

➤ Para el aceite virgen:

- ⇒ Lavado y molturación de las aceitunas
- ⇒ Batido y calentamiento de la masa sin sobrepasar los 30° C en el sistema de presión y los 65° C en el sistema de centrifugación
- ⇒ Presión o centrifugación
- ⇒ Clarificación por sedimentación, centrifugación o filtración

No están permitidos los procesos de esterificación

➤ Para la refinación:

- ⇒ Clarificación mecánica
- ⇒ Desmucilagínación mecánica
- ⇒ Desadificación con lejías alcalinas u otro procedimiento que no modifique la estructura glicérida
- ⇒ Decoloración (con tierras)
- ⇒ Descolorización (corriente de vapor)
- ⇒ Desmargarinización (winterización) por separación a baja temperatura.

El cuarto apartado de la Norma obliga al registro de la industria ante el Ministerio de Sanidad y Consumo, obteniendo un número de Registro General Sanitario (RGS)

La quinta parte de la Reglamentación se refiere a las características de los productos, materias primas y otros ingredientes:

El aceite no puede contener residuos de plaguicidas, metales pesados o parásitos. Se especifican unas características mínimas de calidad en términos de acidez, peróxidos, absorbancia al ultravioleta, humedad o impurezas. Se dan los márgenes de los resultados de las pruebas de pureza  
Aditivos y coadyuvantes tecnológicos autorizados

La sexta parte incluye:

- ☞ Normas de envasado (tipos de envases, precinto, tolerancia en volumen, etc.)
- ☞ Etiquetado, presentación y publicidad (contenido neto en volumen, caducidad al año, lotificación, identificación de la empresa, acidez, marca)
- ☞ Denominaciones de origen

La séptima parte se refiere a las condiciones de transporte, almacenamiento, venta y comercio exterior, insistiendo en la necesidad que todos los envases vayan precintados. La venta a granel queda prohibida

El texto legal acaba con un pequeño apartado dedicado a competencias y responsabilidades y otro dedicado a la toma de muestras y métodos analíticos. Los anexos recogen la lista positiva de aditivos y coadyuvantes tecnológicos y sus especificaciones. Para el aceite virgen sólo puede emplearse talco para facilitar la extracción del aceite. En los aceites refinados se puede añadir E-307 para sustituir el tocoferol natural. La lista incluye también los productos empleados en los procesos de extracción con disolventes (por ejemplo, hexano) y refinación.

El gobierno actúa de modos muy diversos sobre un sector, que actúan en favor -o en contra- de su competitividad:

Por medio de sus políticas generales relativas a fiscalidad, empleo, formación, energía, etc.

Por medio de sus acciones sobre infraestructuras: carreteras, riegos, etc.

Por medio de leyes sobre el sector: ley medioambiental sobre alpechines.

Pero también interviene con otras acciones: Así, el Ministerio de Agricultura en España o el Departament d'Agricultura publican libros y boletines, organizan jornadas, etc. para dar información a los empresarios y trabajadores del sector primario, ofrecen asesoramiento -por ejemplo, por medio de las delegaciones comarcales del Departament-, o bien ofrecen ciertas subvenciones o ayudas a jóvenes agricultores -se trata en otro epígrafe-, seguros agrarios, etc.

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA), por medio de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA) derrama más de 14.000 millones de pesetas para la subvención del seguro agrario según el Plan nacional de Seguros Agrarios 1994 (MAPA/ENESA, 1994).

Se pretende fomentar la contratación de seguros agrarios para evitar que, con motivo de catástrofes naturales, se abandone el sector agrícola: *para que nuestro campo siga viviendo*, reza su lema.

Al agricultor, en el momento de la contratación, se le descuenta la subvención después de la deducción de la bonificación por contratación colectiva -puede llegar al 38% de la prima-. Además, se aplica una subvención adicional a aquellos agricultores que renueven la subvención del año anterior (3%). (MAPA/ENESA/1994).

En el caso de la aceituna, cubre las pérdidas por pedrisco tanto en la aceituna de almazara (en todas sus variedades) como en la de mesa (ciertas variedades entre las que se encuentran nuestras Arbequina, Gordal y Verdiell). Estos seguros cubren en 100% de los daños ocasionados en cantidad e incluso en calidad (aceituna de mesa).

## 15.7. Análisis del entorno competitivo mundial: los acuerdos regionales de comercio

Según los acuerdos del Acta Final de la Ronda Uruguay firmados el 15 de abril de 1994 en Marrakech, el 1 de enero de 1995 entró en funcionamiento Organización Mundial del Comercio (OMC o WTO en inglés) en sustitución del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) tras 47 años de funcionamiento (tras la conferencia de Bretton Woods), con un total de 80 países miembros y otros 40 en espera. Se ocupará de mediar en las conversaciones multilaterales sobre comercio, los litigios comerciales y de la elaboración de reglas de comercio, evitando las guerras comerciales. En especial, se va a ocupar de los aspectos sociales, sanitarios y medioambientales que provocan la intervención estatal en el comercio, encontrándose con la falta de jurisprudencia en aspectos que antes estaban reservados a los Estados.

Se convierte en uno de los pilares de la economía mundial junto al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional (FMI), que hasta entonces eran las únicas instituciones que disponían de poder económico, en contra de las organizaciones dependientes de la ONU.

Los acuerdos de la OMC, a los que se llegó tras 7 años de negociación, permitirán liberalizar el comercio al reducir los aranceles una media de 30 puntos. La medida debe favorecer el comercio de los países más pobres, evitando las medidas proteccionistas y acelerar la economía mundial, incrementando la renta *per capita*.

En lo que se refiere al sector agroalimentario, los acuerdos del GATT implican la reducción de la protección con que cuentan agricultores y ganaderos, con reducciones de aranceles de hasta el 36%. La apertura de las fronteras comunitarias ha de facilitar las importaciones pero también van a aumentar las exportaciones. Todo esto dificulta realizar previsiones sobre la agricultura del Siglo XXI.

En concreto, las producciones se tendrán que adaptar a las exigencias del GATT, con unas limitaciones sobre las exportaciones subvencionadas (para el aceite de oliva, las cantidades de aceite subvencionadas deben reducirse en un 21% y las subvenciones monetarias en un 36% entre 1996 y 2000) y un aumento de las importaciones mínimas hasta el 3% del consumo comunitario, además del acuerdo de sustituir las medidas proteccionistas en frontera que no sean derechos de aduana por equivalentes arancelarios (En el caso del aceite, esto corresponde a la suma del *prélèvement* y la ayuda al consumo, resultando 1556 ECU por tonelada si se considera la media de los importes del período 1986-88) y la reducción de los derechos de aduana, incluyendo los equivalentes arancelarios en un 20% para el aceite - y en un 36% en general- por considerarse un producto sensible (Sabaté y Colom, 1994).

De todos modos, para el aceite una reducción de los aranceles desde el 10% al 6,4% no parece un problema grave puesto que no es habitual importar aceite de fuera de la Unión Europea excepto de países como Túnez que ya cuentan con un acuerdo preferencial (46.000 Tm) (Martín-Ballester, 1994).

El Acuerdo incluye una Cláusula de Salvaguardia que permite cobrar un derecho de aduana adicional cuando las importaciones superen unos límites o cuando el precio de entrada sea inferior al Precio de Activación. En concreto, para el aceite virgen para envasar, un arancel de 1532 ECU por Tm en 1995 debe reducirse a un equivalente arancelario de 1.226 ECU en el año 2.000 con un precio de activación de 1.361 ECU por tonelada.

Las ayudas internas se deben reducir globalmente en un 20% entre 1995 y 2000 -lo cual podría afectar en mayor o menor medida al sector oleícola.

La primera ventaja que puede aportar la OMC es la existencia de una negociación permanente en el comercio mundial, mientras que antes sólo existían unas rondas de negociación cada diez o quince años en el GATT.

La política de libre comercio en todo el mundo viene acompañada por la regionalización o libre comercio dentro de un grupo de países (áreas económicas de ámbito supranacional), y este sistema ha proliferado en los últimos años pues son muchos los estados que se integran en asociaciones comerciales:

- ⌘ Tratado de Libre Comercio en América del Norte (TLC o NAFTA, en inglés)
- ⌘ Mercosur en América del Sur
- ⌘ La ampliación de la Unión Europea
- ⌘ El Mercado Común Centroamericano (CACM)
- ⌘ El grupo de los tres (Acuerdo de libre comercio entre Colombia, Mexico y Venezuela desde 1995)
- ⌘ CARICOM en el Caribe
- ⌘ El Pacto Andino / Comunidad Andina (ANDEAN)
- ⌘ La Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMOA o ECOWAS, en inglés)
- ⌘ La Comunidad de Estados del África Central (CEEAC, fundada en 1983) o la Unión Aduanera y Económica de África Central
- ⌘ El Acuerdo de Visegrad
- ⌘ La Conferencia de Cooperación Económica de Asia del Pacífico (APEC)
- ⌘ El mercado Común del África Austral (COMESA)
- ⌘ Conferencia de Coordinación del Desarrollo en África Austral (SADC)
- ⌘ Asociación de naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)

La Unión Europea tras la incorporación de Austria, Noruega y Finlandia a los 12 miembros de la Comunidad Económica Europea en 1992 cuenta con 368 millones de habitantes. La Unión Europea analiza su crecimiento con la incorporación del resto de países de la EFTA, formando un espacio económico europeo de 371,5 millones de habitantes, Turquía, con quien existen acuerdos preferenciales, o con los países del Este, que son los países de la antigua URSS (como Ucrania, Rusia, Lituania, Letonia y Estonia), los países del grupo de Visegrad, en los que Alemania tiene su objetivo, pero que también son objeto de inversiones catalanas, por ejemplo, (Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría), las repúblicas surgidas de Yugoslavia que gozan de acuerdos con la Unión europea (Eslovenia, Croacia, Bosnia-Herzegovina y Macedonia), Bulgaria y Rumanía.

El TLC (Tratado de Libre Comercio) o NAFTA (North American Free Trade Agreement) se firmó el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigor el 1 de enero de 1994 entre Canadá, Estados Unidos y México con el objetivo de alcanzar, en el plazo de 15 años, un área de libre comercio entre sus tres estados signatarios. Aglutina 370 millones de consumidores.

Mercosur, el Mercado Común del Cono Sur de América del Sur, nació en 1991 con el Tratado de Asunción y entró en vigor el 1 de enero de 1995. Agrupa a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Chile y Bolivia son miembros asociados desde 1994. Los cuatro países miembros suponen el 50% del PIB de América latina -aportan 700.000 millones de dólares- y son potencias en aspectos agrícolas y mineros.

En 1997, importó por valor de más de 9.000 millones de dólares y exportó por 9.600 (FOB).

En esta zona encontramos plantaciones de olivos y producción de aceite que puede impedir las exportaciones de las empresas aceiteras españolas que han puesto el Sur del continente americano en sus objetivos de expansión. Por ejemplo, en la ciudad de Rosario (Argentina), encontramos la empresa Aceitera Martínez SA, con 50 años en el sector elaborando distintos aceites vegetales -incluidos los de oliva- con marca *Alsamar* que exporta a Chile, Bolivia, Uruguay, Perú, Brasil e incluso Taiwan.

En 1998, España fue el segundo país extranjero en inversiones directas en Brasil (10,2 millardos de Euros) detrás de Estados Unidos, especialmente en los sectores de telecomunicaciones, energía y banca. (Nepomuceno, 1999).

Los problemas dentro de Mercosur se deben a las diferencias entre Brasil y Argentina, que adopta medidas proteccionistas para evitar la entrada incontrolada de productos brasileños -especialmente, tras la devaluación del real.

El Grupo de Río nació -en 1986- con vocación política, pero se ha ido convirtiendo en un organismo económico. Sus miembros son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Mantiene conversaciones con la Unión Europea.

A partir de la Cumbre de las Américas celebrada en abril de 1998 en Chile, con el compromiso de los estados por la democracia, se acuerda que, para el 2005, podría crearse un área de libre comercio denominada Asociación de Libre Comercio de América (ALCA) que incluyera también a los Estados Unidos, país desde el que se ve con la perspectiva de mano de obra barata, invasión de productos baratos y posibilidad de incremento del narcotráfico. En el marco de la cumbre, Mercosur firmó también acuerdos con México y la Comunidad Andina (Teresa Bouza, 1998).

El Mercado Común Centroamericano (MCCA) se creó en 1960 y aglutina a Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador.

La Comunidad y Mercado Común del Caribe (Caricom), creada en 1973, agrupa distintos países anglófonos de la zona.

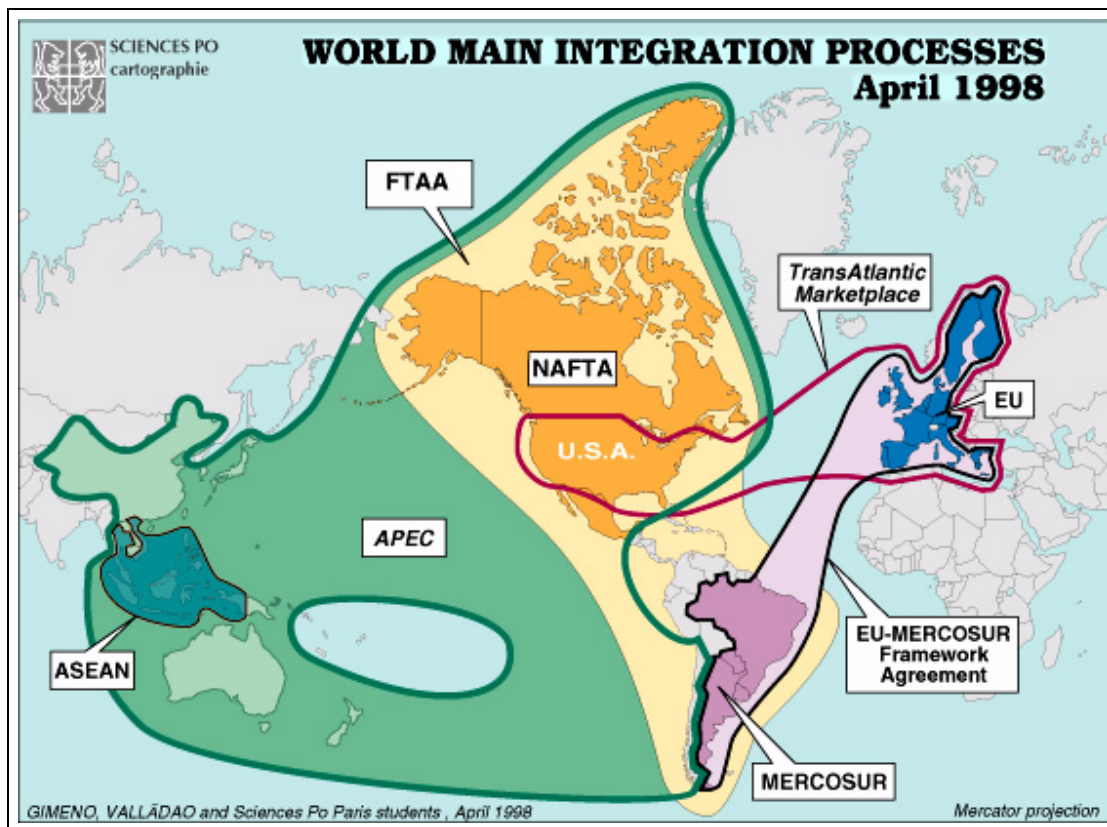


Ilustración 78. Acuerdos regionales. Fuente: <http://www.ttc.org/maps/winte.htm>

La Unión Económica y Monetaria de África Occidental (ECOWAS) sustituye desde 1994 a la Unión Monetaria de África Occidental (creada en 1962) y es la continuación de la Comunidad Económica de África Occidental (CEDEAO) que se disolvió en 1994 (creada en Lagos en 1975). Sus miembros son Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Senegal, Sierra Leona y Togo (FOEI, 2001). Cuenta con un banco central (BCEAO).

El *Common Market for Eastern and Southern Africa* (COMESA) sustituye desde 1994 a la zona de intercambios preferentes (PTA). Son miembros 23 países africanos y se estudia la fusión con la SACU (unión aduanera entre Botswana, Lesotho, Sudáfrica y Swazilandia).

La *Southern African Development Community* (SADC) contaba en 1994 con once estados miembros.

Cabe decir que estos países del hemisferio Sur constituyen las regiones más pobres de la Tierra pero integran al 80% de la población mundial.

La *Association of Southeast Asian Nations* (ASEAN) se fundó en 1967 por Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Brunei se unió en 1984, Vietnam en 1995, Laos y Myanmar en 1997 y Camboya en 1999. En la actualidad, incluye una población de 500 millones de personas y un PIB de 0,737 billones de dólares (FOEI, 2001)

La APEC se funda en 1989 en respuesta a la creciente relación entre las economías de ambos lados del Pacífico con la intención de promover el comercio y la cooperación económica. Entre sus 21 miembros suman un PIB superior a 16 billones de dólares y aglutinan el 42% del comercio mundial. Sus miembros son: Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur, Taiwan, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam (FOEI, 2001). Se puede observar que en la lista figuran Japón y sus satélites del sudeste (Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwan), con una gran población (Japón cuenta con 124 millones de habitantes) y alto nivel de vida (Colom, 1995).



Ilustración 79. El aceite catalán se exporta a los cinco continentes

## 15.8. El marco socio-político-económico de la Unión Europea

### 15.8.1. Del Tratado de la Unión al Euro

En este epígrafe se pretende citar las consecuencias del proceso de integración europea pues afectan a todos los sectores productivos del país y su resultado será la constitución de un bloque económico la Unión Europea, sin fronteras internas y con una moneda fuerte y estable, el Euro.

Cabe decir que los valores de los indicadores económicos españoles han mejorado durante los años 80 y 90 (especialmente durante la segunda mitad de los años 90) por el interés de acercarse a la situación de países tradicionalmente más avanzados (empezando por entrar en la Comunidad Económica Europea en 1986 y en el Sistema Monetario Europeo en 1989) y estar a su lado en el grupo de cabeza de la nueva Europa (entrada en la Unión Económica y Monetaria en 1999).

En Maastrich se firmó el 7 de febrero de 1992 el Tratado de la Unión que establece el proceso que ha de conducir a una integración económica y monetaria de los países miembros de la Comunidad Económica Europea. Este proceso se desarrolla en tres fases:

- ☞ Primera fase: De julio de 1990 a 31 de diciembre de 1993
- ☞ Segunda fase: De 1 de enero de 1994 a 31 de diciembre de 1998. Se crea el Instituto Monetario Europeo.
- ☞ Tercera fase: A partir de 1 de enero de 1999. Se pone en marcha la moneda única (Euro) y el Banco Central Europeo. Para acceder a esta etapa, los estados deben cumplir los criterios de convergencia siguientes:
  - ❑ Una inflación inferior a la media de los tres países menos inflacionistas más 1,5 puntos (en 1997, este valor de referencia era de 2,7 puntos)
  - ❑ Un tipo de interés a largo plazo que no supere en 2 puntos a la media de los tres países con menor interés (en noviembre de 1997, este indicador referido a la media de la deuda a largo plazo era del 7,8%)
  - ❑ Un déficit inferior al 3% del PIB y una deuda pública inferior al 60% del PIB (estimación de la Comisión europea para 1997)
  - ❑ Un tipo de cambio que respete los márgenes de fluctuación previstos (un 15%) durante dos años, sin devaluación de la moneda

Con respecto al anterior diamante llave de convergencia, A final de 1997, España presentaba un IPC de 1,9 puntos (media de 1997), una deuda pública del 69,6% del PIB, unos tipos de interés del 6,5% y un déficit público del 2,9% , de modo que superaba ya tres de las condiciones. La Figura 15.4. resume cualitativamente esta situación.



