

LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS ANTE LA APLICACIÓN DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA

Encarnación García Ruiz

Profesora Titular de Derecho Mercantil
Universidad de Almería

RESUMEN

Las sociedades cooperativas agroalimentarias están sometidas a las normas de competencia, tanto nacionales como europeas. Los expertos advierten que éste es uno de los retos a los que deben de enfrentarse estas sociedades a la hora de competir en el mercado. Sin embargo, hay pocos estudios doctrinales sobre qué implicaciones supone, para el sector cooperativo agroalimentario, estar sometido a un control cada vez más estricto por parte de las autoridades de competencia. Nuestro propósito es estudiar cómo se aplican las normas de competencia a este sector, así como mostrar la dificultad que presenta establecer los límites de compatibilidad entre los dos conjuntos normativos: el que regula al sector agroalimentario y el que regula al sector de la competencia. Muestra de ello son los cambios que se han ido produciendo en los criterios de política jurídica en cuanto a la interpretación convencional del Derecho de la competencia aplicado al sector agroalimentario.

PALABRAS CLAVE: Sociedades cooperativas agroalimentarias, derecho de la competencia, integración, formas asociativas, control de las concentraciones económicas, prácticas anticompetitivas.

CLAVES ECONLIT: K20, L23, P13, P32, Q13.

THE AGRI-FOOD COOPERATIVES BEFORE THE APPLICATION OF COMPETITION LEGISLATION

EXPANDED ABSTRACT

It is a fact that cooperatives «play an essential role in the economy by combining profitability with solidarity, creating quality jobs, reforming social, economic and regional cohesion and generating social capital¹». But it is also true that the productive agri-food sector is organised in a very high percentage in a very atomised way² that requires national and European protection standards that minimise the asymmetry between the productive sector and the distributive sector mainly. It is not surprising that all public and private, national and European institutions recommend that agrifood companies adopt different associative formulas that allow them to grow in size in order to improve the concentration and organisation of supply, so as to be able to face the challenges demanded of internationalisation, competitiveness and innovation. This means that they are exposed to the application of national as well as European competition rules as any other society. An issue that has been discussed by some doctrinal sectors in favour or against the fact that the agrifood sector is subject to competition rules. Since, on the one hand, these companies are required to seek formulas for integration and concentration, allowing them to grow in size and meet the pending challenges of internationalization, competitiveness and innovation that are demanded of them. Proof of this are the different associative figures provided in the legislation, such as, for example, the Priority Associative Entities, included in Act 13/2013, of 2 August, on the promotion of the integration of cooperatives and other associative entities of an agri-food nature. This law is intended to promote the competitiveness, modernization and internationalization of these associative entities. On the other hand, the competition rules apply to them with all their rigour.

This has been our purpose, to study how the competition rules have been applied to this sector and to compare how the control that the competition authorities can carry out on them affects the integration and restructuring of these companies, as well as to show the difficulty involved in establishing the limits of compatibility between the two sets of rules that sometimes seem irreconcilable, the one that regulates the agrifood sector

1. European Parliament. *Report on the contribution of cooperatives to overcoming the crisis* (2012/2321 (INI))

2. 93.6% of the sector are family farms, according to the 2013 Agricultural Survey. At CES, 2018 *Report on the rural environment and its social and territorial structuring*.

and the one that regulates the competition sector. This difficult interrelationship has led to some changes in legal policy criteria in terms of conventional interpretations of competition law applied to the sector, which we will address in the following pages. As well as the need to enact rules that seek to minimise market imbalances between suppliers and buyers, such as Directive (EU) 2019/633 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2019 on unfair trading practices in business-to-business relationships in the agricultural and food supply chain.

To this end, we have carried out a theoretical and practical study of the anticompetitive practices in which agro-food cooperative societies have been involved, on the one hand, economic concentrations and, on the other hand, unfair practices. Thus, in the following section, we record the complexity of the agri-food sector due to its specificity, which distances it from other cooperative sectors and makes it more sensitive to the requirements of competition rules; for the third section, to undertake a study of the economic concentrations of these cooperative societies from the perspective of competition rules, placing "emphasis" on the conceptual difference between what the cooperative sector understands by concentration and the economic concentrations themselves provided in the competition rules; to continue in the fourth section with the practical study of an economic concentration file of one of the most relevant sectors of our agri-food industry, that is, the oil sector. In the following section we deal with unfair practices, where we leave a record of the multiple sanctioning proceedings that the sector has suffered due to the lack of clear harmonisation between both regulatory sectors. In the last section, we conclude with our proposed objective, which was to ascertain the impact of competition rules on the cooperative agri-food sector.

In short, the agrifood sector lacks clarification of the specific derogations established by the Common Organisation of Agricultural Markets, so that associations of producers organised mainly in agricultural cooperative societies know what actions they can take without infringing competition rules. There is no uniform criterion for the application of the competition rules in this sector and their application is characterised by excessive casuistry which creates a significant degree of uncertainty, not only for economic operators but also for public administrations. Without ignoring the efforts made by all the authorities involved, it would be useful to further clarify how and to whom the competition rules apply in order to improve the efficiency and competitiveness of the agri-food sector.

KEY WORDS: Agri-food cooperatives, competition law, integration, associative forms, control of economic concentrations, anticompetitive practices.

SUMARIO³

1. Introducción. 2. Breve referencia a la complejidad del sector agroalimentario y las normas de competencia. 3. Las concentraciones económicas en las sociedades cooperativas agroalimentarias desde la perspectiva de las normas de competencia. 4. Estudio del expediente de concentración económica de “Deoleo, SA” y “Hojiblanca SCA” 5. Las sociedades cooperativas agroalimentarias y las prácticas anticompetitivas. 6. Conclusión. Bibliografía.

1. Introducción

Es un hecho constatado que las sociedades cooperativas «desempeñan un papel esencial en la economía al combinar la rentabilidad con la solidaridad, crear puestos de trabajo de calidad, reformar la cohesión social, económica y regional y generar capital social»⁴ Pero también lo es que el sector agroalimentario productivo se organiza en un porcentaje muy elevado de forma muy atomizada⁵ que necesita de normas de protección, nacionales y europeas, que minimicen la asimetría que se presenta entre el sector productivo y el sector distributivo principalmente. No es de extrañar que, desde todas las instituciones públicas y privadas, nacionales y europeas, recomienden a las sociedades agroalimentarias que adopten distintas fórmulas asociativas, que les permitan crecer en tamaño para mejorar la concentración y ordenación de la oferta, a fin de poder enfrentarse a los retos que se le demandan de internacionalización, competitividad e innovación. Esto conlleva que quedan expuestas a la aplicación de las normas de competencia tanto nacionales como europeas como cualquier otra sociedad. Cuestión que ha sido discutida por algunos sectores doctrinales posicionándose a favor o en contra de

3. Este artículo se realiza en el marco del Proyecto de Investigación de Excelencia de la Consejería de Economía y Conocimiento de la Junta de Andalucía “Retos y oportunidades en la concentración e integración de empresas agroalimentarias” (P12-SEJ-2555).

