 €	76.545.357,84 €	-15,12%	2	8	75,00%	1.529	1.758	13,03%
INDULLEIDA	2º	2016	70.699.654,24 €	75.901.802,93 ¹⁴⁵ €	6,85%	7	17	58,82%	1.376	2.459	44,04%
IBERCOM	1º	2017	35.722.047,00 €	80.590.437,86 €	55,67%				122	125	2,40%
OVIARAGÓN	1º	2017	52.842.460,00 €	54.060.661,24 €	2,25%				753	745	-1,07%
CPO	1º	2017	57.800.000,00 €	53.445.192,71 €	-8,15%				539	589	8,49%
COVAP	1º	2017	418.200.000,00 €	535.645.345,00 €	21,93%				5.163d ¹⁴⁶	3.227	-59,99%
COBADÚ	1º	2018	153.600.000,00 €	206.347.329,32 €	25,56%				7.068	7.531	6,15%
UNIO	2º	2018	50.270.000,00 €	40.477.509,83 €	-24,19%	69	69	0,00%	6.211	6.385	2,73%
COTÉCNICA ¹⁴⁷	2º	2019	28.849.526,17 €	28.849.526,17 €	0,00%	10	10	0,00%	2.943	2.943	0,00%
CAPSA ¹⁴⁸	2º	2020	695.538.665,00 €	695.538.665,00 €	0,00%	1	1	0,00%	1.189	1.189	0,00%
TOTAL			3.204.685.269,44 €	4.221.021.394,90 €	24,08%	315	326	3,37%	133.752	136.406	1,95%

Tabla 27 Principales datos de las Entidades Cooperativas Prioritarias¹⁴⁹.

De la tabla anterior, puede extraerse lo siguiente:

- La facturación media de las EAPs muestra una tendencia positiva, con un aumento de la misma de casi un 32%.
- El número de entidades de base que participan en el reconocimiento de EAPs de 2º grado han aumentado más de un 3%.
- Por último, el número de socios participantes en el reconocimiento ha aumentado, con una tendencia al alza (cerca de un 2%).
- En cifras generales las EAP, a día de hoy:
 - Conforman más del 12% de la facturación total de las cooperativas
 - Generan más de 4.000 millones de euros de facturación al año.
 - Cuentan con más del 11% de los socios de base del cooperativismo español.
 - Están presentes en 16 CCAA de las 17 CCAA.

¹⁴⁵ Referido al ejercicio económico de 2017, ya que es el último dato disponible

¹⁴⁶ En el reconocimiento, COVAP 7.911.

¹⁴⁷ No se observa variación al reconocerse la EAP en el último ejercicio del que se disponen datos.

¹⁴⁸ No se observa variación al reconocerse la EAP en el último ejercicio del que se disponen datos.

¹⁴⁹ Fuente MAPA



-Agrupan a más del 10% de las cooperativas españolas

Como conclusión, la toma de estas medidas está demostrando estas figuras contribuyen a ganar tamaño. No obstante, aún es pronto para sacar conclusiones, pero todo indica que hay que seguir implementando estas medidas.

TOP 10 de Cooperativas Agroalimentarias

TOP 10 EN FACTURACIÓN: Dentro del top 10 de cooperativas españolas¹⁵⁰, en 2017, encontramos 4 EAP y una entidad participada por una de ellas.

	Cooperativa	CCAA	Grado	Facturación global (M€) *	Empleados	Actividades
1	DCOOP	Andalucía	2	1.332	468	Aceite de oliva, Aceituna de mesa, Vino, Suministros, leche cabra, porcino
3	GRUPO AN	Navarra	2	803	1.293	Cereales, Avícola, Hortalizas, Suministros, frutas, tiendas
6	COVAP	Andalucía	1	532	707	Leche, Piensos, Porcino, Vacuno, Ovino, Suministros y Tiendas
8	COBADU	C Y León	1	309	182	Piensos, Porcino, Vacuno, Suministros, Leche, Ovino y Tiendas

Tabla 28 Facturación de Eaps

¹⁵⁰ Fuente: OSCAE 2018 (datos 2017)



Evaluación de las organizaciones Interprofesionales

Desde la aprobación de la ley sobre organizaciones interprofesionales en el año 1994 ha habido un crecimiento importante de las mismas, como se puede ver en la Figura 26. Este crecimiento fue más importante durante los primeros años, alcanzándose en la actualidad un número estable. También se puede indicar que, si bien en su gran mayoría se han mantenido, ha habido algunas a las que, ya sea por petición propia o por inactividad, ha sido necesario retirarles el reconocimiento.

En la actualidad el número de interprofesionales reconocidas es de 26 organizaciones, aunque existe una reciente solicitud de reconocimiento que se encuentra en tramitación.

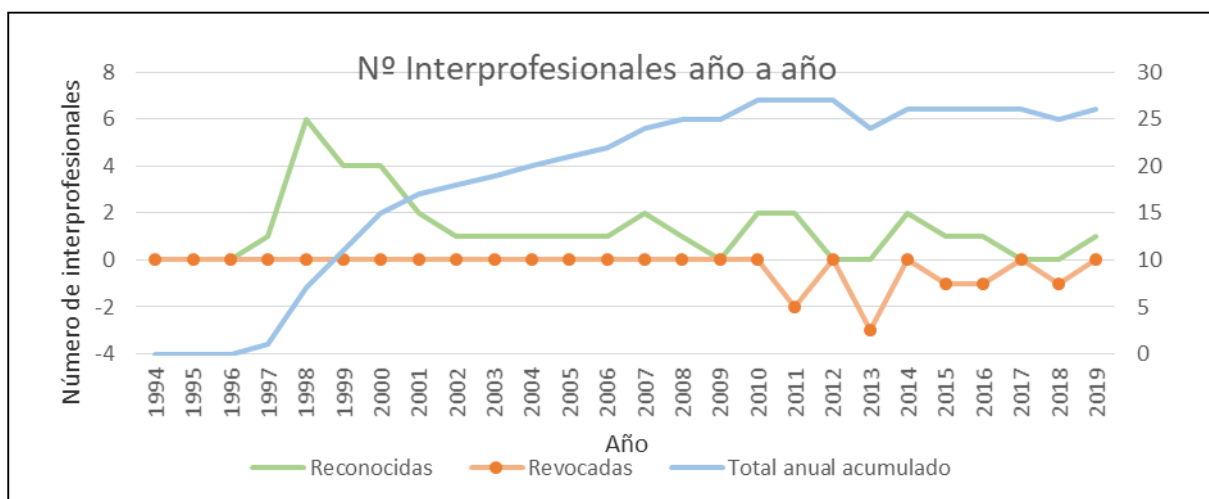


Figura 26 Evolución del número de interprofesionales¹⁵¹

En cuanto al tamaño o los volúmenes presupuestarios que manejan las entidades, existe una gran disparidad entre ellas como refleja la tabla siguiente. Es destacable que las Organizaciones interprofesionales que cuentan con un mayor presupuesto anual, son las que representan las producciones más destacadas a nivel nacional, como son el aceite de oliva, la aceituna de mesa, el vino y el cerdo, excepto en el caso de la producción frutícola.

