

15.1. Análisis estratégico de los factores del entorno exterior

Como se ha expuesto en la parte metodológica de esta Tesis, la gerencia no puede actuar libremente sino que se ve condicionada por un número creciente de factores externos a la empresa que afectan los resultados de sus acciones por lo que el empresario debe conocer este entorno y actuar con mentalidad defensiva (retirada del sector, aseguramiento de existencias, negociaciones y pactos) u ofensiva (cooperación, fusión, imposición, marketing). En este apartado se analiza el medio ambiente general (el que afecta a todas las organizaciones del sector), quedando fuera del estudio el medio ambiente específico de cada empresa en particular (clientes, proveedores, que se analizan como fuerzas determinantes de la competitividad del sector en el modelo Porter.

Se analizan los factores demográficos (población existente, pirámide de edades), sociales (valores, actitudes), económicos (precio del dinero, índice de inflación) las acciones del gobierno (normas y regulaciones, especialmente en legislación comunitaria y en materia medioambiental). Además, el gobierno actúa como competidor dentro del sector oleícola por medio de la empresa pública Coosur, en España, y la semipública Olis de Catalunya, en Cataluña.

La tecnología y la inversión en investigación y desarrollo, que afectan a la estructura de cualquier empresa, y posibilitan aumentos de productividad y de competitividad, se analizan en un apartado separado.

La disponibilidad de personal capacitado o las infraestructuras se analizan dentro del modelo del Diamante de Porter.



Ilustración 73. Detalle de antigua prensa de Viga en Masia Salat (Borges Blanques)
¿Cuál es el futuro del aceite?

15.2. La demografía

15.2.1. Crecimiento de la población

Para una descripción profunda sobre la población de Cataluña, puede consultarse Capellades (1994). En este apartado sólo nos referiremos a aquellos aspectos demográficos que influyen sobre el cultivo del olivo y el conocimiento y consumo del aceite.

La población del principado de Cataluña era en 1986 de unos seis millones de personas (5.978.638 era su número exacto). Su densidad de población era de 187,4 habitantes por kilómetro cuadrado por término medio lo cual representa que se ha triplicado desde principio de Siglo (61,6 h/km²), aunque no de forma homogénea, porque las comarcas interiores siguen teniendo una densidad de 35 h/km².

La estructura de la población por edades y sexos -que se representa gráficamente por la denominada pirámide de población-, muestra un país más joven que la media europea, pero con una evolución constante.

El grupo de cero a cuatro años era, en 1986, de 332.000 personas, un 5,6% de la población. Es el grupo de edades más pequeño hasta el grupo de mayores de 60 años -con excepción del grupo de edades comprendidas entre 45 y 49 años, por efecto de la Guerra Civil-. Se prevé que el año 2000 la población de más de 65 años sobrepase el millón de habitantes mientras que la de menos de 15 años no llegue a esa cifra. Esta estructura de pirámide invertida va a afectar la demanda de bienes de consumo y servicios de un modo notable. Igualmente, como ya estamos viendo, va a afectar al sistema de pensiones y a los presupuestos del Estado para temas sociales.

En 1986, las comarcas con mas población senil que infantil eran los Pallars, la Segarra, Urgell, la Conca de Barberá, les Garrigues, el Priorat y la Terra Alta. Las comarcas con menos densidad de población son también las más envejecidas (Varela *et Al.*,1990)

En 1991, la población había llegado a ser de 6.060.000 personas, con una densidad de 190 h/km². La población de menos de 15 años había reducido su importancia hasta ser un 17,8% del total (en 1970, era el 25,6%), la población de 15 a 64 años representaba el 67,9% y el restante 14,3% correspondía a la población de 65 años en adelante (9,9% en 1970). Estas cifras, junto la continuada reducción de la natalidad a un 9,4‰ (en 1970, era un 19,8%) evidencian el progresivo envejecimiento de la población (Institut d'Estadística de Catalunya, 1994).

A nivel agrario, este envejecimiento generalizado de la población coincide también con un alto número de explotaciones sin sustituto generacional lo que ha de conducir a un abandono (o concentración, si las tierras se venden) de tierras de cultivo en un futuro próximo. Este envejecimiento del sector agrario fue también una de las conclusiones del estudio de la Fundació Catalana de Cooperació (Xarxa Qualificant, 1998).

El índice de mortalidad, expresado en tanto por mil, catalán y español es menor que el europeo (son, respectivamente, para 1981: 6,7, 7,6 y 10,6). Esto se debe, no a una mejor situación sanitaria, sino a que la población catalana es, relativamente, más joven. Las causas de mortalidad son, entre los mayores, las enfermedades del sistema circulatorio y el cáncer, y entre los más jóvenes, los accidentes. La mortalidad en el Priorat, la Terra Alta, la Conca de Barberà, el Baix Ebre o les Garrigues es doble que otras comarcas como el Baix Llobregat o los dos Vallés. Esto se debe a que estas comarcas son proporcionalmente más jóvenes (Varela *et Al.*,1990).

Es curioso observar que entre las comarcas con mayor edad media se encuentran las comarcas oleícolas. Comarcas como Garrigues, Noguera, Priorat, Terra Alta, o Ribera d'Ebre son las que han tenido un decrecimiento de la población más acusado entre 1986 y 1991, entre el 5% y el 12% anual (Capellades, 1994).

Como se ha comentado, la natalidad está en recesión. De los 112.000 nacimientos de 1974 se pasa a los 58.000 de 1988 (Varela *et Al.*,1990). Se observan hábitos de casarse más tarde (tasa de nupcialidad del 5,3 ‰ en 1991) y tener los hijos cada vez más tarde, como efectos de la incorporación de la mujer a los estudios universitarios y la actividad laboral, la situación económica y el paro, etc. la natalidad actual no alcanza la tasa de reemplazo, por lo que, a largo plazo, la población disminuirá. La tasa de natalidad está situada entre los índices 6,4 y 12,2, expresados en tanto por mil, según comarcas.

Las actuaciones de la administración tienden a mejorar este punto. Para las comarcas del Ebro, la Generalitat de Catalunya trabaja en un plan territorial parcial que pretende pasar de 152.000 habitantes en 1996 en las comarcas de Baix Ebre, Montsià, Terra Alta y Ribera d'Ebre a 182.000 el año 2016, con lo que sería posible relanzar la economía. Para la comarca de Terra Alta, sólo se prevé mantener la población. Las acciones previstas son la estabilización del delta, la mejora de la calidad del agua mejoras en infraestructuras (carreteras, tren de alta velocidad) para frenar la emigración y atraer la inmigración (Poy, 1998).



Ilustración 74. Olivos en Les Garrigues

15.2.2. La dedicación a la agricultura

Como elemento de reflexión, podemos citar unas palabras atribuidas a Avelino Veá (Manau, 1996): *El aceite de les Garrigues posee tan buena calidad como un burdeos...pero en Burdeos no podríamos comprar una viña pues no hay ninguna en venta mientras en les Garrigues o la Segarra es muy fácil comprar una finca de olivos.*

El agricultor realiza una doble función en la sociedad: es productor de alimentos y también conservador del espacio natural. No obstante, las explotaciones agrarias tienen una fuerte dependencia de la climatología y su dimensión es, en España, de las menos rentables de Europa. Todo esto desemboca en un abandono del campo para buscar actividades más seguras en otras áreas.

En 1986, un 51,3% de la población activa se dedica en Cataluña al sector terciario o de los servicios, mientras que sólo un 5,6% se dedica al sector primario o de la agricultura (Varela *et Al.*, 1990), cifra que disminuye hasta el 3,3 % en 1993. Algunos (Xarxa Qualificant, 1998), apuntan que la poca población dedicada a la agricultura redonda en poco interés por parte de los políticos.

La Tabla 15.I muestra la evolución de la población dedicada a la agricultura. En dicha Tabla 15.I se puede ver el descenso en la población dedicada a la agricultura. Vilaró (1994), responsable de COAG, se lamenta que tantos agricultores jóvenes hayan abandonado la profesión para dedicarse a otras actividades para buscar una renta digna y una seguridad económica aun habiendo hecho inversiones en sus fincas para modernizar sus explotaciones.

En el resto de España, la dedicación a la agricultura es superior y llega al 7,5% de la población activa, frente al 3,5% en Alemania o Gran Bretaña, al 4,5% de Francia o al 6% de Italia (Amarillo, 1999).

Año	Miles de personas	% sobre población activa
1.977	153,6	6,82
1.979	158,7	7,27
1.981	142,4	6,89
1.983	125,9	6,21
1.985	122,6	6,11
1.986	90,3	4,90
1.987	87,6	4,76
1.991	83,0	3,70
1.993	84,0	3,30

Tabla 15.I. Evolución de la población dedicada a la agricultura en Cataluña.

Fuente: Varela *et Al.* (1990), Capellades (1994) y Institut d'Estadística de Catalunya (1994)

La disminución de la población agraria y su envejecimiento, junto con la aparición de la agricultura a tiempo parcial para buscar mayor rentabilidad en otros sectores forman el marco que define la estructura de la empresa agraria catalana: explotaciones familiares de tamaño medio de 18 a 70 hectáreas, con explotación directa de la tierra, con importancia de la mecanización (subutilizada), con necesidades de financiación, capacitación, comercialización y equipamiento rural que actúe de substrato (La Caixa de Pensions, 1979).

Ante el envejecimiento del sector, se plantea como necesario promocionar los jóvenes agricultores por medio de subvenciones, tanto económicas como de formación (Xarxa Qualificant, 1998). Si aumenta la presencia de jóvenes preparados en el sector, entraran nuevas ideas y nueva ilusión, un relevo generacional con mentalidad de empresario agrario que ha de traer una modernización y una rentabilización de las explotaciones (Xarxa Qualificant, 1998).

Atienza (1994), se mostró preocupado por "consolidar un número suficiente de explotaciones agrarias de dimensión mediana capaces de proporcionar a esa familia agraria una renta equivalente a la de otros sectores" abogando por la mayor dimensión de las fincas, la formación y la entrada del agricultor en la transformación (ampliar la cadena de valor) aisladamente o de forma asociada. De otro modo, no queda garantizado el relevo generacional para la próxima década.

No obstante, en 1994 la población del sector agrario catalán reflejó el primer aumento en 25 años (pasa de 61.600 personas en 1993 a 63.817 personas en 1994, lo que representa un crecimiento del 3,6%), emparejado a una mejora de la renta agraria de un 18,5% (la mejora por ocupado ha sido del 14,4%) pasando a ser de 2,8 millones de pesetas en 1994 cuando en 1993 fue de 2,5 millones. Las ayudas comunitarias también aumentaron pasando a suponer el 8,94% de dicha renta (en 1993, fue el 5,49%).

El aumento de renta fue debido al aumento de la demanda y al favorable cambio de divisas. En algunos sectores, la producción disminuyó pero en otros, como el porcino, los precios aumentaron mucho.

Además, se registró un aumento del 25% en las matrículas en las escuelas de formación profesional agraria y ayudas comunitarias a 900 jóvenes agricultores (Ferrer, 1995).

Lamentablemente, en los años siguientes, la renta agraria disminuyó de nuevo. Entre 1997 y 1998, la renta de agricultores y ganaderos disminuyó en España un 9% (6,2% en 1998 frente al 3,9% en el resto de Europa) (Amarillo, 1999).

Concretamente para las comarcas de Tarragona, la Tabla 15.II muestra una fuerte disparidad: En Terra Alta, la población agrícola es del 36% mientras que en el Tarragonès, la capital es sólo del 2%. Las comarcas menos pobladas son las que presentan una mayor proporción de personas dedicadas a la agricultura. En todas las demás comarcas, la población agrícola está por encima de la media catalana (la media de la provincia de Tarragona es del 8,9%).

Comarca	Alt Camp	Baix Camp	Baix Ebre	Baix Pened.	Conca Barber.	Montsià	Priorat	Ribera d'Ebre	Tarragonès	Terra Alta
%	9,0	5,7	12,7	4,7	15,5	19,8	32,4	17,0	1,9	35,9

Tabla 15.II. Porcentaje de población agrícola en las comarca oleícolas de Tarragona en 1991
Fuente: Pié (1998)

En Tarragona, la principal provincia oleícola catalana, el 67,5% de la superficie agraria útil (SAU) está ocupada por almendros, avellanos, olivos o viña. Al olivo le corresponde un 23,7%. El olivo tiene una distribución uniforme como cultivo secundario (es el cultivo principal en las comarcas de Montsià i Ribera d'Ebre).

La Tabla 15.III muestra la SAU total de las distintas comarcas así como el porcentaje que corresponde al olivo. Se especifica también el porcentaje de superficie regada (respecto a la SAU). En este sentido, los porcentajes más elevados corresponden a las comarcas de Baix Camp (se obtiene el agua de pozos) y Baix Ebre (el agua procede del río Ebro). En la comarca de Garrigues, el porcentaje de la SAU ocupado por el olivo es del 38% (DARP, 1993).

En Cataluña existen unas 7.700 explotaciones cuya actividad principal es el cultivo del olivo, con una superficie media de 4,7 Ha de olivar por explotación (DARP, 1993). En la provincia de Tarragona, un 70% de las mismas es inferior a las 5 ha y sólo un 6% supera las 20 ha (las explotaciones de menor tamaño se dan en Baix Camp y Baix Ebre mientras que son mayores en las comarcas de Conca de Barberà y Terra Alta). Se puede concluir que la mayoría de las explotaciones tiene una superficie demasiado pequeña para ser rentable y esto conduce a la agricultura a tiempo parcial. Según DARP (1993), sólo un 24% del total de trabajo destinado a las explotaciones olivícolas se realiza a tiempo completo, siendo el resto trabajo a tiempo parcial que complementa a otras actividades. Donde se da este fenómeno de trabajo a tiempo parcial, en los momentos de recogida de aceitunas, el trabajo se acumula en los molinos los fines de semana, obligando a dimensionar las almazaras para evitar el atroamiento de las aceitunas.