4. Parlamento Europeo. Informe sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis (2012/2321(INI)).

5. Un 93,6% del sector son explotaciones agrarias familiares, según la Encuesta Agraria de 2013. En CES, Informe 2018 sobre el medio rural y su vertebración social y territorial.

que el sector agroalimentario esté sometido a las normas de competencia. Ya que, por un lado, se les exige a estas empresas que busquen fórmulas de integración y concentración, que les permitan crecer en tamaño y acometer los retos pendientes referidos anteriormente. Muestra de ello son las distintas figuras asociativas previstas en la legislación como, por ejemplo, las Entidades Asociativas Prioritarias, previstas en la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario⁶. Esta ley está destinada a favorecer la competitividad, modernización e internacionalización de estas entidades asociativas. Pero, por otro lado, se les aplica con todo su rigor las normas de competencia.

Este ha sido nuestro propósito, estudiar cómo se han venido aplicando las normas de competencia a este sector y cotejar cómo afecta a la integración y reestructuración de estas sociedades el control que pueden realizar las autoridades de competencia sobre ellas, así como mostrar la dificultad que implica establecer los límites de compatibilidad entre los dos conjuntos normativos que en ocasiones parecen irreconciliables, el que regula al sector agroalimentario y el que regula al sector de la competencia. Esa difícil interrelación ha dado lugar a que se hayan ido produciendo algunos cambios en los criterios de política jurídica en cuanto a las interpretaciones convencionales del Derecho de la competencia aplicado al sector que acometeremos en las páginas siguientes. Así como también a la necesidad de promulgar normas que traten de minimizar los desequilibrios del mercado entre proveedores y compradores como, por ejemplo, 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 alimentario⁷.

Para ello, hemos realizado un estudio, teórico y práctico, de las prácticas anti-competenciales en que se han visto implicadas las sociedades cooperativas agroalimentarias, de una parte, las concentraciones económicas y, de otra parte, las prácticas desleales. Así en el siguiente apartado, dejamos constancia de la complejidad que presenta el sector agroalimentario debido a su especificidad que lo aleja de otros sectores cooperativos y lo hacen más sensible a las exigencias de las normas de competencia, para a continuación, en el tercer epígrafe realizar un estudio de las concentraciones económicas de estas sociedades cooperativas desde

6. Puede consultarse en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/2013/BOE-A-2013-8555-consolidado.pdf>.

7. Puede consultarse en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2019-80665>.

la perspectiva de las normas de competencia haciendo «hincapié» en la diferencia conceptual entre lo que entiende el sector cooperativo por concentración y las concentraciones económicas propiamente dichas de las normas de competencia, para seguir en el cuarto epígrafe con el estudio práctico de un expediente de concentración económica de uno de los sectores más relevantes de nuestra industria agroalimentaria, el del aceite. En el epígrafe siguiente abordamos ya las prácticas desleales, donde dejamos constancia de los múltiples expedientes sancionadores que ha sufrido el sector por no existir una clara armonización entre ambos sectores normativos. En el último epígrafe concluimos con nuestro objetivo propuesto inicialmente, como era constatar la incidencia que tienen las normas de competencia en el sector cooperativo agroalimentario.

2. Breve referencia a la complejidad del sector agroalimentario y las normas de competencia

El sector agroalimentario queda sometido a las normas generales del Derecho de la competencia europeo, artículos 101 a 109 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)⁸ y a distintos Reglamentos europeos a los que nos referiremos a continuación, así como, a las normas nacionales de competencia, principalmente a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de defensa de la competencia (LDC)⁹ y al Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC)¹⁰.

No obstante, las autoridades europeas son conscientes de la interrelación que se produce entre estas normas y las propias del sector agroalimentario. Y por ello, ya el ex artículo 36 TCE, hoy artículo 42 del TFUE establecía que, «Las disposiciones del capítulo relativo a las normas sobre la competencia serán aplicables a la producción y al comercio de los productos agrícolas sólo en la medida determinada por el Parlamento Europeo y el Consejo, en el marco de las disposiciones y de acuerdo con el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 43, teniendo en cuenta los objetivos enunciados en el artículo 39.» Dichos objetivos

8. La versión consolidada del TFUE puede consultarse en: <http://eur-lex.europa.eu/collection/eu-law/treaties.html?locale=es>

9. Su texto puede consultarse en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2007-12946>

10. Su texto puede consultarse en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2008-3646>

son los marcados por la Política Agraria Común (PAC) que buscan incrementar la productividad agrícola, fomentando el progreso técnico y asegurando el empleo óptimo de los factores de producción, en particular, de la mano de obra; también, garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola; estabilizar los mercados; garantizar la seguridad de los abastecimientos y asegurar al consumidor suministros a precios razonables.

Aun así, no se ha conseguido alcanzar una clara y segura armonización entre la PAC y las normas de competencia, lo que ha venido creando una tensión entre éste sector, debido a sus peculiaridades, y el Derecho de competencia debido a sus exigencias.

Ello ha dado lugar a distintas posiciones doctrinales. De una parte, los defensores del sector agroalimentario abogan por excluirlo de aplicarle las normas de competencia sobre la base de su especificidad, ya que éste se caracteriza: por la vulnerabilidad de sus productos (éstos son perecederos, sus rendimientos fluctúan con rapidez, etc.), por las peculiaridades de su actividad (sujeta a estacionalidad, con una gran complejidad de los procesos de distribución, una gran heterogeneidad de los productos, etc.) y, sobre todo, por el carácter atomizado de la industria agroalimentaria (en la que sus productos son ofrecidos por un gran número de productores y demandados por pocos y grandes distribuidores)¹¹. De otra parte, los defensores de los mercados en competencia esgrimen que un sector competitivo permite una asignación de los recursos más eficientes y un mayor incremento del potencial innovador y de la productividad de las empresas lo que trae crecimiento económico y, por ende, empleo y bienestar, consiguiendo la competencia una reducción de precios y una mejora en la calidad de los productos¹². Una tercera postura más moderada defiende que el sector debe quedar sometido a las normas de competencia porque sus problemas no devienen por desarrollar su actividad económica en un mercado competitivo, aunque sí