PRESUPUESTO ANUAL APROXIMADO	ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES
<100.000 €	AIFE, AQUAPISCIS, INTERCITRUS, INTERHELIX, INTERAL, INTERFISH, INTERPALM, INVAC, OIVR, OITAB, PROPOLLO

¹⁵¹ Fuente MAPA



100.001-1.000.000 €	AILIMPO, ASICCAZA, HORTIESPAÑA, INCERHPAN, INPROVO
1.000.001-5.000.000 €	ASICI, INLAC, INTERCUN, INTEROVIC, INTERPROFESIONAL DEL ACEITE DE ORUJO DE OLIVA, INTERPROFESIONAL DE LA ACEITUNA DE MESA, INTERPORC, PROVACUNO
5.000.001-10.000.000 €	INTERPROFESIONAL ACEITE DE OLIVA, OIVE

Tabla 29 Clasificación de interprofesionales por nivel presupuestario¹⁵²

Las leyes vigentes, permiten a las interprofesionales acometer una serie de funciones. No todas las organizaciones deciden llevar a cabo todas ellas. En general todas asumen como función el velar por el funcionamiento de la cadena alimentaria y las buenas prácticas en las relaciones, también mejorar el conocimiento, eficiencia y transparencia de mercados, así como la promoción. Es importante destacar que de la elaboración de contratos tipo para su homologación por el MAPA es una de las funciones más asumidas por las interprofesionales (22 de las 26 la tienen incluida en sus estatutos), pese a ello, solo es utilizada por 5 organizaciones con contratos vigentes que son Oive, Ailimpo, Inlac, Oitab y Aife.

FUNCIONES OIAS (ARTÍCULO 3 DE LA LEY 38/1994 DE ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES)	N.º de OIAS que utilizan la función
Velar por el adecuado funcionamiento de la cadena alimentaria y favorecer unas buenas prácticas en las relaciones entre sus socios en tanto que son partícipes de la cadena de valor.	26
Llevar a cabo actuaciones que permitan mejorar el conocimiento, la eficiencia y la transparencia de los mercados, en especial mediante la puesta en común de información y estudios que resulten de interés para sus socios.	26
Desarrollar métodos e instrumentos para mejorar la calidad de los productos en todas las fases de la producción, la transformación, la comercialización y la distribución.	25
Promover programas de investigación y desarrollo que impulsen los procesos de innovación en su sector y que mejoren la incorporación de la tecnología, tanto a los procesos productivos como a la competitividad de los sectores implicados.	24
Contribuir a mejorar la coordinación de los diferentes operadores implicados en los procesos de puesta en el mercado de nuevos productos, en particular, mediante la realización de trabajos de investigación y estudios de mercado.	25

¹⁵² Fuente MAPA datos 2019



Realizar campañas para difundir y promocionar las producciones alimentarias, así como llevar a cabo actuaciones para facilitar una información adecuada a los consumidores sobre las mismas.	26
Proporcionar información y llevar a cabo los estudios y acciones necesarias para racionalizar, mejorar y orientar la producción agroalimentaria a las necesidades del mercado y las demandas de los consumidores	24
Proteger y promover la agricultura ecológica, la producción integrada y cualquier otro método de producción respetuoso con el medio ambiente, así como las denominaciones de origen, las indicaciones geográficas protegidas y cualquier otra forma de protección de calidad diferenciada.	12
Elaboración de contratos tipo agroalimentarios compatibles con la normativa de competencia nacional y comunitaria.	22
Promover la adopción de medidas para regular la oferta, de acuerdo con lo previsto en la normativa de competencia nacional y comunitaria.	13
La negociación colectiva de precios cuando existan contratos obligatorios en los términos previstos en la normativa comunitaria.	12
Desarrollar métodos para controlar y racionalizar el uso de productos veterinarios y fitosanitarios y otros factores de producción, para garantizar la calidad de los productos y la protección del medio ambiente.	12
Realizar actuaciones que tengan por objeto una mejor defensa del medio ambiente.	23
Promover la eficiencia en los diferentes eslabones de la cadena alimentaria mediante acciones que tengan por objetivo mejorar la eficiencia energética, reducir el impacto ambiental, gestionar de forma responsable los residuos y subproductos o reducir las pérdidas de alimentos a lo largo de la cadena.	14
Diseño y realización de acciones de formación de todos los integrantes de la cadena para garantizar la competitividad de las explotaciones agrarias, empresas y trabajadores, así como la incorporación a la cadena de jóvenes cualificados.	13
Realización de estudios sobre los métodos de producción sostenible y la evolución del mercado, incluyendo índices de precios y costes objetivos, transparentes, verificables y no manipulables, que puedan ser usados de referencia en la fijación del precio libremente pactado en los contratos, siempre teniendo en cuenta lo establecido al respecto por la normativa sectorial comunitaria.	13
Desarrollar e implementar la formación necesaria para la mejora de la cualificación profesional y empleabilidad de los profesionales de los sectores agroalimentarios.	14
Constituirse como Comisión de Seguimiento de los Contratos tipo (Ley 2/2002 de los Contratos tipo agroalimentarios)	10

Tabla 30 Distribución de las funciones utilizadas por las OIAs¹⁵³

En cuanto a las herramientas de que disponen para su funcionamiento, es destacable la extensión de norma. Esto les permite que todos o alguno de los aspectos que se determinen en la extensión de norma sean obligatorios para todo el sector o producto. Esto les posibilita obtener una serie de fondos para llevar a cabo actuaciones que redunden en beneficio de todo el sector.