Comarca	SAU (ha)	Superficie regada (%)	Superficie olivo (%)
Alt Camp	20.534	16,8%	5,3 %
Baix Camp	24.042	50,1%	16,6%
Baix Ebre	41.660	43,7%	38,7%
Baix Penedès	7.123	4,0%	9,5%
Conca de Barberà	29.174	2,4%	1,6%
Montsià	28.413	38,3%	47,2%
Priorat	12.700	11,8%	17,9%
Ribera d'Ebre	24.089	18,0%	40,6%
Tarragonès	13.518	33,2%	9,3%
Terra Alta	29.545	1,9%	19,5%
Tarragona	231.247	24,4%	23,7%

Tabla 15.III. Ocupación de la superficie agraria útil (SAU) por el olivo en la provincia de Tarragona.
Fuente: Institut d'Estadística de Catalunya (1996). Anuari estadístic de Catalunya 1996

En las explotaciones de mayor tamaño se pueden contratar temporeros (normalmente procedentes de África) para recoger las aceitunas pero en las extensiones de menor dimensión, la recolección la lleva a cabo el propietario y su familia, especialmente los fines de semana -lo cual lleva a problemas de saturación de la capacidad en las instalaciones de molturación-.

El régimen de tenencia de la tierra en propiedad alcanza el 85% de las explotaciones. En las comarcas de Baix Penedès, Alt Camp y Conca de Barberà existe un porcentaje importante (25%) de aparcería (cultivar las tierras de otro, repartiéndose los beneficios). En las comarcas de Baix Camp, Ribera d'Ebre o Baix Ebre, se han realizado inversiones en las propias tierras como la instalación de sistemas de regadío. En Terra Alta, la dimensión de las explotaciones es superior a la media, con bajo porcentaje de tierras de regadío y con alto porcentaje de propiedad.

Además, las distintas explotaciones combinan el cultivo del olivo con el del almendro, la viña o los frutales, correspondiendo sólo la tercera parte de la superficie del olivar a explotaciones con orientación técnico-productiva de olivo (DARP 1993).

En la provincia de Tarragona existen fuertes desequilibrios demográficos entre comarcas de modo que las cuatro comarcas (Terra Alta, Ribera d'Ebre, Conca de Barberà y Priorat) de densidad más baja, y con crecimiento vegetativo negativo, representan el 45% de la superficie de Tarragona.

En la provincia de Lleida, el Departament d'Agricultura estima que unos 8.000 agricultores viven del olivo (muchas veces combinado con el almendro).

En las últimas décadas, se ha dado en Cataluña un descenso de la población activa agraria. La población agrícola se traslada a la ciudad y se dedica al sector industrial. La crisis económica y el elevado índice de paro en la industria ha propiciado la detención de esta migración.

En el Priotat o en Terra Alta la población ocupada en el sector agrario supera el 30% de la población activa. En 1994, la revista Cooperació Catalana organizó en la localidad de Masroig (comarca de Priorat), una mesa redonda con los presidentes de las cooperativas de la comarca, por el hecho de ser una comarca fuertemente agrícola pero deprimida y en retroceso. El presidente de la cooperativa de Capçanes, Francesc Blanc, manifestó que la juventud se siente atraído por el alto nivel de renta de las zonas litorales y urbanas y el presidente de la cooperativa de Masroig apostó por la unión de los jóvenes agricultores en explotaciones de mayor tamaño para obtener mayor rentabilidad. Si esto no es así, la comarca tiene comprometido su futuro, pues se mantendrá la trayectoria actual, por lo que se imponen aprovechar el capital humano cargado de valores como el ahorro, la constancia, la voluntad, el sacrificio, la honradez, etc. (Puigdomènech, 1994).

El seguimiento de la situación de la comarca del Priorat en los últimos años ha permitido conocer que se ha mejorado mucho gracias al renombre internacional que han alcanzado sus excelentes vinos.

En efecto, del vino a granel se ha pasado en los últimos 10 años a unos caldos con un precio superior a 5.000 pesetas la botella y con un volumen de exportación del 70% de la producción. El fenómeno se ha producido gracias al empuje de un grupo de empresarios, donde podemos destacar a Barbier o a Palacios, quienes conociendo el proceso de elaboración y los mecanismos comerciales, se propusieron elaborar un vino de calidad.

Su objetivo coincidió con la búsqueda de vinos de calidad por parte de los consumidores y de una muy favorable crítica internacional.

Cabe decir que las cooperativas, inicialmente no creyeron en el proyecto pero posteriormente se han ido sumando (por ejemplo la de Capçanes). (Cambra, 1999). Ante la falta de un Plan de modernización de las explotaciones agrarias o un programa de política agraria (supeditado a intereses políticos y a las directrices de la Unión Europea) el sector privado ha tomado la iniciativa con éxito.

A nivel europeo, las previsiones de la Comisión Europea, en el momento de redactar la Agenda 2000, son un éxodo de población del campo a la ciudad de un 2% a un 3%, según declaró la profesora Hélène Delorme del Centre d'Études de Recherches Internationales de Paris en el 3r Congrès Nacional d'Economia Agrària celebrado en Lleida en 1998 (Muruaga, 1998). Esta misma Comisión acepta la existencia de dos tipos de agricultura: las explotaciones competitivas, que perciben las grandes subvenciones y la ligada a zonas de alto valor natural con ayudas que no llegan al 5% del presupuesto para ayudas estructurales.

El Periódico de Catalunya (27-6-98) recoge los datos publicados el 26 de junio de dicho año por la Oficina Estadística Europea (Eurostat) de Bruselas, según el cual el volumen de mano de obra a tiempo completo en las explotaciones de carácter agrícola españolas aumentó un 0,2% en 1997, mientras que disminuyó en el resto de los países de la Unión Europea (-1,8% de media). España fue el único país donde aumentó la ocupación a tiempo

Las acciones de la administración para fomentar la actividad de los jóvenes agricultores han sido criticadas por el sindicato Unió de Pagesos por considerar que las ayudas son las más bajas de España. Así, en 1997, según datos del Ministerio de Agricultura (Roma *et Al*, 1998) en Cataluña había 329 jóvenes agricultores que solicitaron ayudas para realizar su primera instalación, con inversiones totales por valor de 2.211,4 millones de pesetas. Recibieron ayudas por valor de 272,1 millones de pesetas lo que representa una media por expediente de 827.052 Pta. cifra que equivale al 32% de la media nacional, pues en Andalucía la media por expediente es de 3.437.330 Pta.

Según datos de la Generalitat de Catalunya, dichas cifras varían ligeramente pero confirman que de los expedientes presentados sólo se aprobaron 396, quedando 787 pendientes. Las ayudas concedidas fueron de más de 328 millones de Pta. y se pueden cifrar en 902 millones las pérdidas por falta de aprobación de expedientes. La Tabla 15.IV muestra dichas cifras a partir del boletín Catalunya Rural i Agraria (DARP, 1998).

Provincia	Expedientes pendientes	Expedientes aprobados	Inversión (millones Pta)	Ayudas (millones Pta)
Barcelona	157	116	804,23	91,5
Girona	88	35	218,12	24,9
Lleida	301	154	1.007,13	126,2
Tarragona	241	91	667,8	86,1
Total	787	396	2.697,28	328,7

Tabla 15.IV: Ayudas a la primera instalación de agricultores jóvenes.

Fuente: DARP (1998)

15.2.3. La comarca de Les Garrigues en síntesis

Aunque esta tesis abarca el conjunto de las cuatro demarcaciones catalanas, se ha citado repetidamente que existen tres zonas productoras de aceite: la comarca de les Garrigues, las comarcas tarraconenses incluidas en la Denominación de Origen Siurana y la gran zona productora del Baix Ebre-Montsià. Por razones de proximidad geográfica, aunque se han visitado las tres áreas, el trabajo de campo se ha centrado en la comarca de les Garrigues. Por este motivo, se incluye a continuación un pequeño cuadro resumen (Tabla 15.V) con los datos de las principales localidades de la comarca. Se puede observar su bajo número de habitantes y su dedicación casi total a las actividades agrícolas (almendras, olivo y cereal) y ganaderas. Los habitantes dedicados a los sectores secundario y terciario deben desplazarse a la capital comarcal, Borges Blanques, o a Lleida, lo que acaba por implicar que se trasladen los domicilios y se despueble el campo.

Las distintas localidades poseen alicientes turísticos:

- ☛Castillos (Como los de Espluga Calba o la Floresta)
- ☛Iglesias y construcciones civiles de todos los estilos (Románico, Gótico, Barroco, Neoclásico)
- ☛Museos (Como el del Payés de Castellans, el etnológico de Juneda, el arqueológico de Borges Blanques, el ecomuseu de l'oli de la Pobla de Cérvoles o el de Mas Salat)
- ☛Callejuelas medievales
- ☛Cooperativas modernistas
- ☛Gastronomía
- ☛Actividades de ocio (caza, *mountain-bike*, excursionismo y acampada, conciertos)
- ☛Arqueología (Poblado ibérico de los Vilars, pinturas rupestres de Cogul,...)

La población de los municipios se concentra totalmente en los pueblos. Tras un crecimiento del -5% en la década de los 80, en el censo de 1991, la comarca sumaba 19.429 habitantes, con una densidad de 24,4 habitantes por kilómetro cuadrado. De esta población, 6.822 personas estaban ocupadas (35,7% en el sector agrario, 21,5% en la industria, 10,1% en la construcción y 32,7% en los servicios) (Gabinet Tècnic del DARP, 1996).

Uno de los factores que ha influido en el abandono que han sufrido los pueblos es la falta de servicios e infraestructuras (La Caixa de Pensions, 1979): Sanidad, electrificación, carreteras interiores, un centro de formación profesional (hoy existen en Borges Blanques) y un centro de investigación del aceite (todavía reclamado en la actualidad).

Como datos geográficos generales, les Garrigues cuenta con una superficie de 799,71 km². Limita al Norte con las comarcas de Segrià, Pla d'Urgell y Urgell; al Sur, con el Priorat; al Este con la Conca de Barberà; y al Oeste con Ribera d'Ebre. Los límites administrativos vienen reforzados por los límites orográficos.

Localidad	Habitantes	Observaciones
L'Albagés	532	Olivos, almendras y huerta (Río Set). Coop
L'Albi	777	Agricultura. Coop -se conserva tradicional-
Arbeca	2.319	De los más poblados. Coop
Bellaguarda	375	Las tierras no cultivadas son bosques
Les Borges Blanques	5.193	Capital de comarca. 2 Coop
Bovera	429	Agricultura (Río Cana) Coop
Castelldans	973	Museu de Pagès. Caza
Cervià de les Garrigues	873	Bosques. Río Set
El Cogul	232	Caza. Río Set. Coop
L'Espluga Calba	435	Terreno accidentado. Coop
La Floresta	195	Museu de la Pedra. Torrent de Vinaixa
Fulleda	131	Olivos, almendros, viña, cereales y bosques
La Granadella	864	Mayor término municipal. Coop
Granyena de les Garrigues	194	Olivos y almendros. Coop
Juncosa	582	Limita con el Priorat. Coop
Juneda	3.027	Próxima a Lleida. Museu Etnològic
Els Omellons	267	Restos de antiguos molinos. Arcillas. Coop
La Pobla de Cérvoles	212	Serra de la Llena. Ecomuseu de l'oli. Coop
Puiggròs	266	En la cima de una colina
El Soleràs	430	Cultivos y ganadería. Coop
Tarrés	110	Municipio menos poblado
Els Torms	206	Agricultura y ganadería
El Vilosell	215	Pinos y encinas
Vinaixa	688	Industria de la piedra

Tabla 15.V. Datos de los municipios de les Garrigues.

Fuente: Consell comarcal de les Garrigues (1996)

Coop. Se indican aquellas poblaciones en cuyas cooperativas se explica el proceso de fabricación del aceite (a veces acompañado de un vídeo). Excepto las de Pobla de Cérvoles o Cogul, todas aplican el sistema continuo, pero algunas conservan el tradicional (Albi, Arbeca, Espluga Calba, La Granadella).

El principal río es el Set, que nace en la Serra de la Llena, pero su caudal no es permanente. El Canal d'Urgell riega las tierras de Borges Blanques, Arbeca, Juneda y Puiggròs, permitiendo cultivos de regadío como alfalfa, maíz y frutales.

De este modo, la zona de Arbeca, Borges Blanques, Juneda, Puiggròs y Castelldans se distinguen del resto por ser de regadío. En ella se cultivan frutales, maíz, alfalfa, etc. En el resto de la comarca, claramente de secano, los principales cultivos son el almendro y el olivo. En los términos de l'Albi, l'Espluga Calba, la Pobla de Cérvoles, Cervià, Vinaixa, Fulledda, Tarrés i el Vilosell también se produce uva dedicada a la fabricación de cava (Consell comarcal de les Garrigues, 199?). La Tabla 15.VI resume las superficies de cultivo en 1993.