11. Entre otros, Berasategui J.: “El Derecho de la competencia y el sector agroalimentario”, *Mediterráneo Económico*. Monográfico dedicado al papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial, nº 24, 2013, pp. 301-319. En ese sentido también se pronunciaba, Bombá Díaz, I.: “Coexistencia de las políticas de competencia en el sector agroalimentario”. *Jornadas sobre competencia en el sector agroalimentario*. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural. Madrid, 2009. Disponible en: www.marm.es

12. En ese sentido los informes que emiten las autoridades nacionales de competencia. Por ejemplo, Informe sobre competencia y sector agroalimentario. Resumen ejecutivo. Puede consultarse en: https://www.cnmc.es/sites/default/files/1185937_0.pdf. También De Guindos Talavera, B.: “Competencia y sector agroalimentario”, *Anuario de la Competencia*, nº 1, 2013, pp.231-248.

reconocen la necesidad de tener en cuenta sus dificultades a la hora de encajar la regulación del sector con las normas de competencia¹³, por lo que justifican la intervención de los poderes públicos que module las exigencias de las normas de competencia según las necesidades del sector y sus subsectores, (por ejemplo, mediante Reglamentos sectoriales comunitarios como el Reglamento (UE) N° 1184/2006, sobre aplicación de determinadas normas sobre la competencia a la producción y al comercio de productos agrícolas¹⁴, el Reglamento (UE) N° 1234/2007 por el que se establece una OCM única¹⁵ o los distintos Reglamentos Comunitarios de desarrollo de la Política Agraria Común (PAC), entre los que aquí interesa el Reglamento (UE) N°1308/2013, del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de diciembre de 2013, por dedicar su parte IV a las directrices de la Comisión sobre la aplicación de las normas de competencia a la agricultura, que ha sido modificado por el Reglamento (UE) 2017/2393 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de diciembre de 2017)¹⁶, y 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 alimentario¹⁷.

En definitiva, no cabe duda que la regla general es que todo el sector agroalimentario está sometido al régimen general del Derecho de la competencia europeo y nacional, con las excepciones legales que se prevean según las necesidades que presenten los subsectores agroalimentarios¹⁸. Por tanto, las sociedades coopera-

13. Entre otros, Jordana Buttica de Pozas, J.: “El sector agroalimentario y el Derecho a una competencia leal”, *Estudios sobre el régimen jurídico de la cadena de distribución agroalimentaria* (dir. González Castilla y Ruiz Pérez), Marcial Pons, Madrid, 2016, pp. 157-170. También, Costas Comesaña, J. quien, en las ya citadas Jornadas sobre competencia en el sector agroalimentario, celebradas por el MARM en Madrid, 2009, apuntaba que los problemas del sector son más bien de índole contractual, derivados fundamentalmente del distinto poder negociador o contractual de las partes de la cadena y de las peculiaridades de muchos productos que generan falta de transparencia en la formación de precios, descontractualización de las relaciones comerciales, traslado abusivo de los riesgos, etc. www.marm.es

14. Versión consolidada en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2006-81511>

15. Puede consultarse en: <http://www.licc.org/normativas/Reg1234-2007consolidado01082009OCMunica.pdf>

16. Puede consultarse en: <https://www.boe.es/doue/2017/350/L00015-00049.pdf>

17. Puede consultarse en: <https://www.boe.es/doue/2019/111/L00059-00072.pdf>

18. Así lo establece expresamente, entre otras, la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, que en su artículo 7, rubricado “Defensa de la Competencia”

tivas agroalimentarias, que es la forma jurídica que nos ocupa en este estudio, estarán sometidas a los tres pilares básicos que contemplan las normas de competencia, como son, prácticas anticompetitivas, concentraciones económicas y ayudas públicas¹⁹. Nuestro objeto de estudio recae sobre las dos primeras, dejando para mejor ocasión las ayudas públicas.

Por lo expuesto es fácil deducir que el marco regulatorio no es sencillo, dado que la armonización entre las normas comunitarias y las nacionales de defensa de la competencia en el seno de la OCM que instrumenta la PAC puede crear confusión en cuanto a determinar cuándo cabe la posibilidad legal de excluir de las normas de competencias a ciertos acuerdos y comportamientos de los operadores económicos y cuando no. Sirva de ejemplo lo dispuesto en el artículo 209 o 222 del Reglamento (UE) 2017/2393²⁰.

dispone que: «El contenido de las relaciones reguladas por la presente Ley, así como la aplicabilidad de los principios rectores en la ejecución e interpretación de tales relaciones, quedará sometido a la normativa de defensa de la competencia, sin perjuicio de lo dispuesto en la normativa comunitaria.»

19. Las dudas quedaron definitivamente despejadas a partir de la derogación de la Ley de represión de las prácticas restrictivas de la competencia de 1963 que excluía a éste sector de la aplicación de las normas de competencia.

20. El artículo 209 queda modificado como sigue:

a) en el apartado 1, el párrafo segundo se sustituye por el texto siguiente:

«El artículo 101, apartado 1, del TFUE no se aplicará a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas de agricultores, asociaciones de agricultores o asociaciones de estas asociaciones, organizaciones de productores reconocidas al amparo del artículo 152 o del artículo 161 del presente Reglamento, o asociaciones de organizaciones de productores reconocidas al amparo del artículo 156 del presente Reglamento, que se refieran a la producción o venta de productos agrícolas o a la utilización de instalaciones comunes de almacenamiento, tratamiento o transformación de productos agrarios, a menos que pongan en peligro los objetivos establecidos en el artículo 39 del TFUE.»;

b) en el apartado 2, después del párrafo primero se inserta el párrafo siguiente:

«No obstante, los agricultores, las asociaciones de agricultores o asociaciones de estas asociaciones, las organizaciones de productores reconocidas al amparo del artículo 152 o del artículo 161 del presente Reglamento o las asociaciones de organizaciones de productores reconocidas al amparo del artículo 156 del presente Reglamento, podrán solicitar un dictamen de la Comisión sobre la compatibilidad de dichos acuerdos, decisiones y prácticas concertadas con los objetivos establecidos en el artículo 39 del TFUE. La Comisión tratará con diligencia las solicitudes de dictamen y enviará al solicitante su dictamen en el plazo de cuatro meses a partir de la recepción de una solicitud completa.

La Comisión podrá, por iniciativa propia o previa solicitud de un Estado miembro, cambiar el contenido de un dictamen, sobre todo si el solicitante ha facilitado información imprecisa o ha hecho un mal uso del dictamen.».

El artículo 222 queda modificado como sigue:

a) en el apartado 1, la frase introductoria se sustituye por el texto siguiente:

Si bien, este marco regulatorio se ha inclinado más respecto a la posible prevención y vigilancia de las prácticas restrictivas de la competencia, colusorias o abusivas y a las ayudas públicas, no cabe duda, que también expresamente, las concentraciones económicas de las sociedades cooperativas agroalimentarias están sometidas a las normas de competencia que las regulan.