Desde la aprobación de la Ley de Organizaciones Interprofesionales agroalimentarias en 1994 ha habido 38 extensiones de norma nacionales de las cuales están **vigentes 12** (sector lácteo, carne de vacuno, carne de caza, carne de conejo, cerdo ibérico, vino, aceituna de mesa, aceite de oliva, aceite de orujo de oliva, limón y pomelo, porcino de capa blanca y ovino y caprino de

¹⁵³ Fuente MAPA datos 2019



carne). El número de extensiones de norma que han solicitado y han sido concedidas se refleja en la tabla siguiente:

Funcionamiento de las Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias

<u>ORGANIZACIÓN INTERPROFESIONAL</u>	<u>Extensión de Norma en la actualidad</u>	<u>Total de extensiones de normas aprobadas</u>
<i>Organización interprofesional del aceite de oliva español</i>	SI	4
<i>Organización interprofesional del aceite de orujo de oliva</i>	SI	1
<i>Organización interprofesional de la aceituna de mesa</i>	SI	5
<i>Aife - Asociación interprofesional de forrajes españoles</i>	NO	0
<i>Ailimpo - Asociación interprofesional de limón y pomelo</i>	SI	1
<i>Aquapiscis - Organización interprofesional de la acuicultura continental española</i>	NO	0
<i>Asiccaza – Organización interprofesional de la carne de caza silvestre</i>	SI	2
<i>Asici - asociación interprofesional del cerdo ibérico</i>	SI	5
<i>Interhelix – Asociación interprofesional del caracol de crianza</i>	NO	0
<i>Hortiespaña - Organización interprofesional española de frutas y hortalizas</i>	NO	0
<i>Incerhpan – Organización interprofesional de cereales panificables y derivados</i>	NO	1
<i>Inlac - Organización interprofesional láctea</i>	SI	3
<i>Inprovo- Organización interprofesional del huevo y sus productos</i>	PREVISTA	0
<i>Interal – Interprofesional española de la alimentación animal</i>	NO	0
<i>Intercitrus- Interprofesional Citrícola Española</i>	NO	3
<i>Intercun - Organización interprofesional para impulsar el sector cunícola</i>	SI	4
<i>Interfish- Organización Interprofesional Pesquera</i>	No	0
<i>Interovic - Organización interprofesional del ovino y caprino de carne</i>	SI	2
<i>Interpalm – Asociación interprofesional de las palmípedas grasas</i>	NO	0
<i>Interporc – Asociación interprofesional porcino de capa blanca</i>	SI	3
<i>Invac – Organización interprofesional de la carne de vacuno autóctono de calidad</i>	NO	0
<i>Oivr – Organización interprofesional del vino de rioja</i>	NO	0
<i>Oitab – Organización interprofesional del tabaco de España</i>	NO	0
<i>Oive - Organización interprofesional del vino de España,</i>	SI	2
<i>Propollo - Organización interprofesional de la avicultura de carne de pollo del reino de España</i>	NO	1
<i>Provacuno - Organización interprofesional agroalimentaria de la carne de vacuno</i>	SI	2

Tabla 31 Extensiones de norma de las Organizaciones interprofesionales¹⁵⁴

En cuanto a la utilización de los fondos recaudados a través de las extensiones de normas, aunque se trate de organizaciones dispares, la utilización de los recursos en lo que a la

¹⁵⁴ Fuente Mapa datos año 2019



extensión de norma se refiere suele ser bastante homogénea. La mayor parte de los fondos de las extensiones de norma que se encuentran en vigor son destinados a promoción de los productos, concretamente un 66,53% del gasto anual corresponde a esta línea de actuación. Esto supone un gasto unitario aproximado de 1.618.236¹⁵⁵€ por año y organización. La segunda línea en importancia incluye aspectos como I+d+i, vertebración sectorial, imagen del sector, estudios...en este caso el gasto anual unitario medio es de 534.384€, que se corresponde con un 21,97% del total de los gastos anuales. En tercer lugar en importancia, se encuentran los gastos relacionados con aspectos de gestión asociados a la extensión de norma. En estos gastos se invierte un total de 188.688€ anualmente, que supone un 7,76% del total anual. Por último, algunas de las organizaciones utilizan los fondos para otros aspectos diferentes y propios del sector como mejora de la formación o sistema informático de mejora de la calidad. Estos gastos tienen una escasa presencia en el global ya que no son mayoritariamente utilizados y suponen un 3,74% del total, con una cantidad de 91.070 € anuales.

Conclusiones: las organizaciones interprofesionales agroalimentarias reúnen a casi todos los eslabones de la cadena alimentaria, que no siempre tienen los mismos intereses por lo que, para que haya un buen funcionamiento, es indispensable una buena participación, comunicación y confianza mutua entre todos los operadores y una delimitación clara y definida en cuanto a la toma de decisiones y la ejecución de actuaciones.

A la hora de evaluar el comportamiento de las interprofesionales es importante señalar que aunque cumplen su función como interlocutoras y nexo de unión aún existen aspectos por mejorar:

Desde los sectores se pide una mayor transparencia en la utilización de fondos y en las acciones que llevan a cabo. Sus acciones son de interés para el sector, pero el propio sector (cuando aporta fondos para las extensiones de norma) no puede, de forma sencilla, acceder al destino de los fondos. Tampoco tienen constancia clara de que acciones se llevan a cabo con sus aportaciones. Este aumento de la transparencia en el conocimiento y uso redundaría en un mayor consenso en el sector ya que implicaría una mayor participación de los operadores que contribuyen.

Las Organizaciones Interprofesionales deben encontrar los medios adecuados para que el sector en su conjunto esté convenientemente informado de las actuaciones en ejecución, siendo en este sentido también importante el papel que las organizaciones miembro deben jugar.

¹⁵⁵ Es importante señalar que se trata de un valor medio y que existen organizaciones que cuentan con mucho mayor presupuesto que otras.



Por otro lado, una cuantificación de los resultados obtenidos con las extensiones de norma permitiría tanto a las administraciones como al propio sector conocer qué medidas son más adecuadas o con cuales se obtienen mejores resultados.

Es deseable, con el fin de asegurar la eficacia de las acciones desarrolladas por las Interprofesionales, que éstas cuenten con un plan de evaluación de la consecución de objetivos. De esta manera, se identificarán, además, las líneas de mejora que pueden aplicarse para garantizar un mayor éxito de sus actuaciones.

Recomendaciones para los instrumentos organizativos:

Es necesario poner en marcha medidas que fomenten la integración y la potenciación de grupos comercializadores de base cooperativa y asociativa, que resulten capaces de operar en toda la cadena agroalimentaria, tanto en los mercados nacionales como en los internacionales y que contribuyan a mejorar la renta de los agricultores y consolidar un tejido industrial agroalimentario en nuestras zonas rurales.

Tomar las medidas adecuadas para ayudar a los agricultores, posiblemente a través de sus organizaciones profesionales, a utilizar la creciente cantidad de datos comercialmente relevantes disponibles.