Cultivo	Secano (ha)	Regadío (ha)
Cereales	2.599	1.785
Forrajes	766	1.870
Hortalizas	1	168
Industriales	613	1.239
Total herbáceos	3.979	5.148
Fruta dulce	242	2.539
Fruta seca	13.598	666
Viña	1.226	6
Olivo	17.979	92
Total leñosos	33.122	3.303

Tabla 15.VI. Superficies dedicadas a distintos cultivos en Garrigues en 1993
Fuente: Gabinet Tècnic del DARP (1996)

Puede calificarse a la comarca como de comunicaciones difíciles por lo accidentada de su geografía. Sin embargo, dispone de vías importantes como son la autopista A2, con acceso por Borges Blanques, que une Zaragoza con Barcelona (y se prolonga a Norte y Sur por la A7), la comarcal *Eix de l'Ebre*, que atraviesa la comarca y conecta con Lleida (por acceso a A2) con Tarragona y la carretera nacional N340 que también une Lleida con Tarragona. Estas arterias permiten la movilidad del mejor aceite del mundo y facilitan el acceso a aquellos interesados en comprar aceite o hacer turismo por las distintas localidades de la comarca. De todos modos, la Direcció General d'Industria (1993) concluye que existen dificultades de comunicación en el interior del país -que se intentan resolver con el Plan de Carreteras de Cataluña- a la vez que los puertos (Barcelona y Tarragona) han quedado desbordados (falta de espacio y accesos deficientes) y que las comunicaciones por ferrocarril tampoco favorecen el transporte de

Las comarcas oleícolas catalanas, como la de Garrigues, bien pueden imitar lo que sucede en Jaén: se aprovechan mansiones nobles o edificios históricos (incluso se podría pensar en masías) para su transformación en pequeños hoteles, con el acompañamiento de una oferta gastronómica basada en el aceite de oliva, atrayente para

Los museos sobre la cultura del olivo completan los puntos de interés de la ruta. Con esta estrategia se promociona el consumo de aceite de oliva y se contribuye al renacimiento de las comarcas empobrecidas.

Para empezar, distintas cooperativas de la comarca aparecen en la guía de turismo agroindustrial editada por el Patronato de Turismo de la Diputación Provincial y la cámara de comercio. La oficina de turismo del Consell Comarcal de les Garrigues también ofrece una ruta que incluye la visita a cooperativas y a equipamientos culturales. La oferta privada parte de Masia Salat y su parque temático que incluye una prensa del Siglo XVII con 14 metros de longitud y 40 toneladas de peso.

15.3. Cambios en el estilo de vida

Algunos aspectos conocidos por todos son analizados por la Revista Distribución y Consumo (Fernandez Vilchez, L., 1995; Azpiazu, J y Sevilla, M.; 1995) como factores que ofrecen oportunidades y amenazas a los negocios:

- ✍ El tamaño de la unidad de consumo desciende: Existe un mayor número de viviendas formadas por individuos aislados o parejas, bien sean jubilados o bien parejas con ambos cónyuges trabajando y sin hijos (en América se les denomina *DINKS* por *double income no kids*). El bajo crecimiento de la población en España (y en Europa), con tasas de natalidad decrecientes, puede ser una restricción importante.
- ✍ La mujer se ha incorporado plenamente al mundo del trabajo. Esto significa que los trabajos del hogar, como la cocina, y la compra, que le eran propios, han de variar: se comparten con el marido, se simplifican o se hacen más de prisa. Al mismo tiempo, este factor aporta mayor renta al hogar.
- ✍ Aparecen productos alimentarios de mayor valor añadido (platos preparados, precocinados, ultracongelados, para microondas, etc.)
- ✍ Se come más fuera de casa: Restauración colectiva, colegios, etc. Abundan también los establecimientos de comida rápida y los correspondientes a otras culturas. Este cambio en los hábitos de consumo se debe a la moda, al tipo de trabajo, al turismo -es una buena ocasión para mostrar los productos nacionales a los extranjeros y conocer sus propios gustos y hábitos de consumo para incidir sobre ellos-.
- ✍ Crece el mercado de los deseos, ligado a unos mayores ingresos familiares. Con una elevación del nivel de renta, se produce una mayor demanda de ciertos productos (por ejemplo, alimentos frescos en lugar de congelados).
- ✍ Mayor individualismo. Necesidad de triunfo social (*estar a la última*)
- ✍ Avance tecnológico: medios de comunicación -véase Direcció General d'Indústria (1993), para un análisis de su efecto sobre la competitividad empresarial-, facilidad de transporte, electrodomésticos, etc.
- ✍ Se concede más importancia al ocio. Las compras en galerías y grandes superficies (cuota de mercado del 8 % en alimentación en Cataluña -Puig, 1992-) se desarrollan como un acto de ocio. La frecuencia de compra de alimentos disminuye. Un 33% de los catalanes compra sólo un día por semana (Puig, 1992)
- ✍ Preocupación por la salud, el cuidado del cuerpo y la forma física. Los aspectos nutricionales e higiénico-sanitarios influyen en la disminución del consumo de azúcares y grasas, aumentando los alimentos con bajo contenido en calorías y colesterol.

✍ Mayor sensibilidad ecológica. Esto se puede relacionar también con un mayor interés por la seguridad que va desde la garantía en el establecimiento hasta la bondad cualitativa de los productos. Se prefieren productos naturales, sin tratamientos, sin residuos químicos (pesticidas). La falta de conocimiento sobre la composición y el proceso de obtención de los distintos aceites es una ocasión importante para la realización de campañas institucionales de formación. La incorporación de etiquetas con información nutricional o los productos biológicos certificados proporcionan un importante valor añadido en este sentido.

✍ Se pierde la fidelidad a la marca y al establecimiento

Estos puntos anteriores, obtenidos a partir de la experiencia propia y de las conversaciones mantenidas con los responsables del sector coinciden plenamente con los expuestos por el catedrático Julián Briz (1994) con ocasión de las jornadas de la Fira de Sant Miquel en Lleida.

En la misma línea se mueve el estudio "El consumidor al filo del Siglo XXI, patrocinado por Alimentaria y dirigido por José Luís Bueno, según un resumen aparecido en la prensa (Farreras, 1998): La población española no crece y empieza a envejecer; aparecen nuevos hogares, más impersonales; la mujer trabaja; el horario laboral suprime un a comida casera; aumenta el interés por el ocio. El estudio concluye que en el año 2005, las familias españolas habrán reducido a la mitad el peso de la alimentación en su gasto total (si actualmente dicho gasto se estima en un 25%, entonces será un 12%). Algunos estudios efectuados a principios de la década de los 90 ya revelan que la proporción que se dedica a la alimentación en los países del Norte de Europa está entre el 12% y el 16%, mientras que en los países mediterráneos es todavía muy alto-casi un 42% en Grecia- (Puig, 1992).

Seguimiento de estas costumbres realiza el Ministerio de Agricultura y Pesca en su estudio anual del consumo alimentario en España. En 1997, informa que se consumieron 8,3 billones de pesetas (6,1 en los hogares), que suponen un gasto de 154.370 pesetas por habitante (un 3,3%, 5.116 PTA. corresponden a aceite). El importe global supone un 1,4% más que en 1996 y el valor *per capita* aumenta en un 2,65%, siendo la traducción de la recuperación económica existente (aunque en alimentación se note menos que en otros tipos de bienes, pues ya decía Adam Smith que el estómago tiene un límite).

Con respecto a los años 60, ha cambiado la dieta: se gasta menos en pan, pasta, cereales, patatas, hortalizas, huevos y aceites (un 5% menos) y más en carnes, pescados, frutas y bebidas. También han cambiado los hábitos de compra pues la tienda tradicional sigue perdiendo cuota de mercado frente a establecimientos de mayor tamaño como supermercados e hipermercados.

El mismo estudio revela que el consumo del aceite de oliva creció un 40% en 1997 (el precio bajó un 30% por la gran cosecha) hasta llegar a ser el 62% del consumo total de aceites. Colino, 1998)

Esto parece indicar que el aceite virgen, con una promoción adecuada, puede ser un producto de gran aceptación por sus efectos beneficiosos, por su procedencia natural y ecológica, etc. Pero debería estar presente en grandes superficies. Las grandes marcas envasadoras como Carbonell y Borges ya han ampliado su línea de productos con el virgen extra. Del mismo modo, distintas cadenas ya se han preocupado por ofrecer todos los tipos de aceite en su lineal.

El aceite de oliva también debe introducirse en la restauración y en los alimentos preparados bajo la bandera de su naturalidad y efecto benéfico.

Un 53% del consumo alimentario se dedica a la alimentación envasada, mientras que los productos frescos retroceden hasta el 47% (Farreras, 1998).



Ilustración 75. El aceite puede permitir la reactivación del comercio y la hostelería por medio del turismo. Cartel en Borges Blanques

15.4. Coste de los factores

Tanto de las visitas a las empresas como de la bibliografía consultada se deduce que los costes principales en las almazaras son los provenientes de la materia prima (aceitunas) en más de un 85% de los costes variables.

Las almazaras particulares suelen trabajar en régimen de maquila. El agricultor cobra por sus aceitunas el valor del aceite contenido, a precio de granel, excepto el precio de la molturación (alrededor de 50 pesetas por kilo). En las almazaras cooperativas, el agricultor cobra por sus aceitunas el valor del aceite contenido, al precio medio al que lo venda la cooperativa (sistema a resultas), incluyendo el beneficio correspondiente, con lo que la cooperativa no mejora en su capitalización o recursos propios.

A partir de la Encuesta Industrial del INI de 1990 (Tabla 15.VII) se obtiene un valor de los costes del trabajo del 4,6% de los costes variables (1,64 millones de pesetas por persona, de los cuales 1,25 son sueldos y salarios) y un valor de los costes energéticos del 1,5% del coste variable. Un 4,7% corresponde a servicios adquiridos. Como las almazaras se han automatizado, los costes laborales no son muy importantes, aunque en tendencia creciente. Además, uno de los factores por los que España ha sido atractiva para las multinacionales es por tener costes laborales bajos, lo que les permite obtener una ventaja en costes, aunque cada vez más esta ventaja se desplaza hacia el Este de Europa, Turquía o Sudeste asiático.

Los costes energéticos, a pesar del precio elevado de la electricidad, tampoco resultan importantes.

Estudiando la rentabilidad del sector a partir de los datos de la Encuesta Industrial del INE a la que nos hemos referido en varias ocasiones (Tabla 15.VII), obtenemos una productividad del factor trabajo en retroceso, con 5,3 millones de pesetas de valor añadido por empleado en 1990. Los costes variables son el 90,7% de la producción bruta. El margen bruto de explotación (producción bruta menos costes variables) es el 9,3% respecto al valor de la producción bruta (puede verse cálculos paralelos a estos en Mili, 1996).

Encuesta INE Año 1990	Total establecimientos: 2103
Personas ocupadas: 13.427 N° varones: 12.272	N° obreros: 10. 238
Horas trabajadas en el año: 20 millones	Horas trabajadas por obreros: 15,2 millones
Costes de personal (Millones Pta): 22.045	Sueldos y salarios (Millones Pta): 16.759
Producción bruta: 533.721 Millones Pta	Producción de bienes y servicios para la venta: 488.516 millones Pta
Consumo intermedio: 461.914 Millones Pta, de los cuales	Materias primas: 411.721 Millones Pta
Energía: 7.399 Millones Pta	Servicios adquiridos: 22.735 Millones Pta
Valor añadido: 71.807 Millones Pta	Excedente bruto de explotación: 49.762 Millones Pta

Tabla 15.VII. Resumen de datos del sector aceites y grasas en España
Fuente: INE (1998)

15.5. Factores económicos y financieros

15.5.1. La importancia de estos factores

Estos aspectos del entorno, afectan directamente a todas las empresas pues influyen en las posibilidades de estructurar el pasivo de las firmas. Las empresas del sector padecen una falta de capitalización (Xarxa Qualificant, 1998) que deben cubrir con créditos bancarios. La poca capitalización comporta una debilidad de las empresas a todos los niveles. Las cooperativas cuentan con un punto fuerte en su sección de crédito siempre que los cooperativistas la quieran emplear para financiar a la cooperativa, pues si la emplean como un banco para obtener mejores tipos de interés, la cooperativa no puede disponer de las sumas depositadas.

Si las empresas se unen, aumenta su fortaleza también en este aspecto.

La Figura 15.1. muestra, en forma de porcentajes, la estructura del balance de situación de 25 empresas del sector envasador. En el exigible a corto plazo, para 1997, entidades de crédito y proveedores se reparten un 28% de pasivo por mitades iguales (Alimarket, 1999). Una buena situación financiera no significa que una empresa sea competitiva, pero en cambio una empresa con una mala situación financiera difícilmente pueda ser competitiva.

Activo	1.997	1.996		Pasivo	1.997	1.996
Fijo	43	37		Neto	52	43
Circulante	57	63		Exigible largo plazo	8	9
				Exigible corto plazo	40	48
Total	100 %	100 %		Total	100 %	100 %

Figura 15.1. Balance de situación simplificado promedio de 25 empresas envasadoras
Fuente: Alimarket (1999)

Otro elemento que perjudica el funcionamiento del sector productor es la diferencia entre los altos precios de los productos que compran y los precios agrarios, usualmente bajos (Xarxa Qualificant, 1998). Este es un motivo por el que se insiste en la conveniencia de vender el aceite al mayor precio posible.

La Direcció General d'Indústria (1993) realiza un exhaustivo análisis de estos factores económicos que se constituyen en ventaja (o desventaja) para todas las empresas de Cataluña (y España).

15.5.2. El tipo de interés

La relación existente entre los tipos de interés y la inflación ha venido propiciando la existencia de tipos de interés elevados. El precio del dinero ha ido descendiendo en la última década pero El Banco de España mantenía sus tipos por encima del 10% hasta 1993 y en 1997 era aún del 7,5%.

Con los tipos de interés altos y las bajas rentabilidades y márgenes de la industria española, la inversión (con riesgo) era menos rentable que los títulos de deuda pública (sin riesgo) -y aún faltaría incluir la doble imposición de los beneficios ante el impuesto de sociedades y el impuesto sobre la renta-, pero la reinversión si que era ventajosa, pues liberaba a la empresa de las fuentes ajenas de financiación, mucho más costosas. Esto llevaba a atar a la empresa al crecimiento por autofinanciación y limitaba su competitividad en los mercados internacionales.

