



Las organizaciones interprofesionales agroalimentarias en la Unión Europea y en España

MIGUEL ÁNGEL CEBOLLA

Sub dirección General de Estructura de la Cadena Alimentaria. Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino

■ RESUMEN

Los objetivos de las Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias (en lo sucesivo OIA) han ido cambiando a lo largo del tiempo, según se ha modificado la organización política, económica y social de los países, y, en consecuencia, sus respectivas legislaciones. Han tenido que adaptarse a la creación y evolución de la Comunidad Europea, hoy Unión Europea.

Las primeras OIA, nacidas en Francia, en un contexto de posguerra, tuvieron como objetivo lograr el autoabastecimiento, fomentar determinados cultivos, resolver problemas entre empresas agrarias e industrias y regular las producciones. Esto podía, incluso, suponer la fijación de precios, o determinar las condiciones de salida al mercado, en algunos casos, con un cierto parecido a lobbys.

Posteriormente, se incorporaron actuaciones y organizaciones de campañas de promoción al consumo y a la exportación, el control del comercio exterior y la colaboración con el Estado, como gestores y tramitadores de ayudas.

PALABRAS CLAVE: *organizaciones interprofesionales, agroalimentación, mercado, Unión Europea*

SITUACIÓN ACTUAL EN LA UE

El modelo elegido por la Unión Europea para el desarrollo y reconocimiento de las organizaciones interprofesionales se inspiró, en líneas generales, en la Comunicación de la Comisión al Consejo sobre las “Organizaciones y acuerdos interprofesionales en el sector agrario”. En dicha comunicación, la Comisión definía la colaboración interprofesional como “las relaciones existentes entre las diferentes categorías profesionales involucradas en la producción, comercialización y, llegado el caso, la transformación de un determinado producto o grupo de productos. Este aspecto vertical de eje, en torno al cual se articulan las relaciones, es el que con-

fiere a la colaboración interprofesional (el hecho interprofesional) su característica principal".

A partir de aquí, coincidiendo con la reforma de la política agraria comunitaria llevada a cabo en 1992, se introduce, por primera vez en un reglamento comunitario, el reconocimiento de las organizaciones interprofesionales en el ámbito de una Organización Común de Mercado (OCM), mediante el Reglamento 2077/92 del Consejo, de 30 de junio, relativo a las organizaciones y acuerdos interprofesionales en el sector del tabaco bruto.

El segundo sector para el que se abordó el hecho interprofesional, y donde, quizás, estaban las mayores expectativas y también la mayor oposición, fue el de las frutas y hortalizas. La reforma del sector se llevó a cabo mediante el Reglamento (CE) 2200/96 del Consejo, de 28 de octubre. En él se regulaba el reconocimiento de las OIA y sus acuerdos en este sector.

El tercer caso fue para el sector del vino, cuya OCM se vio reformada mediante el Reglamento (CE) 1493/99 del Consejo, de 17 de mayo, aunque con una limitación en su alcance muy significativa respecto a las OCM del tabaco o de las frutas y hortalizas. En la actualidad se está discutiendo la nueva OCM del mercado vitivinícola, y en su propuesta de reglamento, en su capítulo V, reconoce la existencia de OIA para el sector y las condiciones por las que se han de regir.

También se recogen las organizaciones y acuerdos interprofesionales en los sectores de la pesca y de la acuicultura, a través de los Reglamentos (CE) 104/2000, del Consejo, de 17 de diciembre, y (CE) 1183/2001, de la Comisión, de 14 de septiembre.

La Unión Europea, como se ha mencionado, no tiene hasta el momento una legislación de tipo horizontal para las interprofesionales en general, aunque ha legislado de forma vertical para diferentes sectores concretos, como en el tabaco, azúcar, algodón y productos de la pesca.

Esto ha conducido a que, lejos de defi-



nir una interprofesional con carácter general, se establecen distintos tipos de interprofesiones para cada caso, produciendo no poco confusionismo al respecto. Así, en el caso del tabaco, la coincidencia entre las definiciones con la legislación española (y por lo tanto francesa, que sirvió de modelo a la española) era manifiesta, mientras que lo que se denominaron interprofesionales en el sector del algodón son figuras claramente distintas.

En la actualidad, y sobre la OCM única, parece que tan sólo se definen organizaciones interprofesionales para tres sectores: tabaco, aceitunas y aceite de oliva, y productos pesqueros. En concreto, en sus artículos 123, disposiciones comunes aplicables a las organizaciones de productores y las organizaciones interpro-

fesionales, 124, 126, este último referido en exclusiva al sector tabaquero, y 127.

SITUACIÓN ACTUAL EN LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA UE

Francia: Hay una fuerte implantación del modelo interprofesional privado, con algunas organizaciones muy especializadas, con base legal en la Ley 75-600. Este modelo está presente en casi todos los sectores.