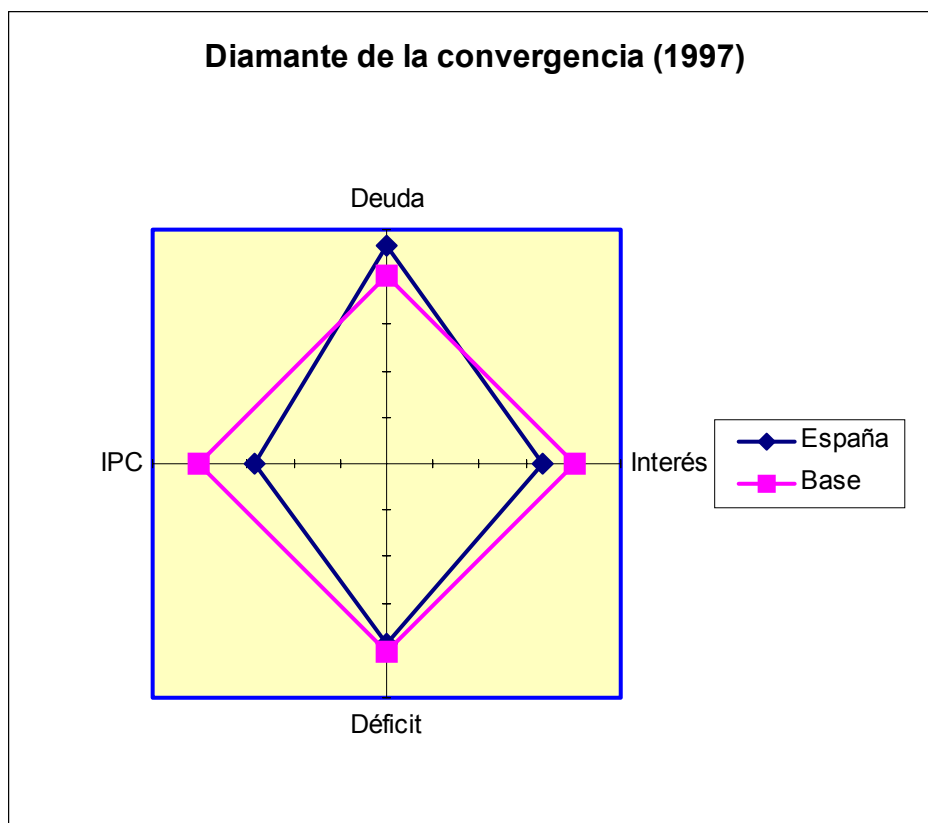


Figura 15.4. Límites en los criterios de convergencia de Maastricht y situación al respecto de la economía española a final de 1997.

Fuente: Cinco Días (16-2-1998)

A partir de 1999, se fija en cambio entre el Euro y las monedas nacionales. hasta que no se emitan monedas y billetes se podrá pagar en Euros por medio de cheques y fijar el valor en Euros en documentos como compraventas de inmuebles. La nueva moneda entrará en circulación el 1 de enero del año 2002 y eliminará a las divisas nacionales antes del 1 de julio del 2002.

El mercado único y el Euro va a ofrecer a las empresas la posibilidad de comerciar sin necesidad de cambio de moneda, lo cual es importante porque el comercio intracomunitario representa una media del 60% del comercio total de los estados miembros. Desaparecen por tanto los cambios de moneda, sus fluctuaciones y las comisiones bancarias. Esto simplifica también las transacciones y reduce sus costes.

También va a ofrecer una normativa común (como la marca CE que homologa automáticamente los productos en todos los estados miembros, haciendo aumentar la confianza del usuario, garantizando su seguridad y ahorrando gastos de homologación nacional a los fabricantes). El mercado se vuelve más integrado, transparente y competitivo.

Con las inflaciones controladas, los precios serán estables y los tipos de interés (para empresas y particulares) bajos.

El Euro, al lado del Dólar y el Yen, se convierte en una moneda fuerte, protegida frente a los especuladores.

En resumen, el entorno económico se vuelve menos incierto y más competitivo. Se crea un mercado de 370 millones de personas, con unas mismas leyes y una misma moneda.

Para las empresas, la adaptación al Euro va a suponer un cierto desafío. Se perfilan dos estrategias viables: una de anticipación y otra de espera. Según el tamaño de la empresa, sus relaciones internacionales, la preparación de sus miembros, las estrategias de sus competidores, etc. es posible que a la empresa le interese adoptar el Euro a partir de 1999 para facilitar los intercambios con los países comunitarios sin necesidad de cambios de monedas y para demostrar su buena preparación y su liderazgo al público y a los competidores, a la vez que va realizando las adaptaciones necesarias -por ejemplo, en su software de contabilidad- para cuando el Euro sea obligatorio.

Otras empresas, de menor tamaño, menos preparadas y sin relaciones internacionales pueden esperar al último momento para adoptar el Euro, beneficiándose así de la experiencia de otras empresas.

## 15.8.2. Las instituciones de la Comunidad Europea

Resumamos brevemente en este epígrafe las instituciones que dictan las normas que afectan a nuestro aceite.

- ⌘ Parlamento Europeo. Con 518 miembros elegidos por sufragio universal, asesora al Consejo de Ministros. Controla al Consejo y a la Comisión. Determina el presupuesto comunitario.
- ⌘ Consejo de ministros. Toma la mayoría de las decisiones. En él hay un ministro de cada país, dependiendo del tema a tratar. Tiene competencias para coordinar las políticas generales de los Estados miembros y cuenta con atribuciones para dictar leyes comunitarias que obligan a los Estados y a los ciudadanos
- ⌘ Consejo Europeo. Formado por los Jefes de Estado de los países miembros. En él se adoptan las decisiones más importantes.
- ⌘ Comisión Europea. Propone la política comunitaria y es responsable de su ejecución. Sus miembros son elegidos entre los gobiernos de los países miembros. Cuenta con 17 miembros. No representa a los gobiernos sino que está por encima de los Estados, siendo independiente de los Estados y del Consejo de ministros, de modo que el Consejo de Ministros sólo puede decidir a propuesta de la Comisión. Es responsable de la gestión de los fondos comunitarios
- ⌘ Tribunal de Justicia. Resuelve las disputas legales referidos a las leyes comunitarias. tiene 13 miembros.
- ⌘ El Banco Central Europeo. Los días 9 y 10 de diciembre de 1991 se celebra en la localidad holandesa de Maastricht una reunión del Consejo Europeo que debate y aprueba el Tratado de la Unión Europea, sobre cuestiones económica, sociales y políticas.

Entre ellas, destaca la creación de una Unión Económica y Monetaria (UEM) inspirada en el Informe Delors presentado en 1989 por los gobernadores de los bancos centrales europeos. Esta unión implica la coordinación de las políticas económicas de los estados miembros y la búsqueda de condiciones monetarias estables que culminan con la adopción de una moneda única al alcanzar la denominada tercera etapa de la unión.

Para llegar a esta tercera etapa, los estados miembros deben superar, según el artículo 109J del Tratado, unas condiciones de convergencia caracterizadas por (Muns, 1994):

- Una alta estabilidad de precios, con baja inflación, no sobrepasando durante un año en un 1,5% la media de los tres países mejor situados
- Unas finanzas públicas sostenibles, con bajo déficit;

- ☛ Una estabilidad monetaria, de modo que no se produzcan devaluaciones en dos años en la moneda respecto a las otras monedas del Sistema Monetario Europeo
- ☛ Una convergencia en tipos de interés a largo plazo, de manera que no se supere en un 2% el tipo de los tres estados mejor situados

El artículo 105 del Tratado se refiere al Banco Central Europeo (BCE) y al Sistema Europeo de Bancos Centrales. El BCE es el único organismo que puede autorizar la emisión de monedas y billetes una vez culminada la unión económica monetaria.

### 15.8.3. Normativa comunitaria aplicable al sector del aceite

La normativa comunitaria puede clasificarse en (Ernst & Young, 1992a):

- ☞ Normas de Derecho Alimentario
- ☞ Normas Comunes de Comercialización, en el marco de la Política Agrícola Común.

Las Normas de Derecho, tras un formato de Reglamento Comunitario o de Directiva que se traspone a la legislación nacional, tienen como objetivo asegurar la protección a la salud del consumidor. Para ello, imponen normas de envasado y etiquetado (identificación de lote, etiquetado nutricional), restricciones en los procesos (reglamentación técnico-sanitaria), la composición (prohibiendo usar determinados aditivos) y normativas sobre denominaciones, que protejan productos bajo Denominaciones de Origen o agricultura ecológica.

Igualmente, para algunos productos existen políticas de comercialización (sobre formatos de envases o referentes a unas calidades mínimas admitidas) y normas medioambientales, como las referentes a recuperación de envases y embalajes, que sin duda, afectan al aceite, pues los plásticos normalmente empleados son materiales difícilmente reciclables, por lo que habrá que pensar en formatos de cristal, cartón (brick) o PET.

#### 15.8.4. La política agrícola común (PAC)

Los seis países firmantes del tratado de París del carbón y del acero (CECA) de 1951 -Francia, Alemania Federal, Italia, Luxemburgo, Bélgica y Holanda- suscribieron en 1957 el Tratado de Roma que daba inicio a la comunidad Económica Europea. Dicho tratado ya definía los objetivos de la política agrícola comunitaria, que quedaron definitivamente fijados en 1958 en la Conferencia de Stresa.

- Productividad y progreso técnico
- Nivel de vida (renta)
- Estabilidad de mercado
- Seguridad de los suministros (después de la Segunda Guerra Mundial, se consideraba vital asegurar la autosuficiencia alimentaria de Europa)
- Precios razonables para los consumidores

A los que se podrían añadir los objetivos derivados de potenciación del medio ambiente, protección del consumidor y desarrollo de las regiones más desfavorecidas.

En 1962 se creó el FEOGA (Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola) y las primeras organizaciones de mercado. El reglamento base para la Organización Común del Mercado del aceite es el número 136 de 1966, de 30 de septiembre sobre materias grasas.

En febrero de 1986, el Acta Única Europea constituye la primera reforma al tratado de Roma.

La gran reforma de la PAC tuvo lugar en 1992, cuando el Consejo de Ministros adoptó, en el mes de junio, el paquete de reformas más radical de los 30 años de vigencia de la PAC para contrarrestar la situación de superproducción y precios artificialmente altos que se había alcanzado, pero el sector del aceite quedó al margen.

Los objetivos de la Comunidad en el terreno agrícola se alcanzan por distintas medidas:

- El mercado único sin tarifas aduaneras internas facilita los intercambios entre países miembros, al igual que las tarifas aduaneras comunes con terceros países, las reglamentaciones comunes, los precios comunes, etc.
- El principio de preferencia comunitaria se traduce en un proteccionismo frente a las importaciones (*prélèvements* o exacciones) y un fomento de las exportaciones (restituciones).
- Solidaridad financiera entre los estados miembros. El FEOGA es el instrumento principal de política agrícola. La sección garantía permite financiar los gastos necesarios para sostener los precios: organismos de intervención, ayudas a la exportación, etc.

La sección orientación financia acciones para mejorar las estructuras de las explotaciones agrarias y las infraestructuras rurales y fomentar la comercialización de los productos. En 1991, el presupuesto de la Comunidad Económica Europea era de 55.000 millones de ECU, de los cuales el 60% (33.400 millones) correspondían al FEOGA: 31.500 millones a la sección garantía (57% del presupuesto comunitario) y 1.900 millones a la sección orientación).

- Las organizaciones comunes de Mercado (OCM) legislan las producciones y precios de los productos agrícolas comunitarios: intervención, protecciones a la exportación y a la importación, ayudas directas como diferencia entre precio comunitario y precio mundial o ayudas a la cantidad producida.
- Medidas de desarrollo rural basadas en los principios de integración de todos los aspectos del mundo rural, subsidiariedad y cooperación, articuladas por medio de los distintos fondos estructurales (Fondo europeo de Desarrollo Regional, Fondo Social Europeo, FEOGA-Orientación), las zonas objetivos y acciones específicas como el programa LEADER.

Las críticas que ha recibido la PAC son (Descheemaekere, 1994):

- ⊗ Los mecanismos de intervención y las ayudas a la producción han conllevado un crecimiento de la producción superior a las necesidades del mercado. Los excedentes tienen un coste insostenible. Basta ver el crecimiento del FEOGA garantía que en 1975 tenía un presupuesto de 4.500 millones de ECUS y en 1991 lo tenía de 31.500 (en términos reales, supone un aumento del 100%),
- ⊗ Las medidas proteccionistas están en conflicto con los acuerdos del GATT (Organización Mundial del Comercio a partir de la entrada en vigor de los acuerdos de la ronda Uruguay en 1995). La existencia de excedentes supone una importante presión exportadora, mientras que los mercados internacionales también están saturados. Las medidas proteccionistas de las exportaciones comunitarias contrastan con las posibilidades de los países del tercer mundo, mucho más dependientes de la agricultura. La Comunidad Europea entra en conflicto, especialmente, con Estados Unidos. Los acuerdos entre la comunidad y Estados Unidos en el marco de las negociaciones de la Ronda Uruguay (denominadas acuerdo de Blair House) representan que la comunidad debe reducir sus aranceles, facilitar el acceso de los productos a su mercado interior, reducir las subvenciones internas así como las ayudas a la exportación -producto a producto, no globalmente-.
- ⊗ Las ayudas no van a parar a quien más las necesita. Las explotaciones intensivas del Norte de Europa acaparan el 80% del presupuesto del FEOGA, mientras que las pequeñas explotaciones, como es el caso de los productores del aceite de oliva en Cataluña o en Italia, perciben una parte muy pequeña.

- ⊗ En la misma línea se manifiesta un informe técnico de la COAG sobre consecuencias de la PAC (Cinco Días, 1998c): La PAC de 1992 ha supuesto una pérdida anual de 200.000 pequeñas empresas agrarias en la Unión Europea; Un 15% de los agricultores reciben el 85% de las ayudas; Las rentas sectoriales disminuyen, la actividad económica rural se abandona y los núcleos rurales se despueblan. Todo ello redonda en un deterioro del medio ambiente y de la calidad alimentaria.

Desde la perspectiva oleícola, con la fundación de la Comunidad Económica Europea, Italia era el país monopolista en términos de aceite de oliva pues la producción de Francia es comparativamente insignificante. Posteriormente, se adhirió Grecia a la Comunidad, de modo que la Europa Comunitaria de los 10 era autosuficiente en aceite en más de un 90%, motivo por el que la OCM del aceite era más rígida en cuanto a régimen de intercambios que con otros productos -por ejemplo, en aceites de semillas estaba a un nivel del 35%- .

Con la incorporación de España y Portugal, en la CEE-12 se empezó a hablar de excedentes, difíciles de justificar por las diferencias entre las producciones de años distintos. Además, hacia 1980, la producción oleícola europea era de 600.000 Tm mientras que el consumo era de 725.000 Tm.

Las ayudas al sector representaban 467 millones de ECU en 1980, un 4% del FEOGA, en estado de crecimiento, mientras que el aceite sólo representaba el 1% del valor de la producción final agraria.

Esta situación era tolerada para mantener el nivel de rentas de las zonas más deprimidas de la comunidad y para mantener el equilibrio de precios entre el aceite de oliva y los de semillas, pues sin esta ayuda al productor el precio del aceite de oliva se habría disparado.

Con esta ayuda a la producción se podría llegar a una situación en que se incentivase el cultivo del olivo, mientras que el consumo descendiera. Esto originaría, además de grandes gastos, unos excedentes a los que sería difícil dar salida. Con la entrada de la ayuda al consumo, que percibe el envasador, se pretende mantener la relación de precios pero sin incentivar tanto al productor, aunque a cambio de un sistema complicado y con posibilidades de fraude (Tió, 1992).

### 15.8.5. La organización común del mercado: régimen de ayudas y de precios

Las ayudas son uno de los aspectos calificados como más positivos por los agricultores y el sector productor (cooperativista) (Xarxa Qualificant, 1998). Estimaciones del Departament d'Agricultura Ramaderia i Pesca cifran en el 25% el peso de las subvenciones de la Unión Europea, El Estado Español y la Generalitat en la renta agrícola leridana. Para las otras provincias catalanas, dicho porcentaje es del 22,3% para Girona, 12,7% para Barcelona y 8,6% para Tarragona. En el caso específico del aceite, aún teniendo en cuenta las variaciones de precio de una campaña a otra y las variaciones en el importe de la ayuda en moneda nacional, se puede afirmar que la subvención es un 20% del importe total que percibe el agricultor.

El mercado catalán de aceite de oliva está regulado por la Unión Europea que fija las normas básicas y las producciones y ayudas que permiten la ordenada producción y comercialización del aceite desde que España entró en la Política Agraria Comunitaria el primero de marzo de 1986 con la adhesión del estado a la Comunidad Económica Europea.

La Adhesión fue del tipo clásico, aplicándose en España toda la normativa comunitaria respecto al aceite excepto la ayuda al consumo que empezó a aplicarse en 1990 tras un período denominado de *stand still* y con un período transitorio de 10 años para que los precios de intervención y de las ayudas españolas se equiparasen con las comunitarias. Durante dicho período se empleó un montante compensatorio de Adhesión (MCA) que gravaba la salida de aceite de España (por ejemplo, para el aceite de oliva virgen a granel su importe era de 30,56 ECU por cada 100 kg en la campaña 1991/92) como corrector de los precios de intercambio intracomunitario (SENPA, 1992).

Antes de la adhesión a la Comunidad, el mercado de aceite estaba protegido en España frente a otros aceites que correspondían a Comercio de Estado. Sólo la haba de soja estaba liberalizada en su importación aunque sólo se podían consumir en España 90.000 Tm de aceite de soja al año, estando destinado el resto a la exportación. Con el Tratado de Adhesión, también se programan la liberalización de la importación de habas de soja y el consumo de su aceite así como para otras semillas y sus aceites (puede consultarse el análisis de Anaya (1986)), lo que conlleva el peligro de desviación en el consumo por liberalización de dichos aceites y aumento del precio del aceite de oliva .

Con la adhesión al mercado Común, el precio del aceite de oliva español, más barato que en los países de la entonces CEE (una diferencia de 120 pta/litro), había de crecer en una vigésima parte anual hasta que se reformase la política comunitaria siete años después, en 1992 (aunque lo más probable era que el precio del aceite bajase en Europa con la entrada del gran productor español en el mercado comunitario). En concreto, un oleicultor europeo recibía unas 120.000 pesetas más por una tonelada de aceite que un olivarero español. (Actualidad Económica, 1986). A partir de la campaña 87/88, el precio existente en España se corrigió según la diferencia con los precios vigentes en la Comunidad, dividida por el número de campañas restantes hasta final del período transitorio.



Igualmente, durante este período transitorio, las ayudas a la producción eran mayores en los restantes países de la Comunidad, elevándose paulatinamente en España hasta alcanzar el nivel europeo: En 1986, para España era de 12 pesetas por kilo mientras que para un oleicultor comunitario era de 90 pesetas por kilo.

A partir del 1 de enero de 1993, se suprimen los montantes compensatorios de adhesión debido al final adelantado del periodo transitorio debido a la entrada en vigor del Mercado Único.

Para la campaña 93/94, en la Comunidad, la ayuda prevista era de 96,88 ECU los 100 kg para los pequeños oleicultores y 89,11 ECU para los oleicultores profesionales, mientras que en España las ayudas eran de 73,51 ECU para los pequeños oleicultores y 66,65 para los profesionales (Servei d'Agricultura, 1993). -Finalmente, estos valores disminuyeron un poco como consecuencia de haberse superado en 25.000 Tm la cantidad máxima protegida, en la campaña anterior (Lletjós, 1994a)-

Con la OCM, se persigue proteger a los productores, con una renta digna, a la vez que se facilita la libre circulación de los aceites de oliva y sus subproductos. La protección se instrumenta por medio de la compra del aceite por parte de los servicios de intervención (en España era el Servicio Nacional de Productos Agrarios), por medio de una ayuda a la producción y por medio de una protección en frontera frente a los aceites importados. Existen también ayudas al consumo, la exportación y el uso de aceite en conservas (88,46 ECUs por quintal de aceite a partir del 1 de enero de 1993).