A partir de 1994 y 1995, los tipos se van reduciendo para dar apoyo a la política económica del gobierno (media de 1994 para los tipos de interés a corto plazo: 7,75%; para 1995: 8,85%). Las grandes bajadas se produjeron en los años 1997 y 1998. A finales de 1998, el Banco de España anuncia la última bajada de tipos de interés que recoge esta Tesis, hasta el 3,75% para acercarse aún más al tipo de interés alemán del 3,3%, tipo de interés de referencia de la zona Euro, según los expertos, a partir de 1999: En dos años, se ha producido una caída en picado de los tipos de interés desde el 9% al 3%.

La Figura 15.2 muestra la comparación entre los índice MIBOR a un año y EURIBOR a un año como indicadores de referencia. Se puede apreciar la enorme diferencia que existía en 1993 (para 1992 el MIBOR sería de 13,3%) y como ésta se ha ido reduciendo hasta llegar a la convergencia en 1998, con diferencias del orden de las centésimas de punto.

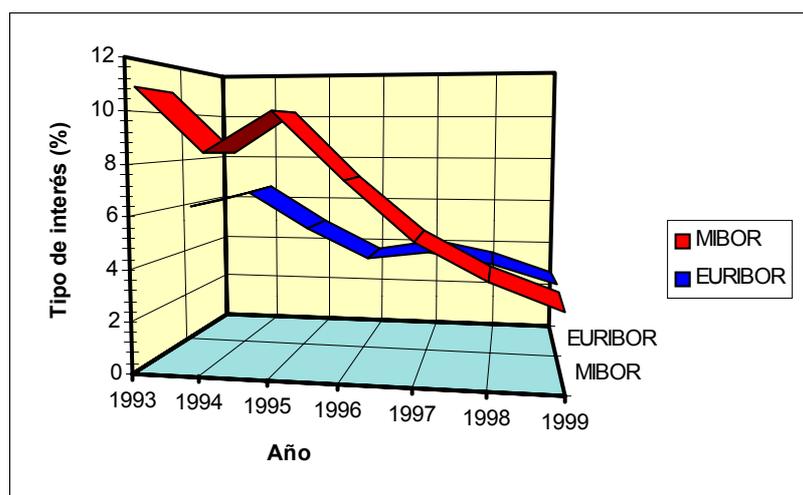


Figura15.2. Evolución y comparación entre valores medios de los índices MIBOR y EURIBOR a un año entre 1993 y 1999.

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de España.

Se ha consultado con una Caja de Ahorros de ámbito regional qué condiciones se aplican en sus tratos con empresas oleícolas. Por ejemplo, el caso de una empresa que deseara 25 millones de Pta. para renovar sus equipos de molturación o para construir una línea de embotellamiento.

En este caso, se aplicarían las condiciones que la entidad tiene previstas para el caso de financiación de compra de maquinaria o de instalaciones.

El tipo de interés standard, a principios de setiembre de 1998, es del 8,90% nominal anual, aunque revisable cada tres meses naturales de acuerdo con el MIBOR o la Tasa media de préstamos hipotecarios (TMPH) más un punto.

Según estas condiciones, siendo el último valor publicado de la TMPH de 5,69% en julio de 1998, el tipo de interés del préstamo estudiado bajaría al 6,69 % a finales de setiembre de 1998, por la tendencia decreciente de los tipos de interés que se producen en España como intento de armonización europeo.

Se ha mencionado que se trata de un tipo de interés standard puesto que el interés real procede de una negociación entre empresa y entidad financiera en función de los depósitos u otras relaciones existentes entre ambas firmas. Estando el tipo de referencia MIBOR a 4,27%, a los clientes preferentes se les podría aplicar un tipo de interés entre el 4,75% y el 5%.

Además, debería abonarse una comisión de obertura (alrededor del 1%) y, eventualmente, una comisión de estudio.

Para obtener el préstamo, la empresa debería ofrecer alguna garantía. En concreto, se puede ofrecer garantía personal (los activos de la empresa, su rendimiento, etc.) o garantía real (hipotecar un inmueble determinado, pignorar un depósito en la entidad, etc.)

En función de la garantía aportada, un préstamo con garantía personal tiene un periodo de amortización de 5 años y uno con garantía hipotecaria diez años. En el caso hipotético que la empresa prestataria decidiera ofrecer en garantía una cuenta existente con remuneración superior al tipo de interés del préstamo, éste se podría prolongar indefinidamente.

Para la concesión del préstamo, la empresa interesada debería aportar la siguiente documentación:

- NIF/CIF
- Escritura de constitución de la sociedad
- Balances y cuentas de resultados de los últimos tres ejercicios con informe de auditoría si procede
- Liquidación del impuesto de sociedades
- Las dos últimas liquidaciones a la Seguridad Social
- Las cuatro últimas declaraciones de IVA
- La declaración anual de operaciones de más de 500.000 Pta
- Un plan de inversiones o justificación documental del gasto que se pretende financiar

Además de este tipo de préstamo, las entidades financieras también conceden pólizas de crédito o de campaña para financiar el circulante. Se trata de fijar un límite de crédito con validez para un año. Se debe abonar una comisión de apertura (alrededor del 1%) y una comisión anual sobre el capital no dispuesto (1%). Se abonan intereses sobre el capital dispuesto por los días durante los que se ha empleado.

Existen, no obstante, algunos créditos privilegiados. Sería el caso de la línea de financiación para nuevas inversiones productivas del Instituto de Crédito Oficial (ICO), aplicables a pequeñas y medianas empresas. Según folleto de la propia entidad, pueden solicitarlos los siguientes tipos de empresas:

Categoría I

Menos de 250 trabajadores

Ventas inferiores a 3.000 millones de Pta.

Activos netos inferiores a 1.500 millones de Pta.

Participaciones en el capital de grandes empresas inferiores al 25%

Categoría II

Menos de 500 trabajadores

Activos netos inferiores a 11.000 millones de Pta.

Participaciones en el capital de grandes empresas inferiores al 33%.

Permite financiar nuevos activos productivos con unos límites del 80% en inmuebles y del 20% en activos inmateriales. En total, se puede financiar hasta el 70% de la inversión.

No permite financiar circulante ni reestructuraciones del pasivo o refinanciaciones.

Los plazos son cinco años (con uno de carencia) o siete (con dos de carencia).

El tipo de interés puede ser fijo o variable (MIBOR + 0,5 puntos). No existen comisiones de apertura o estudio.

Estos préstamos se tramitan directamente en las oficinas de los principales bancos y cajas de ahorros. Concretamente, el ICO pone a disposición de dichas entidades 200.000 millones de pesetas. Para el año 1998, en julio ya se habían agotado dichos fondos y se constata que cada año se agotan con más prontitud pues las entidades se han ido interesando por esta modalidad. No se obtienen grandes beneficios pero se espera que a cambio la empresa prestataria establezca otros vínculos con la entidad financiera (depósitos, seguros, etc.)

Evidentemente, las empresas interesadas deben aportar la documentación que la entidad financiera estime oportuna y ofrecer garantías (hipotecarias o personales). En el caso de las cooperativas, obtener garantías hipotecarias es difícil pues se requiere la firma de todos los socios (aunque también se acepta la firma del Consejo Rector). La empresa prestataria también debe estar dispuesta a presentar facturas, proyectos, etc. que certifiquen la realización de la inversión financiada.

Argentaria ha creado una división agroalimentaria para asesorar a las empresas del sector en temas financieros. Concretamente, una oficina de dicha división ha aportado la información sobre los préstamos ICO para la realización de esta Tesis. Cuando los fondos ICO se agotan, la entidad dispone también de sus propios préstamos en condiciones ventajosas, como el préstamo equipamiento total, sin comisiones, sin límites de cuantía, con interés fijo o variable, a cinco años con uno de carencia y con seguro de accidentes gratuito, según folleto de la propia entidad.

La citada división agroalimentaria también edita el boletín Noticias Agrarias de distribución mensual y gratuita a quien lo solicita.

En el caso del ICO, desde 1994 existe también la línea ICO-ICEX para la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas con créditos por valor de casi 14.700 millones de pesetas en 1997, de las cuales más del 44% fue a empresas catalanas y más del 14% a empresas del sector agroalimentario (Triper, 1998). La obtención de la ayuda exige destinarla a la inversión en otros países (se puede financiar hasta el 70% de la inversión con un tope de 1.000 millones de pesetas) para empresas con menos de 500 trabajadores, menos de 75 millones de pesetas en activos fijos y menos de un tercio del capital en manos de grandes empresas. De forma análoga, el programa Proinvex se destina a grandes empresas (préstamos superiores a 750 millones de pesetas).

Para obtener más detalle sobre los productos y servicios que ofrecen las entidades crediticias de España, se puede consultar el número 10 de la revista *Mercacei Magazine*, correspondiente a 1997.

Las comunidades autónomas también ofrecen créditos en condiciones preferentes. La Generalitat de Catalunya concede, a través del DARP, créditos a los jóvenes agricultores. Realmente, el gobierno autónomo, tras estudiar el expediente correspondiente, concede subvenciones que reducen los tipos de interés que aplican las entidades crediticias.

Existen además, programas de ayuda específicos para empresas que desean realizar nuevas inversiones como las ayudas articuladas para el reequilibrio industrial de Les Garrigues que permite subvencionar hasta el 15% de la inversión o ayudas del Departament de Medi Ambient para el reciclado de residuos (como es el caso de los alpechines), o las ayudas para la adquisición de maquinaria de nueva tecnología (pueden verse la Orden de 15 de marzo de 1995 -DOGC número 2031- y la Orden de 21 de junio de 1996 -DOGC número 2229-) que se conceden desde 1992 y de la que pueden beneficiarse cooperativas, SAT, organizaciones de productores, agrupaciones de defensa vegetal, etc. (Graells, 1997).

Desde 1984, el Institut Català del Crèdit Agrari (ICCA), organismo autónomo adscrito al Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya, es el instrumento de aplicación de las políticas que desarrolla el Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca, habiendo concedido en sus 15 años de existencia unos 7.000 préstamos (casi 1000 en 1999) por importe de 27.000 millones de pesetas (más de 7.000 millones en 1999), a los sectores agrícola, ganadero, pesquero, forestal y agroindustrial.

Se puede decir que es un instrumento al servicio de la política agraria de la Generalitat, con la finalidad de ayudar financieramente a los agricultores pero también a las empresas, con líneas de crédito para comprar tierras o para daños catastróficos que

A partir de 1999, se empieza a publicar un nuevo índice de referencia, el Euribor (acrónimo de *Euro Interbank Offered Rate*), diseñado por la Federación Bancaria Europea y la Asociación de Cambistas Internacionales y que se obtendrá a partir de 57 entidades (47 pertenecientes a la zona euro, 4 al resto de la Unión europea y 6 internacionales) siendo cinco españolas: BBV, Banco Central Hispano, Argentaria y la Confederación de Cajas (CECA). Bridge Telerate se encargará de difundir dicha información. (Manzano y Sánchez del Villar, 1998)

En el caso de las cooperativas, es también una fuente de financiación importante la sección de crédito que funciona como un banco para los socios, con una buena remuneración por sus depósitos y que consigue unos montantes que son envidiados por las agencias de los bancos

Para las empresas que no estén dispuestas a pagar elevados intereses para financiar sus proyectos, existen en España más de 1.000 subvenciones distintas (a la explotación o en capital) de tipo local, autonómico, estatal o europeo que, a veces, quedan sin repartir por ser desconocidas. La mayoría de las subvenciones van dirigidas a las pequeñas y medianas empresas (menos de 250 empleados, y con un volumen de negocios inferior a 40 millones de ecus -6.400 millones de pesetas- o unos activos inferiores a 27 millones de ecus), por ser más del 90% de las empresas españolas. Las empresas interesadas pueden dirigirse a los locales de las organizaciones empresariales o a las cámaras de comercio que suelen contar con la información necesaria.

Las ayudas procedentes de Europa se analizan en el apartado correspondiente a la legislación comunitaria. En el marco de la Unión Económica y Monetaria, sólo son posibles ayudas para formación, innovación, contratación de desempleados o fomento a la exportación fuera de las fronteras comunitarias. Las ayudas tradicionales para la compra de Inmovilizado son ilegales a no ser que se justifique alguno de los puntos señalados. En Cataluña, 237 empresas agroindustriales se han beneficiado, entre 1995 y 1997, de las ayudas procedentes del FEOGA Orientación (Document únic de Programació 94/838/CE) , obteniendo, ante una inversión de 37.000 millones de pesetas, subvenciones por valor de 10.000 millones -7.500 millones procedentes de la Comunidad y el resto aportados por el Ministerio de Agricultura o el Departament d'Agricultura- (Gomar, 1998).

Las subvenciones estatales proceden de organismos como el ICO, que acabamos de analizar, la Dirección General para la pequeña y Mediana Empresa, el Ministerio de Industria y Energía (promoción de la innovación tecnológica y la calidad y la seguridad industrial), el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) o el Instituto de Comercio Exterior (subvenciona aspectos relacionados con las exportaciones).

Los distintos planes de reestructuración del olivar (1972 y 1982) han incorporado siempre auxilios económicos como subvenciones o créditos subvencionados.

Como inconvenientes, anecdóticos, citar que hay que atenerse a los puntos específicamente subvencionables y se precisa la cooperación de las entidades de

crédito -la aplicación del Plan 1982 se atrasó un año en les Garrigues por falta de colaboración de la Caja rural con el Banco de Crédito Agrícola- (Lletjòs, 1986).

A nivel autonómico, en Cataluña existen ayudas para el fomento a la internacionalización (Departament de Comerç, Consum i Turisme).