Nivel intermedio en la implantación de las cooperativas. El sector alimentario está muy estructurado.

Francia es considerada como la pionera y la que cuenta con mayor experiencia en materia de interprofesión. Su andadura arranca del año 1931, en el que tuvie-



ron lugar los primeros acuerdos interprofesionales en el sector remolachero-azucarero. El sector lácteo francés tiene sus primeros organismos interprofesionales en los años veinte, a raíz de los desajustes producidos entre la oferta y la demanda. En 1935 se creó el Comité Central de los Grupos Interprofesionales Lácteos.

En la actualidad existe el Consejo Superior de Orientación y Coordinación Agrícola y Agroalimentaria (CSO), de carácter consultivo. Su composición reúne a representantes de la producción (sindicatos y cooperativas), de la transformación y de la comercialización. Además, desde 1999 se han incorporado un representante de los consumidores y de asociaciones de defensa del medio ambiente.

Existen, además, 8 Oficinas Agrícolas, creadas por tipo o grupo de productos, cereales, carnes, frutas y hortalizas, leche, vino, azúcar, productos del mar, plantas aromáticas o medicinales. Tienen una composición interprofesional, integradas por productores, comercializadores y transformadores, y su dirección ejecutiva la asume un funcionario.

Las interprofesionales francesas (aproximadamente 60) cuentan, como gran ventaja, con fuentes de datos sectoriales de organismos ya existentes, semiestata-

les, que les suministran los datos más relevantes de sus respectivos sectores.

A lo largo del presente artículo se aludirá con frecuencia al ejemplo francés como fuente de experiencia en materia interprofesional.

Alemania: Existe la Centrale Marketinggesellschaft del Deutschen Agrarwirtschaft (CMA) para la promoción de los productos alemanes con carácter interprofesional. No hay organizaciones sectoriales verticales, con excepción de los sectores del vino y remolacha azucarera. No hay base legal. Hay una fuerte implantación del cooperativismo.

Reino Unido: Había organismos públicos participados para la gestión de la Política Agraria Común (PAC). También existían organizaciones interprofesionales para la promoción e I+D en algunos productos. Había cooperativas de control de la oferta obligatorias: Marketing Boards, recientemente disueltas.

En la actualidad existen los denominados "Levy Boards", que son organismos públicos de carácter no departamental, y que se financian con una tasa parafiscal que recaudan de productores y, en algunos casos, de procesadores del sector al que se adscriban. Actualmente existen cinco Levy Boards referidos a los secto-

res de la patata, cereales y oleaginosas, hotícola, carne de vacuno, ovino y porcino, y leche (The British Potato Council, The Home Grown Cereals Authority, The Horticultural Development Council, The Meat & Livestock Comisión, y The Milk Development Council).

Holanda: Existen organismos de coordinación vertical de derecho público muy implantados, *productshappen*, que asumen las tareas de interprofesional y la gestión de la PAC. Están basados en la Ley de Organización Económica del Derecho Público (1950). Hay una fuerte implantación del cooperativismo. Como antecedentes tendríamos la crisis de los años treinta que concluyó con la creación, tras la Segunda Guerra Mundial, de unos organismos de derecho público que contaban con representación de agricultores, industriales y comerciantes.

Dinamarca: Fuerte implantación del cooperativismo. Hay organismos interprofesionales para la exportación. Existe, en la actualidad, el Danish Agricultural Council como organización paraguas de toda la agroindustria. En el sector cárnico de vacuno está el Danish Livestock & Meat Board, que trabaja para todo el sector cárnico de vacuno danés. Está integrado por mataderos, salas de despiece, plantas de procesado, distribuidores y productores. Se financia mediante cuotas de los socios y fondos propios. También existe el Danish Meat Association para todas las carnes (vacuno, porcino, avícola) y cuyas áreas de trabajo son el I+D, promoción y seguridad alimentaria

Italia: Existen organizaciones interprofesionales en el sector del tabaco, pero son locales tanto por su ámbito geográfico como por contemplar cada una variedades concretas o determinadas de tabaco. No contemplan el tabaco en su conjunto. El nivel de implantación de las cooperativas es intermedio. Débiles estructuras de coordinación vertical.