3. Las concentraciones económicas en las sociedades cooperativas agroalimentarias desde la perspectiva de las normas de competencia

Una preocupación compartida por un amplio sector de la doctrina es la escasa dimensión de las cooperativas agroalimentarias. Los expertos manifiestan la necesidad de que éstas sociedades ganen en tamaño y financiación. No cabe duda que este es uno de los retos a los que deben enfrentarse las cooperativas agroalimentarias para ser más competitivas. Por ello desde todos los sectores implicados, animan a que se integren en mayores estructuras a fin de conseguir un mayor poder negociador de sus miembros y así beneficiarse de las economías de escala. Muestra de ello es la amplia literatura que hay sobre las distintas formas de integración y reestructuración de las cooperativas²¹.

«1. Durante los períodos de desequilibrios graves en los mercados, la Comisión podrá adoptar actos de ejecución a efectos de que el artículo 101, apartado 1, del TFUE no se aplique a los acuerdos y decisiones de los agricultores, de las asociaciones de agricultores o de las asociaciones de dichas asociaciones, o bien de las organizaciones de productores reconocidas, de las asociaciones de organizaciones de productores reconocidas, y de las organizaciones interprofesionales reconocidas pertenecientes a cualquiera de los sectores a que se refiere el artículo 1, apartado 2, del presente Reglamento, siempre que tales acuerdos y decisiones no menoscaben el correcto funcionamiento del mercado interior, tengan como única finalidad estabilizar el sector afectado y entren en una o más de las siguientes categorías...»

21. Entre otros, AAVV: *Integración y concentración de empresas agroalimentarias. Estudio jurídico y económico del sector y de Ley 13/2013 de fomento de la integración cooperativa*. (Dir. Vargas Vasserot, C. y Coor. Cano Ortega, C.) Dykinson, la Juntad de Andalucía y el CIDES. Madrid, 2018 y la extensa bibliografía allí recogida. Díaz Yubero, F., Crespo López, I. y Díaz del Río, M.: “Coyuntura y perspectivas del sector agroalimentario español”, *Mediterráneo Económico*. Monográfico dedicado al sector-agro-mar-alimentario español, nº.28, 2015, pp. 255-275; Bijman, J.: “Las cooperativas agroalimentarias en la UE: Empresas modernas con retos modernos”, *Mediterráneo Económico*, Monográfico dedicado al papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial. Nº. 24, 2013, pp. 41-61. Gómez Arroyo y Blázquez, C.: “Atomización empresarial, necesidad de ganar tamaño y financiación de las empresas agroalimentarias españolas”, *Mediterráneo Económico*, Monográfico dedicado al sector-agro-mar-alimentario español, nº 28, 2015, pp. 159-184.

A la complejidad que conllevan los cambios en la estructura de propiedad de estas sociedades cooperativas, hay que añadir que estos cambios quedan sometidos al control de las concentraciones económicas si acaso éstas concentraciones cumplen con los parámetros previstos en las normas de competencia.

Las concentraciones económicas nacionales quedan reguladas en los capítulos II y III de la LDC y en los capítulos II y III de su Reglamento (RDC). Por otra parte, cuando las concentraciones económicas tengan dimensión comunitaria, quedan reguladas por el Reglamento comunitario de concentraciones (RCC N° 139/2004), que ha sido modificado por el Reglamento de ejecución (UE) N° 1269/2013 de la comisión de 5 de diciembre de 2013, por el que se modifica el Reglamento (CE) N° 802/2004, por el que se aplica el Reglamento (CE) N° 139/2004 del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas²².

En cualquier caso, las concentraciones se articulan en torno a un sistema de control basado en la cuota de mercado y en el volumen de negocios de las partes implicadas²³. El umbral de la cuota de mercado se ha fijado en el 30% del mercado relevante de producto o servicio en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo, siempre que el volumen de negocios en España de la adquirida supere los diez millones de euros, o la cuota individual o conjunta de las partes esté por encima del 50% en algún mercado afectado en España o en un ámbito geográfico definido dentro del mercado nacional. El umbral del volumen de negocio está en 240 millones de euros y, al menos dos de los partícipes en España deben de alcanzar individualmente un volumen de negocio superior a 60 millones de euros, (art. 8 LDC).

Dado estos umbrales, no es de extrañar que se produzcan pocos supuestos de inicio de procedimientos de control de concentraciones de sociedades cooperativas agroalimentarias debido a la configuración atomizada de las estructuras de este sector económico en nuestro país. A ello hay que añadir que el concepto de concentración que se emplea en el ámbito cooperativo no coincide exactamente con el concepto de concentración económico-jurídico de otros sectores societarios. En el cooperativismo se prefiere el término integración que alude en general, a toda forma de colaboración o vinculación empresarial entre cooperativas que

22. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2013/336/L00001-00036.pdf>

23. Miranda Serrano, L.M. y Pérez Molina, M.A.: "El control de las concentraciones de empresas en la Unión Europea", *Revista de Derecho Mercantil*, n°. 294, 2014, pp. 115-170.

no altera la independencia económica ni de decisión de cada una de ellas²⁴. Hasta ahora, la forma preferida de integración ha sido a través de crear cooperativas de segundo grado, a pesar de que en los últimos años ha habido una tendencia ascendente de las operaciones de integración por fusión de sociedades cooperativas con otros grupos societarios²⁵.

No obstante, aquéllas sociedades cooperativas agroalimentarias que en operaciones de concentración en los términos de la LDC prevean alcanzar o superar esos umbrales, deben comunicarlo a las autoridades de competencia (CNMC)²⁶ a fin de que ésta le autorice o prohíba dicha operación, en función del grado en que la alteración de la estructura del mercado afecte a la competencia, en todo o en parte del mercado nacional²⁷. Para ello se aplica un test de afectación significativa a la competencia que permite identificar de forma rápida qué operaciones de concentración no son problemáticas o están en disposición de resolver fácilmente los problemas de competencia o cuales deben quedar prohibidas. Por tanto,

24. Para un estudio en profundidad sobre las distintas formas de integración de las cooperativas, puede consultarse, entre otros, a Vargas Vasserot, C., Gadea Soler, E., Sacristán Bergia, F.: *Derecho de las sociedades cooperativas. Régimen económico, integración, modificaciones estructurales y disolución*, La ley, Madrid, 2017; Cano Ortega, C.: *Los procesos de integración de las cooperativas* (Tesis doctoral), TESEO, 2014; Sánchez Pachón, L.A.: “Modalidades de integración y colaboración de las cooperativas en Castilla y León y perspectivas de desarrollo», *Revista jurídica de Castilla y León*, nº. 36, 2015. También, del mismo autor “Los acuerdos de intercooperación como mecanismo jurídico de integración de cooperativas”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Monográfico nº 126, 2017, pp.154-176, DOI:10.5209/REVE.58616; Costas Comesaña, J.: “Apuntes sobre el concepto de concentración en la práctica de la Comisión Nacional de la Competencia”, *Estudios de Derecho Mercantil en homenaje al profesor José María Muñoz Planas*. Civitas, Pamplona, 2011, pp. 131-148. Alfonso Sánchez, R.: *La sociedad cooperativa europea domiciliada en España*. Aranzadi, Madrid, 2008 en especial los capítulos II y VI.