Para mayor información, pese al tiempo transcurrido, puede consultarse la recopilación de fuentes de financiación elaborada por Lamas (1986).

Como resumen de los bajos tipos de interés alcanzados en España en el proceso de integración o convergencia, la Tabla 15.VIII resume distintos tipos de interés o rendimiento de referencia a diciembre de 1998 que permiten a las entidades financieras fijar los intereses que aplican en sus operaciones.

Indicador (a diciembre de 1998)	Porcentaje (%)
Tipo interbancario a un año (Mibor)	3,24
Euribor a 1 año	2,98
Rentabilidad interna de la Deuda Pública entre 2 y 6 años	3,86
Tipo medio mercado (créditos hipotecarios)	5,15

Tabla 15.VIII. Algunos índices de referencia del mercado financiero a diciembre de 1998.
Fuente: Banco de España (publicado en *El País* el 31-1-1999)

15.5.3. La inflación

La inflación española ha pasado de un 26,4% en 1977 a un 8,3% en 1986 y a un 3,2 % en 1996. Las medidas de política fiscal y monetaria aplicadas por los gobiernos Socialista y Popular y el Banco de España, así como la voluntad general de converger hacia los requisitos de acceso al Euro ha posibilitado la reducción de la inflación y también de los tipos de interés (Véase Figura 15.3.)

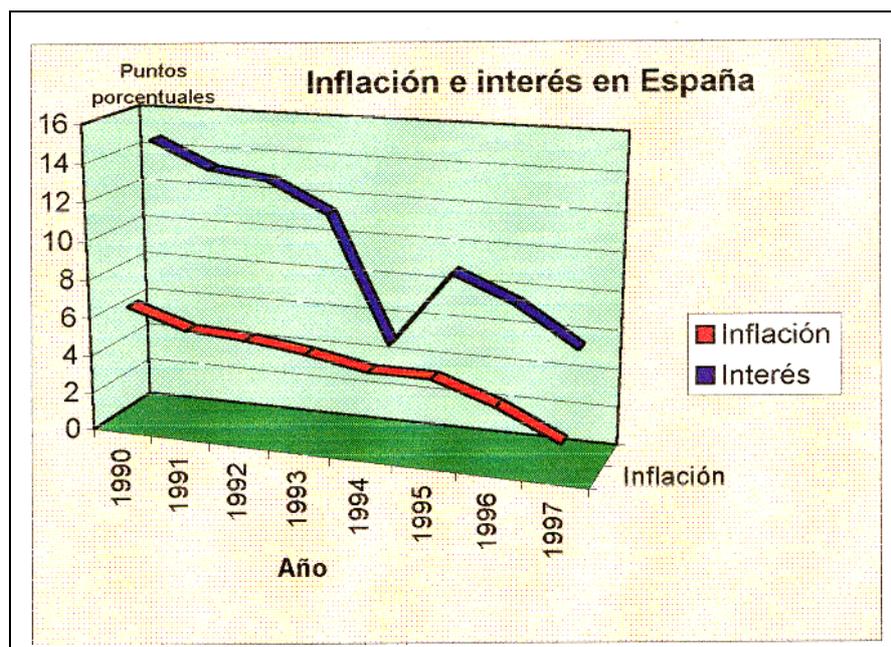


Figura 15.3. Evolución de la inflación (medida por evolución del Índice de Precios al Consumo) y de los tipos de interés (precio oficial del dinero) en los años 90 en España. Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE, Banco de España y entidades financieras

La Inflación, medida en España por medio del IPC (índice de precios al consumo), viene complementado por el IAPC (índice armonizado de precios al consumo) de los quince países de la unión y por el IPCUM (elaborado desde mayo de 1998 a partir del IAPC considerando sólo los 11 países de la zona Euro).

Por ejemplo, en junio de 1998, el IPC interanual era del 2% (2,3% según el índice armonizado). El promedio de los 15 estados miembros fue del 1,5% y el índice del primer grupo de países del Euro era de 1,4% (El País, 20-9-98).

La baja media comunitaria se debe a la baja inflación de Austria (0,8%), Francia (0,8%) o Alemania (0,9%), tomando datos de julio de 1998 (Alcaide, 1998). El relativamente elevado valor para España se debe a la presión ejercida por la demanda interna al tener un crecimiento más intenso que en otros países.

El diferencial entre España y el resto de la Zona Euro, aún estando dentro de los límites permitidos en el Tratado, puede crear problemas cuando el Banco Central Europeo empiece a aplicar su política monetaria en 1999 por lo que es necesario reducirlo aplicando una reducción sobre el déficit público y controlando los precios (salarios, gastos de transporte y de comercialización) - aunque aquí se reciben influencias exteriores imposibles de controlar como puede ser la subida del precio de las materias primas o de los productos energéticos-. La diferencia con Europa supondría para nuestro país un perjuicio en su competitividad sin posibilidad de compensación. La discrepancia puede reducirse a medida que se consolide el crecimiento en Europa y sólo se manifestarán sus efectos si el Euro se aprecia respecto al dólar.

Por lo que se refiere al aceite, hay que recordar que éste constituye una pequeña fracción del IPC por lo que sus altibajos repercuten, de forma ponderada, en la inflación general del país. Su variación de precios no tiene pues porqué ser representada por el IPC, pues normalmente sufre unas variaciones mucho más intensas. En cambio, si que resulta difícil justificar los cambios de precios del aceite que encuentra el ama de casa en los lineales de países como Japón donde la inflación es desconocida, como recordó en cierta ocasión Domingo Valiente, director de Prodeca.

La Tabla 15.IX recoge la serie oficial del INE del índice de precios en los últimos años.

Índice de precios oficial en los distintos meses												
Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
1.993	103,19	103,22	103,58	104,04	104,32	104,58	104,96	105,58	106,18	106,58	106,76	107,26
1.994	108,35	108,39	108,74	109,17	109,39	109,51	109,94	110,65	110,99	111,23	111,42	111,81
1.995	113,07	113,63	114,29	114,90	114,94	115,05	115,07	115,39	115,85	116,06	116,37	116,75
1.996	117,46	117,78	118,20	118,87	119,28	119,18	119,34	119,68	119,97	120,13	120,14	120,50
1.997	120,85	120,77	120,83	120,87	121,05	121,04	121,26	121,80	122,40	122,36	122,60	122,93

Tabla 15.IX. Serie oficial del INE del índice de precios.

Fuente:Ruiz-Castillo, Ley y Izquierdo (1999)

15.5.4. El tipo de cambio de la peseta

Durante los años 90, la peseta que se hallaba sobrevalorada ha sufrido dos devaluaciones: En 1993, un marco alemán valía 76,9 pesetas, en 1994, 82,5 pesetas y en 1995, 87,0 pesetas. Con esto se ha pretendido hallar un valor de equilibrio entre esta moneda y las demás que configuraban el ECU. Al mismo tiempo, se ha fomentado la competitividad de España al facilitar sus exportaciones. Briz y De Felipe (1995) afirman que el tipo de cambio de la peseta es un elemento decisivo para la competitividad del sector en el exterior y supuso un obstáculo a las exportaciones oleícolas.

Como referencia más cercana, el 29 de julio de 1998, un dólar valía 150,47 pesetas y un marco 84,89 pesetas. (Alcaide, 1998).

De forma análoga, cuando la lira italiana se ha mostrado débil en los mercados de divisas, las envasadoras de España han aprovechado para comprar aceite italiano a unos precios más bajos que los que les ofrecían las cooperativas nacionales.

No sólo el cambio entre la peseta y las otras divisas nacionales tiene efectos para el sector oleícola. Al ser un sector ligado a una OCM comunitaria, el cambio entre la peseta y el ECU (en particular, el llamado ECU verde) ha supuesto que los importes de las ayudas en moneda nacional sean más o menos cuantiosos.

En 1986, un ECU equivalía a menos de 147 pesetas; en 1994, a algo más de 192. En 1993, la Comunidad decidió ajustar el valor de las monedas verdes en que se fijan los precios agrarios al valor real de las monedas de cada país (Natera, 1995). La variación de la paridad de la peseta frente al ECU en la crisis de 1993 representó, entre otros, que el precio de compra de aceite de Intervención pasaba de 288 Pta/kg a 384 Pta/kg -una subida igual a la conseguida a lo largo de los siete años anteriores- (Sabaté y Colom, 1994) pero hacía aumentar el precio interior del aceite un 33% que acabó por anular los efectos benéficos que la devaluación de la peseta había tenido sobre las exportaciones (Natera, 1995).

La competitividad nominal depende de la evolución de los precios interiores con relación a los precios de los competidores y de la evolución de los tipos de cambio. Una devaluación de la peseta mejora aparentemente la competitividad de las empresas nacionales, favoreciendo su exportación, pues los productos catalanes resultan más baratos para los clientes internacionales. A finales de la década de los 80, la apreciación de la peseta y la mayor inflación que en otros países comunitarios hizo perder la competitividad a la economía catalana (Gual, 1994).

El aceite, líder de exportación entre los productos leridanos, debe su éxito en los mercados internacionales, entre otros, al aumento de la competitividad-precio (indicador conjunto de las variaciones de precio y del tipo de cambio de la peseta) de las exportaciones españolas respecto a otros países por las devaluaciones sufridas por la peseta dentro del Sistema Monetario Europeo en 1992 y 1993 y por la depreciación frente al dólar en 1997 con lo que la peseta conseguía una paridad atractiva para otros países, junto a la persecución de los criterios de convergencia durante el gobierno Aznar.

El 1 de enero de 1999, España y 10 países europeos más (Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Portugal, Italia, Holanda, Irlanda, Finlandia y Austria) inauguraron el Euro como nueva moneda nacional, quedando las antiguas divisas nacionales como mera fracción del Euro. De este modo, desaparecían los cambios variables entre las anteriores monedas del área Euro y también entre dichas monedas nacionales y las de otros países del mundo. El Euro quedaba convertido en una moneda fuerte y estable al lado del Dolar y el Yen.

La Tabla 15.X muestra algunos cambios fijos y algunos variables el viernes 29 de enero de 1999.

Algunos tipos de cambio área EURO (fijos y variables a 29-1-1999) y equivalencias con monedas nacionales	
1 Euro	166,386 Pesetas
1 Euro	1,955583 Marcos alemanes
1 Euro	1.936,27 Liras italianas
1 Marco alemán	85,0718 Pesetas
100 Liras italianas	8,59313 Pesetas
1 Euro	1,1384 Dólares USA
1 Euro	132,10 Yenes japoneses
1 Euro	0,69100 Libras esterlinas
1 Dolar USA	146,158 Pesetas
100 yenes japoneses	125,955 Pesetas
1 Libra esterlina	240,790 Pesetas

Tabla 15.X. Tipos de cambio fijos del Euro con algunas monedas nacionales, equivalencia aproximada de dichas monedas en pesetas, tipos de cambio variables del Euro el viernes 29 de enero de 1999 y equivalencia en pesetas. Fuente: El País, 31 de enero de 1999

15.5.5. La deuda pública

Durante los últimos 15 años, ha crecido de forma continuada: Pasó del 31,38% del PIB en 1982 al 45,6% del PIB en 1991, al 63% del PIB en 1994 (lo cual significa casi 41 billones de pesetas) y al 69,6% en 1997. En el período considerado, el pago de intereses por dicha deuda se ha multiplicado por 17. Las normas de convergencia europea obligan a una reducción hasta un máximo del 60% del PIB.

15.5.6. El déficit público

En 1991 suponía el 3,9% del PIB. En 1994 ascendía al 6,6% del PIB (4,3 billones de pesetas). En 1997, se había vuelto a reducir al 3% fruto de la voluntad de convergencia europea. Para el año 2000, existen unas previsiones de reducción al 0,8% del PIB. Para poder alcanzarlo, debe reducirse el gasto público. Un aumento de la presión fiscal (para recaudar mas) sería contraproducente ya que desincentivaría la inversión y el ahorro. La recaudación puede aumentar si crece el PIB (su base imponible, al fin y al cabo) y si el contribuyente defrauda menos, lo cual sucede con menor presión fiscal-.

15.5.7. El crecimiento económico

En 1994, el Producto Interior Bruto de España (PIB) a precios de mercado en unidades Corrientes es de 407,1 miles de millones de ECU, con lo cual ocupa la quinta posición en el ranking europeo.

No obstante, si se calcula en PIB per capita, resulta un valor de 10.400 ECU por habitante, importe sólo superior al de Grecia y al de Portugal.

El sector primario aporta un 3,7% (1994) del PIB, valor superado por Irlanda, Grecia, Portugal, Finlandia y Grecia.

A partir de la fuerte crisis económica que vivió toda la Unión europea a principios de los 90 y que se tradujo en cifras de crecimiento negativas, desde el inicio de esta Tesis, entre 1993 y 1996, el PIB español a precios de mercado creció menos que el IPC, lo cual supone un retroceso económico (sus valores fueron de -1,2% para 1993, acompañado de una inflación del 4,6%; 2% en 1994 frente a una inflación del 4,7% y 3,2% en 1995 con inflación del 4,8%). A partir de 1996, se inicia un proceso de recuperación y el PIB crece un 2,3% frente a una inflación del 2%.

En 1997, el PIB creció un 3%, síntoma de una importante recuperación económica, aunque conservando una tasa de paro superior al 20% sobre la población activa (en 1994, esta cifra había alcanzado el 24,2%, con más de 3,7 millones de personas desocupadas). En 1988 la economía creció un 3,8% gracias a un fuerte incremento de la demanda interna. El paro se mantenía en 1.785.000 personas a final de 1998, habiéndose reducido en 300.000 personas durante el año en el total del país.