A nivel de la Comunidad económica europea, han venido existiendo ayudas para el sector oleícola cubriendo las aceitunas, el aceite de oliva bruto o refinado y los subproductos (el orujo). Estas ayudas se han basado en el Reglamento CEE 136/66, con diversas modificaciones como el Reglamento CEE 2046/92, destacando diversos apartados donde se tratan la ayuda a la producción, la ayuda al consumo, restituciones a la exportación, restituciones a la industria conservera, gastos de almacenamiento así como las medidas de mejora cualitativas y de información y fomento.

La regulación del mercado se establece por cuatro regímenes:

- ⌘ Régimen de precios: Indicativo de producción, de intervención, representativo de mercado y precio umbral
- ⌘ Régimen de intervención: Adquisición y venta de aceite de oliva, ayuda a la producción, ayuda al consumo, ayuda a la utilización en la fabricación de conservas
- ⌘ Régimen aplicable a la producción: Establece una cantidad máxima comunitaria con derecho a ayudas
- ⌘ Régimen de intercambio: Arancel a la importación, restituciones a la exportación.

Dentro de la campaña de comercialización (del 1 de noviembre al 31 de octubre del año siguiente), el Consejo fija un precio de producción indicativo (Para mantener las rentas del olivarero oleicultor, teniendo en cuenta la necesidad de mantener el volumen de producción deseada.

Incluye la ayuda a la producción y el precio de intervención, de modo que sólo falte un aporte del mercado para llegar al precio máximo de venta), un precio representativo de mercado (para poder competir con los aceites importados, teniendo en cuenta los precios de los productos concurrentes que son los aceites de semillas), un precio de intervención (al cual compran los organismos de intervención durante el período de 4 meses establecido) y

un precio umbral (de modo que el precio del aceite importado en las fronteras de la Comunidad sea igual al precio representativo de mercado). Este último, fue suprimido a partir de la campaña 95/96.

Los precios se fijan para el comercio mayorista y para una calidad tipo que corresponde a un aceite de oliva virgen corriente a granel con una acidez de 3,3° (equivalente a 3,3 gramos de ácido oleico por cada 100 g de aceite)

La Tabla 15.XII muestra los distintos precios, en ECU por cada 100 kilogramos para la campaña 1993/94. La relación entre los términos se ilustra en la Figura 15.5.

Precio de producción indicativo	Precio umbral	Precio representativo del mercado	Precio de intervención
<b>321,16</b> <b>(610,20)</b>	<b>188,63</b> <b>(358,40)</b>	<b>192,05</b> <b>(364,89)</b>	<b>196,84</b> <b>(373,99)</b>

Tabla 15.XII: Régimen de precios para la campaña 1993/94. Fuente: Servei d'Agricultura (1993)  
 Las cifras se dan en ecu por cada cien kilogramos y, entre paréntesis, en pesetas por kilogramo, para aceites vírgenes corrientes de acidez 3,3°. Nota: Estos datos eran los previstos al iniciarse la campaña, provenientes de la negociación de precios agrícolas y posteriormente sufrieron una pequeña variación (Véase Lletjós, 1994a). Se ofrecen a título de ejemplo.

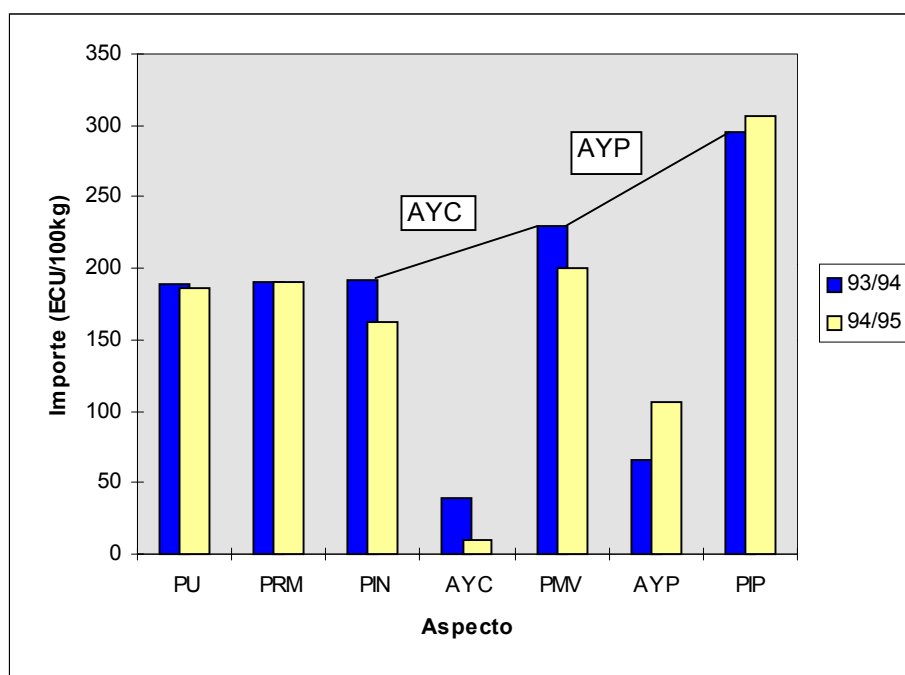


Figura 15.5. Gráfica de precios y ayudas según la OCM del aceite para España. Relación entre magnitudes y comparación para las campañas 1993/94 y 1994/95. Fuente: Sabaté y Colom (1994)

La fijación del precio representativo es un factor clave de la política comunitaria pues persigue una relación de precios razonable entre el aceite de oliva y otros a la vez que

#### **15.8.6. Ayuda a la producción**

Está limitada a 1.350.000 Tm de aceite de oliva para el conjunto de países miembros de la Comunidad (incluyendo un 8% correspondiente al aceite de orujo crudo) y tiene por objetivo garantizar una renta equitativa a los productores. Se hizo necesaria porque se desea sostener la producción de aceite a la vez que se liberaliza la importación de semillas oleaginosas.

Su legislación básica es el Reglamento (CEE) 2261/84 del Consejo de 17 de julio, el Reglamento (CEE) 2262/84 del Consejo de 17 de julio (sobre control) y el Reglamento (CEE) 27/85 de 4 de enero (sobre la aplicación del reglamento). La Orden Ministerial de 28 de febrero de 1992 (BOE 56, de 5 de marzo), por la que se instrumenta el procedimiento para la concesión de la ayuda, reprodujo los preceptos comunitarios.

El Consejo fija cada año el importe de la ayuda para los que producen más de 500 kg de aceite al año en función de la cantidad producida.

En la campaña 1994/95, la ayuda a la producción fue de 106,84 ECU/100 kg. En la campaña 1995/96, la ayuda a la producción fue de 142,20 ECUS por cada 100 kg de aceite, fijando el cambio a pesetas en el momento de entregar las aceitunas (durante 1996, el cambio fue de 165,198 Pta por ECU verde).

Para los pequeños productores (menos de 500 kg de aceite por campaña, en las dos campañas anteriores) se fija una mayor ayuda por kg de aceite que no sufre reducción por superproducción, pues no se concede ayuda por el aceite producido sino por el resultado de multiplicar el número de olivos por los rendimientos en aceituna y aceite establecidos para la región. Los pequeños productores cuentan también con una ayuda complementaria en el período de estabilización de precios (3 ecus/100 kg). Sin embargo, la ayuda a la producción se va reduciendo en un porcentaje destinado a financiar los gastos de las Organizaciones de Productores, mejora de la calidad y creación del Registro Oleícola. (Ekelmans, 1993)

El importe de la ayuda a los pequeños productores en la campaña 1996/97 fue de 149,21 ECU por cada cien kilos de aceite (246,40 Pta/kg), mientras que en la campaña anterior había sido de 151,48 ECU, para los miembros de alguna OPR (organización de productores reconocida) y de 148,02 ECU (244,53) para el resto. El cambio se fija a primero de enero -el mes de enero correspondiente a la campaña- (165,198 Pta por ECU en enero de 1997) . En la campaña 94/95, la ayuda al pequeño agricultor era de 114,11 ECU/100 kg.

El régimen de ayuda a los pequeños productores es criticado porque las estimaciones se hacen en función de los rendimientos medios de los cuatro años anteriores y con mucha antelación a la campaña, luego nunca son correctas.

Además, esta modalidad induce al fraude al revender el aceite a grandes productores o al dividir las propiedades para entrar en este grupo.

Si la producción es inferior a la cantidad garantizada, la diferencia se añade a la próxima campaña. Si la producción es superior, la ayuda se reduce proporcionalmente

Para acogerse al régimen de ayudas, los agricultores deben declarar sus cultivos, solicitar el pago de las ayudas y presentar los certificados de molturación de aceituna que expiden las almazaras autorizadas. Los organismos a través de los cuales se pueden realizar los trámites son las oficinas de la Administración pública (Oficinas Comarcales del Departament d'Agricultura en Cataluña) y de las Organizaciones de Productores Reconocidas.

Las ayudas a la producción pretenden aumentar las rentas de los agricultores. Estas rentas pueden dedicarse a consumo o a inversión. Se han dedicado a la compra de nuevos tractores, a los arreglos en las casas, etc. pero no se han dedicado a la realización de olivares intensivos.

Esta técnica requiere importantes inversiones, localizar agua y llevarla a tierras de secano, etc. e invertir en el olivo, sufragando los gastos derivados de sus cuidados en los cinco años antes que entre en producción. El agricultor se ha encontrado sin dinero para hacerlo, según declaraciones de un miembro de la UPA al periódico *El País* (Peregil, 1998).

Existen también restituciones por producción para facilitar la comercialización del aceite destinado a la industria conservera (pescados, moluscos, crustáceos, hortalizas y legumbres), como son sardinas en aceite, anchoas en aceite, calamares en aceite, gazpachos, etc. Los fabricantes de conservas instalados en España pueden obtener una ayuda por la utilización de aceites de oliva u orujo de cualquier origen (aunque los aceites que no proceden de la CEE perciben mucha menos subvención) en la elaboración de sus productos, realizando la tramitación correspondiente ante la Oficina del SENPA correspondiente a su provincia. Esta ayuda fue, en la campaña 96/97 de 67,18 ECU cada 100 kg (111 Pta/kg).

### 15.8.7. Ayuda al consumo

La ordenación del sector oleícola, establecida por en Reglamento 136/66, hubo de revisarse en 1978, instaurando una ayuda al consumo ante una disminución sostenida del consumo de aceite en Italia (Ernst & Young, 1992a).

Esta ayuda se concede al aceite de oliva envasado en la Comunidad en envases de hasta 5 litros cuando el precio de producción indicativo menos la ayuda a la producción resulta aún superior al precio representativo del mercado, siendo la ayuda igual a la diferencia de importes. Se deduce un porcentaje para financiar campañas de fomento del consumo. De este modo, la ayuda repercute sobre el precio que paga el consumidor, haciendo al aceite d

En España, la legislación básica al respecto es la Orden Ministerial de 24 de setiembre de 1990 por la que se regula la aplicación de la ayuda en España y la Resolución de 19 de octubre de 1990 del Servicio Nacional de productos Agrarios (SENPA) que regula su funcionamiento. Se trata de la transposición del Reglamento CEE número 3488/90 de la Comisión que establece el inicio de la aplicación de la ayuda al consumo en España a partir del 1 de diciembre de 1990. La ayuda entró en vigor en enero de 1991 y se fue aproximando al valor comunitario en un cuarto, un tercio y una mitad de la diferencia existente en cada una de las campañas siguientes.

En la campaña 1991/92, esta ayuda fue de 45,67 ECU/100 kg, en la 1993/94 fue de 39,58 ECU, en la campaña 1994/95, según el reglamento 1875/94 del Consejo de la Unión europea, fue de 10 ECU/100 kg (la Comisión planteó su desaparición pero España presionó para mantener esta cantidad residual para justificar los gastos de envasado para autoconsumo. Igualmente, el precio de intervención bajó de 191,98 a 162,40 ECUs por quintal), en la campaña 1995/96 y en la 1996/97 fue de 12,07 ECUS por cada 100 kg de aceite. Con estas cifras se puede ver la disminución de la ayuda en la campaña 94/95 desde unas 76 hasta unas 20 pesetas por kilo (12,07 ECU/100 kg). Como medida transitoria, se permitió que el aceite envasado y puesto en el mercado durante noviembre de 1994 percibiera el importe de la campaña anterior (siempre que se tratase de aceite "viejo" y no se sobrepasara un cierto volumen de referencia igual a la media histórica de la empresa.

La cantidad de 20 pesetas por kilo parece insuficiente pues puede no interesar al envasador eludiendo así los controles que exige.

A la ayuda, hay que deducirle un 5,5% destinado a financiar los gastos de las organizaciones profesionales (pero en España no se aplica por no existir organizaciones reconocidas) y un 1% para promoción del consumo del aceite de oliva.

Esta ayuda la pueden percibir las envasadoras de aceites de oliva y de orujo de oliva autorizadas por el SENPA. Dichas empresas deben tener una capacidad mínima de envasado de 6 Tm de aceite por jornada (de 8 horas) y comprometerse a envasar durante 120 días por campaña como mínimo, envasar 60 Tm de aceite de oliva por campaña, llevar una contabilidad de existencias y someterse a los controles legales.

La ayuda es independiente del tipo y calidad del aceite.

### 15.8.8. Intervención

La intervención (SENPA) está obligada a adquirir los aceites de oliva vírgenes entre el 1 de julio y el 31 de octubre siempre y cuando el que los ofrezca sea el primer productor (productores y sus agrupaciones o uniones) y el aceite tenga una acidez inferior a 8° y un contenido en humedad e impurezas inferior al 1%. la cantidad ofertada debe ser de mínimo 20.000 kg (una cuba de 25.000 litros). El SENPA paga el aceite recibido al cabo de unos 120-140 días, tras determinar la calidad del aceite real, por medio de análisis en laboratorio oficial del Ministerio de Agricultura y realizando el correspondiente ajuste en peso y el ajuste por transporte.

Curiosamente, el 73% del aceite vendido a intervención en la campaña 92/93 fue de calidad virgen extra (Parras, 1996a), lo que demuestra que el sector no era capaz de dar salida al mejor aceite en el mercado nacional ni en los mercados internacionales.

El precio de intervención se reduce después de una campaña donde se ha sobrepasado la cantidad protegida (para no fomentar los aumentos de producción que el mercado no pueda absorber). En Cataluña, el SENPA cuenta con centros de intervención en Borges Blanques, Reus-Montroig y Tortosa. El aceite en manos de la Intervención puede ser vendido por mandato de la Comisión.

A modo de orientación, la Tabla 15.XIII muestra los precios de compra de intervención en España para la campaña 1991/92, aplicando el cambio agrícola de 1 ECU verde igual a 149,813 Pta. Las bonificaciones a los aceites de mejor calidad se han reducido pues son los que presentan una mejor salida en el mercado a la vez que el almacenamiento los estropea. Así, la bonificación de 17 ECU para el aceite virgen extra de la década de los 80, se ha ido reduciendo hasta llegar a 10 ECU en la campaña 94-95.

Calidad del aceite	Bonificación/Depreciación (ECU/100 kg)	Precio de compra (Pta/100 kg)
<b>Virgen extra</b>	17	30.308,67
<b>Virgen fino</b>	6	28.660,73
<b>Virgen Corriente</b>	Base	27.761,85
<b>Lampante hasta un grado</b>	-10	26.263,72
<b>Lampante de 1 a 5 grados</b>	- 3,2 (por cada grado)	-479,4 (por cada grado)
<b>Lampante de 5 a 8 grados</b>	- 3,5 (por cada grado)	- 524,3 (por cada grado)

Tabla 15.XIII. Variación en el precio de intervención según calidad.

Aplicación a la campaña 91/92.

Fuente: SENPA (1992).

Antes de la adhesión de España a la Comunidad Europea era el FORPPA (Fondo de Ordenación y Regulación de Producciones y Precios Agrarios) el encargado de comprar los productos excedentarios. Las existencias de aceite de oliva en 1984 eran de 200.000 Tm, por un valor de 36.000 millones de pesetas. Las diferencias entre el precio por kilogramo de aceite comprado por el FORPPA a los productores y el precio de venta pueden estar entre 5 y 40 pesetas, lo cual introducía considerables pérdidas en dicho organismo (Mellado, 1985).

Con la adhesión al Mercado Común, las existencias de aceite en poder del FORPPA se subastaron, siendo adquiridas por el grupo Frint.

Como ejemplo de la función reguladora del servicio de intervención, ante el inicio de la campaña 1994/95, la Comisión Europea autorizó a subastar el aceite de los órganos de intervención comunitarios para no desabastecer el mercado. La campaña anterior había sido corta y las empresas habían vendido su producción y/o intentaban acaparar aceite para forzar una subida de precios ante las previsiones de baja producción para la campaña siguiente. En España, se subastaron 30.000 Tm de aceite.

La Comisión puede autorizar a las agrupaciones de productores reconocidas a realizar contratos de almacenamiento de aceite (representa inmovilizarlo) que se comercializará cuando el precio de mercado se aproxime al de intervención. En dicho caso, se conceden unas ayudas a tanto alzado. En el Reglamento CEE nº 46/92 de 9 de enero, se autorizan dichos contratos con una ayuda de 524,3 Pta por cada 100 kg de aceite si se acredita su comercialización en el mercado. En caso contrario, la ayuda es de 150 Pta. Se concede por 60 días y por una cantidad mínima de 100 Tm de aceite de una misma calidad (SENPA, 1992).

#### **15.8.9. Régimen comercial.**

Las importaciones de aceite de oliva procedentes de países no miembros de la Comunidad están sujetas al pago de exacciones reguladoras (*prélèvement*) iguales a la diferencia entre el precio umbral y el precio, más bajo, en el mercado mundial (fijado como el precio CIF de las mejores ofertas en el puerto de Imperia). Se fija un importe para el aceite de oliva virgen del que se derivan los precios de los demás aceites

Túnez dispone de un contingente de importación de 46.000 Tm con exacción reguladora reducida (11 ECU por 100 kg en lugar de 77 ECU por 100 kg). Argelia, Marruecos y Turquía también tienen concedidas bajas en los importes de los *prélèvements*.

España ha venido aplicando reducciones arancelarias desde enero de 1991. Según el Tratado de Adhesión español en materia de aceites, los aranceles y las ayudas se igualarían al resto de Europa en 1996, pero como fruto del Acta Única, se llegó a la equiparación con Europa en 1993. La Orden Ministerial de 30 de junio de 1994 hace referencia a los aceites de oliva importados que pueden contabilizarse como si fueran comunitarios a efectos de beneficiarse de las ayudas al consumo.

Se conceden restituciones o subvenciones a la exportación a aquellos operadores que exportan aceite a otros países no miembros de la Comunidad Europea para así asegurar la presencia de productos comunitarios de elevado precio en los mercados mundiales.

Estas ayudas cubren la diferencia entre los precios comunitarios y los mundiales. Existen ayudas de derecho común (por la que optan las exportaciones marquistas de aceite envasado) y de adjudicación (los exportadores solicitan una ayuda por un determinado volumen).

Para 1995, la base está en 143 miles de toneladas de aceite, con un importe de 81 millones de ecus.

En un principio, estas restituciones se concedían sólo a las exportaciones marquistas en envases de menos de 5 kg,

Para mantener los canales de comercio tradicionales, la Comunidad fijó el tráfico de perfeccionamiento activo por el que los operadores comunitarios pueden importar aceite de terceros países sin pagar las exacciones correspondientes siempre que dichos aceites (o cantidad equivalente) sean destinados a la exportación.

Con la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea, se liberalizaron los intercambios bilaterales con la Comunidad desde el momento de la adhesión, aplicando los montantes compensatorios de adhesión (MCA) para compensar las diferencias de precios entre el aceite español y el aceite comunitario

Una vez analizados los aspectos anteriores, la Figura 15.6 resume gráficamente la formación de precios institucionales para el aceite de oliva en la Unión Europea.