A finales de 2005 se constituyó la interprofesional de las frutas y hortalizas, reconocida por la UE, y en 2009 se ha constituido la interprofesional de vacuno de carne, INTERCANIPRO, integrada por la

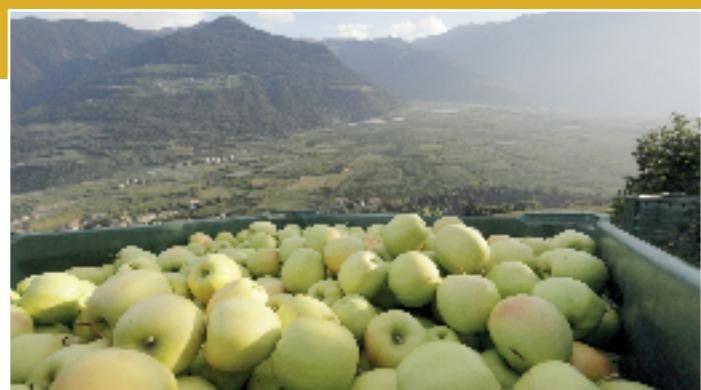
Val Venosta aumenta un 20% su producción en 2009

El 18% de las exportaciones de Val Venosta se dirigen a España

La marca italiana de manzanas Val Venosta ha cosechado un nuevo récord en la producción en 2009. Este crecimiento ha supuesto casi de un 20 por ciento en comparación con la campaña anterior, unas 61.000 toneladas añadidas. La manzana Golden es la variedad estrella de Val Venosta, y en los resultados se ha plasmado. De las 372.000 toneladas totales que ha generado en todas sus variedades, 238.000 toneladas eran de manzanas Golden. Este incremento se atribuye a las variaciones climáticas surgidas en otoño de 2009.

Val Venosta considera a España "un país clave" en sus exportaciones. El total de la cuota es de un 40 por ciento, del que España representa el 18%. La marca italiana, se ha posicionado en el mercado español como un producto de calidad, siempre con una gran relación en torno al precio. Por ello, en los últimos cuatro años se ha conseguido doblar el número de exportaciones.

En 2010, Val Venosta está desarrollando un plan de promoción en España con acciones en los mercados, mercados municipales, revistas y spots en televisión. El presidente de la marca italiana aseguró que "en estos momentos económicamente difíciles es necesario estar presentes frente al consumidor, para demostrar seriedad empresarial



y capacidad a los productores". En cuanto a la creación y la necesidad de la campaña, Val Venosta sostiene que ha permitido "conocer de primera mano el interés de los consumidores españoles" sobre el producto.

Bien es cierto, que la crisis ha tenido un gran impacto tanto material como psicológico, sobre el consumo y los hábitos de compra en el consumidor español. Pero la marca italiana dice conservar la necesidad de seguir trabajando en el mantenimiento de un posicionamiento de máxima calidad, para garantizar el mejor de los productos.



TRAS UNA
MANZANA
VAL VENOSTA ESTÁ
EL TRABAJO DE
ESTE PEQUEÑO
INSECTO

SISTEMAS NATURALES Y TECNOLOGÍAS RESPETUOSAS CON EL MEDIO AMBIENTE PARA UN CULTIVO INTEGRADO

En Val Venosta, cada año se plantan miles de árboles y se realizan numerosas labores de mantenimiento para garantizar la calidad de las manzanas. Los agricultores se unen uniendo sus privilegios a una producción respetuosa con el medio ambiente, e resultado final es un producto de máxima calidad. Una máxima: **Máxima en riquezas, jugosas y deliciosas manzanas**, elaboradas para ofrecer una nutrición completa. Alta Azúcar y GR, y una alta calidad gastronómica (Obsticid 4+, 40-60 g/100 g).

En su calidad tienen un producto excepcional que conquista un público cada vez más amplio.



sectorial de vacuno Italia Zootecnia, la asociación de industrias de la carne, AS-SOCARNI, y las dos asociaciones de cooperativas Legacoop Agroalimentare y Fedagri Confcooperativa.

Grecia: Apenas hay estructuras interprofesionales. Tan sólo hay una, en el sector del tabaco, dispersa y peculiar, por responder a la casuística nacional.

Bélgica: Hay una interprofesional asentada en el sector del tabaco. Hay un organismo de promoción de carácter interprofesional. Fuerte implantación del cooperativismo.

Portugal: Existen algunas interprofesiones muy antiguas en las denominaciones de origen vitivinícolas. Bajo nivel en el desarrollo del cooperativismo. Sector agroalimentario poco estructurado, aunque va mejorando.

Irlanda: Hay una interprofesión para la promoción exterior. Existe una fuerte estructura cooperativa en el sector lácteo.

SITUACIÓN ACTUAL EN ESPAÑA

En España existe legislación concreta y determinada para las OIA, de carácter horizontal. Desde la entrada en vigor de la Ley 38/1994 y el reglamento que desa-

rrolla dicha ley, se han reconocido en España veinticinco Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias, para otros tantos sectores.

Dichas organizaciones abarcan gran parte del ámbito agroalimentario, desde el sector pesquero (acuicultura, atún) al puramente agrario (forrajes, tabaco) o agroalimentario: agrícola (aceite de oliva, fruta, etc.) o ganadero (lácteo, carne de vacuno de calidad, carne de ovino, etc.).