En Cataluña, la población activa era de 2.546.000 personas en 1993, de las cuales 2.051.000 estaban empleadas. Esto representa un 19,4% de paro (en España, era del 22,7%, en el punto más alto de la crisis económica). El PIB generado, a precios de mercado, era de 11,44 billones de pesetas o 1,866 millones por habitante (Institut d'Estadística de Catalunya, 1994).

El valor añadido bruto (10,4 billones de pesetas en 1992) se puede adjudicar en un 1,5% a la agricultura (que ocupa el 3,3% de la población laboral), en un 39,2% a la industria (con el 39,9% de la ocupación) y en un 59,3% a los servicios (con el 56,8% de los empleados), con lo cual resulta una estructura de país moderno pero más industrial que el conjunto de España - Cataluña aporta el 25% del valor añadido bruto industrial de España - o de la Unión Europea donde la industria pierde peso frente a los servicios. Cabe recordar que Cataluña es un país con una fuerte tradición industrial desde el Siglo XIX que arranca ya de la base preindustrial que existía en el Siglo XVIII.

De la producción agrícola, el olivo representa sólo un 1,2% en masa (sobre un total de 9,9 millones de Tm).

Cataluña exportó bienes y servicios por valor de 1,7 billones de pesetas en 1992 (el 71% con destinos intracomunitarios).

Aquel mismo año, las importaciones de Cataluña se elevaron a 3,1 billones de pesetas.

Cabe destacar que aún existiendo una fuerte tradición industrial y exportadora, en Cataluña somos deficitarios de empresas multinacionales (más bien hemos sido un país pasivo que ha recibido muchas inversiones extranjeras).

El IPC anual de Cataluña fue en 1993 de un 5,2% (más inflacionaria que el conjunto del Estado con 4,6%)

Por lo que se refiere a las comarcas oleícolas, los datos de PIB y renta familiar *per capita* no son coincidentes: La comarca de Ribera d'Ebre cuenta con un PIB por habitante muy elevado (2,769 millones de pesetas en 1993) pero no es debido al sector oleícola, sino a la existencia de otras empresas (Erquimia en Flix o la central nuclear de Ascó) que atraen incluso mano de obra de las comarcas vecinas. En términos de renta disponible, es una comarca deprimida. Anomalías de otro estilo suceden en les Garrigues y el Priorat. En estas comarcas, la renta *per capita* supera el PIB *per capita* (entre 1,1 y 1,3 millones por habitante en 1993 debido a la poca actividad y poca producción que genera la agricultura) puesto que los habitantes, para no depender de la agricultura se desplazan a trabajar a otras comarcas. Las rentas se siguen manteniendo relativamente altas debido a las pensiones de jubilación y viudedad del Estado (son comarcas también envejecidas). (Caixa Catalunya, 1994)

15.5.8. Los impuestos

Las empresas catalanas encuentran dificultades en su gestión por culpa del sistema fiscal español. Aún teniendo en cuenta que las cooperativas, pieza clave del sector oleícola, se encuentran con una fiscalidad reducida, cualquier empresa, independientemente de su forma jurídica y de su tamaño tiene que dedicar una parte de su tiempo a la tramitación y gestión de impuestos, destacando el impuesto sobre el valor añadido (IVA). Las empresas necesitan personas dedicadas a llenar los impresos y realizar trámites (impuestos, permisos, escrituras, etc.) y/o deben pagar a gestores y a asesores fiscales (según estimaciones de algún empresario, pueden llegar a suponer un coste del 10% de los beneficios). Para la empresa, se trata de costos no productivos que mina su competitividad (el coste de los distintos trámites y servicios de la Administración puede ser el 0,75% de los costes totales para una empresa industrial media)

El impuesto sobre el patrimonio empresarial sólo existe en España (en Francia, país que aplica un impuesto sobre el patrimonio, las empresas se consideran herramientas de trabajo).

El impuesto sobre actividades económicas (IAE) grava especialmente a aquellas empresas que aumentan su plantilla o su potencia eléctrica (por ejemplo, almazaras que se automatizan)

15.5.9. Situación económica y financiera internacional

Ya en 1994, quedó demostrado como la crisis de México podía afectar los mercados internacionales (efecto tequila). Es una prueba más de la globalización de la economía. y de que los países desarrollados no están a salvo de los problemas de los mercados emergentes. Desgraciadamente, estos efectos negativos se han repetido en los últimos meses:

En 1997 empezó una crisis en los países emergentes de Asia. La menor demanda de bienes que se da en estas circunstancias de crisis perjudicó las exportaciones de Europa y de los Estados Unidos. Las monedas se empezaron a depreciar. En 1998, en Indonesia se produjo una revolución popular que acabó con un cambio de régimen. Su PIB descendió un 15% y la rupia se devaluó un 80%. En china, el yuan sufrió una devaluación. En 1998, el primer ministro de Malasia anunció la suspensión de todas las transacciones con su moneda, el ringgit (Ekaizer, 1998). El won coreano se devaluó un 40% en 1998, lo que favoreció la exportación de automóviles (Cebrián, 1998). Sólo China compensó con sus importaciones la caída de la demanda de sus vecinos Corea, Indonesia o Malasia.

La caída del PIB, el colapso de la demanda interna, la fuga de capitales, la devaluación y el endeudamiento en dólares de bancos y empresas son los síntomas de esta enfermedad que se denomina recesión.

Alan Greenspan, presidente del *Fed* (Reserva Federal de Estados Unidos) anunció a finales de verano de 1998 que los tipos de interés podrían bajar (Ekaizer, 1998) -efectivamente, bajaron en otoño-. Inmediatamente, el Banco de Japón paso los tipos de interés a un día de cerca del 0,5% al 0,25%. Esta medida podría aliviar la situación de las entidades financieras en un país con una economía en recesión, con problemas de insolvencia y falta de liquidez del sistema financiero (Zamora y Mazarío, 1998). en una semana, la bolsa de Tokio había perdido el equivalente a la producción total de Rusia.

En los Estados Unidos, el crecimiento del consumo privado se situaba en el 4% y el paro en cotas mínimas (4,5%).

Los problemas asiáticos se contagiaron a los mercados emergentes Iberoamericanos: caídas de las bolsas, caídas de los precios de las materias primas, devaluaciones de las monedas, expectativas de menor crecimiento, etc.

En concreto, Brasil, con un PIB que equivale al 40% de toda América Latina tenía problemas económicos y un gran déficit fiscal. Los déficit público y por cuenta corriente se situaban en el 7% y el 4% del PIB respectivamente y los efectos del vencimiento de la deuda se acumulaban a corto plazo (Mazarío y Zamora, 1998).

La Bolsa de Sao Paulo experimentó enormes caídas y recuperaciones a lo largo de 1998. Los analistas auguraron un riesgo para sus inversiones y esto llevó a retirar los capitales de la bolsa brasileña y del resto del subcontinente a razón de 1.000 millones de dólares por día.

La bolsa de Brasil se desplomó un 16% en una sesión y empujó las otras bolsas a ritmo de baile latino (efecto samba): Argentina cayó un 13%, México un 10%, Chile un 7% y Venezuela un 4,5% (Cano, 1998).

En Colombia, se devaluó la moneda y esto reforzó los temores de una devaluación en países como Brasil y Argentina.

El Gobierno de Brasil, para evitar la fuga de capitales, elevó del 19% al 50% el tipo de interés del Real (Mazarío y Zamora, 1998). El Banco de México detuvo la caída de la bolsa y reforzó el Peso con una inyección de 478 millones de dólares. Todas estas medidas de contención, a la larga, frenan el consumo y el crecimiento de las naciones.

El Fondo monetario Internacional también anunció la posibilidad de conceder crédito a los estados latinoamericanos, así como también se habló de acciones coordinadas por el G7, incluyendo la bajada de tipos en Estados Unidos a la que nos hemos referido para apoyar al subcontinente sudamericano

Rusia se halla inmersa, desde el inicio de la década, en una profunda crisis que también ha afectado las bolsas de los otros países (efecto vodka). En 1998 suspendió el pago de la deuda.

Estas graves situaciones internacionales afectaron al optimismo, las bolsas y la economía de Estados Unidos, la Unión Europea y España. Concretamente en setiembre de 1998, el índice del mercado continuo Ibex 35 experimentó grandes caídas que eliminaron las ganancias de todo el año pero también se produjo a continuación la mayor subida en trece años. En España, el gobierno popular tuvo que revisar a la baja las expectativas de crecimiento para 1999, pues se auguraba que la crisis asiática iba a restar un punto al crecimiento de las exportaciones españolas (Cebrián, 1998). Afortunadamente por lo que se refiere al sector oleícola, Asia sólo absorbe el 1% de las exportaciones de productos de alimentación de España.

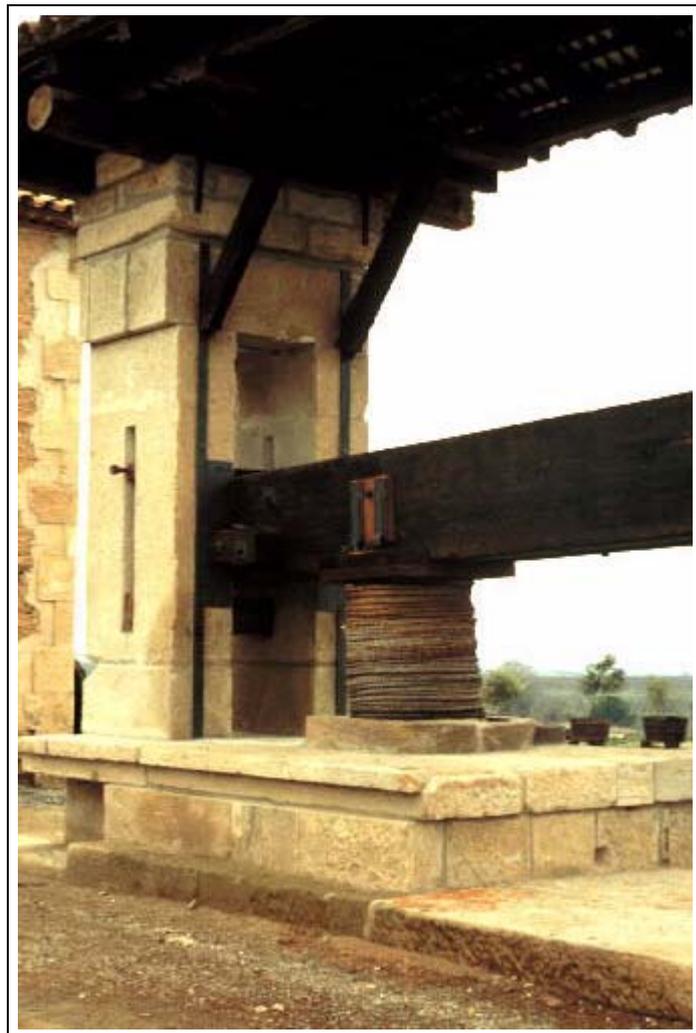
En este ambiente, los expertos (Zamora y Mazarío, 1998) empezaron a hablar de recesión económica, de caída de precios de los activos financieros y de bajada de precios (Deflación).

Los inversores, viendo que los problemas de las crisis mundiales no encontraban solución, empezaron a temer por una recesión en la economía mundial: en los países occidentales, empeoró el saldo comercial con Japón y los países emergentes, a la vez que empeoraba el propio consumo interno por dos causas relacionadas con las caídas de las bolsas: la pérdida de riqueza y la desconfianza. A esta lista cabe añadir la pérdida de liquidez del sistema por culpa de la debilitación de las entidades financieras, destacando el caso del Long Term Capital Management que, estando asesorado por dos premios Nobel, precisó de la intervención de la Reserva Federal americana.

La Tabla 15.XI muestra algunos indicadores económicos internacionales a mediados de 1998.

País	IPC interanual	Desempleo	IPRI interanual	Crecimiento PNB real
EE UU	1,7%	4,5%	1,8%	3,6%
Japón	-0,1%	4,1%	-9,3%	-1,8%
Alemania	0,8%	10,9%	2,8%	2,5%
Italia	1,8%	12,5%	0,4%	2,5%
España	2,1%	18,9%	8,4%	3,7%

Tabla 15.XI. Algunos indicadores económicos a mitad de 1998
(Datos de Junio, Julio o Agosto)
Fuente: Zamora y Mazarío (1998)



pueden dar bajos frutos ante una situación de recesión internacional
Detalle de prensa de viga en Masia Salat (Borges Blanques)

15.6. Factores de tipo político y legal

El Estado dicta normas que pueden favorecer la competitividad de un sector o dificultarla. Por ejemplo, una ley que agiliza las relaciones de las empresas con la Administración y que ha sido promulgada durante la realización de esta Tesis es la ley del silencio administrativo positivo (Decret 100/1991, de 25 de marzo, DOGC número 1445 -22.5.1991- de la Generalitat de Catalunya) pues afecta a almazaras (por ejemplo, en lo que se refiere a su autorización ante la Dirección General de Producción e Industrias Agroalimentarias) y a ciertos aspectos de cooperativas, empresas familiares agrarias, y empresas agroalimentarias.

Igualmente, el Estado es un agente imprescindible en el desarrollo de las empresas en España, pues aun cuando se hable de economía global y de la gran incidencia de las tecnologías (comercio electrónico), la base de la competitividad está en la flexibilización y la liberalización de las economías locales, el apoyo a la investigación y a la formación, la racionalización de la fiscalidad y el apoyo a los procesos de internacionalización. Los capitales se van a emplear allí donde se obtenga un trato fiscal más favorable y se va a invertir en España si se cuenta con trabajadores cualificados, pues los procesos intensivos en mano de obra se han desplazado hacia otros continentes. Igualmente, ante una situación de desempleo estructural como el que afecta a España, las relaciones laborales deben gozar de mayor flexibilidad -aspecto que en el entorno de la empresa agraria ha solicitado la JARC-: despido más barato, menos cargas sociales, movilidad geográfica y funcional, etc. que animen a la contratación por parte de los empresarios. Las medidas de política fiscal y laboral que adopten los gobiernos van a potenciar la estabilidad económica o van a perjudicar el espíritu emprendedor. De la misma manera, las acciones que emprenda un gobierno para promocionar la internacionalización van a potenciar la expansión de las empresas nacionales.