25. Para el estudio sobre fusión, Sequeira Martín A.: “El concepto de fusión y sus elementos componentes”, *Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles*, Vol.I (dirs, Rodríguez Artigas, F., Alonso Ureba, A., Fernández de la Gándara, L., Velasco San Pedro, L.A., Quijano González, J., Esteban Velasco, G.), Aranzadi, Madrid, 2009. Para un estudio específico de las fusiones de cooperativas, Cano Ortega, C., *La fusión de cooperativas*, Marcial, Pons, Madrid, 2015.

26. Órgano que fue creado en sustitución de la CNC por la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC).

27. Aunque optaron por concentrarse a través de cooperativas de segundo grado, entre otras, Coren, Arento y Arco Iris para el sector de la carne, Anecoop y Actel para el hortofrutícola, Agropecuaria de Navarra y Acorex para el de la aceituna y el aceite, etc. En Arcas Larios, N y Hernández Espallardo, M.: “Tamaño y competitividad. Casos destacados de cooperativas agroalimentarias españolas.” *Mediterráneo Económico* nº 25, 2013, pp. 205-229.

al final del proceso la CNMC puede autorizar la concentración, subordinarla a los compromisos presentados por la notificante o subordinarla a las condiciones establecidas por la CNMC o prohibirla. (art. 58.4 LDC)²⁸.

El dictamen dependerá del análisis de la información que las propias sociedades implicadas suministren a la CNMC y de la que ésta pueda requerir a las sociedades, en función del contenido del formulario de notificación de la concentración previsto en el anexo II o III del RD 261/2008 según proceda. Para ello se ordena la información por bloques referentes: a las partes implicadas en la notificación; a la naturaleza, característica y dimensión de la operación de concentración; a las restricciones accesorias que puede sufrir la competencia como consecuencia de esa operación; a cada una de las empresas que pertenecen al grupo y que estén controladas directa o indirectamente y que operen en cualquiera de los mercados relevantes afectados, con indicación de los sectores económicos en los que operan.

Además, han de delimitarse los mercados de producto, los mercados relevantes dentro del ámbito geográfico nacional o aquéllos donde puede tener un impacto significativo la operación que se notifica; y dentro de cada mercado relevante hay que facilitar información sobre las cuotas de mercado, la estructura de la oferta, la estructura de la demanda, las barreras de entrada de nuevas empresas al mercado, así como si hay acuerdos horizontales o verticales entre las empresas participes en la operación de concentración, entre éstas y otros competidores, también debe detallarse en qué consisten. Y, por último, que aporta al mercado la operación de concentración en opinión de los solicitantes.

Este complejo procedimiento, ya sea ordinario o abreviado, se aplica a cualquier concentración económica con independencia de la forma jurídica y del tamaño de las empresas implicadas. Es posible que no sea el más adecuado para animar a las sociedades cooperativas agroalimentarias de reducido tamaño a iniciar una operación de concentración económica. En el bien intencionado interés que muestran todas las autoridades implicadas en el desarrollo del sector, quizás sería conveniente establecer un procedimiento más adecuado a la realidad de la idiosincrasia de éstas cooperativas.

28. Así en CNMC. La defensa de la competencia en España, pág. 26. Disponible en: <https://www.cnmec.es/>

4. Estudio del expediente de concentración económica de “Deoleo, SA” y “Hojiblanca, SCA”

Pasando del plano teórico al práctico, desde que en 2007 entra en vigor la LDC se han producido poco más de cincuenta expedientes de concentración en el sector agroalimentario²⁹. Ello puede deberse a varias razones, bien por la configuración del sector al que ya nos hemos referido, bien porque se sigan prefiriendo las fórmulas tradicionales de búsqueda del modelo óptimo para el crecimiento de estas sociedades cooperativas, bien porque, como apuntábamos anteriormente, el procedimiento general previsto para controlar cualquier concentración económica no sea el más adecuado para incentivar los cambios estructurales que se le demandan a las sociedades cooperativas agroalimentarias.

En cualquier caso, uno de los sectores económicos de mayor concentración económica en manos de cooperativas, desde la producción a la distribución, es el sector del aceite. Sin embargo es de escasa participación en la comercialización por lo que se le recomienda mejorar en ese aspecto³⁰. Una operación de concentración que dio lugar a notificación y que tomamos aquí como referencia se produjo entre DEOLEO, S.A. y HOJIBLANCA, SCA. Su elección obedece no solo al sector agroalimentario en el que se produjo, sino también a que en él está implicado una cooperativa que es el objeto de nuestro interés, a lo que hay que añadir que adoptan una forma de integración considerada por la doctrina como híbrida al verse implicada otra forma societaria³¹.

Esa operación de concentración dio lugar al expediente C-0478/12 DEOLEO, SA/ HOJIBLANCA SCA³². La naturaleza de la operación consistió en la adquisición del control exclusivo por parte de DEOLEO, S.A.³³ de la actividad de

29. Según los datos obtenidos de la página web de la CNMC.

30. Díaz Yubero, F y otros, op.cit. pp. 261.

31. Bijman, op. cit. Pp. 59.

32. Seguimos aquí las siglas utilizadas en el expediente de concentración para referirse a Hojiblanca, Sociedad Cooperativa Andaluza, aunque, las siglas identificativas de este tipo social según el artículo 403 del Reglamento del Registro Mercantil son “S.Coop.”, a la que habría que añadir la identificación de la Comunidad Autónoma.

33. DEOLEO es un grupo alimentario español que cotiza en la Bolsa española, líder mundial en venta de aceite embotellado. Mantiene el liderazgo en los mercados más importantes del mundo con marcas tan reconocidas como CARBONELL, BERTOLLI, CARAPELLI KOIPE, SENSAT, FIGARO, FRIOL o SASSO. Controla la materia prima desde el agricultor hasta el consumidor, garantizando de este modo

envasado y distribución del aceite de oliva virgen extra bajo la marca “hojiblanca” de la sociedad HOJIBLANCA, SCA³⁴, mediante un Contrato de Inversión suscrito por ambas sociedades.