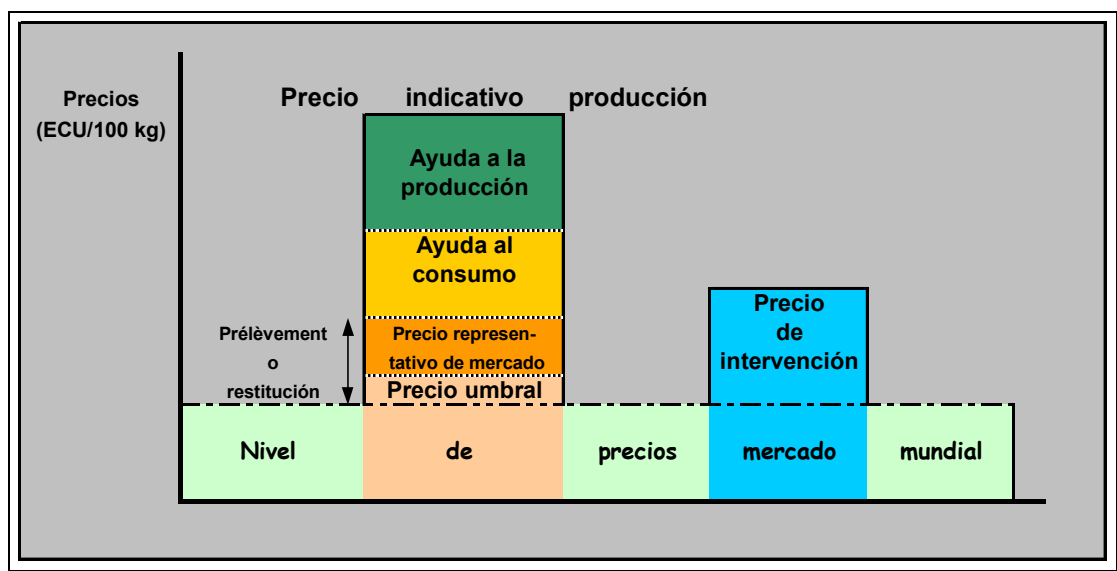


Figura 15.6. Esquema de la formación de precios institucionales para el aceite de oliva. Elaboración propia



### 15.8.10. Evolución de la Organización Común (OCM) del aceite

En 1998, la Comisión Europea recortó en un 47% la ayuda por tonelada que perciben los oleicultores (sin reducciones, esta ayuda era de 224 Pta/kg) porque se superó la cantidad máxima permitida para la campaña 97/98. Esta reducción afecta a la provincia de Lleida en más de 1.200 millones de Pta. (12 millones de kilogramos), de los cuales mil corresponden a la Denominación de Origen Garrigues (9,5 millones de kilogramos). Según el presidente de dicha Denominación de Origen, las comarcas de secano quedan comparativamente perjudicadas, puesto que las de regadío, de mayor producción, aún con la penalización a la superproducción, percibirán una ayuda igual a la de años anteriores (Muruaga, 1998)

Con la campaña 97/98 desaparece también la ayuda al envasado (unos 50 millones de pesetas para la Denominación Garrigues y unos 800 millones de pesetas para el conjunto de envasadoras de Cataluña.)

La Tabla 15.XIV resume las ayudas para el sector actualizadas a la campaña 1997/98, última antes de aplicar la reforma provisional de la OCM del aceite.

<b>Concepto</b>	<b>Período</b>	<b>Lugar</b>
Primera declaración o modificación de cultivo	del 1 de setiembre al 30 de noviembre	Sede de la OPR Oficina comarcal del DARP
Categorización de los productores	Del 1 de marzo al 30 de marzo	Sede de la OPR Oficina comarcal del DARP
Solicitud de ayudas a la producción	Del 2 de mayo al 5 de junio	Sede de la OPR Oficina comarcal del DARP
<b>Concepto</b>	<b>Pequeños productores</b>	<b>Grandes productores</b>
Mes de entrega de las aceitunas al molino	Todos	Noviembre/diciembre (1997) Enero (1998)
Importe ayuda (Pta/kg) (menos 1,4% mejora calidad y 0,8% gastos OPR)	253,2	237,69 (y puede sufrir penalización)
Fecha de pago	Del 15 de octubre al 31 de diciembre de 1998	A partir del 15 de octubre de 1998 (anticipo) + liquidación

Tabla 15.XIV. Resumen concesión ayudas a la producción para la campaña 1997/98. El importe efectivo de las ayudas sufrió penalizaciones por sobrepasarse la cantidad protegida. Fuente. JARC (1998)

Siguiendo con la Tabla 15.XIV, para comprender globalmente el proceso, decir que el productor debe hacer una declaración de cultivo previa: cuando entrega la aceituna a la almazara, se le expide un certificado que debe presentar a la comunidad autónoma o a su OPR.

Una vez finalizada la campaña, la Comisión Europea determinó, tras consultar con los cinco estados productores, la producción de aceite de oliva y de orujo de oliva con derecho a ayuda: 2.290.600 Tm a la que hay que sumar un 10% de margen de error. Al dividir por esta cantidad la máxima garantizada (1.300.000 tm), resulta un 53,578% (del total de 142,20 ECUS/100 kg).

A este porcentaje de la ayuda se le aplican las retenciones del 2,5% del Registro Oleícola y del 1,4% de mejora de la calidad, con lo que resulta un avance de 72,53 ECU/100 kg). A esta cifra, falta descontar el 0,8% en concepto de gestión de la OPR cuando proceda, resultando una ayuda neta al agricultor de 71,95 ECU/100 kg.

La comunidad autónoma paga la ayuda a la OPR y ésta a sus miembros.

El FEOGA (Sección Garantía) tuvo, en 1992, créditos consignados en su presupuesto para el sector oleícola por un importe de 1.759 millones de ECU (el 4,9% del presupuesto). (Ekelmans, 1993).

Esta cantidad se ha venido manteniendo bastante estable de modo que en la campaña 1996 se destinaron 1.781 millones de ECU (4,36%), mientras que las ayudas a los cultivos herbáceos (cereales) se han incrementado exponencialmente desde los años 80 alcanzando 16.160 millones de ECU en 1997 (más del 40% del presupuesto agrícola europeo). (Vicente, 1998a).

La reforma comunitaria fija el gasto del FEOGA Garantía en 2.340 millones de ECU anuales hasta el año 2006 (mientras incrementa anualmente las ayudas a los cultivos herbáceos hasta 19.250 millones de ECU en 2006). De este modo, la reforma comunitaria viene a recortar ayudas a un sector con poco peso en el gasto comunitario, perjudicando además a agricultores de bajo nivel de renta.

En el período 1995-97, España ingresó una media de 735.000 millones de pesetas anuales procedentes del FEOGA Garantía, un 11,7% de los cuales correspondía al aceite de oliva.

En 1995, el SENPA al que se ha venido refiriendo el texto fue sustituido por el FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria). Dicho organismo se ha hecho cargo de todas las funciones del SENPA y del FORPPA: participar de la política de producciones y precios agrarios, gestión de productos y ayudas relacionadas con la intervención o regulación del mercado, pago de ayudas a la exportación.

Además, a nivel autonómico, cabe mencionar que todas las competencias en agricultura se traspasaron a la Generalitat de Catalunya (Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca): En 1993, se traspasaron las Cámaras Agrarias, posteriormente la titularidad de 90.220 ha propiedad del Estado (que incluían, por ejemplo, la montaña de Montserrat), la inspección y control de la calidad agroalimentaria (incluyendo laboratorios de análisis), la agricultura ecológica y el SENPA (el 11 de noviembre de 1995, el Ministro de Agricultura Luís Atienza y el Conseller d'Agricultura Francesc Xavier Marimon firmaron el traspaso definitivo).

### 15.8.11. La importancia de las ayudas para Cataluña

La Tabla 15.XV muestra cuantitativamente los beneficios que las ayudas comunitarias dejan en Cataluña, tanto a los agricultores (ayuda a la producción) como a los envasadores -industriales o cooperativos- (ayuda al consumo), con lo cual se mejora la renta agraria y se mantienen los precios del aceite de oliva más cerca de los precios de otros aceites. Entre los dos tipos de ayuda, en la campaña 1992-93, se repartieron en Cataluña casi 6.000 millones de pesetas, beneficiando a casi 1900 agricultores y a 53 envasadoras. En los años siguientes, aumentó el número de beneficiarios que declararon sus olivos y el de envasadoras, pues las cooperativas se prepararon para el envasado.

Datos 1992-93	Datos cálculo ayuda a la producción				Datos ayuda al consumo		
	Olivos (miles)	Aceite (tm)	Beneficiarios (personas)	Ayuda prod. (Millones Pta)	Empresas (unidades)	Aceite (tm)	Ayuda envas. (Millones Pta)
ZONA							
Tarragona	5.626	18.222	16.850	1.429	18	14.176	1.113
Girona	37	72	103	6	0	0	0
Lleida	2.057	5.032	2.941	382	16	18.561	1.470
Barcelona	258	729	1.614	70	19	16.056	1.265
Cataluña	7.978	24.055	21.508	1.887	53	48.793	3.848
España	159.546	629.156	333.357	47.002	465	529.757	41.921

Tabla 15.XV. Ayuda a la producción y al consumo en las distintas provincias catalanas en la campaña 1992-93.  
Fuente: Elaborado a partir de Maté *et Al*, 1995b y 1995c

También en 1992, Carlos Tió auguraba beneficios para el sector olivarero español con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea, pero recordaba los difíciles equilibrios presupuestarios que este sector ya causaba en la Europa de los 10 (Tió, 1992) por lo que recomendaba modernizar el sector, mejorar su productividad, fomentar el consumo de aceite de oliva, reprimir el fraude y mejorar la calidad, en previsión de reformas, a medio plazo, en la OCM del aceite.

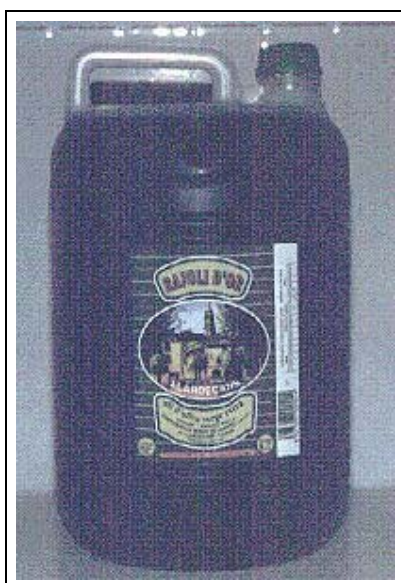


Ilustración 80. Con la desaparición de la ayuda al consumo (envasado), puede que se vuelva a la venta a granel

### 15.8.12. Otros gastos comunitarios relacionados

La Comunidad prevé una ayudas englobadas en distintos programas que pretenden crear un medio ambiente favorable a la actividad económica más que una subvención directa a la empresa, incompatible con un mercado único en libre competencia (Sans y Pérez, 1998):

- ⇒ Fondos estructurales: Pretenden corregir las desigualdades territoriales en materia estructural y favorecer un desarrollo armónico. Engloban:
  - ☞ FEDER (Fondo de Desarrollo Regional)
  - ☞ FEOGA (Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola), sección Orientación, que en 1990 concedió ayudas al sector aceites y grasas por importe de 592 millones de pesetas (Ernst & Young, 1992a)
  - ☞ FSE (Fondo Social Europeo)
  - ☞ IFOP (Instrumento Financiero de Orientación Pesquera)

Los fondos estructurales se dividen en 7 objetivos (zonas geográficas o poblaciones objetivo), definidos en 1993 por modificación de otros anteriores:

- 🌐 1. Adaptación estructural de la regiones menos desarrolladas (con un PIB inferior al 75% del comunitario)
  - 🌐 2. Promoción del desarrollo de zonas con declive industrial (Fondo Social Europeo)
  - 🌐 3. Paro de larga duración (Fondo Social Europeo)
  - 🌐 4. Adaptación de los trabajadores al cambio industrial
  - 🌐 5a. Modernización de las estructuras agrarias y pesqueras (FEOGA-Orientación, IFOP)
  - 🌐 5b. Zonas rurales con amenaza de despoblación (diversificación de las actividades agrícolas, conservación de los recursos naturales, promoción de los productos locales típicos, desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y del turismo rural, formación profesional)
  - 🌐 6. Regiones árticas
- ⇒ Fondos de Cohesión: Destinados a ayudar a los países más desfavorecidos (España, Portugal, Grecia e Irlanda, con un nivel de renta inferior al 90% de la media comunitaria) a alcanzar la Unión Económica y Monetaria.
  - ⇒ IV Programa Marco de I+D: Cuatro líneas de actuación destinadas a desarrollar el nivel científico y tecnológico de Europa.

- ⇒ Programas de Ayuda a Países en Vías de Desarrollo:
  - ☞ PHARE, TACIS i JOPP para los Países de Europa Central y del Este
  - ☞ AL INVEST para América Latina
  - ☞ ECIP para el Mediterráneo, América latina, Asia y Sudáfrica
  - ☞ MEDA para los países de la Cuenca mediterránea (no comunitarios)
  
- ⇒ Iniciativas comunitarias de formación, empleo y desarrollo económico territorial. Por medio de las cuales la Comisión estimula actuaciones de las administraciones:
  - ☞ ADAPT (persigue adaptar los trabajadores para el aumento de la competitividad de la empresa mediante la formación a la vez que se previene el desempleo). Cuenta con un presupuesto de 1.400 millones de ECU, para el quinquenio 1994-1999, de los cuales 900 se destinan a regiones tipo Objetivo 1. Sus beneficiarios pueden ser trabajadores de pequeñas y medianas empresas. Esta iniciativa ha sido empleada para formar al personal de las cooperativas leridanas en aspectos como marketing, calidad o gestión con financiación a cargo de la Unión Europea.
  
  - ☞ LEADER *-Liaison entre Actions de Développement de l'Economie Rurale-* (desarrollo rural local en zonas de menos de 100.000 habitantes). La iniciativa Leader I pretende fomentar iniciativas de desarrollo rural en zonas Objetivo 1 (Andalucía, Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla-León, Castilla-La mancha, Valencia, Extremadura, Galicia, Murcia, Ceuta y Melilla) y 5b (zonas rurales deprimidas) entre 1993 y 1995 por medio de grupos de acción local para fomentar el desarrollo rural, la formación profesional, el turismo rural, las pequeñas y medianas empresas (ayudas a la inversión para empresas nuevas o ya existentes) o la comercialización de los productos en origen (incluyendo ayudas a las inversiones en instalaciones agroalimentarias o apoyos a la divulgación y comercialización) (Bardají y Giménez, 1995). De este modo, la Unión Europea entiende que debe producirse un desarrollo integrado de todo un conjunto de municipios con necesidades y recursos comunes
 

En España se aprobaron 52 programas. Más de la mitad del territorio catalán puede presentar solicitud de ayuda a dicho programa. En Lleida podemos citar el Centro de Desarrollo Rural (CEDER) del Pallars, inscrito en la red europea de los grupos Leader. La Comisión de las Comunidades adoptó esta iniciativa el 15 de marzo de 1991 y la comunicó en el DOCE C 73/1991 de 19 de marzo, al amparo del Reglamento CEE nº 4253/1988 (DOCE L374 de 31 de diciembre de 1988).
  
  - ☞ LEADER II. Para el quinquenio 1994-1999, persigue ayudar a los agentes territoriales locales a aprovechar su potencial. Sus beneficiarios serán los Grupos de Acción Local y otros organismos como asociaciones y cooperativas en las zonas 1 y 5b. Dará apoyo financiero a actividades y proyectos de desarrollo rural y actividades técnicas para iniciar procesos de desarrollo rural integrado. Cuenta con un presupuesto de 1.400 millones de ECU, de los que 900 corresponden a zonas Objetivo 1.
  
  - ☞ PIME

- ☞ URBAN (Reactivación de ciertos barrios)
- ☞ NOW (Empleo para mujeres)
- ☞ HORIZON (Integración laboral de minusválidos y personas desfavorecidas)
- ☞ INTEGRA (Integración laboral de personas con riesgo de marginación o exclusión social)
- ☞ YOUTHSTART (Integración laboral de jóvenes de menos de 20 años sin cualificación).

Desde 1988, la Comunidad combina los recursos de FEOGA-Orientación, el Fondo Social Europeo (FSE) y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) para fomentar el desarrollo rural de un modo más eficaz.

Para el año 2000, la Comunidad tiene previsto dedicar 36.640 millones de ECU a política estructural (de los cuales 32.600 se destinarían a fondos estructurales y el resto a fondos de cohesión y otras ayudas). España tiene asignados más de la mitad de los fondos de cohesión. Estos fondos se utilizan en España como motor de las inversiones públicas (cofinanciamiento), ayudando a reducir el déficit del Estado.

Comparativamente, los gastos agrícolas comunitarios ascienden a 46.050 millones (16.850 dedicados a los cereales y 2.340 dedicados al aceite de oliva). Con esta política, los sectores agrícolas del Norte de Europa quedan beneficiados mientras que se castiga a las agriculturas mediterráneas. Centrándonos en Cataluña, en 1996 obtuvo 57.000 millones de pesetas en concepto de fondos estructurales, 45.000 millones en fondos de cohesión y 33.000 millones en fondos agrarios (oliveras y Schwartz, 1998).



Ilustración 81. Las ayudas de la Unión Europea han posibilitado la modernización de las almazaras. Línea de envasado en una cooperativa leridana

### 15.8.13. La Reforma de la OCM

Con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea se empieza a plantear el tema de la adecuación de la organización común de mercado del sector de materias grasas pues antes de entrar España y Portugal, Europa era autosuficiente en aceites y entonces pasa a ser excedentaria, lo cual supone unos costes (aunque más cuestan los otros aceites en los que Europa es excedentaria). Anaya (1986), asesor para las conversaciones de España con la CEE, propone:

- La política comunitaria debe ser agresiva en la exportación (como Estados Unidos lo es con la soja) y emprender acciones de promoción y diferenciación del aceite de oliva (por ejemplo, con información nutricional en el envase o una etiqueta explicativa). Según el autor, este punto es especialmente importante para España.
- Especial sensibilidad con los países del Norte de África
- Recorte de las diferencias de precios con otros aceites en el mercado interior, incrementando la ayuda al consumo y potenciando el uso de aceite de oliva en las conservas como imagen de calidad
- Potenciar las Denominaciones de Origen y fomentar la calidad del aceite
- Mejorar los controles sobre producción y consumo
- Separar la aceituna de mesa en una OCM propia que le dé prestigio

En 1995, el sector industrial español presenta sus directrices para una eventual reforma de la OCM (Natera, 1995), como veremos seguidamente.

Desde 1996 se viene hablando de la reforma de la OCM del aceite (ANIERAC, 1996a), promovida por el comisario europeo de agricultura Franz Fischler. En el fondo, esto es sólo un punto de la reforma de la Política Agrícola Común (PAC) respecto a los productos mediterráneos -que quedaron pendientes en la gran reforma de 1992- y de la modificación del sistema de ayudas procedentes de los fondos estructurales y del Fondo de Cohesión (cuyo principal beneficiario es España) cuando se está preparando la ampliación de la Unión Europea hacia Chipre y los Países de la Europa del Este (con productos agrarios a bajo precio y necesidad de fondos estructurales).

Esta reforma pretende, en principio, mejorar la competitividad de dichos productos en los mercados internacionales.

En esta dirección apunta Francisco Javier Matut de la Dirección General de Agricultura, y Pesca de la secretaría general del Consejo de Ministros de la Unión Europea en su intervención ante el 3r Congrés Nacional d'Economia Agrària celebrado en Lleida en 1998 al afirmar que la Comisión europea desea orientar la agricultura hacia el mercado internacional (Muruaga, 1998), reduciendo precios y compensando con ayudas selectivas.

En este sentido, manifestó que la Comisión se muestra contraria a las ayudas ala exportación porque el sector agrícola debe ser capaz de reducir sus costos y organizarse para el comercio internacional, en la línea de la futura ronda de negociaciones de la Organización Mundial del Comercio, a partir del año 2000, donde se insistirá en una mayor liberalización del comercio.