NORMATIVA EUROPEA, NACIONAL Y DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS, SOBRE OIA

La reglamentación comunitaria relativa a las Organizaciones Interprofesionales se encuentra recogida, hasta el momento, en disposiciones de carácter vertical, tales como: Reglamento (CEE) 2077/92, Reglamento (CE) 2200/96, Reglamento (CE) 1493/99 y Reglamento (CE) 104/2000. Todo ello se ha supeditado, finalmente, por lo determinado en la OCM única.

La legislación española está contenida en la Ley 38/1994, de 30 de diciembre, Reguladora de las Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias; el Real

Decreto 705/1997, de 16 de mayo, por el que se aprueba el reglamento de dicha ley, y el Real Decreto 1789/1997, recientemente sustituido por el Real Decreto 1225/2005, de 13 de octubre, por el que se establecen ayudas a las Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias.

Salvo la comunidad andaluza (Ley 1/2005, de 4 de marzo, Decreto 5/2007) y la de Castilla-La Mancha (esta última, claramente decantada hacia OIA en el sector vitivinícola) no existe, hasta el momento, legislación de las comunidades autónomas al respecto, aunque algunas, como Murcia, han iniciado procesos normativos.

DEFINICIÓN DE ORGANIZACIÓN INTERPROFESIONAL

Una Organización Interprofesional Agroalimentaria (OIA) es una organización de carácter privado, que agrupa a las entidades representativas de las empresas que integran la cadena agroalimentaria, para un sector, producto o grupo de productos, concreto, con el objeto de resolver los problemas dentro de ella y mejorar su eficiencia global.

La Ley 38/1994 las define de la siguiente manera: se considera Organización Interprofesional Agroalimentaria “aquella de ámbito estatal o superior a una comunidad autónoma que esté constituida por organizaciones representativas, cualesquiera que sea la naturaleza jurídica de sus representados, de la producción, de la transformación y, en su caso, de la comercialización agroalimentaria”.

Se trata de lugares institucionalizados de concertación que tienen un carácter permanente en la búsqueda de los máximos intereses comunes.

El objeto de la OIA es el producto del canal de comercialización caracterizado por uno o varios productos que poseen características próximas, un territorio de competencia, generalmente nacional, y un conjunto de profesiones que produ-

cen, transforman o comercializan el producto.

A lo largo de la ley se definen sus principales características, como son que sólo pueda existir una OIA por sector, producto o grupo de productos, que tienen personalidad jurídica de carácter privado, que carecen de ánimo de lucro, y, como ya se menciona en la anterior definición, que tienen carácter nacional o superior a una comunidad autónoma.

La OIA debe tener en cuenta siempre, por imperativo de la reglamentación comunitaria, los intereses de los consumidores en el desarrollo de sus acciones.

Para proceder a su reconocimiento por parte de la Administración central deben de reunir una serie de requisitos, como son:

- Tener personalidad jurídica propia y exclusiva para las finalidades reconocidas a las OIA, mencionadas anteriormente.
- Carecer de ánimo de lucro.
- Representar en todas y cada una de las ramas profesionales que las componen más del 35% de las producciones afectadas.
- Que abarquen el conjunto de la producción nacional.
- Que sus estatutos se adapten a lo establecido en la Ley 38/1994.
- La obligación de sus miembros de cumplir los acuerdos.
- Participación paritaria en la OIA de la producción y de la transformación/comercialización.

En España hay reconocidas en la actualidad 26 OIAs:

- AIFE (Asociación Interprofesional de Forrajes Españoles).
- AIPEMA (Asociación Interprofesional de Pera y Manzana). Ha cesado en su actividad.
- OIAH (Organización Interprofesional Agroalimentaria del Higo Seco y Derivados).
- AILIMPO (Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo).
- INTERCITRUS (Interprofesional Citrícola Española).
- OILE (Organización Interprofesional



del Lino de España). Sin actividad desde su creación.

- INCERHPAN (Organización Interprofesional Agroalimentaria de Cereales Panificables y Derivados).
- IVIM (OIA del Vino de Mesa, incluido el Vino de Mesa con Indicación Geográfica de la Tierra y el Vino de Mesa con Indicación Geográfica). Sin actividad.
- INTERMOSTO (Organización Interprofesional Agroalimentaria de los Mostos y Zumos de Uva). Sin actividad.
- Aceite de Oliva Español (Organización Interprofesional del Aceite de Oliva Español).
- OIPVR (Organización Interprofesional del Vino de Rioja).
- Organización Interprofesional de la Aceituna De Mesa.
- OITAB (Organización Interprofesional del Tabaco de España).
- INPROVO (Asociación Interprofesional del Huevo y sus Productos).
- INVAC (Organización Interprofesional de la Carne del Vacuno Autóctono de Calidad).
- PROPOLLO (Organización Interprofesional de la Avicultura de Carne de Pollo del Reino de España).
- ASICI (Asociación Interprofesional del Cerdo Ibérico).

- INLAC (Organización Interprofesional Láctea).
- INTERCUN (Organización Interprofesional para impulsar el Sector Cunícola).
- INTEROVIC (Organización Interprofesional del Ovino y Caprino de Carne).
- INTERPORC (Asociación Interprofesional Porcino De Capa Blanca).
- INTERAL (Interprofesional Española de la Alimentación animal).
- INTERHELIX (Interprofesional del Caracol de Crianza).
- INTERATÚN (Organización Interprofesional del Atún).
- AQUAPISCIS (Organización Interprofesional de la Acuicultura Continental Española).
- INTERPAL (Asociación Interprofesional de Palmípedas Grasas).

Uno de los contenidos de mayor relevancia que deberían tener las OIA entre sus finalidades, tendría que ser el constituirse como instrumentos colaboradores de las Administraciones Públicas en el desarrollo y ejecución de planes estratégicos de sus respectivos sectores.

Lo cierto es que en el actual marco de libertad de mercado y las normas de libre competencia se limitan las posibilidades de coordinación de los actores para controlar la oferta y, por supuesto, los pre-



cios. Los compromisos adquiridos con la OCM sobre mercados mundiales y la tendencia a la liberalización de los mismos limitan también las ayudas y posibilidades de acuerdos para controlar la oferta. Por otra parte, las últimas crisis alimentarias han hecho que exista una mayor preocupación por la seguridad de los alimentos, imponiéndose el criterio de trazabilidad, imbricado en el concepto de cadena alimentaria. Asimismo, los consumidores europeos manifiestan cada vez una mayor sensibilidad en defensa del medio ambiente y muestran mayor interés por el bienestar animal. Todos estos determinantes deberían condicionar el papel que pueden llegar a jugar las OIA en un inmediato futuro.

La organización interprofesional reúne, por definición, a todos los eslabones de la cadena agroalimentaria, que no siempre tienen los mismos intereses, por lo que es imprescindible, para el buen funcionamiento de una OIA, tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Participación de todos los eslabones de la cadena.
- Máximo grado de implantación y representatividad.
- Comunicación fluida.
- Estructura clara y diferenciada en cuanto a los organismos encarga-

dos de tomar las decisiones y los organismos encargados de ejecutar los acuerdos alcanzados.

- Delimitación clara de las actuaciones a llevar a cabo.
- Generación de una confianza mutua entre todos los miembros de la OIA.

REPRESENTATIVIDAD

Los franceses estiman que el funcionamiento de la OIA descansa en tres principios clave: representatividad, paridad y unanimidad (a los que se añade otro que se considera de sentido común: oportunidad de las acciones).

El hecho interprofesional busca la participación de todas las organizaciones representativas de cada una de las fases, “eslabones”, de la cadena agroalimentaria. La pretensión, por tanto, sería que esa participación fuera lo más completa posible, pero los mecanismos generales para asegurar esa representatividad no siempre son eficaces.

En concreto, la legislación española deja la acreditación de la representatividad de las organizaciones integrantes de una OIA en manos de sus protagonistas, adjudicando a la Administración tan sólo el acto de revisión y aprobación.

Una norma básica de las OIA es el establecimiento de la presencia paritaria de la representación del sector productor, por un lado, y del sector transformador y/o comercializador, por otro, sin especificar más.

No se ha incorporado, tradicionalmente, dentro del sector comercializador a la distribución final, cuando ésta es hoy pieza clave en la comercialización del producto y, por lo tanto, de la marcha definitiva del mercado. Esta cuestión será abordada más adelante en el presente artículo.

Las OIA son “asociaciones de asociaciones”. Para que la interprofesional pueda funcionar bien, es necesario que las organizaciones miembros estén bien estructuradas y colaboren con la interprofesional. Que se sientan implicadas en el hecho interprofesional, y que entiendan a la organización como algo propio.

La condición de paridad acarrea inconvenientes que podrían poner en cuestión la representatividad del conjunto:

- En la práctica, el peso de las diferentes fases no siempre está equilibrado, y la representatividad paritaria puede no corresponder o alejarse de la estructura real de la cadena.
- La posible ausencia de alguna de las subfases, en algún sector, como la distribución final en el industrial/comercializador.
- La existencia de subfases que no encajan adecuadamente en uno de los sectores, bien por que pueden estar en los dos (caso de las cooperativas de producción/transformación) o bien por su propia naturaleza, caso de la cría y comercialización de animales vivos, característico del sector porcino o aviar (sistemas integrados).