Como consecuencia de esta operación HOJIBLANCA, SCA adquiriría un porcentaje de capital social en DEOLEO, SA que le daba derecho a designar a dos nuevos consejeros en esta última. A cambio DEOLEO, SA adquiriría activos de HOJIBLANCA, SA. que le permitía el envasado, la comercialización y la venta del aceite de oliva virgen extra bajo esa marca³⁵. Las autoridades de competencia consideraron que la operación planteaba efectos potenciales adversos en los mercados relacionados con el aceite de oliva virgen y virgen extra, con una adición de cuota significativa y una cuota conjunta muy superior a la del siguiente competidor en importancia (OLIVAR DE SEGURA, SCA³⁶). Y, por otro lado, el refor-

los más altos estándares de calidad. En 2014 la facturación del grupo DEOLEO alcanzó los 773.242 millones de euros, repartidos por mercados geográficos internacionales. En España la cuota de mercado alcanzada para ese año fue del 22.1%. Información obtenida de su página web <http://deoleo.com/deoleo/sobre-nosotros/?lang=es>

34. Oleícola Hojiblanca de Málaga, Cordoliva, Acorsa, Agromálaga, Agrocórdoba, Sumicoop, Sierra Norte de Sevilla y Agropecuaria del Sur conformaron inicialmente Hojiblanca, S. Coop. And., que tras la fusión de Tierras Altas Aceites de Granada S. Coop. And da lugar a Dcoop, S. Coop. And. Esta cooperativa de segundo grado además suma por fusión las actividades de sus filiales comerciales Oleícola Hojiblanca SA y Oleomálaga S. A.

Dcoop S. Coop. And. inicia su andadura en 2013 con el liderazgo reforzado como mayor productor oleícola mundial con más de 250.000 t. de aceite de oliva virgen y más de 67.000 t. de aceituna de mesa. 65.000 familias de agricultores y ganaderos agrupados en más de un centenar de empresas cooperativas del sur de España (Andalucía, Castilla-La Mancha y Extremadura) que trabajan juntos por conseguir la mayor rentabilidad para sus explotaciones a través de la mejor comercialización posible y el abaratamiento de costes.

Dcoop es la mayor cooperativa agroalimentaria andaluza y la tercera española en volumen de facturación con medias que superan los 600 millones de euros. Con 110 socios aceiteros; 22 aceituneros; 7 ganaderos; más de un centenar de cooperativas de suministros, medio millar de empleados, y una decena de centros de trabajo.

Esta información ha sido obtenida de su página web <http://www.dcoop.es>

35. Apartados 9 y 10 del Informe y Propuesta de Resolución C-0478/12 DEOLEO/HIJIBLANCA.

36. Olivar de Segura es una Sociedad Cooperativa Andaluza ubicada al noreste de la provincia de Jaén, dedicada a la producción, comercialización y envasado de Aceite de Oliva Virgen Extra con Denominación de Origen Sierra de Segura y de Aceite de Oliva Virgen Extra bajo Cultivo Ecológico. Obtiene una producción media de 20.000.000 de kilos, 4.500 agricultores, 14 cooperativas se unen en una superficie de olivar de 30.000 Ha, para producir el mejor aceite proveniente de un singular Olivar de alta montaña con altitudes de más de 900 metros. Información obtenida de su página web, <http://www.olivar-desegura.es/raices>

zamiento del vínculo estructural entre ambas sociedades (DEOLEO, SA y HOJIBLANCA, SCA) podría dar lugar a un intercambio de información sensible entre ambos competidores que les permitiría reducir la presión competitiva recíproca, lo que podía obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o en parte de los mercados implicados y, además podría impedir o restringir el acceso al mercado del aceite a otros competidores.

Esta operación de concentración es compleja y el expediente se resolvió en dos fases autorizándose finalmente la concentración, pero con compromisos presentados por DEÓLEO SA y HOJIBLANCA, SCA, a fin de compensar los problemas de obstaculización de una competencia efectiva para este determinado producto en este sector económico. Lo que nos sirve para advertir que la configuración atomizada del sector cooperativo agroalimentario, aun siendo cierto, no parece por sí solo argumento suficiente para sustentar la necesidad de excluir de forma generalizada al sector de las normas de competencia, al menos en cuanto a concentraciones económicas. Se trata de proteger a todos los implicados y posibles perjudicados y no crear más desequilibrios de los que ya sufre el sector si acaso quedaran excluidas estas sociedades del control de las autoridades de competencia.

Facilitar que las sociedades cooperativas agroalimentarias sigan las políticas recomendadas de crecimiento no significa que deban hacerlo a costa de sus competidoras. En mi opinión la reestructuración que se le demanda al sector no está condicionada o dificultada por la inclusión o exclusión de las normas de competencia, sino que el control de las concentraciones en el sector es una consecuencia más de la operación destinada a proteger a todos los implicados en el mercado.

5. Las sociedades cooperativas agroalimentarias y las prácticas anticompetitivas

Hasta ahora, los verdaderos escollos en materia de competencia a que se han enfrentado las sociedades cooperativas agroalimentarias y sus asociaciones conciernen a las conductas colusorias que contravengan la competencia en los mercados y abusos de posición dominante (arts. 101y 102 TFUE y arts. 1 y 2 LDC), en las que se vean comprometidas.

Un hecho que se viene denunciando desde hace tiempo es la asimetría que hay entre el sector de la producción agroalimentaria y el sector de la distribución. Esto hace que los productores tengan poco poder de negociación frente a los

compradores. Por tanto, se dan las circunstancias idóneas para que la competencia sea falseada en perjuicio de las sociedades agroalimentarias. Por ello las autoridades comunitarias y nacionales en materia agraria y en materia de competencia, recomiendan a los productores agroalimentarios (organizados en un porcentaje elevado en cooperativas de primer y segundo grado) que se asocien, a fin de que puedan alcanzar un mayor grado de eficiencia y aumentar su poder de negociación que les permita neutralizar los comportamientos colusorios o abusivos de los distribuidores. Todo ello, como venimos diciendo, respetando las normas de competencia en general, salvo las excepciones previstas en las normas sectoriales agroalimentarias.

El verdadero punto de inflexión sigue siendo conocer qué acuerdos llevados a cabo por estas asociaciones y en qué sectores y subsectores (frutas, hortalizas, tabaco, carne, aceite, vino, etc.) pueden ser compatibles con el derecho de competencia comunitario y nacional, dado que no podemos olvidar que las exclusiones del derecho de la competencia se circunscriben a las reguladas explícitamente en la Organización Común de Mercados Agrarios, que han sido calificadas como muy restrictivas, por cuanto deben cumplir una serie de requisitos que les permitan generar eficiencia económica.

Por mor de esas interpretaciones restrictivas se vieron implicados en prácticas colusorias de las previstas en los artículos ya citados, Asociaciones de Productores, Plataformas de Asociaciones y Sociedades varias del sector agroalimentario, que culminaron en expedientes sancionatorios, entre los que podemos destacar, entre otros, la Plataforma del mejillón gallego a la que pertenecían importantes asociaciones, que fue sancionada al infringir los artículos 1.1 de la LDC y 101.1 del TFUE, por fijar las condiciones comerciales y el reparto del mercado de venta del mejillón gallego³⁷. También la Organización Interprofesional de Avicultura de Carne de Pollo del Reino de España (PROPOLLO) por marcar públicamente unas pautas comunes para fijar el precio futuro del pollo³⁸. O, por último, a los Productores de uva y vinos de Jerez que también algunas de sus Asociaciones fueron sancionadas por fijar los precios de la uva de mesa³⁹.

Dado lo anterior, parecía que había consenso en excluir de estas posibles excepciones legales y considerar anticompetitivos en cualesquiera circunstancias, las

37. Resolución (EXPTE S/0107/08, PLATAFORMA DEL MEJILLÓN).

38. Resolución (EXPTE S/0044/08 PROPOLLO).

39. Resolución (EXPTE S/0167/09 PRODUCTORES DE UVA Y VINOS DE JEREZ).

limitaciones de la producción, el reparto de mercados o la fijación de precios⁴⁰. No obstante, parece que hay un incipiente cambio de criterio y que esa afirmación queda modulada en unas determinadas circunstancias, como ha puesto de relieve la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 14 de noviembre de 2017, conocida como el “caso endibias” que ha venido a arrojar un poco de luz sobre cuando ciertas prácticas colusorias estarían o no excluidas de las normas de competencia⁴¹.

Esta sentencia establece que en el seno de una misma Organización de Productores o de una misma Asociación de Organizaciones de Productores, siempre que haya sido reconocida por un Estado miembro, pueden acordar concertaciones relativas a los precios o a las cantidades comercializadas o el intercambio de información, y no ser consideradas prácticas colusorias a los efectos del artículo 101 del TFUE, siempre que sean estrictamente necesarias para conseguir los objetivos asignados a esos organismos con arreglo a la normativa de la Unión Europea. Por el contrario, esas prácticas colusorias no podrán sustraerse de la prohibición establecida en el artículo 101 del TFUE cuando se convenga entre diferentes Organizaciones de Productores o Asociaciones de Organizaciones de Productores no reconocidas por un Estado miembro, tales como las organizaciones de productores que no disponen de un Estatuto de Organización de Productores, de Asociación de Organizaciones de Productores o de Organización Interprofesional conforme a la normativa de la Unión Europea. Sigue esta sentencia el criterio establecido por el abogado del Estado que establece en sus conclusiones, que de acuerdo al marco legal vigente puede interpretarse que el punto de inflexión entre lo permitido y lo prohibido en cuanto competencia está en las funciones encomendadas a las Organizaciones de Productores y a las Asociaciones de Organizaciones de Productores⁴².

Por tanto, las circunstancias que deben darse para que la concertación de precios o las cantidades comercializadas o el intercambio de información estratégica no sean consideradas prácticas colusorias, son, de una parte, que las adopten

40. Para un estudio de la fijación de precios como práctica anticompetitiva, Cano Ortega, C.: “La fijación de precios mínimos como conducta anticompetitiva. El caso de las asociaciones profesionales agrícolas almerienses”, *La aplicación privada del Derecho de la Competencia*, (dir. Velasco San Pedro, L. A.) Lex Nova, Valladolid, 2011, pp. 823-834.

41. Sentencia disponible en: https://www.curia.europa.eu/jcms/jcms/Jo2_7045/es/

42. Puede consultarse este informe en: <https://ww.curia.europa.eu>

Organizaciones de Productores o Asociaciones de Organización de Productores legalmente reconocidas como tales por un Estado miembro de la Unión Europea y, de otra parte, que esas concertaciones sean estrictamente necesarias para cumplir con las funciones que esas Organizaciones y Asociaciones tienen encomendadas.

En la misma línea, de atemperar el rigor en la aplicación de las normas de competencia al sector y equilibrar el poder de negociación de las partes implicadas, parece lo dispuesto en la Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril relativa a prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario. Da un paso más a lo considerado en la sentencia expuesta e intenta proteger a las asociaciones de productores y organizaciones de productores, estén reconocidas o no, en función de su poder de negociación relativo, incluidas las cooperativas por considerarlas especialmente vulnerables a las prácticas comerciales desleales (considerando 10). Estas deben ser protegidas en el marco contractual de los agentes de mayor poder negociador estimado éste por el volumen de negocios anual de los distintos agentes.

Esta directiva, que deberá ser transpuesta a nuestro Ordenamiento Jurídico lo más tardar en mayo de 2021, recoge una lista mínima y abierta de las conductas que deben quedar prohibidas por ser consideradas desleales. De entre ellas podemos destacar, por ser muy usuales en la práctica y que han castigado mucho al sector, la dilatación en los plazos del pago a productores, la modificación unilateral de los términos de los contratos o la imposición de costes adicionales a los productores por campañas de descuentos o promociones llevadas a cabo por los distribuidores. En definitiva esta Directiva tiene por finalidad luchar contra los desequilibrios constatados y denunciados entre los productores y proveedores⁴³.

6. Conclusión

No hay ninguna duda sobre la aplicación de las normas de competencia al sector agroalimentario y a sus formas jurídicas de organización, por tanto, a las

43. Muestra de la necesidad de ordenar la competencia en el sector, al menos en cuanto a prácticas anti-competitivas se refiere, son las continuas protestas de los productores respecto de los precios en origen. Es el caso, en estos días, del sector olivarero que denuncia que está produciendo por debajo del coste mientras el precio final del aceite se dispara incluso en temporadas con excedentes de producción como la actual.

sociedades cooperativas agroalimentaria también. Lo que presenta una mayor dificultad es establecer los límites de compatibilidad entre las normas que de forma excepcional regulan a este sector con las normas de competencia, dado que aquéllas son muy restrictivas en su aplicación. Esta incertidumbre se observa en los cambios de criterio de política jurídica a la hora de interpretar como debe aplicarse al sector las normas de competencia.

No obstante, en su aplicación al sector hay que distinguir entre el impacto que tiene las concentraciones económicas y el impacto que tiene las prácticas anticompetitivas porque las consecuencias son distintas.

En el primer caso, la exigua incidencia se debe principalmente a que este sector se caracteriza por su escasa dimensión empresarial y por la falta de organización y concentración de la oferta, lo que le supone una gran debilidad. Dicha situación se quiere enmendar con determinadas actuaciones desde las Instituciones públicas recogidas en el Plan Estatal de Integración Asociativa 2015-2020 impulsado por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Así, con el fin, entre otras cosas, de revertir esa atomización, se intenta promover el fomento de la integración de productores y entidades para la constitución, fusión o ampliación de entidades asociativas de carácter agroalimentario de ámbitos supraautonómicos, para que adquieran suficiente capacidad y dimensión que les permita desarrollar una estructura empresarial idónea para ser rentables, competitivas y eficientes.

No se ha de olvidar, además, que en el ámbito de las cooperativas agroalimentarias españolas la fórmula de concentración por excelencia ha sido la constitución de cooperativas de segundo grado, ya que conlleva un menor nivel de compromiso en relación a la fusión, al poder mantener las cooperativas participantes su independencia jurídica y económica. Por ello, no es de extrañar que las concentraciones económicas llevadas a cabo por las sociedades cooperativas agroalimentarias no hayan necesitado hasta ahora del control de las autoridades de competencia más que en casos puntuales como el que aquí ha quedado reflejado.

No es el caso de otras prácticas anticompetitivas que sí han dado lugar a la intervención de las autoridades de competencia por poderse acreditar la existencia de conductas prohibidas por el artículo 1.1 de la LDC y 101.1 del TFUE, sobre la base de una interpretación generalizada y muy restrictiva de las normas que regulan al sector y que, tras la sentencia mencionada en el grueso del artículo, seguramente deberá modularse su interpretación. Igualmente, la directiva

expuesta está llamada a paliar ciertas prácticas consideradas anticompetitivas por el entorno en el que se practican.

En definitiva, el sector agroalimentario está falto de esclarecer cuales son las derogaciones concretas que establece la Organización Común de los Mercados Agrarios, a fin de que las asociaciones de productores organizados principalmente en sociedades cooperativas agrarias conozcan que acciones pueden llevar a cabo sin irrumpir en las normas de competencia. No hay un criterio uniforme de aplicación de las normas de competencia para este sector y su aplicación se caracteriza por una excesiva casuística que crea un grado importante de incertidumbre, no solo en los operadores económicos sino también en las administraciones públicas. Aunque sin desconocer los esfuerzos llevados a cabo por todas las autoridades implicadas, sería conveniente abundar en seguir clarificando como y a quién se aplican las normas de competencia por mor de mejorar la eficiencia y la competitividad del sector agroalimentario.

Bibliografía

- AAVV: *Integración y concentración de empresas agroalimentarias. Estudio jurídico y económico del sector y de Ley 13/2013 de fomento de la integración cooperativa*. (Dir. Vargas Vasserot, C. y Coor. Cano Ortega, C.), Dykinson; Junta de Andalucía; CIDES. Madrid. 2018.
- ALFONSO, R.: *La sociedad cooperativa europea domiciliada en España*. Aranzadi, Madrid, 2008.
- ARCAS, N. & HERNÁNDEZ, M.: “Tamaño y competitividad. Casos destacados de cooperativas agroalimentarias españolas”, *Mediterráneo Económico*, nº 25, 2013, pp. 205-229.
- BERASATEGUI, J.: “El derecho de la competencia en el sector agroalimentario”, *Mediterráneo Económico*. Monográfico dedicado al papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial, nº 24, 2013, pp.301-319.
- BIJMAN, J.: “Las cooperativas agroalimentarias en la UE: Empresas modernas con retos modernos”, *Mediterráneo Económico*. Monográfico dedicado al papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial, nº 24, 2013, pp. 41-61.
- BOMBA, I.: “Coexistencia de las políticas de competencia en el sector agroalimentario”, *Jornadas sobre competencia en el sector agroalimentario*. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural, Madrid, 2009.
- CANO, C.: *Los procesos de integración de las cooperativas* (Tesis doctoral), TESEO, 2014.
- CANO, C.: *La fusión de cooperativas*. Marcial Pons, Madrid, 2015.
- CANO, C.: “La fijación de precios mínimos como conducta anticompetitiva. El caso de las asociaciones profesionales agrícolas almerienses,” *La aplicación privada del Derecho de la Competencia*, (dir. Velasco San Pedro, L.A.) Lex Nova, Valladolid, 2011, pp. 823-834.
- COSTAS, J.: “Apuntes sobre el concepto de concentración en la práctica de la Comisión Nacional de la Competencia”, *Estudios de Derecho Mercantil en homenaje al profesor José María Muñoz Planas*, Civitas, Pamplona, 2011, pp. 131-148.
- DE GUINDOS, B.: “Competencia y sector agroalimentario”, *Anuario de la Competencia*, nº 1, 2013, pp.231-248.

- DÍAZ, F., CRESPO, I. & DÍAZ, M.: “Coyuntura y perspectivas del sector agroalimentario español”, *Mediterráneo Económico*. Monográfico dedicado al sector-agro-mar-alimentario español, nº 28, 2015, pp. 255-275.
- GÓMEZ & BLÁZQUEZ, C.: “Atomización empresarial, necesidad de ganar tamaño y financiación de las empresas agroalimentarias españolas”, *Mediterráneo Económico*. Monográfico dedicado al sector-agro-mar-alimentario español, nº 28, 2015, pp.159-184.
- JORDANA, J.: “El sector agroalimentario y el Derecho a una competencia leal”, *Estudios sobre el régimen jurídico de la cadena de distribución agroalimentaria* (dir. González Castilla y Ruiz Pérez), Marcial Pons, Madrid, 2016, pp. 157-170.
- MIRANDA, L.M. & PÉREZ, M.A.: “El control de las concentraciones de empresas en la Unión Europea”, *Revista de Derecho Mercantil*, nº 294, 2014, pp. 115-170.
- SÁNCHEZ, L.A.: “Modalidades de integración y colaboración de las cooperativas en Castilla y León y perspectivas de desarrollo”, *Revista jurídica de Castilla y León*, nº 36, 2015, pp. 1-41.
- SÁNCHEZ, L.A.: “Los acuerdos de intercooperación como mecanismo jurídico de integración de cooperativas”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 126, 2017, pp.154-176, DOI:10.5209/REVE.58616.
- SEQUEIRA A.: “El concepto de fusión y sus elementos componentes”, *Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles Vol.1*, (dirs, Rodríguez Artigas, F., Alonso Ureba, A., Fernández de la Gándara, L., Velasco San Pedro, L.A., Quijano González, J. y Esteban Velasco, G.), Aranzadi, Madrid, 2009, pp.375-420.
- VARGAS, C., GADEA, E. & SACRISTÁN, F.: *Derecho de las sociedades cooperativas. Régimen económico, integración, modificaciones estructurales y disolución*, La ley. Madrid, 2017