La ayuda al envasado y a la exportación desaparece en 1998 por estar en contradicción con los principios de la Organización Mundial de Comercio. Además, se considera que sólo las cooperativas han empleado la ayuda para envasar el aceite de forma más competitiva (modernizando sus líneas de envasado), pero no el conjunto del sector (Galtés, 1999).

Además, la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT obliga a reducir la protección arancelaria de los países a nivel mundial. Esto va a facilitar las exportaciones de la Unión Europea pero también van a aumentar las importaciones de aceite de otros países mediterráneos (Turquía, Túnez)

Bruselas pretende reducir el número actual de objetivos de 7 a 3 (Ambrós, 1998) y concentrar las ayudas geográficamente para reducir las diferencias entre los miembros de la Unión Europea. El objetivo 1 agrupa aquellas regiones cuya riqueza es inferior al 75% de la media comunitaria y está dotado con unos 35 billones de pesetas para el periodo 2000-2006. Además, la Comisión Europea pretende modificar el sistema de pago de las ayudas y pagar sólo por obra realizada, debiendo actuar las administraciones regionales como fuente de financiación.

Alemania y Holanda consideran que aquellos países capaces de formar parte de la unión monetaria no deberían beneficiarse ya del Fondo de Cohesión.

La Agenda 2000, impulsada por el presidente de la Comisión Europea J. Santer, se plantea la reforma de la política agraria comunitaria (PAC) y la adhesión de nuevos países (los del Este) además de la reforma de los fondos estructurales. Ante esta situación, cada país intenta proteger sus intereses en lugar de los globales de la Unión Europea. Todavía no se ha alcanzado la nueva mentalidad necesaria para delegar a una autoridad comunitaria cuestiones que antes correspondía a los gobiernos nacionales y que enfrentaba un país con otro.

La Agenda 2000 se ve como un peligro por parte de la industria agroalimentaria (Amarillo, 1999) puesto que intenta negociar aspectos como renta de los agricultores, precios de intervención y ganaderos sin modificar los presupuestos asignados por la Comisión.

Habrà que seguir también con atención la evolución de las subvenciones a las inversiones efectuadas por las industrias agroalimentarias y las cooperativas agrarias.

En 1996, se filtró un borrador elaborado por los servicios de la Comisión (ANIERAC, 1996a). Proponía la supresión de la intervención, de las ayudas al consumo y a la producción y un sistema de ayuda por árbol cuyo importe depende de los países, buscando la simplificación.



La Reforma también buscaba eliminar el fraude al FEOGA (de los más de 1200 fraudes detectados entre 1991 y 1995, 700 corresponden a Italia -por la gran importancia que tienen los pequeños productores que suman el 60% de la producción- y sólo 75 a España).

La propuesta inicial de la comisión Europea fijaba para España una cuota de producción de 500.000 Tm y ayudas al árbol (166 millones de árboles reconocidos). Con ello le dejan producir menos de lo que consume (aunque la idea del autoabastecimiento nacional no cuadra con los principios del mercado único europeo).

En este sentido, no se siguió el procedimiento normal mediante el cual la comisión elaboraba un documento para la reflexión (Agro-Cajas, 1996).

Las tesis de Franz Fischler de subvencionar por árbol y no por producción fueron rápidamente contestadas por parte del sector español, tanto productivo como industrial (Agro-Cajas, 1996 y ANIERAC 1996b) con directrices que el sector industrial español ya venía reclamando (Natera, 1995):

- El precio de intervención es importante puesto que el sector se caracteriza por la vecería: un año de baja producción va seguido por otro de alta producción (y bajos precios). Los oligopolistas italianos podrían comprar el aceite español al precio mínimo que quisieran sin que existiera la opción de vender al organismo de intervención correspondiente a un precio umbral.
- La sustitución de la ayuda a la producción por la ayuda al árbol trae un problema como consecuencia: en sí mismo, por término medio, los rendimientos españoles son iguales que los comunitarios por lo que los importes de las ayudas no tendrían por que variar pero la desaparición de la ayuda a la producción desincentiva el cultivo, pues el agricultor busca reducir costes. Se debería implantar un mecanismo de control para comprobar que se siguen cuidando los olivos.
- La ayuda al consumo permite mejorar la calidad del aceite y facilita el seguimiento del sector al ir todo el aceite envasado y etiquetado. Además, no es una ayuda que deba suprimirse por acuerdos del GATT. Al contrario, se propone que sólo debe ayudarse al aceite realmente producido y envasado -o vendido a granel a un operador legal-, eliminando autoconsumo y ayuda fija a los pequeños productores, evitando la discriminación y las posibilidades de fraude por doble subvención, para poder controlar la producción real.
- La ayuda por árbol llevará al agricultor a abandonar el cultivo del árbol. Esto implica también la pérdida de jornales en zonas críticas del país. En Andalucía, donde se produce el 80% del aceite español y el 25% del mundial, 140.000 empleos dependen del olivo de forma directa y 300 pueblos andaluces dependen en mayor o menor grado del olivo. En total, hay 33 millones de jornales en juego (Bosch, 1998).
- Las ayudas asignadas al árbol según país (4,5 ECUS para España) se basan en rendimientos históricos (de 1992 a 1996) y no consideran el número real de árboles. Para España se consideraron 166,5 millones cuando la cifra que maneja el sector parece ser de 215,2 millones (con 2,05 pies por olivo) y no existe un catastro acabado para todos los países productores de la unión. -El estudio elaborado por la empresa Tragsatec desveló en abril de 1998 que España contaba con 302 millones de olivos-

- La exportación comunitaria de aceite de oliva es importante (de 150.000 a 170.000 Tm) por lo que debe ser tenida en cuenta por la OCM aún cuando los acuerdos del GATT obliguen a la reducción del volumen de exportaciones subvencionadas que deben disminuir en un 21% en 6 años.

Igualmente, otras voces (Villa, 1998) replicaron que no era necesario reformar la OCM debido a imposiciones de la Organización Mundial del Comercio, ni por riesgo de excedentes argumentando que:

Con ocasión de la Ronda Uruguay se realizaron reducciones suficientes. Las restituciones a la exportación sólo representan el 3% del gasto de su OCM y un 1% de las restituciones para todos los sectores. Sin embargo, las restituciones presentan importantes problemas en su gestión.

Los datos de producción que maneja la Comisión están atrasados y no se considera que existe un aumento de consumo superior al previsto en su día por el COI, tanto en Europa como en el mundo. Se manejan datos de consumo correspondientes a épocas de sequía, con precios anormalmente altos. Se trabaja pues con la hipótesis más desfavorable posible.

Sólo la Denominación de Origen Garrigues se manifestó a favor de las ayudas al árbol, porque en esta zona la producción por árbol es hasta cuatro veces menor que en Andalucía (Tarragona, 1998). Les Garrigues, Segrià, Terra Alta y Ribera d'Ebre cuentan con los índices más bajos de producción de aceite. En otras comarcas como Baix Ebre, Montsià y Siurana, prima la producción (Armengol, 1998).

Según el planteamiento de la Denominación de Origen Garrigues, una hectárea de terreno dispone de 10 árboles que rinden 6 kilos de aceituna cada uno 8 de los cuales se obtiene 1,2 kilos de aceite). Por este volumen, se obtienen unas ayudas de 24.000 pesetas por hectárea, que con el sistema de ayuda al árbol (600 pesetas) serían de 60.000. No obstante, las ayudas se deberían conceder al árbol realmente trabajado y en las zonas históricas de producción. Josep Maria Pardell (1996), próximo a Unió de Pagesos, en cambio, no aceptaba la ayuda al árbol por temer que la ayuda inicialmente prevista se repartiría dentro del Estado con unos determinados criterios que podrían ser desfavorables a la comarca leridana, como sucede con los pequeños productores que no cobran igual en Garrigues (378 pesetas por árbol) que en el Montsià (848 pesetas) o que en el Baix Penedès (1.765 pesetas).

El Departament d'Agricultura (DARP) de la Generalitat de Catalunya realizó su valoración de la situación actual del olivo:

- ☞ Tendencia al aumento de producción que lleva a una situación excedentaria
- ☞ Aumento de consumo en países nuevos pero que no podrá absorber al oferta existente
- ☞ Necesidad de información y promoción para facilitar la exportación
- ☞ Enfoque en la calidad en toda la cadena de valor (incluso, en el mercado interior)

Como consecuencia de estos puntos, presentó un decálogo con las condiciones que exigía a la reforma del sector en el marco de la feria internacional SIO de Reus (Lletjós, 1996):

- ✎ 1. Preferencia comunitaria
- ✎ 2. Solidaridad financiera (gastos sufragados por el FEOGA)
- ✎ 3. Intervención
- ✎ 4. Ayuda a la producción en base a los kilos reales aunque quizá con una ayuda complementaria a las regiones más desfavorecidas. La ayuda por árbol podría suponer a priori aumentar las subvenciones que recibe Cataluña desde los 3.200 millones de pesetas actuales a 3.900 millones pero es necesario considerar:
  - ☑ Los propietarios recibirían ayudas sin trabajar lo que ayudaría a desertizar el campo
  - ☑ El importe de la subvención no sería el previsto al admitir para España un censo de 166 millones de árboles en lugar de 225 millones
  - ☑ Con la reforma también desaparece la ayuda al envasado

Posteriormente, se propuso que las ayudas estuviesen ligadas a la calidad del aceite. La ayuda complementaria para las regiones de baja producción (menos de 9 kilos de aceitunas por árbol) se podría fijar en 40.000 pesetas por hectárea.

- ✎ 5. Cantidad máxima garantizada en base a la producción real de cada país (media de últimas cosechas sin contar casos extremos).
- ✎ 6. Ayuda al consumo (entre 35 i 40 pesetas por kilo de aceite para evitar la venta a granel). Las 20 pesetas por kilo de aceite envasado suponen para las empresas catalanas entre 800 y 900 millones de pesetas (sobre unos 45.000 kg de aceite)
- ✎ 7. Organizaciones de productores (las Organizaciones de Productores Reconocidas no deben ser sólo instrumentos para cobrar subvenciones sino elementos de concentración de oferta, comercialización, promoción y consumo, sin desvincularse de las Organizaciones Industriales, funcionando como auténticas Organizaciones de Productores de Aceite de Oliva)
- ✎ 8. Promoción (incluyendo la necesidad de normalizar el etiquetado e incluir porcentajes de aceites)
- ✎ 9. Prohibición de mezclar aceites

Otro de los puntos propuestos en la reforma de Fischler es la equiparación de pequeños y grandes productores puesto que al recibir una ayuda fija, los pequeños productores venden parte de su producción a los grandes oleicultores y la Unión Europea subvenciona dos veces el mismo aceite. En España, este problema no es importante pues los denominados pequeños productores sólo son un 7% del total, pero en Italia representan la tercera parte de la producción.

Para Cataluña, se puede comprobar la bondad de los dos medios según la Figura 15.7.

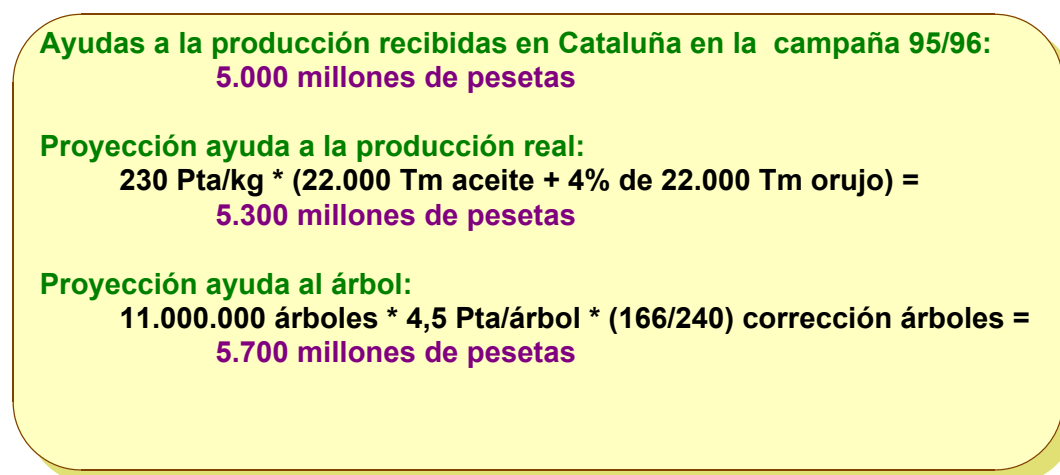


Figura 15.7. Proyección influencia distintos sistemas de ayuda comunitaria en Cataluña  
Fuente: Elaboración propia

Según la Figura 15.7, el sistema más beneficioso sería el de ayuda al árbol pero se trata de un efecto engañoso: el sistema desincentiva la producción y beneficia más al especulador que al buen olivarero pues potenciaría que plantaciones abandonadas se trabajasen mínimamente pero sin intención de recoger los frutos. Probablemente, la parecería desaparecería al optar el propietario por llevar una mínima explotación.

En mayo de 1997, se constituyó una Mesa para la Defensa del Aceite de Oliva, integrada por 10 asociaciones. Una marcha de 300 agricultores -más mil autocares de seguidores- partió de Córdoba en defensa del aceite de oliva, recorriendo 300 kilómetros con destino a Madrid, donde se manifestó en 1997 con el apoyo de la ministra Loyola de Palacio (La Vanguardia, 1-6-97). Sindicatos, industriales y agricultores de las 298 localidades productoras de España acudieron en mayo de 1998 a Jaén para manifestarse contra la reforma del sector en Europa.

Con 272 votos a favor, 119 en contra y 23 abstenciones, el Parlamento Europeo aprobó el 18 de diciembre el informe redactado por Salvador Jové, que ya había sido aceptado por la Comisión de Agricultura del Parlamento Europeo.

El Parlamento rechazó así la idea de ayudar por árbol por entender que pondría en peligro el empleo, la calidad y el medio ambiente, pues se correría el riesgo de tener árboles sin trabajarlos sólo para cobrar las subvenciones comunitarias.

El organismo comunitario se mostró favorable a la aplicación de medidas tendentes a la promoción del consumo y de la calidad y a la implantación de medidas de control sencillas que permitan prevenir el fraude.

Tras dos años de debate, en 1998 se aprueba una reforma provisional para el sector del aceite. La aprobación tiene lugar los días 22 y 23 de junio de 1998 por parte de los ministros de agricultura de la Unión Europea.

Todos los periódicos españoles recogieron la noticia en sus portadas, con titulares que hacían alusión a la pérdida de la “Guerra del aceite” por parte de España.

El día 23 de marzo de 1998 se instauró como  
Día Nacional del Aceite de Oliva

Ilustración. 82. Día nacional del aceite de oliva

Esta reforma entra en vigor el 1 de noviembre de 1998 y tiene vigencia hasta el 31 de octubre del 2001. A partir del 1 de noviembre del 2001, entrará en vigor la reforma definitiva. La Unión de Pequeños Agricultores propone que se prorrogue el período transitorio hasta el año 2002, para poder obtener una OCM más favorable bajo presidencia Española a la vez que se utilicen las estadísticas de las cinco campañas anteriores, en las que entran producciones elevadas.

Durante este período transitorio, la Comisión Europea debe verificar la producción real de cada país (recuento de árboles y superficies), siendo este el tema que ha provocado debate en la reforma provisional:

El fundamento de la subvención es aumentar las 122 pesetas por kilogramo que corresponden a cada kilogramo producido en la Unión Europea en la campaña 1997-98 (un récord de 2,29 millones de toneladas métricas), aumentando la cantidad protegida un 31,6% desde 1.350.000 hasta 1.777.261 Tm -incluye aceituna de mesa- pero reduciendo la subvención por kilogramo de las 240 Pta a las 222,6164 Pta (1322,5 ECU por tm) y dividiendo la cuota global comunitaria en cuotas nacionales (a partir del informe Jové aprobado por el Parlamento Europeo).

La justificación del aumento es el creciente consumo de aceite de oliva en la Unión europea (algunas cifras vertidas por la administración española indican que el consumo en la Unión Europea ha alcanzado los 1,6 millones de toneladas en 1997, unas 300.000 más que en 1996). En teoría, las cifras se han obtenido atendiendo al consumo comunitario, la exportación y un margen de seguridad. La financiación de la medida sólo afectará al presupuesto comunitario en 128 millones de ECU pues el resto se obtendrá a partir de los otros destinos que desaparecen: ayuda al consumo, ayuda a la exportación y registro oleícola.

Gracias a las campañas de promoción y a las bajadas de precios debidas a la abundante oferta en origen, el consumo en Europa ha aumentado y se halla equilibrado con la producción. Sin embargo, Fischler ha rechazado las peticiones españolas de aumentar más la cantidad nacional garantizada hasta el millón de toneladas argumentando que el récord de la campaña 97/98 no tiene porque repetirse en años venideros (aunque los motivos reales podrían ser el evitar un sobre coste de 300 millones de ECU en el presupuesto comunitario).

Según parece, una de las preocupaciones del comisario es la posibilidad de acumular excedentes si las plantaciones aumentan atraídas por las subvenciones, y ante esta posibilidad, actúa, no fomentando la demanda de aceite, sino limitando la oferta. Los datos de la campaña 97/98 parecen confirmar que existe margen para aumentar las plantaciones: la demanda de aceite de oliva español es de un millón de toneladas, repartidas mitad y mitad entre el consumo interior y la exportación.

En un muestreo realizado a mitad de la campaña 97/98 (Vicente, 1998c), la Agencia para el Aceite de Oliva pone de manifiesto que entre noviembre de 1997 y marzo de 1998 el mercado absorbió 397.500 Tm de aceite de oliva, lo cual, extrapolado al total de la campaña, da un consumo de 954.720 Tm., aceptando también que en dicha campaña se produjo un aumento de la demanda (entre un 3 % y un 10% según los expertos) aprovechando la bajada de precios debida a la extraordinaria cosecha y el efecto desplazamiento consecuencia de la subida de precios del aceite de girasol de 90 a 130 pta/kg en un año. La Tabla 15.XVI resume las extrapolaciones realizadas para la campaña

<b>Factor</b>	<b>Volumen (Tm) aceite</b>
Existencias iniciales (noviembre 1997)	152.000
Producción campaña a marzo 1998	1.036.000
Producción extrapolada a campaña 97/98	1.060.000
Importaciones	30.000
Total disponibilidades	1.242.000
Demanda noviembre-marzo (89,5% de la producción)	397.800
Aceite envasado de noviembre a marzo	206.900
Aceite exportado de noviembre a marzo	190.900
Consumo interior (extrapolado)	550.000
Exportaciones (extrapolado)	458.000
Existencias previstas final de campaña	160.000

Tabla 15.XVI. Valoración de la capacidad de absorción del mercado de aceites de oliva para la campaña 97/98. Fuente: A partir del artículo de Fernando Vicente (1998c).

Para la campaña 98/99 se prevén la cifras (Maté, 1999c) reseñadas en la Tabla 15.XVII.

<b>Factor</b>	<b>Volumen (Tm) aceite</b>
Existencias iniciales en manos de productores, envasadores e Intervención	308.000
Producción campaña 98/99	750.000
Importaciones	36.000
Total disponibilidades	1.093.000
Demanda interior	500.000
Exportaciones	160.000
Existencias previstas final de campaña	160.000

Tabla 15.XVII. Previsión de disponibilidades y consumos para la campaña 98/99. Fuente: Elaborada a partir del artículo de Vidal Maté (1999c).

Con el sistema de cuotas nacionales, la penalización por superar la cuota protegida será asumida por cada estado miembro.

La Tabla 15.XVIII muestra las cuotas de producción de aceite de oliva subvencionadas por la unión Europea para cada Estado Miembro productor.