Entre las leyes que afectan al sector oleícola catalán destacamos:

- ☐ Reglamento CEE 154/75: Registro oleícola
- ☐ Ley 28/1987, de 11 de diciembre por la que se crea la Agencia para el Aceite de Oliva (BOE número 297, de 12 de diciembre) -que se desarrolla en Real Decreto 1065/1988 (BOE núm. 227, de 12 de diciembre)-
- ☐ Reglamento (CEE) 2261/84. En su artículo 13 detalla las condiciones para la autorización de almazaras (a efectos de ayuda a la producción)
- ☐ Reglamento CEE 136/66 y su modificación Reglamento CEE 2046/92 referente a ayudas al sector (analizadas en apartado distinto). Reglamento (CEE) del Consejo 2261/84 y Reglamento (CEE) de la Comisión 3061/84 sobre certificación de molturación para ayudas a la producción.
- ☐ Real Decreto 3000/1979 de 7 de diciembre sobre regulación de procesos industriales en el sector del aceite de oliva (BOE número 16 de 18 de enero de 1980), modificado por Real Decreto 538/1983 de 12 de abril (BOE número 107 de 5 de mayo)

- ☰ Real Decreto (RD) 2551/1986 de 21 de noviembre por el que se regula la elaboración y comercialización de aceite de orujo refinado y de oliva (BOE número 297, de 12 de diciembre)
- ☰ RD 2207/1995 de 28 de diciembre y RD 2505/1983, de 4 de agosto -Reglamento de manipuladores de alimentos-
- ☰ Normas referentes a etiquetado y publicidad: RD 212/1992 de 6 de marzo (Norma General de Etiquetado, Presentación y Publicidad de los Productos Alimentarios), adaptación de la Directiva 79/112/CEE y sus modificaciones; RD 930/1992, de 17 de julio BOE 187 de 5 de agosto; RD 1808/1991, de 13 de diciembre (número de lote) BOE 308 de 25 de diciembre; RD 1468/1988, de 2 de diciembre; Ley 34/1988, de 11 de noviembre, general de publicidad; RD 2160/1993, de 10 de diciembre; RD 723/1988, de 24 de junio sobre contenido efectivo de los productos alimenticios envasados (marca e); RD 1472/89 de uno de diciembre y RD 1780/91 de 29 de noviembre (Norma sobre gamas de envases); RD 319/91 de 8 de marzo (BOE del 15-3-91) sobre envases de aceite en sus acciones de producción, comercialización, empleo, reciclado y relleno.
- ☰ Normativa para la apertura de una empresa. Se ha consultado ante la Oficina de Gestió Unificada de la Generalitat de Catalunya que permisos legales se le exige a las empresas del sector oleícola (molturación y envasado).
 - ☑ Registro de industrias agrarias: se deben cumplimentar unos impresos, aportar la escritura notarial de la sociedad y la memoria, los planos y el certificado final de obra del proyecto de carácter económico industrial.
 - ☑ Registro Sanitario de industrias: se precisa rellenar unos impresos y adjuntar una memoria descriptiva de las actividades y un esquema de las instalaciones
 - ☑ Comunicación apertura del centro de trabajo: rellenando unos impresos y aportando el proyecto técnico de actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas
 - ☑ Proyecto técnico de instalaciones eléctricas (típicamente, en baja tensión)
 - ☑ Trámites referidos al medio ambiente: Inventario permanente de productores de residuos ante la Junta de Residus
- ☰ Leyes sobre fomento de la calidad. Es voluntad de la Administración fomentar la calidad del aceite. Con este motivo, se realizan distintos actos como cursos, simposiums, etc. La Orden Ministerial de 2 de junio de 1998 (BOE 133 4-6-98) recoge la convocatoria del premio "Mejor aceite de oliva virgen español cosecha 1997/98".

Dicho premio recayó en una de las cooperativas que integran la cooperativa de segundo grado Grupo Hojiblanca, que aglutina a diez mil olivareros andaluces (El País, 4-10-98).

Para la siguiente cosecha, el premio a la calidad recayó en el aceite *Antara* de la Cooperativa Coselva, adquiriendo el Ministerio 1000 litros de este aceite para obsequiar a las delegaciones extranjeras y para el consumo de la Casa Real y del Palacio de la Moncloa. Un *accésit* fue para la Cooperativa de Cambrils (Cooperació Catalana, 1999b).

A nivel europeo, el Reglamento CEE 866/90 referido a Mejoras de las condiciones de transformación y comercialización de los productos agrícolas tiene por objeto facilitar la mejora y racionalización de la elaboración y comercialización del aceite de oliva virgen y eliminar los residuos contaminantes. Permite obtener ayudas que ascienden al 50% de las inversiones efectuadas en zonas objetivo 4. Se da preferencia a las almazaras que se agrupan (organizaciones comerciales, cooperativas de segundo grado...) para construir plantas envasadoras para comercializar aceite de oliva virgen a la vez que se racionaliza el sector utilizando mejor las capacidades productivas en beneficio de la calidad (no se atroja el aceite) y el medio ambiente. Las ayudas, que se han concedido por medio de FEOGA-Orientación, ascendieron en 1991 a 342 millones de pesetas. (Ernst & Young, 1992a)

Este reglamento era continuación del Reglamento CEE 355/77, que en 1990 concedió ayudas por valor de 572 millones de pesetas (Ernst & Young, 1992a). Fue acompañado por el Reglamento 2732/92 sobre Mejora cualitativa.

A nivel nacional, existen también ayudas a la calidad por medio del RD 1462/86 de 13 de junio por el que se fomenta la mejora de las condiciones de transformación y comercialización de productos agrarios y pesqueros. La Orden Ministerial de 12 de junio de 1992 prorrogó el dicho Real Decreto que en 1992, concedió 220 millones de pesetas (Ernst & Young, 1992a).

- ☐ Decreto 1010/1972 del 13 de abril sobre Reconversión y Reestructuración Productiva del Olivar (vigente hasta en 1979)

Surge del estudio de la problemática del sector entre el Ministerio de Agricultura y representantes de los oleicultores (Lletjòs, 1986):

- ☐ Necesidad de armonizar los intereses de dos sectores complementarios: el olivarero y el de semillas oleaginosas, considerando las necesidades, además de aceites, de aceitunas de mesa y de piensos
- ☐ Gran necesidad de mano de obra
- ☐ Necesidad de fomento de la exportación marquista
- ☐ Ajuste de la oferta de aceite de oliva a la demanda, en calidad y precio
- ☐ Necesidad de mantener unos stocks de enlace entre campañas para atenuar los efectos de las fluctuaciones en las cosechas
- ☐ Cambios en los hábitos de consumo debido a la introducción de otros aceites y a aspectos comerciales como la terminología o la uniformidad en la calidad
- ☐ Necesidad de mejora en las almazaras y en las industrias oleícolas

Se plantearon como objetivos la disminución de la incidencia de la mano de obra, la necesidad de plantaciones intensivas la mejora de las plantaciones y la reconversión de olivos marginales a la vez que se fomentaba el asociacionismo de los oleicultores y la investigación sobre el olivo (realización de estudios técnicos e inventario del olivar).

Lletjòs (1986) recoge las siguientes acciones desarrolladas por el Plan, de las que se beneficiaron cultivos en Lleida y Tarragona por medio de subvenciones y préstamos:

- Plantaciones de elevada densidad en 60.000 Ha en todo el Estado (nuevas plantaciones, replantaciones y aumentos de densidad).
- Transformación en regadío en 23.000 Ha
- Mejoras en el suelo en 100.000 Ha
- Arranque de plantaciones con ayuda económica en 43.000 Ha

- ☞ Real Decreto 2625/1981 de 2 de octubre sobre el Plan de Reestructuración del Sector Olivarero, complementado con la Orden Ministerial de 24 de marzo de 1982.

El problema que suponen la gran variabilidad de producciones y la necesidad de ocupación se agravó a principios de la década de los 80 cuando aumentaron los salarios y los medios de producción de forma superior al aumento de los precios del aceite de oliva de manera que se organizó este nuevo plan orientado a la reestructuración y a la reconversión.

Donde el olivar puede ser productivo, se pretendía arrancar olivos envejecidos (existían 200.000 Ha en estas condiciones en todo el país), incrementar la densidad interpolando nuevos olivos en las plantaciones existentes donde fuera posible, transformar regadíos, mecanizar la recolección, mejorar infraestructuras rurales (caminos), introducir métodos de no laboreo

Donde el olivo no puede ser la base de la subsistencia, hay que buscar otras alternativas de desarrollo de la comarca.

El plan incluía créditos subvencionados, subvenciones para adquirir maquinaria y subvenciones para la creación de empresas agrarias.

- ☞ RD 1011/1981 de 10 de abril, BOE 130 de 1.6.1981, modificado por Real Decreto 3.141/1982 de 12 de noviembre (BOE de 24-11-82) por el que se aprueba la Reglamentación Técnico-Sanitaria para la elaboración, comercio y circulación de grasas comestibles, margarina, minarinas y preparados grasos.
- ☞ Real Decreto 2621/1981 de 2 de octubre sobre control de la actividad de obtención de aceites y grasas por esterificación (BOE del 6-11-81)
- ☞ Ley 19/1982, de 26 de mayo sobre contratación de productos agrarios y la subsiguiente normativa reguladora de la contratación de productos agrarios (Véase Borjabad, 1993), en particular el Real Decreto 115/1991 de 1 de febrero donde se especifica que se pueden establecer acuerdos interprofesionales y acuerdos colectivos para la aceituna. Existen estímulos económicos para la actividad contractual.

- ☰ Ley 50/85 de 23 de diciembre de incentivos regionales para la corrección de desequilibrios económicos interregionales. Se presentaron distintos expedientes solicitando subvenciones para el sector oleícola.
- ☰ RD 702/1988, de 24 de junio BOE 162 de 7.7.1988 sobre período de vigencia de denominaciones y definiciones de oliva y orujo de oliva.
- ☰ Orden de 20 de septiembre de 1990 del Ministerio de Agricultura (MAPA) BOE 227 de 21 de septiembre de 1990 por el que se regula la presentación de declaraciones de cultivos
- ☰ Orden de 25 de noviembre de 1991 (BOE del 2-12-91) sobre autorización de almazaras
- ☰ Ley 21/1992 de 16 de julio de 1992 de Industrias en general (Ley de Industria)
- ☰ Existen además otras disposiciones, en sus distintas categorías, de aplicación en las distintas comunidades autónomas productoras de aceite. Para Cataluña, destacamos el *Pla Director de Política Agrària i Pesquera de Catalunya* (DARP, 1993). Dicho documento analiza la situación del sector oleícola en Cataluña y su evolución con la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea y la entrada en vigor
 - ☉ Fomentar la utilización de material vegetal autóctono seleccionado
 - ☉ Ofrecer cursos de formación y divulgación
 - ☉ Facilitar el riego de soporte (subvención de inversiones)
 - ☉ Promocionar y controlar la calidad por medio de un laboratorio oficial y de la creación de paneles de cata en las denominaciones de origen y en la zona de Baix Ebre-Montsià
 - ☉ Realizar campañas de promoción (y cofinanciarlas) de tipo marquista
 - ☉ Fomentar la concentración de la oferta para mejorar la comercialización por medio de:
 - ▶▶ Incentivar el asociacionismo
 - ▶▶ Prever la fusión de las 8 cooperativas de aceite del Montsià en un centro de molturación y comercialización -posteriormente, se formaron dos cooperativas de segundo grado-
 - ▶▶ Concertar una política de marcas con todo el sector para posicionar mejor los distintos tipos de aceite
 - ▶▶ Política de marcas definida en las denominaciones de origen
- ☰ Decreto 290/94 de 29 de setiembre. Condiciona la renovación de la posibilidad de emitir certificados de molturación y envasado a la adopción de medidas adecuadas para la gestión de residuos de almazara (García Guillaumet, 1995).

En este epígrafe, prestaremos especial atención a cinco aspectos decisivos:

- ☑ Las medidas de política fiscal y de fomento del empleo: por ejemplo, el sistema fiscal para la agricultura que entró en vigor en 1995 que ofrece la posibilidad que los agricultores se acojan al sistema de módulos -aunque comporte el peligro de un pago fijo ante un negocio muy variable-. Además, permite ahorrar a los agricultores fijando un mayor porcentaje de gastos sin justificar (pasa de 15.000 a 25.000 pesetas en las declaraciones simplificadas) y reduce el porcentaje para determinar el rendimiento neto (por ejemplo, en el sector del aceite, se reduce del 35% al 30%). Si estas medidas pretenden aumentar la competitividad del agricultor, en cierta medida pueden perjudicar a las cooperativas pues puede que los agricultores prefieran vender sus productos por otros canales donde no deban declarar sus ingresos -las cooperativas vienen obligadas a efectuar retenciones a la facturación del agricultor- (Rosell, 1994a). Igualmente, desaparecieron las peonadas teóricas por las que los agricultores catalanes debían cotizar aunque no tuvieran, en su mayoría, asalariado (Ferrer, 1995).