Abundando en este último apartado, la estructura tradicional de la cadena agroalimentaria puede estar cambiando, considerándose mercados en que el eslabón primario no es el productor de materia prima tradicional, sino el generador de inputs. Es decir, no estaríamos ante un agricultor o un ganadero en el sentido estricto.

to, sino ante un transformador de materia prima que introduce el “primer producto” de la cadena, lo que los franceses conceptúan como “amont” y “aval”: “lo que entra y lo que sale”.

A veces se ha planteado como conflicto la estructura representativa de las cooperativas que van, cada vez más, más allá del ámbito exclusivamente productor (cooperativas de segundo y tercer grado). En la legislación interprofesional se recoge la presencia de las cooperativas en las OIA de la siguiente manera: “En función de la representación de intereses así como el objeto social para el que han sido constituidas, las cooperativas agrarias y las organizaciones de productores reconocidas podrán encuadrarse en el sector de la producción, de la transformación y de la comercialización, o en todos ellos simultáneamente”.

El legislador eludió en su día definir unos criterios específicos y concretos para establecer la representatividad, muy especialmente la de la producción, que, a su vez, es la más difícil de determinar. Estableció, así, la aplicación de “baremos” según el criterio de las organizaciones. Ello podría considerarse como un acierto, puesto que de esta forma se bordea un problema muy controvertido, que podría haber paralizado el trámite legislativo y, por otra parte, pone en manos de sus actores el protagonismo de cómo constituirse, huyendo de la tentación de regular aspectos que deben ser resueltos en el ámbito privado.

Ese baremo suele venir definido por datos referidos a producciones en kilos, litros, hectáreas, cabezas de ganado, etc. producidos y transformados/comercializados.

Por su parte, el sector transformador/comercializador suele presentar estructuras representativas más caracterizadas, propias para cada sector, que recogen, en general, todas las subfases, pudiendo o no contar con cúpulas comunes. Se puede decir que, en general, se encuentran correctamente representados.

La representatividad de la propia OIA dentro del sector en el que se constituye,



es decir, su grado de implantación, es otra parte muy importante a la hora de establecer la efectividad que va a tener en su actividad, muy en especial cuando pretenda poner en marcha una de las herramientas más poderosas con que cuenta para llevar adelante sus proyectos y de la que hablaremos más adelante: la extensión de norma.

INCORPORACIÓN DE LA GRAN DISTRIBUCIÓN EN LAS OIA

La presencia de la fase de distribución en las OIA, es una de las cuestiones más contempladas del momento. Hasta hace unos años no se la consideraba posible o no se constataba la necesidad de su presencia en las interprofesionales.

En Francia, por ejemplo, se consideraba que la distribución sólo podía estar integrada en la interprofesión cuando era un tipo de distribución especializada como vinos, carnicerías, fruterías..., gene-

ralmente constituidas por pequeñas empresas. Esta concepción está empezando a cambiar radicalmente.

Este cambio se debe al peso específico creciente de la distribución, a la nueva estrategia de ésta de acercarse a la producción, asumiendo, incluso, tareas de las fases anteriores de la cadena de producción (suministro de semillas para la producción de variedades específicas, por ejemplo) y a las exigencias de seguridad alimentaria y de trazabilidad que obligan a la colaboración entre todas las fases, incluida la distribución.

A lo largo del proceso histórico de formación del sistema agroalimentario, el liderazgo se ha ido desplazando desde la agricultura (sector primario) a las industrias de segunda transformación y a la distribución en destino, que son actualmente las fases que marcan las líneas básicas de la estrategia de la producción de alimentos, en respuesta a la demanda cada vez más exigente de los consumidores.

En España, en la totalidad de las OIA, los distribuidores no están presentes en su estructura interna.

FINANCIACIÓN DE LAS OIA

Otra de las cuestiones conflictivas en la actividad de una OIA (y en casi todos los casos su auténtico “talón de Aquiles”) es el tema de la financiación económica de la organización, en su puesta en marcha y en su funcionamiento.

A la hora de constituir una OIA, el problema de la financiación no se suele abordar con el grado de profundidad requerido. No sólo no se planifica, sino que incluso, en el transcurrir del tiempo en el funcionamiento de una OIA, ésta suele desconocer aspectos tan básicos como que no se puede recurrir (como a veces reclaman) a la extensión de norma para contribuir a la misma (está expresamente prohibido por la legislación repercutir gastos de funcionamiento de la OIA en la extensión de norma).

En las OIA la base de la financiación debería ser la cotización realizada por las organizaciones que la integran, generalmente a partes iguales, mediante cobro por unidad de producto (ese baremo, de kilos, hectáreas, etc., que dicen representar) en forma parecida a las francesas.

La financiación básica podría realizarse mediante la imposición de una cuota o tasa sobre el producto agrario comercializado, con participación de las partes: producción, comercialización y/o industrialización en mayor o menor medida. La cotización, se aplicaría a la transacción principal entre el sector primario y el industrial o comercial, lo que se viene denominando “cuellos de botella”.

Deberían considerarse una serie de aspectos fundamentales a la hora de plantearse la financiación de las OIA: cualquier sector o subsector agroalimentario con capacidad para crear una OIA tiene la suficiente capacidad económica para hacer frente a los gastos de funcionamiento de la misma.



La apreciación sobre el coste de funcionamiento de una OIA es inversamente proporcional a su utilidad como herramienta al servicio del sector en el que se constituye. A mayor utilidad menor percepción de coste, y viceversa.

La voluntariedad de las aportaciones financieras realizadas por los operadores del sector a su OIA tiene una relación directamente proporcional a la satisfacción de las necesidades de ese operador.

Las OIA deben partir de la base de la autofinanciación, aunque resulten muy interesantes las ayudas o subvenciones recibidas de las distintas Administraciones durante los primeros años de implantación y funcionamiento.

Existen aportaciones que provienen de acciones externas de las OIA, como trabajos de asesoramiento o servicios a terceros. Este mecanismo puede resultar no sólo muy eficaz en sí mismo, sino que además dota a la OIA de una imagen exterior de consistencia notable. Sirva como ejemplo el caso, ya mencionado, de la OIA del porcino ibérico. El mecanismo de financiación más deseable, que garantizaría la viabilidad de una OIA, debería prove-

nir, fundamentalmente, de cuotas por servicios prestados.

GERENCIA

Para las labores cotidianas de las OIA tiene una gran importancia el recurso humano disponible, pues de la calidad de los profesionales dependerá el suministro de información, las campañas de promoción, la investigación y su desarrollo, etc. La interprofesional se convierte en una entidad aliada al quehacer diario de las empresas del sector y su buen hacer profesional es el principal aval y lo que justifica el cobro de cuotas a sus afiliados.

Dentro de esos recursos humanos cobra especial relevancia la gestión gerencial, tenga la denominación que se estime, director general, director gerente, gerente, etc.

Se podría decir que un buen gerente es a la OIA tan fundamental para su buena marcha como se ha demostrado, por ejemplo, serlo en el funcionamiento óptimo de las cooperativas. No puede este

asunto ser tomado, pues, como un tema menor. La experiencia de estos años ha venido demostrando que son el personal técnico y administrativo en general, y el gerente en especial, los que marcan, en buena medida, la diferencia entre una OIA que funciona y otra que no.

Es deseable que ya desde un principio la figura de la gerencia tuviera un papel destacado en la puesta en marcha y posterior funcionamiento de la OIA, definiendo claramente sus cometidos, incluso a nivel de los reglamentos de régimen interno, y de la búsqueda de la o las personas adecuadas para llevar adelante el proyecto gerencial interprofesional.

LA EXTENSIÓN DE NORMA

Es el instrumento, por excelencia que dota a las OIA de su máxima capacidad operativa, y las convierte en verdadero instrumento de vertebración del sector. Siendo la actuación más caracterizada que puede llevar a cabo una OIA, es también la más controvertida o la que más dificultades o conflictos puede suscitar.

La extensión de norma es el reconocimiento, por parte de la Administración, de un acuerdo adoptado en el seno de una OIA para aquellos supuestos contemplados en la legislación, y de obligado cumplimiento para todos los productores y operadores del sector, estén o no integrados en la OIA, incluso en lo relativo a las aportaciones económicas a realizar para poder llevar a cabo dicho acuerdo.

La Ley 38/1994 en su artículo 8, apartado 1, la define así:

“Adoptado un acuerdo en el interior de la organización interprofesional agroalimentaria, se elevará al Ministerio de (Medio Ambiente y Medio Rural y Marino), para su aprobación, en su caso, mediante orden ministerial, la propuesta de extensión de todas o algunas de sus normas al conjunto total de productores y operadores del sector o producto.

Cuando dicha propuesta esté relacionada con la competencia de otros departamentos ministeriales, la aprobación se



hará mediante orden ministerial conjunta.

Las propuestas de extensión de normas deberán referirse a reglas relacionadas con:

- La calidad de los productos, incluyendo en ella todos los aspectos relacionados con la sanidad de los mismos o de sus materias primas, así como su normalización, acondicionamiento y envasado, siempre y cuando no existan disposiciones reguladoras sobre la misma materia o, en caso de existir, se coadyuve a su cumplimiento o se eleven las exigencias de las mismas.
- La mejor protección del medio.
- La mejor información y conocimiento sobre las producciones y los mercados.
- Las acciones promocionales que redunden en beneficio del sector o producto correspondiente.
- Las acciones tendentes a promover la investigación, el desarrollo y la innovación tecnológica en los diferentes sectores.
- La elaboración de contratos tipo compatibles con la normativa nacional y comunitaria”.

Planteada de forma didáctica, la ex-

tensión de norma puede presentarse en forma de respuestas a diversas preguntas que faciliten su comprensión a todos aquellos operadores que, en un momento dado, se pudieran ver afectos por ella:

¿Qué es la extensión de norma?

- Es el reconocimiento, por parte del MARM, de un acuerdo adoptado en el seno de una Organización Interprofesional Agroalimentaria para aquellos supuestos contemplados en la ley. Ese reconocimiento se publica mediante orden ministerial en el Boletín Oficial del Estado.
- El acuerdo es de obligado cumplimiento para todos los productores y operadores del sector, estén o no integrados en la OIA, incluso en lo relativo a las aportaciones económicas a realizar para poder llevar a cabo dicho acuerdo.

¿Por qué se hace una extensión de norma?

La extensión de norma se hace para conseguir la mayor eficacia de las acciones que las OIA ponen en marcha, y que benefician a todos los operadores del sector, siempre mediante mecanismos que:

- Facilitan una mayor y mejor orientación de las producciones agrarias a las necesidades del mercado.
- Dotan de más transparencia al mercado.
- Establecen una mejor adecuación de la oferta a la demanda.
- Promueven actuaciones comprometidas con la investigación, desarrollo e innovación (I+D+I).
- Impulsan la defensa del medio ambiente.

Esta eficacia se vería muy mermada si, adoptado un acuerdo con los planteamientos mencionados, éste no se hiciera extensivo a todo el sector.

Los acuerdos tomados, que respeten



escrupulosamente los requisitos establecidos para los mismos en la ley, deben ser asumidos, respaldados y sufragados por el conjunto de los productores y operadores de ese sector, estén o no adscritos a la Organización Interprofesional.

¿Sobre qué supuestos o materias se puede hacer extensión de norma?

Los supuestos de extensión de norma podrán referirse a: (ver definición y reglas mencionadas anteriormente del art. 8, apt.1, Ley 38/1994, de 30 de diciembre, reguladora de las OIAs).

¿Qué requisitos se exigen para realizar la extensión de norma?

Para poder realizar la extensión de norma, los acuerdos:

- Deben contar con, al menos, el respaldo del 50 por 100 de los productores y operadores de las distintas ramas profesionales implicadas, que deberán representar, a su vez, como mínimo dos terceras partes de las producciones afectadas.

- Deben referirse a los supuestos mencionados en la ley (ya mencionados anteriormente).
- Debe solicitarse su extensión al Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino, y ser aprobada por éste.
- Cuando se exijan aportaciones económicas, éstas sólo se podrán destinar a los objetivos contenidos en la orden de extensión de norma.

(Art. 8, apt. 2, Ley 38/1994, de 30 de diciembre, reguladora de las OIAs).

¿Qué es lo que no podrá ser objeto de extensión de norma?

- Actuaciones que no respeten estrictamente las normas reguladoras de la competencia, contempladas en la normativa nacional y comunitaria, y muy especialmente en la fijación de precios o medidas de intervención en el libre mercado (Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia).

En consecuencia, serán declarados contrarios a la legislación los acuerdos que:

- Puedan entrañar cualquier forma de compartimentación de los mercados dentro de la Unión Europea.
- Puedan perjudicar el buen funcionamiento de la Organización Común de Mercado (OCM).
- Puedan originar distorsiones de la competencia.
- Supongan fijación de precios o cuotas sin perjuicio de las medidas adoptadas por las OIAs en el marco de la aplicación de las disposiciones específicas de la normativa comunitaria.
- Puedan dar lugar a discriminaciones o eliminar la libre competencia respecto a alguna parte sustancial de los productos.

¿Hay obligación de cumplir la extensión de norma?

- Sí, siempre que la extensión de norma haya sido aprobada por el Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino y publicada en el BOE.

Cuando se requieran aportaciones económicas para realizar la extensión de norma, ¿hay obligación de pagar éstas, aunque no se pertenezca a la Organización Interprofesional?

- Sí, siempre que la extensión haya sido aprobada por el MARM y publicada en el BOE.

El incumplimiento en el pago de la aportación económica debida a las OIAs, por los productores y operadores implicados en los supuestos de extensiones de norma aprobadas por el MARM, pueden ser consideradas infracciones leves, graves o muy graves, en función de la cuantía, y ser objeto de sanción. Artículos 12 y 13 de la Ley 38/1994, de 30 de diciembre, reguladora de las OIA (modificados por la Ley 2/2000, de 7 de enero).

Hasta el momento presente se han aprobado, por parte del Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino, un total de ocho extensiones de norma. ■