<b>Estado</b>	<b>España</b>	<b>Italia</b>	<b>Grecia</b>	<b>Portugal</b>	<b>Francia</b>
<b>Producción (Tm) aceite</b>	760.027	543.164	419.529	51.244	3.297
<b>Real 1997/98</b>	1.096.000	611.000	415.000	32.000	2.600

Tabla 15.XVIII. Cuotas de producción nacionales garantizadas en la reforma de la OCM del aceite para 1998-2001

Fuente: Elaboración propia.

Datos de producción real en El Periódico de Catalunya (27-6-98)

La cuota asignada a España, calculada a partir de las producciones de los recientes años de sequía, es muy inferior a la producción obtenida en las campañas 1996-97 (964.000 Tm) y 1997-98 (más de 1.000.000 Tm). Esto implica que la subvención de 168.863 millones de pesetas se deberá repartir entre muchos más kilos que los teóricos. Así, en lugar de obtener una ayuda a la producción de 222 Pta/kg, si se alcanza en la campaña 1998-99 la misma producción que en la campaña anterior, la ayuda será de 154 Pta/kg.

Dicha cifra no llegará a las 240 Pta teóricas anteriores, ni siquiera a las 222 Pta teóricas futuras, pero en cualquier caso será superior a las 122 percibidas en la campaña 1997-98. Además, la cantidad de 168.863 millones de pesetas es superior a la máxima recibida en la campaña 1996-97 de 164.400 millones.

La cuota nacional protegida es un 21,6% superior a la que inicialmente proponía la Comisión, de 540.000 Tm, basada en la media de las campañas 1993, 1994, 1995 y 1996, especialmente cortas.

El Ministerio de Agricultura previó para la campaña 1998-99 una producción para España de 750.000 Tm (con 400.000 Tm en Jaén y 160.000 en Córdoba) con lo que no se producirían penalizaciones. A pesar de todo esto, la Ministra de Agricultura Loyola de Palacio recibió las críticas por parte de la Junta de Andalucía y del sector oleícola español (Oliveras, 1998). Finalmente, la cantidad con derecho a ayuda (incluye aceituna de mesa y orujo) superó las 800.000 Tm con lo que los agricultores percibieron una ayuda de 180 Pta/kg (Salado, 2000).

La Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña cree que la reforma por medio de cuotas nacionales puede perjudicar al sector catalán con una reducción de ayudas entre un 20% y un 35% (Armengol, 1998)

El sindicato Unió de Pagesos calcula que los oleicultores catalanes perderán 400 millones de pesetas (de los cuales 280 corresponden a las comarcas de Tarragona).

Las zonas de Baix Ebre, Montsià y Terra Alta serán las principales perjudicadas pues los pequeños oleicultores (menos de 500 kg de aceite), que son el 55% en Cataluña, dejarán de percibir ayudas superiores -al margen de la producción real y libres de penalizaciones- a las de los grandes productores (Capell *et Al*, 1998).

El sindicato también informa de su desacuerdo con las ayudas a las zonas de bajo rendimiento -unas 17.000 Pta. por hectárea- y reclama mayores indemnizaciones para las zonas oleícolas que cobran indemnizaciones compensatorias de montaña así como la obtención de mayores zonas con riego de soporte al olivo en Terra Alta, El Segrià y les Garrigues Altes.

UGT también se manifestó en el sentido que la reforma del olivo situará las explotaciones menos productivas por debajo del umbral de rentabilidad y pondrá en peligro los lugares de trabajo del sector (El Periódico de Catalunya, 27-6-98)

En este mismo orden de manifestaciones contra la reforma del sector oleícola, el responsable del sector de Unió de Pagesos añade la importancia de dar información a los consumidores, aumentar los controles en la calidad y la composición por parte de la administración y en la necesidad de aumentar la inversión en I+D para mejorar la calidad del aceite y luchar contra la mosca en la zona de Baix Ebre-Montsià (Nogués, 1998)

La cuota correspondiente a Italia es algo inferior a la máxima producción alcanzada en la década (610.000 Tm en la campaña 1997/98, cuando en la anterior había sido de 400.000 Tm). Aún manteniéndose este nivel de producción, las ayudas le supondrían 197 Pta/kg, un 28% superior a España. A mitad de enero de 1999, se intuye que la cosecha va a ser de 150.000 Tm (Maté, 1999a)

Las cuotas correspondientes a Grecia, Portugal y Francia son muy superiores a su capacidad de producción (400.000 Tm, 60.000 Tm y 2.400 Tm respectivamente, como valores máximos alcanzados dentro de las campañas 1996/97 y 1997/98), por lo que se prevé que los agricultores recibirán la ayuda teórica de 222 Pta/kg, un 44% superior al caso español. El 20% de la cuota no utilizada se puede distribuir entre los otros países.

El resto de reformas aprobadas incluye la aceptación de las mezclas con otros aceites (no aceptadas en España, ni en Italia ni en Grecia pero que ya se viene practicando en otros países de la Unión Europea), la supresión de la intervención que ha de ser sustituida por un sistema de almacenamiento privado, con lo cual no se garantizan precios mínimos y la supresión de la ayuda al consumo.

Para los productores, la reforma supone enfrentarse al mercado sin red de seguridad y con unas posibles rebajas en las ayudas; para los envasadores, la supresión de las 18 pesetas comunitarias por cada kilo de aceite envasado, que habrán de repercutir en el precio final (Alimarket, 1999).

Para España, se fija la fecha límite del primero de mayo de 1998 como última para plantar olivos con derecho a subvención -lo que supuso el agotamiento de los plantones disponibles y diversos hurtos de plantas jóvenes-. Además, se estudió la posibilidad de prohibir su plantación durante tres años (no prosperó).



La fecha límite del 1 de mayo disparó las ventas de plantones, acelerando inversiones que estaban previstas para campañas siguientes (por ejemplo, en las zonas que regará en canal Segarra-Garrigues), de modo que el precio se dobló, alcanzándose las 300 Pta por plantones de 20 cm de altura. Algunas plantaciones son nuevas y, en otros casos, se ha procedido a un cambio de marco de plantación, plantando un olivo joven entre dos de antiguos.

Posiblemente, ante la posibilidad de conseguir ayudas al árbol, en algunos puntos se han realizado plantaciones especulativas (por lo menos, esa es la impresión que se tiene en otros países de Europa).

A finales de 1998 (Maté, 1998d), la Comisión Europea decidió poner en marcha la política de almacenamiento privado que sustituye a la intervención.

Se prevé su aplicación cuando las cotizaciones estén al 95% del precio de intervención de la campaña anterior durante dos semanas como mínimo (esto es, para el aceite lampante de 1 grado, unas 262 Pta/kg).

Se propuso que las entidades que podrán realizar el almacenamiento serán agrupaciones de productores, almazaras y industrias envasadoras siempre que hayan operado en los dos últimos años con 500 Tm de aceite de oliva virgen, puedan almacenar 50 Tm de aceite como mínimo y constituir un depósito de garantía de 50 ECU/tm.

Los organismos de almacenamiento recibiría, probablemente una ayuda de 9 Pta/kg de aceite por un período de dos meses (la misma ayuda que se concedió en el primer trimestre de 1998).

Este planteamiento no fue aceptado por el sector. Afortunadamente para el sector, los precios de la campaña 98/99 están muy lejos de los precios de intervención!

Las reformas en materia de ayuda a la producción para las campañas 1998/99-2000/01 se traspusieron a la legislación española por Real Decreto 38/1999 de 5 de marzo (BOE del 6 de marzo).

La misma ley deroga las órdenes ministeriales de 20 de setiembre de 1990 (presentación de declaraciones de cultivo), de 25 de noviembre de 1991 (autorización de almazaras) y de 28 de febrero de 1994 (procedimiento de concesión de ayuda al aceite). Con esta ley se excluyen de futuras ayudas las plantaciones posteriores al primero de mayo de 1998 y se reorientan los trabajos de Registro Oleícola para poder realizar comprobaciones posteriores con mayor facilidad. (Solache, 1999)

#### **15.8.14. Agencia para el aceite de Oliva**

No podíamos finalizar este capítulo dedicado a ayudas comunitarias sin mencionar a la Agencia, este organismo que la Comunidad obliga a crear en los estados (en España inicia su actividad en 1989) para que controle las ayudas al sector e impida los fraudes. Se trata de un organismo cofinanciado, a partes iguales, por la Comisión Europea y el Ministerio de Agricultura. Depende de la Subsecretaría del Ministerio, como organismo autónomo.

Se encarga de inspeccionar oleicultores (verificando declaraciones de cultivo y solicitudes de ayuda y almazaras (Un mínimo del 10% según normativa comunitaria, verificando las cantidades que producen realmente), además de analizar la contabilidad mensual de las almazaras (datos de producción, existencias y estados financieros).

Ante la nueva OCM, se ocupa también del control del recuento de árboles, superficies y rendimientos de aceitunas por árbol y de aceite por aceituna.

Su presidente actual es Don Álvaro González Coloma (Mercacei 1998d).

## Capítulo 16. El contexto competitivo en la elaboración, envasado y distribución de aceite de oliva. Análisis de la estructura competitiva del sector en Cataluña por medio del método Porter de las cinco fuerzas

### 16.1. Amenazas de ingreso

#### 16.1.1. Nuevas entradas en el sector

Las amenazas de ingreso en el sector productor-ensasador proceden de:

##### ☞ Creación de empresas antes inexistentes

Este primer caso no se da en la práctica en el sector almazarero, lo que representa que el sector, ni aún con los altos precios que se obtienen por el aceite ni con las ayudas comunitarias no es lo suficientemente atractivo, por su baja rentabilidad, para aquellas personas ajenas al sector. Lo más similar a esta posibilidad es el hecho que algunas explotaciones olivareras medio abandonadas se han puesto otra vez en producción -especialmente en la provincia de Barcelona- y los molinos existentes se han vuelto a poner en actividad.

Más habitual es que las empresas existentes hayan modernizado sus instalaciones para aminorar costes y producir más calidad, a la vez que han aumentado su capacidad para poder absorber mayores producciones.

Sí que aparecen nuevas empresas envasadoras. Por un lado están las cooperativas que se deciden a envasar y crean sus entidades de comercialización y las envasadoras tradicionales que se animan a comercializar aceite de oliva virgen, pero por otro, existen nuevas empresas venidas de otros subsectores del sector alimentación. No se trata de empresas surgidas de la nada, pues las barreras de entrada impedirían su acceso al sector, sino de empresas bien conocidas, como Puleva, Freixenet o SOS que complementan sus productos sanos como la leche o mediterráneos como el vino con

Las principales barreras de entrada (combinadas con las existentes barreras de salida) al sector son:

- ☒ Principalmente, la existencia de marcas bien posicionadas que condiciona los puntos siguientes.
- ☒ Barreras financieras
- ☒ La necesidad de invertir para la comercialización (necesidad de realizar campañas publicitarias masivas)
- ☒ El conocimiento del mercado
- ☒ El acceso a canales de distribución (y permanencia)
- ☒ Barreras tecnológicas y de I+D
- ☒ La curva de la experiencia y la necesidad de personal cualificado
- ☒ El acceso a la materia prima
- ☒ Capacidad de producción excedentaria

## ▣ Compra de empresas ya existentes

Este segundo caso no representa realmente una entrada en el sector, pues persisten las mismas empresas con distinto propietario. Esta ha sido la vía de entrada de las compañías internacionales en el sector oleícola español de manera que se han superado las barreras de entrada al adquirir ya marcas consolidadas, con mercado y clientela fiel (Briz y De Felipe, 1995).

Sucede no obstante, que con una nueva visión empresarial, puede cambiar la orientación de la empresa y volverse más agresiva. Así mismo, puede considerarse que se crea una empresa cuando se compran las instalaciones de una empresa por jubilación de su anterior propietario (tenemos distintos ejemplos en Cataluña), pues de no realizarse la operación, habría una empresa menos en Cataluña.

Parece que todas las empresas internacionales interesadas en el sector están ya presentes en el mercado español y ahora están buscando ampliar mercados hacia el exterior más que comprar otras firmas nacionales por lo que no se prevén más movimientos estratégicos en esta línea.

## ▣ Integración

Este tercer caso es el más sobresaliente. Las cooperativas productoras que antes vendían a granel, desde la concesión de ayudas comunitarias al envasado se han lanzado a competir con las envasadoras, viendo que estas se llevaban el margen por su producto. Para ello, se han unido racionalizando sus costes y han fundado empresas comercializadoras (en Cataluña, destaca la empresa semipública Olis de Catalunya SA).

Y al revés: las envasadoras de aceites refinados se han dispuesto a lanzar al mercado aceite virgen viendo el mayor interés del público por dicho producto.

El grado de concentración vertical (hacia adelante) de las almazaras es bajo, pues entre todas sólo suponen el 21,5% del aceite envasado, debido a la poca confianza que aún existe en emprender nuevas actividades y a las inversiones necesarias (Briz y De Felipe, 1995).

En las próximas páginas analizaremos las barreras de entrada y de movilidad existentes en el sector que evitan la entrada de empresas en el sector, y el paso de uno a otro grupo estratégico.

### 16.1.2. Necesidades de capital y economías de escala

En la Teoría Neoclásica de Jacob Viner, las curvas de costes medios de la producción en función de la cantidad producida por unidad de tiempo, a largo plazo, tienen forma de U, lo cual indica que para una mayor dimensión de la empresa ésta obtiene unos menores costos unitarios, las denominadas economías de la dimensión o de escala, lo cual no se refiere a la repartición de costo fijo entre unidades fabricadas que correspondería a las curvas a corto plazo, sino a un menor coste en los procesos de transformación y a la posibilidad de conseguir factores de producción a mejor precio.

Esta teoría es contestada por otros autores que consideran que las curvas de coste medio a largo plazo tienen forma de L, pero ambas teorías coinciden en que, las plantas demasiado pequeñas, por debajo de un cierto umbral, no son eficientes, por lo que deben crecer o desaparecerán del mercado cuando los precios de sus productos

En el sector oleícola, esta teoría se puede aplicar de las siguientes formas:

En el segmento agrícola, la agrupación de olivicultores en cooperativas puede posibilitar la compra de maquinaria común (por ejemplo, vibradores para la recogida). También pueden conseguirse mejores precios en la compra de otros factores como pueden ser los abonos y en un mejor trato por parte de los proveedores (demostraciones, asesoramiento, etc.)

En el segmento productor, la concentración de molinos en unidades de mayor capacidad puede permitir la reducción del coste de molturación. Las cooperativas oleícolas de Tarragona ya han experimentado estos beneficios por medio de cooperativas de segundo grado como ACOMON.

Las almazaras andaluzas, mucho mayores que las catalanas, cuentan con una dimensión suficiente para explotar sus propias instalaciones secadoras de orujo e incluso sus industrias refinadoras, donde realmente sí existe una dimensión mínima para su operación y unas fuertes inversiones para su puesta en servicio. En Cataluña, los valores añadidos de estas etapas industriales van a parar a otras empresas.

En el segmento comercial, la unión de empresas por medio de cooperativas de segundo grado o mediante fusiones y adquisiciones, además de reducir costes en el envasado y en la logística, permite la concentración de la oferta, la reducción de marcas que desorientan al consumidor, el mejor aprovechamiento de las acciones de marketing, la disponibilidad de mayor cantidad de producto para asegurar la continuidad de la oferta a los clientes, etc. y la mayor disponibilidad de recursos para invertir en mejoras tecnológicas y en investigación y desarrollo.

No obstante, las fusiones y absorciones se han dado sólo por parte de las grandes empresas de capital extranjero. En Cataluña, la gran mayoría de empresas son pequeñas y lo máximo que han hecho ha sido comprar instalaciones (por ejemplo Amorós en Castellidans) o la marca (por ejemplo *Obloi* por parte de Franquesa), cuando determinado fabricante llega al fin de su actividad.

Otras almazaras incluso han perdido interés por comercializar su aceite y han optado maquila.

En cuanto al mundo cooperativo, el agricultor tiene una actitud individualista (falta de espíritu asociacionista) y las cooperativas de primer grado son bastante reacias a incorporarse a entidades mayores. No obstante, en Cataluña, existen diversas cooperativas de segundo grado u otras uniones de cooperativas (Agrolés, Unió, SAT Montsià, CEOLPE, ACOMONT, Soldebre) con resultados dispares. Las ayudas a la producción y al envasado han actuado como incentivos. Con su desaparición, se introduce, de forma comparativa, una nueva barrera de entrada.

En el caso oleícola, el uso de recursos es puramente estacional. Algunos elementos agrícolas se pueden emplear para otros cultivos: las vendimiadoras para la uva, los vibradores para la almendra o los aspiradores (para las aceitunas del suelo) para las avellanas. Las almazaras, además de ser estacionales, se encuentran sobredimensionadas, lo cual beneficia una rápida molturación que causa un aceite de buena calidad pero no permite la rentable amortización del equipo.

De este modo podemos concluir que las empresas no luchan lo suficiente por alcanzar las economías de escala, prefiriendo mantener su independencia. De este modo, existen muchas empresas con pequeños tamaños y baja eficiencia en el sector que hacen que éste se asemeje a la competencia perfecta, donde es fácil entrar aunque las rentabilidades esperadas son muy bajas.

Por lo que se refiere a las necesidades de capital, las inversiones necesarias para crear una almazara, aunque están en función de la dimensión de la misma, no son elevadas.

En cuanto a las necesidades de capital para sufragar los costes de funcionamiento de la almazara, analizares su valor en este epígrafe según las distintas partidas del coste del producto. Para ello se ha recurrido, además de a la bibliografía existente, a agricultores, profesionales y empresas del sector oleícola.

#### a) Coste de la materia prima

Más de un 80% del precio de coste del aceite corresponde al coste de las aceitunas, el cual viene definido por su coste de producción.

Distintos autores han intentado cuantificar los costes de producción de la aceituna, obteniendo diferencias según la zona de producción. Tous (1990) estima en 106.300 pesetas los costes variables por hectárea para un olivar en Tarragona.

Para determinar dicho coste, se propone el uso de una hoja de cálculo tabla como la propuesta en la Tabla 16.I basada en Bergier *et Al.* (1988), donde los agricultores olivareros pueden anotar las distintas partidas de gastos.

<b>CONCEPTOS</b>	<b>Cantidad</b>
Superficie (Ha)	
Número de árboles	
Árboles/Ha	
Producción de aceitunas	
Porcentaje para almazara (%)	
Rendimiento (kg/Ha)	
Rendimiento (kg/árbol)	
Costes de operaciones de cultivo (Horas/ Ha y u.m. /Ha)	
Poda	
Tratamientos	
Fertilización	
Trabajos del suelo	
Regadío	
Varios	
Coste de recolección (Horas/ha y u.m. /Ha)	
Rendimiento de recolección (kg/h)	
Costes totales por superficie (u.m./Ha)	
Costes medios (u.m./kg)	
Precio de venta (u.m./kg)	
Margen bruto unitario (u.m./kg)	

Fuente: Elaboración propia a partir de Bergier *et Al.* (1988)

- El coste de la mano de obra es muy elevado. Se estima que una hectárea precisa 200 horas de mano de obra (Humanes, 1986 y Costa, 1994) de las que 160 corresponden a la recolección (Humanes, 1986). Tous (1990) recoge la necesidad de 180,2 horas-hombre por hectárea para un olivar andaluz, de las cuales 131,3 horas corresponden a la recolección. En particular, un jornalero cobra de 4.400 Pta a 5.300 Pta diarias por realizar labores como cortar árboles o recoger aceitunas y un profesional realizando labores de saneamiento del árbol cobra 700 Pta por tronco. Ante la falta de mano de obra local, se recurre a inmigrantes africanos para la recolección.

El coste por recolección manual en Cataluña se eleva a 30 o 40 Pta por kilo de aceitunas (Miarnau, 1995), debido a que se recoge manualmente (ordeño), lo cual, combinado con el frío invernal resulta un proceso lento (este coste se convierte en 150-200 pesetas por kilo de aceite). Según otros expertos, el coste de recolección puede llegar a 50 Pta por kilogramo puesto que el coste no es homogéneo en las zonas olivareras, dependiendo del rendimiento del árbol, el método de recolección, etc. Ya en los años 70 se observó (Ciurana y Torrado, 1981) que el coste de recolección en la zona de Tortosa era 1,8 veces la media española y en la zona del olivo Arbequina (Garrigues y Siurana) 2,2 veces la media estatal. En un olivar de la variedad Arbequina, un jornalero puede recolectar de 100 a 150 kilos de aceitunas en un día.

No obstante, la renovación de las plantaciones para su intensificación en marcos de 7 x 4 m o 7 x 5 m (350 árboles/ha) e incluso de 3,5 x 1 m, permite realizar inversiones en maquinaria como vibradores o vendimiadoras que reducen los costes de recolección. Empleando vibradores, seis personas pueden recolectar 250 árboles por jornada, con lo que los costes se reducen al 50% (algunos expertos nos han avanzado la cifra de 5 a 8 pesetas por kilo de aceitunas empleando vibradores con un rendimiento del 70% de la cosecha).

La Figura 16.1 muestra la productividad alcanzada con cada uno de los sistemas.

Abonos y productos fitosanitarios. Tous (1990), estima en 15.000 pesetas su

Gastos de maquinaria:

Para realizar las distintas labores se precisan 16,5 horas-máquina por hectárea (Tous, 1990).

Los vibradores manuales tipo neumático o con motor incorporado pueden ser interesantes para las explotaciones pequeñas (Tous, 1990): La compra de un vibrador manual puede salir por 250.000 Pta y la compra de una sopladora para amontonar olivas por 70.000 Pta.

Una derribadora Vibroli y un carro para la recogida de aceituna con enrollado automático de mantos, con evacuación del producto mediante trampilla o mediante remolque basculante hidráulico (un solo rodillo lateral) cuestan 620.000 Pta en el primer caso y 680.000 en el segundo, según informaciones facilitadas por la compañía NTA S.L., manejadas por 2 personas permiten reducir a la mitad la mano de obra necesaria para la cosecha. Por supuesto, para aplicar esta automatización, deben existir 7 o 6 metros libres como mínimo según el recogedor.

La Tabla 16.II muestra, según datos facilitados por la empresa fabricante, la productividad alcanzada con una derribadora Vibroli, contando los tiempos muertos y paros por la recogida del fruto.

Provincia	Kg de aceitunas derribados por día	Número de personas	Número de Máquinas
Lleida	2.000	3	1
Tarragona	7.000	7	2
Provincia	Productividad (kg/persona y día)	Productividad (kg/máquina y día)	
Lleida	667	2.000	
Tarragona	1.000	3.500	
Producción árbol >	30-40 kg aceitunas	40-70 kg aceitunas	70-100 kg aceitunas
Tiempo abatimiento (min)	3-4	4-6	6-8

Tabla 16.II. Mejora de la productividad con el empleo de máquinas recolectoras Vibroli

Fuente: Folletos publicitarios de NTA S.L. y publireportaje en Mercacei (1998d).



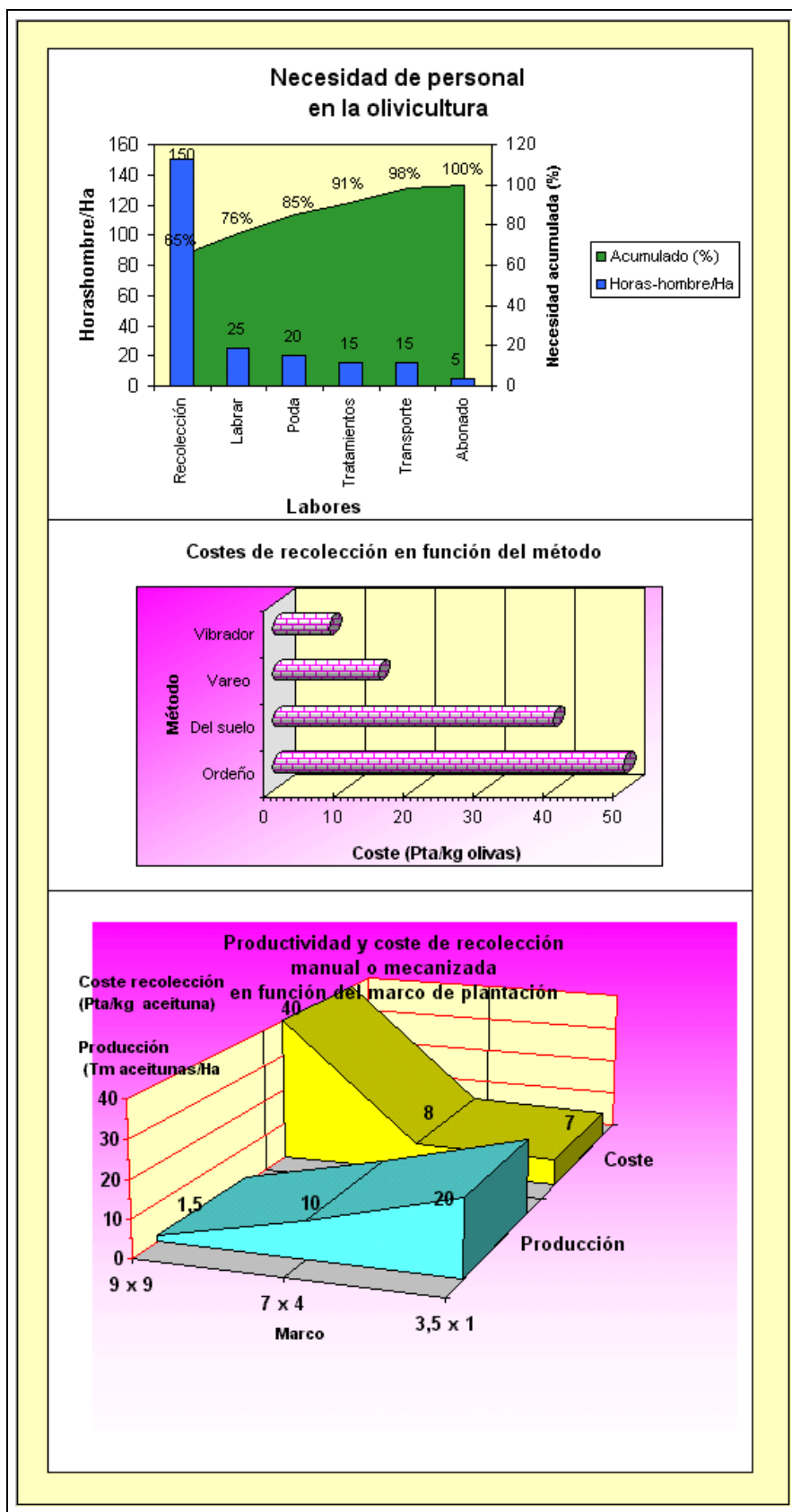


Figura 16.1. Coste de personal en las distintas labores, rendimiento de la mano de obra y coste de recolección para diferentes sistemas de recogida del fruto  
 Fuente: Elaboración propia en base a diversas fuentes consultadas.

En la Tabla 16.II, contando una dotación de tres personas por vibrador con una cosecha de 2.500 kg en una jornada de 7 horas, suponen un coste de mano de obra de 6 Pta/kg de aceitunas (30 Pta/kg de aceite o 27 Pta/litro)

- Un olivar es un patrimonio al que debe exigirse rentabilidad para su explotación: cada olivo en producción se valora en 1996, según un olivicultor consultado, en una media de 25.000 pesetas luego quien tenga 1.000 olivos tiene 25.000.000 Pta invertidos en el negocio.
- Llevar agua hasta la finca (por ejemplo, en las tierras que ha de regar el canal Segarra-Garrigues) también requiere una inversión mínima de 500.000 Pta.
- El olivo Arbequino necesita de 4 a 5 años para producir de 4 a 5 kg de aceitunas. El período puede doblarse en zonas de secano. En todos estos años, no se obtiene rendimiento de la inversión.

Los distintos costes contemplados en este epígrafe han venido contando con la compensación de las ayudas comunitarias a la producción. Ante una posible eliminación de las mismas, en Cataluña quedaría, como ya ha reconocido el gobierno de la Generalitat, una olivicultura competitiva y una olivicultura marginal.

La competitiva es aquella que resulta rentable por tener productividades suficientes debido a su alta producción de aceitunas (y luego, de aceite de calidad) por hectárea o a sus bajos costes de explotación, por su facilidad de recolección, básicamente mecanizada.

La marginal es aquella que no resulta rentable como negocio. Sólo tiene interés para el agricultor porque así puede disfrutar de su propio aceite y, si le sobra, puede seguirlo vendiendo obteniendo unos ingresos adicionales. El agricultor dedica su tiempo y el de sus familiares a la explotación, sin contratar personal para la recolección, con lo que los costes aparentes son más bajos.

## b) Gastos de fabricación

La rentabilidad de la empresa oleícola marca la atractividad del sector. El margen o beneficio obtenido por unidad de producto (litro de aceite) depende de la cantidad de aceite obtenido de las aceitunas en función del rendimiento graso y del grado de agotamiento de los subproductos, del precio que se obtendrá por este aceite en el mercado, y también de los gastos de obtención del aceite. Los factores que configuran estos costes son:

- Materia prima.** La materia prima fundamental para fabricar aceite es la aceituna. Para fabricar aceite de oliva comercial se precisa aceite de oliva lampante, que una vez refinado se mezcla con aceite de oliva virgen. La aceituna suponen más del 95% del coste para las empresas productoras y el 60% del precio final del producto en el caso del aceite comercial (mezcla). Las empresas españolas poseen un acceso especialmente favorable a la materia primas por ser el primer país productor del mundo.
- Personal.** Las empresas existentes cuentan con personal especializado que ha superado la curva de aprendizaje.
- Maquinaria.** La maquinaria necesaria para realizar una molturación continua tiene un precio mínimo de 20.000.000 de pesetas. Además, existen las inversiones necesarias en infraestructuras. Para industrias refinadoras o extractoras de orujo la inversión necesaria es mucho mayor -alrededor de 400 millones de pesetas- (en Cataluña se ha dado en caso de General d'Olis) por lo que se precisan volúmenes de trabajo mayores para asegurar su rentabilidad.

El estudio de Ernst & Young (1992a) propone para el conjunto del sector aceites y grasas unos costes en materias primas y otros materiales equivalentes al 75,9% del valor de la producción, unos costes laborales del 4,3 % (Contando que el sueldo medio de un trabajador era de 116.000 pesetas al mes y que el 30% de los costes corresponden a las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social), unos costes de energía del 1,3% (en aquel momento, las tarifas eléctricas eran las más altas de Europa) y unos costes por servicios adquiridos del 4,1%. Además, habría que añadir los costes financieros, con unos tipos superiores al 14%.

Para determinar la significación de estos parámetros, se puede emplear la Encuesta Industrial que el INE aplica al sector de aceites y grasas (Tabla 16.III)

Personas ocupadas: <input type="checkbox"/> Menos de 20 <input type="checkbox"/> De 20 a 49 <input type="checkbox"/> De 50 a 99 <input type="checkbox"/> De 100 a 499 <input type="checkbox"/> 500 o más	<i>Empresa</i>
Nº obreros:	Nº varones <sup>(1)</sup> :
Horas trabajadas en el año:	Horas trabajadas por obreros:
Costes de personal (Pta):	Sueldos y salarios (Pta):
Producción bruta (Pta):	Producción de bienes y servicios para la venta (Pta):
Consumo intermedio:	Materias primas:
Energía:	Servicios adquiridos:
Valor añadido:	Excedente bruto de explotación:
Formación bruta de capital fijo:	Variación de existencias:

Tabla 16.III. Partidas del coste en la obtención del aceite

(1): En el sector de aceites y grasas, existe un claro predominio de los varones, siendo el 90% de los trabajadores, al contrario de lo que sucede en otros subsectores de la industria agroalimentaria (Rodríguez, 1989).

Una ampliación detallada de las partidas de la encuesta industrial así como el significado de alguno de dichos términos o macromagnitudes de encuentra en la página Web de l'Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat, 1999):

- ▶ Valor de la producción: Incluye el importe neto de la cifra de negocios, así como los trabajos para el Inmovilizado, otros ingresos, variación de existencias de productos, impuestos especiales, descontando el consumo de mercancías.
- ▶ Consumo intermedio: incluye el consumo de materias primas, otras provisiones, trabajos realizados por otras empresas, alquileres y cánones, servicios de profesionales independientes, suministros y otros servicios exteriores.
- ▶ Valor añadido bruto: diferencia entre el valor de la producción y el consumo intermedio. Puede darse a precios de mercado o al coste de los factores (sumando subvenciones y eliminando los impuestos ligados a la producción).
- ▶ Excedente bruto de explotación: diferencia entre valor añadido bruto al coste de los factores y los gastos de personal (sueldos y salarios, indemnizaciones, cargas sociales).

Aunque dicho sector agrupa distintos productos como el aceite de oliva, sus productos residuales, el aceite de oliva refinado, los otros aceites vegetales tanto para uso alimenticio como industrial, sus residuos, el aceite refinado, los subproductos de refinación de todo tipo de aceites y grasas, los aceites y grasas hidrogenados y las margarinas y mantecas.

La Tabla 16.III aplicada al conjunto del sector agroalimentario muestra que en 1997 la producción agraria española asciende a 4,4, billones de pesetas. Restando los consumos intermedios que representan 1,8 billones de pesetas se obtiene un valor añadido bruto de 2,6 billones de pesetas a precios de mercado. Considerando la existencia de subvenciones, la rama agraria aporta a la economía nacional 3,3 billones de pesetas (4,4%). La industria agroalimentaria aporta otro 4,5% (Álvarez, 1998).

Tras la aplicación de la misma Tabla 16.III al sector de aceites y grasas (denominado anteriormente sector 45 en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas y actualmente clasificado como sector 47 por la CNAE revisada) resulta para 1990 según muestra la Tabla 16.IV.

<b>Encuesta INE</b> <b>Sector aceites y grasas (nº 47)</b> <b>Año 1990</b> <b>Total establecimientos: 2103</b>	Personas ocupadas (Número de establecimientos)  <input type="checkbox"/> Menos de 20 (1979) <input type="checkbox"/> De 20 a 49 (83) <input type="checkbox"/> De 50 a 99 (22) <input type="checkbox"/> De 100 a 499 (18) <input type="checkbox"/> 500 o más (1)
Personas ocupadas: 13.427    Nº varones: 12.272    Nº 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
Formación bruta de capital fijo: 10.040 Millones Pta	Variación de existencias: 5.107 Millones Pta
<b>Producciones consideradas (en Tm)</b> <b>(las cifras entre paréntesis indican su valor en miles de millones de pesetas)</b> 498.485 Tm de aceite de oliva natural (131,3) y 990.427 Tm de orujos (6,6) 432.259 Tm de aceite de oliva refinado (121,2) 539.840 Tm de aceites de oleaginosas crudos para alimentación (45,2) y 2.990.436 Tm de subproductos (72,0) 66.823 Tm de otros aceites vegetales crudos (9,6) 488.863 Tm de aceites vegetales refinados (69,6) 144.992 Tm de aceites hidrogenados, margarinas y grasas y sus subproductos (18,7)	

Tabla 16.IV. Datos generales del sector aceites y grasas en España según la encuesta del INE  
Fuente: INE (1998)

Se ha observado la evolución entre 1988 y 1991 a partir de los datos del INE y no se aprecia ninguna tendencia pues el número de establecimientos disminuye y vuelve a aumentar, así como el número de empleados. Sólo se detecta que se mantiene el predominio de las empresas de menos de 20 empleados (94%) y de los varones que, en 1990, son un 91 % del total de ocupados y la importancia de la mano de obra que supone un 76% de las horas-hombre totales trabajadas. La productividad técnica (medida sobre la producción bruta) del personal vale 26.713 Pta por hora-hombre o 39,7 millones por persona y año. La productividad económica (considerando todos los costes de personal) es del 2400%.

Del valor total producido, los consumos intermedios superan el 87% (sólo el coste de la materia prima representa el 77%) y los costes de personal el 4%. Por este motivo, el valor añadido es sólo del 13% del valor de la producción y el excedente de explotación (medida de la rentabilidad) es del 9%.

Centrándonos en las almazaras, se podría decir que existen dos tipos de molinos: aquellos que se han orientado hacia la calidad y así poder obtener mayores ingresos por venta y las que se han centrado en una reducción de costes buscando máximos agotamientos, generalmente en perjuicio de la calidad: atrojamiento, manejo del producto sin distinguir calidades, etc. Afortunadamente, la segunda tendencia que era la habitual se ha ido sustituyendo por la primera a partir de la mitad de la década de los 80 y en especial a partir de los años 90, con la incorporación de España en la Unión Europea -régimen de ayudas a la producción y al consumo, intervención que distingue precio según calidad- y la divulgación masiva de la bonanza de la dieta mediterránea acorde con los nuevos estilos de vida.

### c) Gastos de comercialización

- Recursos humanos: Producir, y especialmente comercializar, supone la necesidad de personal con conocimientos específicos de las características del mercado español. Entre empresas se ha producido movimiento de personal con amplia experiencia en el sector, lo que supone que no se puede hallar fuera del sector. Esto supone una barrera de entrada y una causa de rivalidad entre empresas.
- Envase
- Maquinaria
- Transporte
- Publicidad y promoción

Para el desarrollo de procesos de comercialización, se requieren inversiones importantes. Por un lado, para las instalaciones de envasado y etiquetado y por otro para realizar el marketing del producto (acceso a canales de distribución, realización de actividades de promoción y publicidad, etc.). El envasador tiene que trasladar el variante precio del aceite en origen a sus clientes, por lo que sus fluctuaciones le pueden hacer perder clientes en beneficio de otros aceites, motivo por el que los envasadores industriales -a diferencia de las cooperativas- siempre operan con todos los tipos de aceites.

El nivel de actividad influye en algunos de los costes aquí comentados.

Alimarket (1999), elabora una cuenta de pérdidas y ganancias en base a 25 empresas del sector envasador.

La Tabla 16.V resume los aspectos principales.

Ingresos por Ventas netas	100,0 %
Consumo de las ventas	- 86,3 %
Margen de contribución bruto	13,7 %
Gastos de explotación	-13,6 %
Personal	- 4,2 %
Margen de contribución neta	0,1 %
Resultados de explotación	1,9 %
Resultado financiero	- 1,3 %
Resultado actividades ordinarias	0,6 %
Resultado antes de impuestos	0,8 %
Resultado neto	0,7 %

Tabla 16.V. Cuenta de resultados media de 25 empresas del sector envasador en 1997.

Fuente: Alimarket (1999).

Ernst & Young (1992a) también presenta una estructura del coste (Tabla 16.VI ) del aceite de oliva comercial 0,4°.

Concepto	Porcentaje coste sobre precio venta (%)
Precio venta público	100,0 %
Margen distribución	8,4 %
Margen transformación y envasado	6,4 %
Coste transformación y envasado	26,4 %
Coste materia prima	59,2 %

Tabla 16.VI.

Fuente: Ernst & Young

Briz y De Felipe (1995) coinciden con los porcentajes de la Tabla 16.VI y concretan los precios de la Tabla 16.VII (para setiembre de 1995):

<input type="checkbox"/> Precio de producción de 1 kg de aceite de oliva	515 Pta
<input type="checkbox"/> Refinado	15 Pta
<input type="checkbox"/> Transporte	4 Pta
<input checked="" type="checkbox"/> Total	534 Pta

Tabla 16.VII. Costes de un kilogramo de aceite de oliva refinado

Fuente: Elaborado a partir de Briz y De Felipe (1995)

### 16.1.3. La curva de la experiencia

Para estudiar el efecto aprendizaje o experiencia, se han buscado datos de dos almazaras de la comarca de la Noguera que conservaban, hasta la fecha, el método tradicional, intensivo en mano de obra.

Se ha buscado un molino tradicional puesto que es sabido que los procesos de mano de obra intensiva cuentan con tasas de progreso dobles a las de los procesos automatizados (Fernández y Fernández, 1988).

Los datos proporcionados por las empresas fueron la producción anual en kilogramos de aceitunas, los pies necesarios para su elaboración (teniendo en cuenta que un pie está formado por unos 400 kg de aceitunas que dan aproximadamente 80 kg de aceite, según el rendimiento) y el número de horas de mano de obra necesarias para su producción.

De los distintos modelos de regresión experimentados para obtener la curva de experiencia o reducción progresiva de tiempos y costes el más adecuado resultó ser el de la Ecuación 16.1 donde *lnpeuac* representa el logaritmo neperiano del número de pies acumulado y *hac* simboliza el número de horas-hombre acumuladas. Su representación gráfica se muestra en la Figura 16.3.

$$\lnpeuac = 4,9772 + 0,00056424 \cdot hac \tag{16.1}$$

La Figura 16.2. resume la obtención del modelo de regresión lineal, test de significación y análisis de la varianza empleando el programa Minitab 13 para Windows. Se obtiene un coeficiente de determinación del 93,2%.

```

The regression equation is logpeuac = 4,98 +0,000564 hac
Predictor      Coef      SE Coef      T      P
Constant      4,9772    0,2023      24,60   0,000
hac           0,00056424 0,00007620    7,40   0,002
S = 0,2432      R-Sq = 93,2%      R-Sq(adj) = 91,5%
PRESS = 0,640575      R-Sq(pred) = 81,58%

Analysis of Variance
Source      DF      SS      MS      F      P
Regression  1      3,2420    3,2420    54,83    0,002
Residual Error  4      0,2365    0,0591
Total      5      3,4785

Obs      hac      logpeuac      Fit      SE Fit      Residual      St Resid
1      560      5,0106      5,2932    0,1664    -0,2826    -1,59
2      1100     5,6168      5,5979    0,1357    0,0189     0,09
3      1800     6,2538      5,9928    0,1067    0,2610     1,19
4      2600     6,6593      6,4442    0,1016    0,2151     0,97
5      3600     7,0008      7,0085    0,1395    -0,0077    -0,04
6      4220     7,1536      7,3583    0,1760    -0,2047    -1,22
Durbin-Watson statistic = 1,01
    
```

Figura.16.2. Modelo de regresión lineal, test de significación, análisis de la varianza y residuos respecto al ajuste con los datos de la primera empresa.



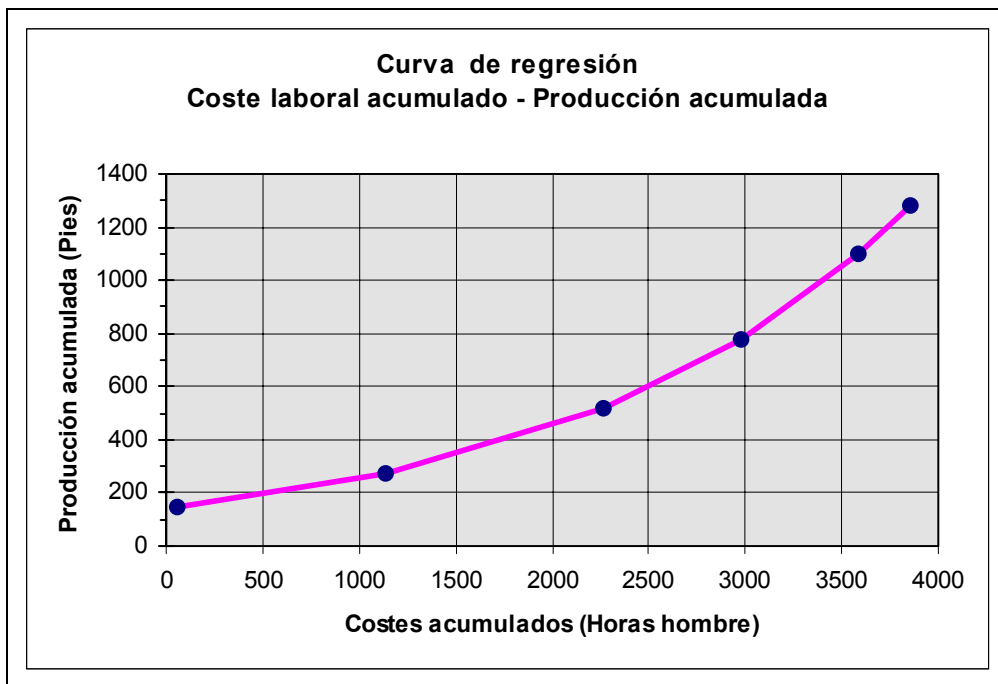


Figura 16.3. Representación gráfica del modelo de regresión de la curva de la experiencia para la empresa 1.

En la Figura 16.4 se representa el coste medio por pie, expresado en unidades de trabajo (hora hombre). Se puede observar el descenso de la línea media obtenida por regresión mediante el hoja de cálculo. Los datos reales son más irregulares, lo cual se debe seguramente, entre otros factores, a los distintos tipos de aceituna que se prensan a lo largo de las campañas.

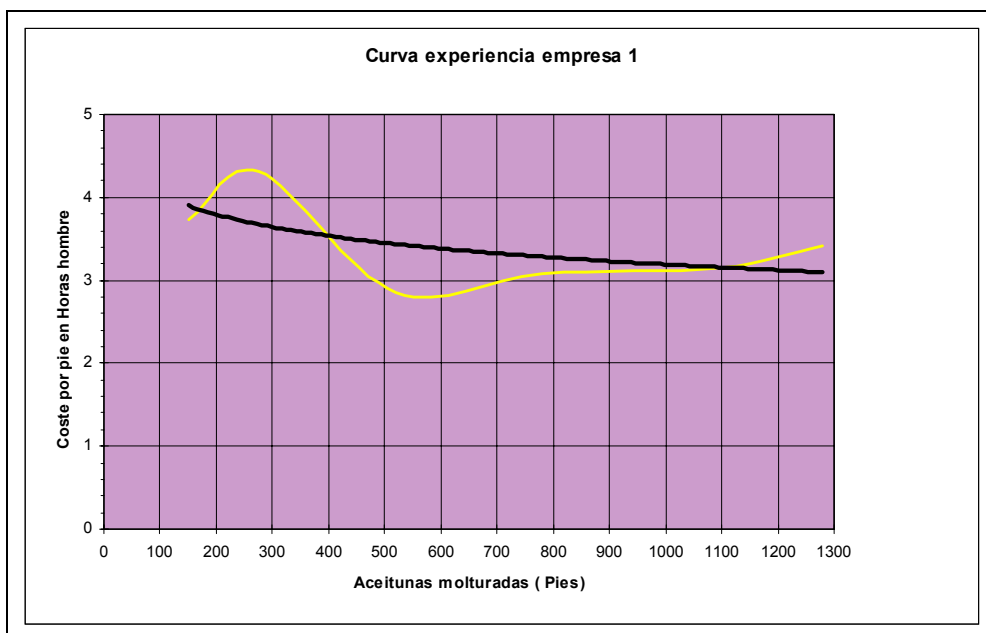


Figura 16.4. Descenso del coste de personal por pie de aceitunas en función de la producción acumulada (curva de la experiencia). Se muestran los datos originales (amarillo) y el ajuste de regresión (negro).

De forma análoga se han tratado los datos proporcionados por la segunda empresa, obteniendo como resultado la Ecuación 16.2, que representa la recta de regresión, con un coeficiente de determinación de 0,9176. Como conclusión la Figura 16.5 representa en una misma gráfica la evolución de la producción real y la correspondiente al modelo de regresión.

$$lnpeuac = 5,409597 + 0,00043582 \cdot hac \tag{16.2}$$

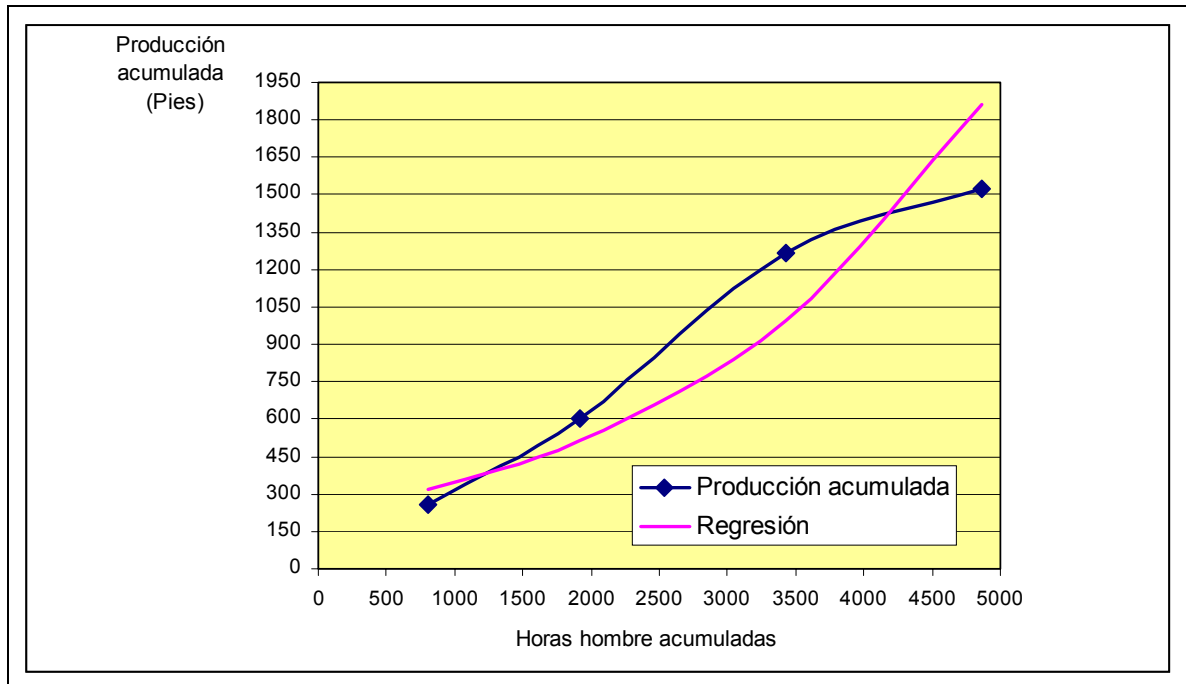


Figura 16.5. Representación gráfica de los datos de producción y de los correspondientes a la curva de la experiencia, obtenida por regresión, para la empresa 2.

Para esta segunda empresa, la Figura 16.6 resume la obtención del modelo de regresión lineal, test de significación y análisis de la varianza empleando también el programa Minitab 13.

```

The regression equation is      lnpeuac = 5,41 +0,000436 HAC
Predictor      Coef      SE Coef      T      P
Constant      5,4096      0,2910      18,59      0,003
HAC           0,00043582    0,00009236    4,72      0,042
S = 0,2834      R-Sq = 91,8%      R-Sq(adj) = 87,6%
PRESS = 1,01419  R-Sq(pred) = 47,96%

Analysis of Variance
Source      DF      SS      MS      F      P
Regression      1      1,7882      1,7882      22,27      0,042
Residual Error  2      0,1606      0,0803
Total          3      1,9489

Obs      HAC      lnpeuac      Fit      SE Fit      Residual      St Resid
1      800      5,561      5,758      0,229      -0,197      -1,18
2      1920     6,400      6,246      0,161      0,154      0,66
3      3424     7,144      6,902      0,155      0,242      1,02
4      4864     7,331      7,529      0,241     -0,199     -1,33
Durbin-Watson statistic = 2,03
    
```

Figura.16.6. Modelo de regresión lineal, test de significación, análisis de la varianza y residuos respecto al ajuste con los datos de la segunda empresa.

Como el efecto aprendizaje es mayor en los primeros tiempos de la empresa (el coste se reduce en la misma proporción al pasar de 100 a 200 unidades que al pasar de 10.000 a 20.000) y sólo se han podido recoger los datos más recientes cuando los molineros ya llevan 25 años de servicio, las optimizaciones están prácticamente desarrolladas.

Aplicando la matriz del Boston Consulting Group (Figura 16.7) sobre las competencias nucleares de la empresa en función del efecto de la experiencia y del potencial de diferenciación que ofrece el sector, entendemos que la experiencia, en el sentido en que lo considera la curva de aprendizaje, no tiene actualmente importancia al pasar las empresas a emplear procesos completamente automatizados, servocontrolados y analizados por ordenador a tiempo real, lo que permite la optimización del proceso.

La ventaja de las almazaras no puede estar en su coste, por lo que debe estar en la calidad del producto y en su presentación y en el servicio al cliente, lo cual también obliga a las empresas a desarrollar un nuevo *Know-How*. Así pues, sobre la matriz estaríamos en un núcleo fragmentado, pues es posible diferenciarse pero sin que exista efecto de la experiencia.

<b>Fuerte Potencial de diferenciación</b>	<b>Núcleo fragmentado</b>	Núcleo especializado
<b>Productos banales</b>	Núcleo sin ventaja competitiva	Núcleo concentrado
	<b>Poco efecto experiencia</b>	<b>Mucho efecto experiencia</b>

Figura 16.7. Matriz sobre competencias nucleares de la empresa en función del efecto de la experiencia y el potencial de diferenciación del sector.  
Fuente: Elaboración propia según modelo en Garibaldi (1995)

#### **16.1.4 Diferenciación del producto, ventaja geográfica y costes cambiantes**

La diferenciación del producto es básica para conseguir una identificación y así la lealtad del cliente. La cultura oleícola existente en Cataluña y la fortaleza del sector distribuidor que impone sus condiciones de precio, entre otros aspectos, a sus proveedores, no ayudan en este sentido. Por su importancia, se analiza con más detalle en un capítulo dedicado al marketing estratégico.

Las almazaras se sitúan siempre en zonas donde existan olivos para facilitar una rápida molturación de las aceitunas.

De este modo, el factor geográfico es importante para los molinos y especialmente si se desea obtener aceite amparado por alguna de las Denominaciones de Origen existentes, entendiéndose que esto puede ser un factor de diferenciación si el cliente llega a apreciarlo en vez de confiar en la marca que más se anuncia en televisión.

Para las empresas industriales, la situación geográfica no importa tanto pues se proveen de aceite de las zonas de España (e incluso del extranjero) donde es más barato, compensando de sobras los costes de transporte. En Cataluña, se localizan en zonas olivareras de Lleida (Olis Borges Pont) y Tarragona (Ideal, Ballester,...) pero sobre todo en la provincia de Barcelona (Bassedà, Bargallo, Mateo, Hijos de Antonio López,...), cerca de las grandes zonas de consumo.

Por lo dicho anteriormente, los costes cambiantes no son una barrera importante para el sector de la distribución, pues saben que sus clientes no son fieles a una marca y buscan la oferta más favorable.

Tampoco lo es para el sector industrial (refinador o envasador) pues compra aceites en distintas zonas y realiza mezclas para obtener un sabor uniforme.

Es un factor importante para las almazaras que desean pertenecer a una denominación de origen, pues no pueden buscar proveedores más baratos de fuera de la zona de protección. Por este motivo, adscrita a alguna de las dos denominaciones de origen sólo existe una empresa no cooperativa. Los molineros prefieren poder comprar la materia prima donde les resulte más económica.

### 16.1.5. Acceso a los canales de distribución

El comercio de aceite de oliva virgen en Cataluña cuenta con una particularidad que también se produce en otras regiones oleícolas de España o Italia: se vende principalmente en los meses de Diciembre y Enero (podemos generalizar entre noviembre, cuando empieza la molturación de la aceituna, y febrero), directamente en la almazara y en envases de 5 litros (actualmente se realiza de este modo para poder optar a la ayuda al consumo que se aplica a los envases de menos de 5 kg, pues anteriormente se realizaba la venta a granel, proveyéndose el cliente su propio envase). La justificación se basa en que el consumidor de aceite de oliva virgen ya conoce el producto por tradición y tiene la costumbre de realizar acopio de aceite al inicio de la campaña para todo el año, tanto si es para uso particular como para restauración,

Acceder al comercio minorista es, en principio, fácil pero existe el problema de no poder abastecer todo el año, por lo que ya no es de interés para los mayoristas distribuidores. Además, las grandes distribuidoras imponen condiciones que las empresas con problemas de financiación no pueden soportar. Estas condiciones no son sólo financieras sino también logísticas, productivas y de marketing

La vía que emplean las empresas productoras (almazaras) no cooperativas entrevistadas para dar salida a su aceite es a través de mayoristas. El mayorista en Cataluña es un comercio formado por empresas pequeñas, con un único centro de operaciones en su mayoría. En cuanto al comercio minorista, se caracteriza por su atomización, su bajo nivel de empleo y de ventas y su falta de formación y de tecnología (Puig, 1994). Las tiendas tradicionales han disminuido dejando paso a hipermercados o autoservicios tipo *hard discount*. Para un mayor análisis, de la situación de la distribución en Cataluña a principios de los 90, puede consultarse a Puig (1994).

Los supermercados, agrupados en centrales de compras, poseen ya la fuerza suficiente para imponer condiciones de plazo y precio a la industria agroalimentaria. Antes, esta fortaleza correspondía únicamente a los hipermercados. Así, el cliente encuentra en el supermercado

Los mismos precios que en el hipermercado pero con una atención más personalizada y con menor distancia a su domicilio (Maté, 1998).

Las marcas blancas o de distribuidor han ganado una cuota de mercado de hasta un 8%. Esta ha sido la estrategia de Agribética, que se ha especializado en marcas blancas, ofreciendo su aceite a muy bajo precio, colocándose entre las cinco primeras industrias oleícolas de España y perjudicando a competidores bien establecidos. Las empresas catalanas también fabrican aceite con marca del distribuidor (por ejemplo, Olis Borges Pont).

## 16.1.6. Los grupos estratégicos

### 16.1.6.1 Barreras a la movilidad y grupos estratégicos

En el aceite de oliva, la principal barrera a la movilidad está en la dificultad que encuentran las empresas cooperativas (tradicionalmente en un grupo estratégico orientado a la producción) para poder vender todo su aceite envasado (actividad que corresponde al grupo estratégico de empresas envasadoras) en lugar de exportarlo a granel.

En el sector oleícola catalán, se pueden distinguir los siguientes grupos, en función del tramo de la cadena de valor y de otra dimensión que incluya los mercados:

- ☞ Almazaras cooperativas: molturan aceitunas de la zona y tradicionalmente comercializan aceite directamente y a granel. Actualmente están penetrando en el envasado y comercialización. Su dimensión es variable en función de la producción de la zona y del número de socios.
- ☞ Almazaras particulares: molturan aceitunas de la zona (y de otros orígenes según la necesidad), envasan y suministran a mercados de la zona. Son de pequeña dimensión.
- ☞ Envasadores industriales: envasan aceites (de cualquier origen y de los distintos tipos) y comercializan en los principales mercados. Alguna incluye almazara. La política de marca es muy importante.
- ☞ Otras industrias: orujeras, extractoras, refinadoras, cuentan con su propia envasadora o venden a granel a las envasadoras -en Cataluña es lo más frecuente-. Suelen ser empresas de mayor dimensión en cuanto a activos pero no necesariamente en cuanto a mano de obra pues son empresas muy automatizadas.

La Figura 16.8. representa gráficamente los grupos estratégicos existentes en el sector del aceite sobre una matriz producto-proceso pues las estrategias de cada grupo están en centrarse en un determinado segmento de la cadena de valor y obtener el producto correspondiente.

La Figura 16.8 está elaborada aplicando la experiencia de los conocedores del sector pero puede intentarse la aplicación de técnicas matemáticas para justificar su idoneidad. Se trata de la construcción de un dendograma, dentro de las técnicas de clasificación en análisis multivariante.

En el campo de la Ciencia y Tecnología de Alimentos, es una herramienta para distinguir los productos según su procedencia geográfica y descubrir fraudes y adulteraciones. Esta utilidad es especialmente provechosa en el campo del aceite de oliva que se paga más o menos en función de su origen porque éste implica diferencias de tipo analítico y organoléptico.