- **Evaluación de los Instrumentos de información y transparencia**

Actualmente, la falta de conocimiento suficiente sobre precios y costes en las diferentes etapas de la cadena socava la confianza de los agricultores en la cadena de suministro.

Las herramientas que se desarrollan son aún demasiado recientes para aportar información que permita su análisis, por lo que solo ha sido posible analizar el funcionamiento del Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria.

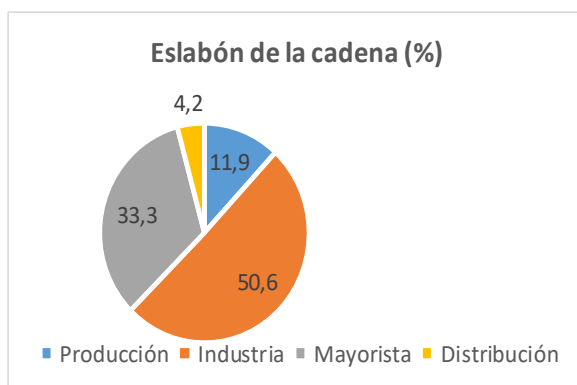
- **Evaluación del Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación alimentaria**

El 24 de noviembre de 2015 el MAPAMA, y tras un largo periodo de reuniones y negociaciones, acordó el Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria, junto a las organizaciones y asociaciones representativas de la producción, la industria y la distribución. Además, participaron también en el acuerdo, el Ministerio de Economía y Competitividad y las Comunidades Autónomas, con el fin de promover un Código de aplicación uniforme en todo el territorio español.

Desde su puesta en funcionamiento, a fecha de hoy hay 168 adheridos al Código, entre operadores y asociaciones de los distintos eslabones de la cadena alimentaria: producción, industria, mayoristas, y distribución, que se detallan a continuación.

A lo largo de estos más de dos años y medio se han llevado a cabo una media de 3 a 4 adhesiones mensuales, con un máximo de 19 adhesiones en el mes de marzo del año 2016.

DATOS DESAGREGADOS con número de adhesiones



El eslabón con mayor número de adhesiones es el de la Industria, con un 50,6 % del total de los operadores y asociaciones adheridos, seguido por el de Mayoristas, con aproximadamente un 33,5% y Producción en tercer lugar. (11,9%) y en último lugar la distribución con un 4,2%.

Figura 27 Distribución de adhesiones en el Código de buenas prácticas por eslabones¹⁵⁶

Más de tres cuartas partes de las adhesiones están conformadas por operadores del sector agroalimentario, el restante 16,03% se corresponde con asociaciones y organizaciones. Las cifras de cooperativas adheridas son aún bastante escasas (12,5 % del conjunto de adhesiones).



A continuación, se presentan los datos absolutos de operadores, asociaciones y cooperativas adheridas al Código según el eslabón de la cadena al que pertenecen.

Figura 28 Distribución de adhesión entre operadores y asociaciones/organizaciones¹⁵⁷

¹⁵⁶ Fuente MAPA datos correspondientes a 2019

¹⁵⁷ Fuente MAPA datos correspondientes a 2019

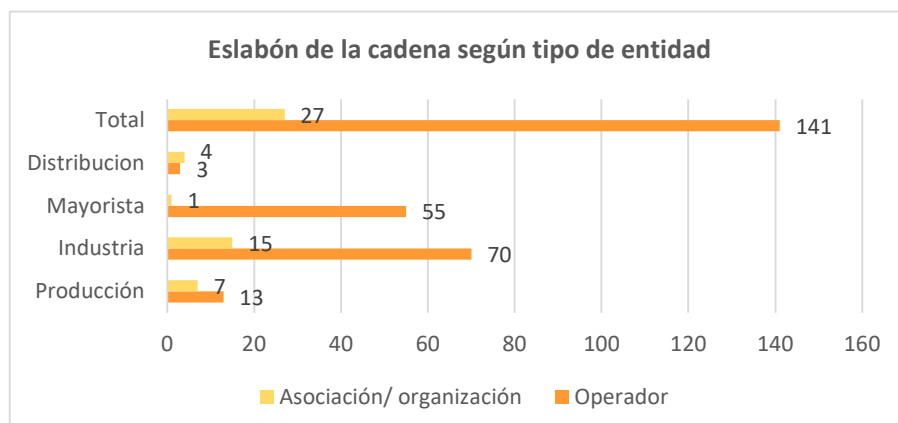


Figura 29 distribución de adheridos según tipo de entidad¹⁵⁸

Sectores productivos

De entre todos los sectores representados por los operadores y asociaciones adheridos, aquellos que tienen un mayor peso son “frutas y hortalizas frescas”, con un 37,50%, les sigue en porcentaje el sector cárnico y las “frutas y hortalizas transformadas con un 9,52 % respectivamente. El sector “lácteo” merece una especial mención dado que supera el 8 %.

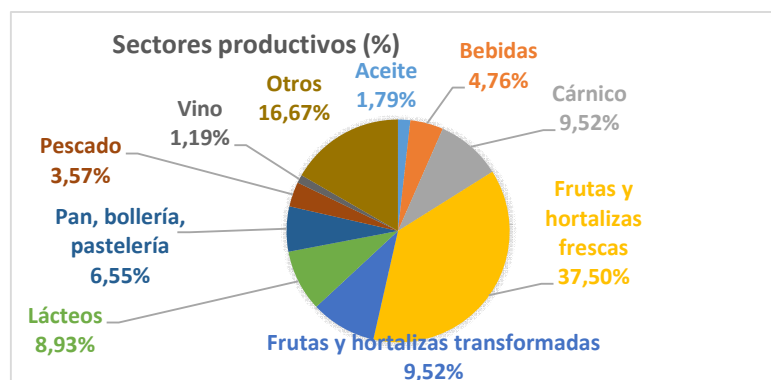


Figura 30 Distribución de adheridos por sectores productivos en porcentaje¹⁵⁹

A continuación, se pueden observar las cifras absolutas de adhesiones para los sectores productivos más relevantes.

¹⁵⁸ Fuente MAPA datos correspondientes a 2019

¹⁵⁹ Fuente MAPA datos correspondientes a 2019

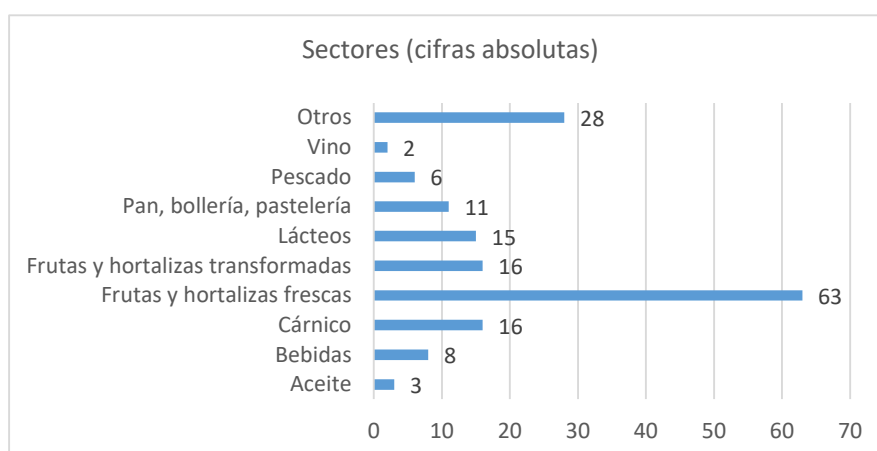


Figura 31 Distribución de adhesión por sectores en cifras absolutas¹⁶⁰

La importancia del código radica en que es fruto del consenso entre los agentes que operan en la cadena alimentaria que definen de mutuo acuerdo las prácticas que consideran adecuadas y tolerables. Este código supone un paso más en la ley 12/2013. Aunque el adheridos han ido creciendo, su número es aún pequeño. A mayor número de integrantes mayores serán las ventajas para todos.

A través de los integrantes se transmite especialmente la necesidad de una mayor representación del sector distribución en el código, para aumentar su efectividad.

Mercados de futuro:

Los mercados de futuros pueden ser una herramienta importante de gestión de riesgos para los agricultores en tiempos de mayor volatilidad de precios.

La transparencia del mercado puede estimular los mercados de futuros al proporcionar referencias de precios confiables y creíbles que son fundamentales para la liquidación de contratos de futuros.

Los mercados de futuros que funcionan correctamente conllevan el potencial de apuntalar útilmente una política agrícola orientada al mercado.

La capacitación práctica para agricultores / cooperativas sobre cómo usar futuros para proporcionar una herramienta y permitir gestionar las decisiones, especialmente en épocas de volatilidad de precios.

¹⁶⁰ Fuente MAPA datos correspondientes a 2019



4) COHERENCIA CON OTRAS POLÍTICAS Y COMPROMISOS

La importancia de este epígrafe radica en que la PAC debe demostrar el valor añadido a la UE como política comunitaria. Las cadenas alimentarias europeas son diversas y permiten responder a las expectativas de los consumidores, a la vez que ayudan a los productores a incrementar su valor añadido. El sector agroalimentario europeo compite ahora a nivel mundial para la mayor parte de sus productos y la PAC se ha dirigido hacia una mayor orientación al mercado. Sin embargo, el sector se enfrenta a elevados estándares de calidad, sanitarios y medioambientales y esto se refleja en los costes de la producción, por ello es importante ver la contribución y/o las sinergias con otras políticas y compromisos:

- **Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible**

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible es un Plan de Acción que nace del compromiso de los Estados Miembros de la ONU, cuyo objetivo es velar por la protección de las personas, el planeta y la prosperidad. Para ello, aborda 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), que se comprometen a implementar los Estados Miembros de la ONU mediante alianzas y la participación activa de la Administración Pública, el sector privado y la sociedad civil de aquí al año 2030.

El Objetivo Específico 3 de la PAC, *“Mejorar la posición de los agricultores en la cadena de valor”*, se encuentra muy relacionado con las metas de los siguientes ODS:

ODS 2. Hambre cero. *Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición, promover la agricultura sostenible.*

Una de las metas de este objetivo consistiría en mejorar la producción agrícola a pequeña escala, duplicando la productividad agrícola y los ingresos de los productores de alimentos a pequeña escala, entre otras, mediante un acceso seguro y equitativo a las tierras, a otros recursos e insumos de producción y a los conocimientos, los servicios financieros, los mercados y las oportunidades para añadir valor.

Otra de las metas estaría en limitar la volatilidad de precios de los alimentos, adoptando medidas para asegurar el buen funcionamiento de los mercados de productos básicos alimentarios y sus derivados y facilitar el acceso oportuno a la información sobre los mercados, incluso sobre las reservas de alimentos.



ODS 8. Trabajo decente y crecimiento económico. *Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.*

Este ODS busca reducir la tasa de desempleo, mejorar las condiciones laborales y aumentar la productividad laboral.

Una de las metas sería lograr niveles más elevados de productividad económica mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación, lo que redundaría en la mejora de la posición de los agricultores en la cadena de valor.

Otra de las metas sería el fomento de la pequeña y mediana empresa, promoviendo políticas orientadas al desarrollo que apoyen a las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, etc.

Cabe destacar el turismo sostenible, que cree puestos de trabajo y promueva la cultura y los productos locales, lo que mejoraría la posición de los productores en la cadena de valor.

ODS 9. Industria, innovación e infraestructura. *Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.*

El desarrollo de infraestructuras fiables, sostenibles y de calidad constituye una garantía de vertebración territorial, cohesión social e igualdad de oportunidades.

Una de las metas sería incrementar el acceso de las pequeñas industrias y otras empresas a los servicios financieros y su integración en las cadenas de valor y los mercados.

Otra meta pasaría por modernizar la infraestructura y promover la utilización eficaz de recursos y la adopción de tecnología limpia.

También es importante aumentar el acceso a la tecnología de la información y las comunicaciones (TICs) promoviendo un acceso asequible y universal a Internet, de tal forma que los agricultores cuenten con un canal de comunicación directo y moderno con los consumidores.

ODS 12. Producción y consumo responsables. *Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles.*

Persigue una transición de los modelos económicos, productos y de consumo hacia la sostenibilidad.



Una de las metas pasa por el uso eficiente de los recursos naturales, logrando una gestión sostenible que empezaría por los agricultores.

Se prevé reducir las pérdidas de alimentos en las cadenas de producción y suministro, incluidas las pérdidas posteriores a la cosecha, así como lograr la gestión ecológicamente racional de los productos químicos y los desechos, minimizando sus efectos adversos en la salud y el medio ambiente. Una gestión ecológicamente sostenible por parte de los agricultores redundaría en una mejor posición de los mismos en la cadena de valor.

ODS 15. Vida de ecosistemas terrestres. *Gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de biodiversidad.*

Una gestión sostenible de los agricultores en sus territorios redonda en una gestión sostenible global de los ecosistemas terrestres, reduciendo la desertificación, la deforestación y la pérdida de biodiversidad, lo que contribuye a su vez al desarrollo económico y social de las zonas rurales.

- **Despoblamiento, reto demográfico** (Este tema es tratado con mayor profundidad en otro objetivo estratégico de la PAC)

A mediados del siglo XX, la dificultad para vivir exclusivamente del sector primario y el desarrollo industrial originaron en España importantes movimientos migratorios del medio rural hacia entornos urbanos en busca de mejores oportunidades de empleo y renta. Posteriormente, la intensificación del uso de las tecnologías en la agricultura aumentó la productividad, pero expulsó más mano de obra rural.

Hoy en día, el desempleo, particularmente entre los jóvenes, supone uno de los retos más acuciantes en España. La destrucción de empleo por la crisis económica y la creación de empleo en condiciones de precariedad constituyen la principal fuente del aumento de la desigualdad y de la modificación de los perfiles de pobreza y exclusión social.

Para mejorar la posición de los agricultores en la cadena de valor se hace imprescindible crear empleo y mejorar la calidad de vida de las zonas rurales, atrayendo a la población joven y ofreciendo una formación adecuada y de calidad para que encuentren en la agricultura un trabajo estable que les permita asentarse en las zonas rurales, asegurando además el relevo



generacional, ya que en la actualidad la población agrícola y ganadera se encuentra muy envejecida.

Es importante resaltar que la ONU ha declarado el periodo de 2019 a 2028 como Decenio de la Agricultura Familiar. La agricultura familiar es un modelo de producción que implica a toda la familia, con los valores sociales, económicos y ambientales que ello conlleva: respeto al medio ambiente, protección de la biodiversidad, creación de empleo y lucha contra el despoblamiento. Es un modelo sostenible y de futuro, que garantiza un suministro de alimentos de calidad a un precio justo.

Se deben promover, por tanto, políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo y el emprendimiento, que atraigan a los jóvenes para su incorporación a la actividad agraria, así como para facilitar el desarrollo empresarial de esas zonas. Todo ello redundará en una mejora de la posición de los agricultores en la cadena de valor.

- **Pymes**

Con carácter general, el sector productor agrario se ve afectado por un alto nivel de atomización, en el que mayoritariamente se integran empresas de pequeña dimensión. La rigidez de la demanda, la estacionalidad y atomización de la oferta, la dispersión territorial o la generación de empleos vinculados al medio rural, son especificidades propias del sector agrario que le diferencian claramente de otros sectores económicos.

Las PYMES abastecen a las cadenas de valor y son una fuente importante de empleo e ingresos.

Los pequeños agricultores y las PYMES son los que más expuestos están a la volatilidad de los mercados y a la falta de rentabilidad. Son vulnerables a las prácticas comerciales desleales empleadas por los socios de la cadena. Con frecuencia, no tienen poder de negociación ni formas alternativas para hacer llegar sus productos a los consumidores.

La UE ha publicado la Directiva (UE) 2019/633, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2019, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario, en la que prohíbe las prácticas comerciales desleales más perjudiciales en la cadena de suministro de alimentos con objeto de garantizar un trato más justo para los agricultores y las PYMES alimentarias y agrícolas. Además, incluye unas



disposiciones que disponen que las autoridades nacionales podrán imponer sanciones en los casos en que se establezca que ha habido infracción.

De esta forma, se garantiza que estos operadores de la cadena de valor puedan competir en igualdad de condiciones, contribuyendo así a la eficacia global de la cadena y mejorando, por consiguiente, la posición de los agricultores en la cadena de valor.

- Protección del medioambiente
- Atenuación y adaptación cambio climático
- Economía Circular

Los residuos alimentarios se producen a lo largo de toda la cadena de valor, comenzando con los productores.

En el año 2015 la Comisión Europea adoptó un Plan de Acción para contribuir a acelerar la transición de Europa hacia una economía circular, impulsar la competitividad mundial, promover el crecimiento económico sostenible y generar nuevos puestos de trabajo. El modelo económico actual es un modelo lineal, basado en “tomar-fabricar-consumir-eliminar”. Este modelo es agresivo con el medio y agota las fuentes de suministro materiales como energéticas. Además, existe una fuerte dependencia de las materias primas, lo que conlleva precios elevados de las mismas y con mucha volatilidad, así como una reducción significativa del capital natural y las consiguientes pérdidas económicas.

Se hace por tanto necesario iniciar una senda de transición para pasar de la economía lineal a la economía circular. La transición a una economía más circular, en la cual el valor de los productos, los materiales y los recursos se mantenga en la economía durante el mayor tiempo posible, y en la que se reduzca al mínimo la generación de residuos, constituye una contribución esencial a los esfuerzos de la UE encaminados a lograr una economía sostenible, eficiente en el uso de los recursos y competitiva.

Los beneficios de la economía circular son múltiples: protege contra la volatilidad de los precios, crea puestos de trabajo locales, ahorra energía y reduce la contaminación de aire, suelos y aguas. En definitiva, contribuye al desarrollo sostenible.

Indicar que, desde el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, se encuentra el Observatorio de la Pyme¹⁶¹, donde el MAPA es miembro de la misma.

¹⁶¹ <http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>



- **Alimentación y Salud**_(Este tema será tratado en mayor profundidad en otro objetivo del Plan Estratégico)

Los consumidores demandan alimentos cada vez más naturales, funcionales, sostenibles y de valor nutricional.

Los productos químicos utilizados en la agricultura para combatir las plagas pueden causar efectos perjudiciales sobre la salud humana. A su vez, la calidad de los recursos naturales utilizados en la agricultura (agua, aire, suelos) constituye un factor fundamental para asegurar la calidad y productividad de las producciones agrícolas.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) han desarrollado el Código Internacional de Conducta para la Gestión de Plaguicidas, que proporciona un marco para maximizar los beneficios de los plaguicidas a fin de controlar con eficacia las plagas protegiendo a su vez la salud y el medio ambiente de sus efectos perjudiciales.

La UE define la agricultura ecológica como aquella que se basa en un sistema sostenible que respeta el medio ambiente y el bienestar animal, pero también incluye todas las demás etapas de la cadena de suministro de alimentos (suministro de materias primas, procesamiento, almacenamiento, transporte, distribución y servicios minoristas). La agricultura ecológica permite obtener alimentos de la máxima calidad y libres de residuos químicos, respetando el medio ambiente gracias a la utilización óptima de los recursos naturales.

El Reglamento (UE) 2018/848 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo de 2018, sobre producción ecológica y etiquetado de los productos ecológicos, detalla cómo deben gestionarse las producciones y establece un sistema de etiquetado diseñado para informar a los consumidores de la procedencia ecológica de los productos que adquieren.

La agricultura ecológica ejerce un efecto positivo en la percepción que tienen los consumidores hacia alimentos más sanos y saludables a la vez que respetuosos con la naturaleza por lo que, por ende, mejora la posición de los agricultores en la cadena de valor.

Una dieta diversa, con equilibrio en la proporción de los nutrientes necesarios, vinculada a las producciones propias y a la proximidad de las producciones y a su estacionalidad, con buenas atribuciones científicas, tiene un nombre: Dieta Mediterránea



- **Innovación**

Para lograr niveles más elevados de productividad económica se hace necesario la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación.

Se precisan innovaciones que mejoren la agricultura sostenible, contribuyan a hacer frente a los desafíos del cambio climático y aumenten la productividad y la renta.

La innovación pretende alcanzar una agricultura más inteligente, más productiva y sostenible, capaz de llevar la innovación de los laboratorios a los campos, de conectar a los agricultores con la economía digital y de reducir la fractura entre el medio rural y urbano.

Para que la actividad agraria siga siendo rentable, los agricultores deben poner énfasis no solo en producir más y mejores alimentos, sino también en intentar ahorrar en sus costes de producción a través de los nuevos conocimientos científicos, de la investigación y la innovación técnica aplicada para un uso más eficaz, eficiente y sostenible de insumos (agricultura de precisión, digitalización), contando con el apoyo de una plena conectividad móvil y de las nuevas tecnologías (internet, Big data, blockchain, etc.).

La rentabilidad vendrá, fundamentalmente, por la diferenciación del producto. Se hace necesario detectar los segmentos que interesan al consumidor, que hoy en día busca en los alimentos que consume valores nutricionales, saludables y que, a su vez, sean sostenibles y respetuosos con el medio ambiente. Por tanto, la industria tendrá que ser más sostenible y eficiente en sus procesos y en sus productos a través de la innovación y el conocimiento. Todo ello redundará en una mejora de la posición de los agricultores en la cadena de valor.

A este respecto es necesario tener en cuenta las Asociaciones Europeas para la Innovación (European Innovation Partnerships, EIP) comprenden toda la cadena de valor de la investigación y la innovación, que pretenden integrar y coordinar mejor a todos los actores y a todos los niveles, Unión Europea, nacional y regional. Esta Asociación Europea para la Innovación (AEI) intenta fomentar una agricultura y silvicultura competitivas y sostenibles, que permitan obtener "más y mejor con menos". La asociación contribuye a garantizar un suministro estable de alimentos, piensos y biomateriales, desarrollando su trabajo en armonía con los recursos naturales esenciales de los que dependen la agricultura y la silvicultura



5) INDICADORES PARA LA MEDICIÓN DEL OBJETIVO 3

Con los nuevos planes estratégicos de la PAC, se abandona el enfoque prescriptivo de la PAC y adopta un enfoque basado en la consecución de resultados. Así, cobran especial importancia los indicadores que permitan verificar el cumplimiento de los hitos intermedios que se establezcan, en el camino fijado para cumplir los objetivos establecidos.

Para ellos, las metas e hitos se definirán utilizando una serie de indicadores de impacto, de resultados y de realización recogidos en la propuesta de reglamento. Para alcanzar las metas, los estados miembro emplearán las intervenciones, adaptadas a los contextos nacionales específicos.

En este caso, por tratarse del documento de partida cobran relevancia los Indicadores de Contexto. Los indicadores de contexto que se establecen para el objetivo 3 quedan recogidos en el cuadro siguiente:

	Nº	CONTENIDO
Indicadores de Contexto relacionados con el Objetivo 3	IC11	Valor añadido bruto 107.743 M€ en 2016
	IC 32	Superficie agrícola bajo producción ecológica. El indicador muestra la superficie de hectáreas de agricultura ecológica y la relación de superficie de agricultura ecológica en relación con la superficie agraria útil total. (SAU). 2,25 M ha en 2018 (9,7% de la SAU en 2016)
	IC 34	Valor de la producción bajo esquemas de calidad de la UE (incluido el valor de los productos ecológicos). 2.133 M€ de agricultura ecológica en 2018 7.058 M€ de producción bajo calidad diferenciada en 2018
	O.25	Número de agricultores que reciben ayudas para participar en regímenes de calidad de la UE ¹⁶²
	O.33	Número de organizaciones de productores que crearon
		Número de agricultores que participan en regímenes de calidad por los que se ha efectuado un pago durante el ejercicio financiero en cuestión.
		El número total de organizaciones de productores, asociaciones de organizaciones de productores u organizaciones

¹⁶² Unidades relacionadas DGDRIPF, DGPMYA y FEAGA



	un fondo/programa operativo ¹⁶³	transnacionales a las que se hayan efectuado pagos relativos a intervenciones en el marco del mismo programa operativo durante el ejercicio financiero en cuestión.
--	--	---

Tabla 32 Indicadores de contexto correspondientes al Objetivo 3

¹⁶³ Unidades relacionadas DGPYMA y FEAGA



ANEXO I: Inventario de la información disponible

- Agrupación Europea de cooperación Territorial Huesca Pirineos, Interreg Poctefa. *La venta directa de productos agroalimentarios en España y Francia*. P.9 [On line]. http://www.hp-hp.eu/archivos/ficheros/entregables_224.pdf
- Alimarket. Delivery en Restauración: cuándo, dónde, cómo.. Octubre 2019.
- Asociación de Empresas de Venta Directa. *Dossier de prensa*. Octubre 2018. P. 4 . http://www.avd.es/pdf/Dossier_de_prensa_AVD_20181004.pdf
- Comisión Europea. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Estrategia de la UE para la Diversidad Biológica para 2030 “Reintegrar la naturaleza en nuestras vidas”. Mayo 2020. https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a3c806a6-9ab3-11ea-9d2d-01aa75ed71a1.0007.02/DOC_1&format=PDF
- Comisión Europea. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Estrategia «de la granja a la mesa» para un sistema alimentario justo, saludable y respetuoso con el medio ambiente. Mayo 2020. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0381&from=ES>
- Comisión Europea. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: El Pacto Verde Europeo https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0004.02/DOC_1&format=PDF
- Comisión Europea. Comunicación de la Comisión sobre “El futuro de los alimentos y la agricultura”.2017. https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/future-of-cap/future_of_food_and_farming_communication_es.pdf
- Comisión Europea. Cumulative economic impact of future trade agreements on EU agriculture. 2016.
- Comisión Europea. Distribution of the added value in the organic chain. Sanders, J et al.2016 <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a911740b-4cbe-11e7-a5ca-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF>
- Comisión Europea. Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo. Aplicación de las normas de competencia de la Unión al sector agrario.2018. https://ec.europa.eu/competition/sectors/agriculture/report_on_competition_rules_application.pdf
- Comisión Europea. Modernising and simplifying the CAP. Background Document. Economic Challenges facing EU agriculture. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/soc_background_final_en.pdf
- Comisión Europea. Study of the best ways for producer organisations to be formed, carry out their activities and be supported.. 2019. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/2c31a562-eef5-11e9-a32c-01aa75ed71a1>
- Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Comercio Alimentario Transformado 2018.
- Eurostat Statistics explained. 2018.
- Fact sheet de España: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agri-statistical-factsheet-es_en.pdf



- Fact Sheet España: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agri-statistical-factsheet-es_en.pdf
- FAO Strengthening sustainable food systems through geographical indications. An analysis of economic impacts. 2018. <http://www.fao.org/3/a-i8737en.pdf>
- https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/markets-and-prices/market-briefs/pdf/04_en.pdf
- <https://www.alimarket.es/alimentacion/informe/239872/informe-2017-del-mercado-de-ecommerce-de-alimentacion/informe-completo>
- https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-agroalimentaria/analisistransmisionpreciosenesquemascalidadalimentarioseuropeosag2018_tcm30-482554.pdf
- <https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/consumo-y-comercializacion-y-distribucion-alimentaria/barometro-del-clima-de-confianza-del-sector-agroalimentario/>
- <https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/produccion-ecologica/estrategias-y-estudios/>
- https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/analisis-y-prospectiva/vabdelsae2016_tcm30-482367.pdf
- https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/analisis-y-prospectiva/notametodologica2018_tcm30-381433.pdf
- INE Cuentas Económicas Nacionales.
- INE Directorio Central de Empresas DIRCE 2018.
- INE. EPA 1º trimestre 2019.
- INE. Estadística Estructural de Empresas, Sector Industrial 2017.
- Informe de Consumo agroalimentario 2018 https://www.mapa.gob.es/images/es/20190624_informedeconsumo2018pdf_tcm30-510816.pdf
- Informe FAO. Aumento de precio en los mercados de alimentos. Perspectivas Económicas y sociales.2010. <http://www.fao.org/3/al296s/al296s00.pdf>
- Institut Cerdà. *Informe Barómetro de confianza del sector agroalimentario*
- Institut Cerdà. *Informe Barómetro MAGRAMA 3T-2012 Canales cortos*. P. 12
- Institut Cerdà. *Informe Barómetro MAGRAMA 3T-2012 Canales cortos*. P. 12
- JRC Technicals Reports :Unfair trading practices in the food supply chain: A literature review on methodologies, impacts and regulatory aspects http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC108394/jrc_report_utps_final.pdf
- Junta de Castilla y León, Federación Agroalimentaria CCOO. *Estudio sobre las posibilidades de aplicación de los Circuitos Cortos de Comercialización como medida de apoyo al autoempleo desde el ADE Rural en Castilla y León*. P. 13-14. <http://www.castillayleon.ccoo.es/730f4983bd7f21134e38f1f158ed5eb0000054.pdf>
- Key objective: Improve farmers' position in the value chain https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/cap-specific-objectives-brief-3-farmer-position-in-value-chains_en.pdf
- MAPA. Caracterización del mercado de productos de calidad diferenciada protegidos por denominaciones de origen e indicaciones geográficas protegidas. 2018.



- https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-agroalimentaria/caracterizaciondop-igpcalidaddiferenciadacorr18mar19connipo_tcm30-508219.pdf
- MAPA. Datos de las Bebidas Espirituosas con Indicación Geográfica. 2019.
https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-agroalimentaria/informebee_2018final_tcm30-513740.pdf
 - MAPA. Datos de las Denominaciones de Origen Protegidas, Indicaciones Geográficas Protegidas y Especialidades Tradicionales Garantizadas. 2019.
https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-agroalimentaria/informedop_igp_2018_ver6_tcm30-513985.pdf
 - MAPA. Datos de las Denominaciones de Origen Protegidas de vinos (DOPs). 2019
https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-agroalimentaria/informedops2017-2018modif_tcm30-513739.pdf
 - MAPA. Datos de las Indicaciones Geográficas Protegidas de vinos (IGPs) 2019
https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-agroalimentaria/informeigp2017-2018_tcm30-513738.pdf
 - MAPA. Contribución del Sistema Agroalimentario a la Economía Española. Agrinfo 29. Octubre 2018.
 - MAPA. Evaluación y caracterización del potencial de contribución de la producción ecológica a la sostenibilidad del medio rural español. 2019.
https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/produccion-ecologica/informecontribucpecologmrural-2018-23012020versionfinal_tcm30-523976.pdf
 - MAPA. Hacia dónde camina la alimentación: Tendencias de consumo y comercialización 3. Canales alternativos de distribución alimentaria. P. 5
https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/consumo-y-comercializacion-y-distribucion-alimentaria/folleto3_tcm30-89262.pdf
 - MAPA. *Hacia dónde camina la alimentación: Tendencias de consumo y comercialización 3. Canales alternativos de distribución alimentaria. P. 5* [On line]
https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/consumo-y-comercializacion-y-distribucion-alimentaria/folleto3_tcm30-89262.pdf
 - MAPA. Informe anual de Comercio exterior 2018.
 - MAPA. Informe sobre evaluación y caracterización del potencial de contribución de la producción ecológica a la sostenibilidad del medio rural español. 2019
https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/produccion-ecologica/informecontribucpecologmrural-2018-23012020versionfinal_tcm30-523976.pdf
 - https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/summary-public-consul-modernising-simplifying-cap_2017_en.pdf
 - Observatorio Socioeconómico de Cooperativas Agroalimentarias de España OSCAE 2018.
 - Propuesta de Reglamento sobre los Planes Estratégicos de la PAC. Consejo de la Unión Europea, 2018. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52018PC0392&from=EN>
 - OCDE [Farm Management Practices to Foster Green Growth](#) 2016
 - Propuesta del borrador de lista de indicadores de contexto y de impacto. Consejo de la Unión Europea, 2018.
 - Strengthening european food chain sustainability by quality and procurement policy. Strang to foo. Horizon 2020. 2018.



<https://www.strength2food.eu/wp-content/uploads/2018/08/D4.3-Price-transmission-in-EU-food-quality-schemes-protected-compressed.pdf>

- Study on agricultural interbranch organisations (IBOs) in the EU AGRI-2015-EVAL-13 National Legislation and Actions concerning IBOs SPAIN.
https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/ext-study-interbranch-organisations-spain_2016_en.pdf