En 1996, el gobierno del Partido Popular aprobó un paquete de medidas que facilitan la incorporación al mundo laboral de parados mayores de 45 años, reducciones de impuestos (módulos, Sucesiones en empresa familiar) y actualización de balances (lo cual conlleva una mayor capitalización y facilita el acceso de la empresa a fuentes de financiación)

- ☑ Las disposiciones de carácter medioambiental: alpechines o efluentes de almazara. El Decret 290/1994, de 29 de setiembre sobre normas adicionales de autorización de almazaras obliga a los titulares de almazaras a justificar el tratamiento que da a sus efluentes para no perjudicar el medio ambiente. Por ejemplo, según el Artículo 1:
 - ⇒ Disponer de unos terrenos de cultivo donde emplear los alpechines como abono sin que perjudiquen a las aguas superficiales o subterráneas -una hectárea de terreno por cada 30 metros cúbicos de alpechín y año-
 - ⇒ Disponer de depósitos o sistemas de almacenamiento
 - ⇒ Implantar un sistema de molturación a dos fases y conseguir un contrato de recogida de la pasta grasa -alpeorujo- por parte de un industrial autorizado por la Junta de Residus.

En este mismo apartado dedicado a la legislación mediambiental, señalar el estudio para implantar un impuesto sobre aceites usados que se aplicará a los aceites en origen (no se trata de una ecotasa), en el marco de la Ley de Residuos.

El impuesto puede llegar a suponer unos ingresos de 2.000 millones de pesetas anuales. Igualmente, va a permitir concede ayudas al sector privado para el tratamiento de los aceites (en el transcurso de las investigaciones empíricas para realizar la presente Tesis, se ha constatado que algún empresario oleícola ha fundado una empresa de tratamiento de aceites: cuando sirve el aceite nuevo, recoge el usado).

La prensa también recoge esta iniciativa (Zuñiga, 1998), referente a la empresa madrileña Resigrás que recoge en bidones de 50 kg el aceite usado de restaurantes e instituciones y mediante contenedores en la vía pública el aceite de las familias, para su depuración y reutilización en la industria de pinturas, barnices, jabones, lubricantes, etc.

Igualmente, existe la Directiva del Consejo 85/399/CEE referida a la producción, comercialización, utilización, reciclado y rellenado de envases con la finalidad de reducir el impacto ambiental de los desechos de los envases y fomentar el ahorro de energía y de materias primas.

La legislación sobre fiscalidad empresarial y la creación de empresas

Por un lado, la ley de cooperativas rige el funcionamiento de dichas entidades que, como se ha visto, constituyen la principal forma empresarial en el sector productor. En Cataluña, las cooperativas pueden acogerse a la Llei de Cooperatives de Catalunya (Decreto 1/1992 de 10 de febrero) o a la Ley de Cooperativas (Ley 27/1999) estatal, aunque la inmensa mayoría opta por la legislación autonómica.

Entre los aspectos contemplados por dicha ley, se especifica la posibilidad de reparto de beneficios: una vez cubiertas las pérdidas de ejercicios anteriores, se debe destinar un 30% del excedente al fondo de reserva obligatorio (se reduce al 20% una vez dicho fondo equivale a la mitad del capital social) y un 10% al fondo de educación y promoción cooperativa. Igualmente, se han de destinar a reservas obligatorias los beneficios procedentes de la alienación de elementos del inmovilizado (plusvalías) o los beneficios derivados de inversiones en empresas no cooperativas.

El Real Decreto Ley 3/2000 incluye medidas fiscales para estimular la internacionalización:

- 🌐 Exención de dividendos y plusvalías derivados de sociedades filiales y de sucursales en el extranjero
- 🌐 Incentivo a la inversión en el extranjero (posibilidad de deducir como gasto las inversiones en el extranjero, bajo ciertas condiciones)
- 🌐 Exención de IRPF en los salarios de trabajadores desplazados al extranjero (hasta 3.500.000 Pta)
- 🌐 Modificación del reglamento de las empresas de tenencia de valores extranjeros
- 🌐 Ampliación a 10 años del plazo para evitar la doble imposición

Por otro lado, la fiscalidad de la transmisión de empresas familiares (impuesto sobre sucesiones) afecta también a las pequeñas empresas bien sean almazaras o firmas envasadoras.

La Ley 55/1999 de Medidas Fiscales introduce reducciones para favorecer la transmisión de una empresa familiar *mortis causa* que pueden llegar a una reducción del 95% siempre que se apliquen al cónyuge o a descendientes (incluso adoptados), que ejerzan dicha actividad de forma habitual y como principal fuente de renta, con unos activos imprescindibles para su funcionamiento, y que se mantenga la participación en el negocio durante 10 años.

Si es importante el trato que se dispensa a la sucesión, también es imprescindible que la tramitación para la creación de una empresa sea ágil, para que no constituye una verdadera barrera de entrada. En este sentido, en Cataluña se creó la Oficina de Gestió Unificada, dependiente del Departament d'Indústria donde se puede solicitar la tramitación necesaria y donde se pueden presentar todos los documentos requeridos.

En una visita a las dependencias que la OGU tiene en Lleida, se nos informó que, para la creación de una almazara, se requieren los siguientes aspectos:

- Obtención del registro de industrias agrarias (RIA), para lo que se precisa, además de los oportunos impresos, la escritura notarial de la sociedad y un proyecto general económico-financiero que incluya memoria de la maquinaria y las instalaciones
- Obtención del registro sanitario de industrias (RSI), mediante la aportación de laciones
- Comunicación apertura del centro de trabajo (impreso oficial 025/8908-A4)
- Proyectos según los suministros energéticos, donde no puede faltar el proyecto de baja tensión, realizado por técnico colegiado competente
- Trámites referentes al medio ambiente: Inventario permanente de productores de residuos industriales; canon de saneamiento; proyecto de emisiones al medio ambiente.

La legislación laboral: la ley de prevención de riesgos laborales:

La Ley 31/1995 de 8 de noviembre de Prevención de Riesgos Laborales, obliga a las empresas a realizar una evaluación de sus riesgos y adoptar las medidas necesarias para su prevención. Entre los riesgos están los accidentes, las enfermedades profesionales, la fatiga y el *stress*. Distintos Reales Decretos inciden en aspectos particulares de dicha ley:

- RD 39/1997 de 17 de enero del Reglamento de los Servicios de Prevención
- RD 485/1997 de 14 de abril sobre señalización de seguridad y salud
- RD 486/1997 de 14 de abril sobre disposiciones mínimas en los lugares de trabajo
- RD 487/1997 de 14 de abril sobre manipulación manual de cargas
- RD 488/1997 de 14 de abril sobre trabajos con pantallas de visualización de datos
- RD 1215/1997 de 18 de julio referido a equipos de trabajo (y los anteriores RD 1495/1986, RD 1435/1992 y modificaciones posteriores respecto a maquinaria por la entrada en vigor de directivas europeas)
- Etc.

La no adecuación a dicha reglamentación puede suponer para el empresario fuertes multas y penas de prisión.

La industria aceitera es la que ha experimentado una mayor renovación tecnológica en los últimos años dentro del sector alimentario (Fundación Mapfre, 1992). Entre los riesgos específicos de las industrias aceiteras están:

- ⊙ Riesgos derivados del proceso de producción: atrapamiento en las máquinas de la almazara, caídas por tropezones con mangueras y cables, suelos resbaladizos por presencia de aceite (especialmente con el proceso productivo tradicional).
- ⊙ Riesgos de la refinería: por la presencia de productos cáusticos, inflamables y explosivos por lo que deberán adoptarse precauciones de almacenaje, manipulación (proyecciones) y generales (instalación eléctrica protegida, cuidado con trabajos de soldadura, calzados sin elementos metálicos que originen chispas, etc.)
- ⊙ Riesgos de la fabricación de envases: en los envases de latón o de vidrio, existen riesgos de corte, en los envases de plástico, fabricados por extrusión e inyección, existen peligros de atrapamientos, descargas de electricidad estática, etc. que deben solventarse de acuerdo con los Reales Decretos sobre maquinaria que obligan a dotar a las máquinas de pantallas de protección con interruptores de final de carrera y a instalar sistemas que impidan la acumulación de electricidad estática.
- ⊙ Riesgos del proceso de envasado: En el proceso de llenado, taponado, etiquetado y encajonado, los envases circulan a gran velocidad (de 7.000 a 20.000 botellas por hora) con lo que se originan roturas de envases y derrame de aceite que puede originar cortes y caídas. Además, el personal que controla el proceso y alimenta la línea puede sufrir atrapamientos en las máquinas.
- ⊙ Los restantes riesgos son comunes a gran número de industrias: circulación de carretillas (las cajas procedentes de envasado pasan al paletizador y son llevadas a la zona de almacenamiento), trabajo con pantallas de visualización de datos, instalaciones y servicios generales, condiciones de temperatura y humedad ambiental, etc.



Ilustración 77. Rudimentaria señalización de peligro

Las normas sobre aspectos técnico-sanitarios:

a) Codex Alimentarius

Colección de normas alimentarias internacionales, para todos los alimentos principales, incluyendo aspectos de calidad higiénica, nutricional, microbiología, aditivos, residuos, contaminantes, etiquetado, presentación y análisis, elaboradas por una Comisión en un programa conjunto de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) con el objeto de proteger la salud

Hasta 1981, estas normas se publicaron de forma individual. A partir de aquella fecha, se recopilaron todas las normas en 19 volúmenes. En julio de 1989, se aprobó la publicación de otra versión en 14 volúmenes para su distribución y venta a nivel mundial. En el volumen octavo, publicado en 1992, se recogen las normas para grasas y aceites comestibles. En su segunda parte, se analizan individualmente los distintos aceites de vegetales de semillas (soja, cacahuete, algodón, girasol, colza, maíz, sésamo, cártamo, mostaza, coco, palma, almendra de palma, pepita de uva y babassu) y los aceites de oliva vírgenes y refinados y los aceites refinados de orujo de aceituna (CODEX STAN 33-1981)

La norma para los aceites de oliva (anteriormente denominada CAC/RS 33-1970) se inicia con unas definiciones, una identificación de los factores esenciales de composición (composición en ácidos grasos, índices físicos y químicos -densidad, refracción, índice de saponificación, índice de yodo, materia insaponificable, índice de Bellier, ácidos grasos saturados en posición 2, etc.-) y unas características de calidad (acidez, índice de peróxido, extinción específica) similares -un poco menos exigentes- a las de la normativa comunitaria europea.

A continuación, analiza los aditivos (a los aceites refinados y sus mezclas se les puede añadir alfatocofeol para restituir el tocofeol natural perdido en los procesos de refinación) y contaminantes y ya remite a otros puntos de la Norma para referirse a aspectos de higiene, etiquetado y métodos de análisis. Destaquemos que se denomina aceite de oliva al virgen, al refinado o a su mezcla. El aceite de orujo no puede denominarse aceite de oliva (FAO/OMS, 1993)

b) Código Alimentario Español

Se corresponde al Decreto 2484/1967 de 21 de setiembre, por el que se aprueba (BOE del 23-10-67). El texto legal consta de cinco partes:

La primera, incluye los principios generales

La segunda, las condiciones generales de aparatos, envoltentes, etiquetado, envasado, conservación y almacenamiento de alimentos

La tercera, analiza los distintos alimentos y bebidas (Capítulos X a XXX). En su capítulo XVI, se analizan los aceites vegetales comestibles.

La cuarta parte, trata sobre aditivos e impurezas.

La quinta y última, sobre productos relacionados con los alimentos como los fertilizantes o los alimentos para animales.

El documento (Deleuze, 1997) nace a raíz de la influencia que los trabajos de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) tuvieron en los distintos países. Una comisión interministerial, con el asesoramiento de los sectores productivo (agrario), industrial, comercial y con los especialistas necesarios elaboró el proyecto que se convirtió en ley (aunque no entró en vigor hasta 1974).

El código, especifica las prácticas permitidas (por ejemplo, los procesos de refinación), las prohibidas (esterificación, mezclas de aceites) y las denominaciones y clasificaciones del aceite (con términos que hoy en día han desaparecido como el de aceite puro de oliva -hoy, aceite de oliva- y aceite de orujo de aceituna -hoy, aceite de orujo de oliva-)

El Código queda modificado por Real Decreto 349/1988 de 15 de abril (BOE del 20-4-88, con rectificaciones en los de 30 de mayo y 29 de octubre).

c) Reglamentación Técnico-Sanitaria de Aceites Vegetales Comestibles

Se corresponde con el Real Decreto 308/1983 de 25 de enero (BOE 44 del 21 de febrero de 1983). Puede consultarse íntegra en Kiritsakis (1992).

Es una norma de carácter obligatorio que afecta a los procesos de obtención, elaboración, industrialización, y comercialización de los aceites comestibles de origen vegetal, así como dicta las características y denominaciones exigibles. Obliga a almazareros, extractores, refinadores, envasadores, comerciantes, etc. (Ministerio de Sanidad y Consumo, 1988)

Empieza con el ámbito de aplicación, tal y como se acaba de detallar. Analiza en su segundo punto las definiciones y denominaciones:

Aceite de oliva (virgen, oliva refinado, oliva, de orujo de aceituna refinado)

Aceites de semillas oleaginosas (soja, cacahuete, girasol, algodón, germen de maíz, colza, cártamo, pepita de uva, semillas)

No se considera comestible el aceite virgen lampante, que debe ser refinado. Se prohíben las mezclas de aceites de semillas oleaginosas con aceite de oliva y las mezclas con aceites minerales.

En su tercer apartado, se analizan las condiciones de los establecimientos, del material, del personal y las manipulaciones. Impone que las instalaciones para la obtención de aceites vegetales deben estar separadas -en edificios distintos- de las instalaciones dedicadas a procesos relacionados con aceites industriales y con aceites de origen animal. Tampoco permite la tenencia de disolventes o aditivos no autorizados.

Especifica también las prácticas permitidas: