



DO Priego de Córdoba

693.000 toneladas de “enlace” salvan la campaña olivarera



Jorge Jaramillo
Periodista agroalimentario

Después de un año tenso por los bajos precios, el sector olivarero español acude a la nueva recolección de la aceituna con cierto sosiego por la recuperación experimentada en las cotizaciones, aunque con gran preocupación por las mermas de cosecha. La sequía ha puesto fin a la serie histórica de sobreproducción de los últimos años, dejando olivos en provincias tremendamente aceiteras como Jaén, con apenas un kilo de cosecha. La cautela de las almazaras a vender en plena escalada del precio, ha arrojado el mayor enlace de la historia del olivar. Justo el que garantizará el abastecimiento en los próximos meses.

El sector aceitero español vuelve a la casilla de salida este año. Después de varios superándose a sí mismo con cifras récord de cosecha, y llegando al 1.613.500 toneladas de aceite en la última, retrocede de repente varios puestos en la serie histórica para situarse en posiciones de hace diez años. Una vez más la naturaleza es caprichosa, y en este caso, más que todo eso porque nunca antes se habían registrado pérdidas tan cuantiosas en una campaña que ya se está recogiendo en distintos puntos de Andalucía y de Castilla-La Mancha; las dos principales comunidades autónomas productoras. “En Baeza, olivos de 150 kilos de aceituna no tienen este año ni un solo kilo de producto”, asegura Rafael Vega, corredor, intermediario y comprador de la empresa Vega Aceites S.L con sede en Linares y en Baeza. En todo Jaén -la provincia testigo- la previsión de daños por la sequía es del 60%; (en Córdoba un 40). “De los 650 millones de kilos que viene produciendo, no habrá este año ni 200 millones de kilos”, -añade Vega- que precisa además que sólo las provincias andaluzas de Sevilla y Almería presentan buena cosecha, aunque advierte de que sus cifras son poco representativas en el montante global de la comunidad ya que “tendrán este año 20 millones de kilos, en el primer caso, y 12 en el segundo”.

En Castilla-La Mancha el daño “es brutal”, asegura Gregorio Gómez, portavoz de las cooperativas aceiteras de la región que tiene en el olivar otra de las principales actividades económicas; el año pasado la comunidad produjo cerca de 100.000 toneladas (t) de aceite y este año apenas tendrá

49.000 t según los últimos aforos realizados. “El principal problema estuvo en primavera con una floración muy tardía que cuajó bastante mal por los calores y la falta de agua”, argumenta Gómez. “A esto se le ha sumado también la vecería del olivo que cada vez es menos visible con el olivar intensivo, aunque este año ha agravado más la situación”.

MENOS COSECHA EN EL MUNDO

En todo el mundo, la cosa también pinta mal. Tanto Italia como Túnez, Grecia o Marruecos tienen malas cosechas. Y eso da un pequeño respiro a los productores españoles teniendo en cuenta que la demanda mundial es creciente, y que el consumo si-



EL GRANEL SIGUE PESANDO EN LA EXPORTACIÓN

Aunque no hay datos oficiales, la cifra de aceite envasado sigue siendo una cuarta parte del volumen que se vende fuera de nuestras fronteras. De las 846.000 t que se comercializaron en el exterior, solo 190.000 salieron embotelladas. De todo lo exportado, la mitad fueron



para Italia. También son buenos clientes españoles Portugal, Reino Unido, Francia y Bélgica. Los principales clientes del aceite que se embotella son Australia y Estados Unidos, según datos de Asoliva.

HOJIBLANCA EN CONVERSACIONES CON DEÓLEO

Una de las novedades de la nueva campaña podría ser la integración del principal grupo cooperativo aceitero español, Hojiblanca (envasa 30 millones de kilos), en el capital de Deóleo, empresa que comercializa marcas como Koipe o Carbonell. En presidente Antonio Luque ha

reconocido que existen conversaciones. (Al cierre de esta edición, las negociaciones no habían dado ningún fruto). En el sector cooperativo aceitero español hay mucha expectación hacia esta operación empresarial. Aunque la opinión mayoritaria es favorable, algunos responsables consultados temen que Hojiblanca pueda perder el perfil cooperativo y se sitúe en un plano más industrial.

que al alza especialmente en países emergentes como Estados Unidos o China. “Van a faltar unos 140 millones de kilos en todo el mundo para abastecer las necesidades de 2.900.000 t”, asegura Rafael Vela. No en vano, España es el primer productor.

En cualquier caso, el abastecimiento está asegurado. “Entre producción y enlace de la última cosecha hay cantidad suficiente de aceite como para atender los mercados”, asegura Rafael Picó, director de la Asociación Española de Exportadores Asoliva. Y no le faltan razones porque si sumamos el excedente que tanto almazaras como envasadores tenían en su poder a 31 de septiembre, y que la Agencia para el Aceite de Oliva (AAO) cifra en 692.600 t, y la previsión de recolección de la nueva cosecha -que cifra en 900.000 t-, tendremos nuevamente unas existencias totales de 1.600.000 t. Un volumen similar al de la última recolección de la campaña 2011-2012 cuya comercialización ha sido bastante positiva: un 5,3% más, según la AAO, y un 13

TABLA 1 / Evolución del balance de campaña de aceite de oliva, considerando la campaña desde el 1 de octubre hasta el 30 de septiembre del siguiente año. Estimación hecha por Cooperativas Agroalimentarias al 4-10-2012

Campañas	2009/2010	2010/2011	2011/2012 Estimación	Δ% 2011/2012- 2010/2011
Stock inicial	285.700	420.700	474.100	12,7%
Producción	1.401.500	1.391.900	1.613.500	15,9%
Importaciones	47.000	43.500	60.000	37,9%
TOTAL DISPONIBLE	1.734.200	1.856.100	2.147.600	15,7%
Consumo + Pérdidas	533.400	554.100	575.000	3,8%
Exportaciones	780.100	827.900	880.000	6,3%
TOTAL SALIDAS	1.313.500	1.382.000	1.455.000	5,3%
STOCK FINAL	420.700	474.100	692.600	46,1%
Salida media mensual al mercado	109.458	115.167	121.250	5,3%
Salidas/Disponibilidad	75,74%	74,46%	67,75%	-

más si lo comparamos con las últimas cuatro campañas (1.455.000 t hasta septiembre), (Tabla 1). Algunos operadores creen sin embargo que las existencias finales serán algo más bajas. Para el intermediario de Linares y Baeza, Rafael Vela, el enlace real estará en 470.000 t descontando el consumo de octubre que estima en 120.000 t (entre mercado interior y exportación). Pero “aceite nunca falta”, dice con tranquilidad.

No obstante, lo que pase en los próximos meses lo irá diciendo el mercado. Picó de Asoliva cree que “habrá que esperar hasta abril o mayo para ver la evolución que dependerá de la disponibilidad del producto y de los precios, aunque también de cómo venga la nueva campaña 2013-2014 que es la que regulará el ritmo final de venta del aceite”.

Y de hecho, eso es lo que ha ocurrido este año. Porque hasta mayo los precios se mantuvieron por debajo del umbral de rentabilidad lo que desencadenó en la apertura dos almacenamientos privados consecutivos y la retirada del mercado de 200.000 t (la última partida saldrá en ene-

ro). No fue hasta mayo-junio, cuando los operadores cambiaron de estrategia, viendo que la siguiente cosecha se complicaba.

CAUTELA EN LAS VENTAS

En Cooperativas Agroalimentarias, su portavoz nacional, Rafael Sánchez de Puerta cree que “lo que ha habido este año es un ajuste entre oferta y demanda. La gente ha dejado de tener prisa porque sabe que lo va a vender”. En La Mancha, Gregorio Gómez dice con rotundidad que “esta corrida está para torearla”, y argumenta que es ahora cuando las almazaras castellano manchegas están “operando con coherencia” ya que considera que los precios ofertados en los últimos tres años atentaban contra la dignidad del productor por estar por debajo de costes. Por eso muchos piensan que la especulación también ha actuado durante mucho tiempo. “Con las lluvias de septiembre, algunos operadores intentaron presionar a la baja hasta 50 ptas/kg, aunque no ha vendido nadie”.

Para Rafael Vega lo que hay es un cambio de estrategia comercial ante la menor co-



secha. "Antes se compraba a largo plazo, y eso ha cambiado; a esto se suma que las almazaras no venden porque creen que el precio seguirá fuerte ante la constatación de menor fruto". Por eso considera que es fácil que durante todo el año que viene no baje de los 2,40 €/kg. "De hecho, se han firmado ya operaciones a futuro a 2,70 para septiembre del año que viene".

Con el cambio de tendencia, muchos envasadores habrían perdido mucho dinero al firmar hace cuatro o seis meses operaciones con China sin tener esa provisión de aceite. "Ahora no tienen más remedio que comprar con un precio que nada tiene que ver con el momento de la venta" explica Vega.

Desde la asociación nacional de envasadores Anierac, su vicepresidente, José Pont cree que "las dinámicas de consumo son muy parecidas en este momento en el que todo sigue igual ya que aún no se ha trasladado la subida del precio de forma generalizada al mercado". Sin embargo no se atreve a vaticinar el efecto que en la nueva campaña pueda tener en el ritmo de las ventas, especialmente en las exportaciones puesto que no está claro que hayan tocado techo. "Los precios han subido de forma considerable, y aunque comprendo el deseo de los productores, estamos en un momento muy delicado por el entorno de crisis y subidas de este calibre pueden ser negativas". Incide no obstante en que la reglas las pone el mercado.

LOS EXPORTADORES, TRANQUILOS

Los exportadores tampoco creen que las circunstancias de menor cosecha limiten las posibilidades de crecimiento fuera de nuestras fronteras en la nueva campaña. Dicen que es la hora de posicionarse porque España está empezando a crecer por encima de Italia, abriéndose camino a pasos de gigante en todo el sudeste asiático. "Este ha sido el quinto año consecutivo con volúmenes récord de ventas y de envasado con unas 877.000 t, sobre las 840.000 del pasado", argumenta Picó (de Asoliva) que explica además que "el consumo nacional de aceite es maduro, no es tan elástico, y de ahí que las cifras presentan menores crecimientos". El futuro está por eso fuera.

Asoliva ha realizado un estudio que concluye que España está mejor posicionada en los mercados

QUIÉN DICE QUÉ

// "El principal problema estuvo en primavera con una floración muy tardía que cuajó bastante mal por los calores y la falta de agua". **GREGORIO GÓMEZ, COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS C-LM //**

// "Antes se compraba a largo plazo, y eso ha cambiado; a esto se suma que las almazaras no venden porque creen que el precio seguirá fuerte ante la constatación de menor fruto. De hecho, se han firmado ya operaciones a futuro a 2,70 €/kg para septiembre del año que viene". **RAFAEL VEGA, VEGA ACEITES S.L. //**

// "Lo que ha habido este año es un ajuste entre oferta y demanda. La gente ha dejado de tener prisa porque sabe que lo va a vender". **RAFAEL SÁNCHEZ DE PUERTA, COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS //**

// "Este ha sido el quinto año consecutivo con volúmenes récord de ventas y de envasado con unas 877.000 t, sobre las 840.000 del pasado". **RAFAEL PICÓ, ASOLIVA //**

// "Las dinámicas de consumo son muy parecidas en este momento en el que todo sigue igual ya que aún no se ha trasladado la subida del precio de forma generalizada al mercado". **JOSÉ PONT, ANIERAC //**

emergentes que competidores como Italia. "Aunque Francia, Reino Unido, Alemania, Bélgica o Portugal han sido mercados tradicionalmente italianos, este año, hemos superado sus volúmenes". Y todo a pesar de que en determinadas plazas competir con el país transalpino no es tarea fácil por el prestigio comercial que tiene la "marca Italia" en la restauración norteamericana por ejemplo.

Los exportadores tampoco creen que el cambio de tendencia en los precios haya condicionado el ritmo de ventas. Bien es cierto que la subida se ha producido en los últimos meses de campaña de comercialización aunque la comparativa de julio del año pasado a éste, refleja un crecimiento en las ventas del 25,10% según datos de Asoliva; en agosto del 25,7%, y en septiembre próximo también al 25%.

Habrà que esperar algo más porque el mercado no refleja de momento esas subidas, aunque los envasadores creen que el precio internacional lo marca siempre el principal país productor. Y ese es España.

HACE FALTA REGULACIÓN

Las cooperativas sin embargo abogan por incorporar al sector olivarero europeo un sistema regulador que dé transparencia y evite fluctuaciones de precios en situaciones como estas. Desde la Interprofesional del Aceite de Oliva que preside Pedro Barato se ha propuesto al comisario de Agricultura, Dacian Ciolos, que el propio sector español pueda dotarse de un mecanismo de intervención y almacenamiento privado nacional para evitar el hundimiento de precios en cualquier circunstancia. De momento, no ha habido una respuesta, a pesar de que Ciolos ha presentado un Plan de Acción con varias medidas que buscan una mayor transparencia. "Hemos pasado de tres campañas absolutamente abundantes a una con mermas preocupantes, y eso que hace tan solo tres meses, el propio comisario decía que iba a haber excedentes", recuerda Sánchez de Puerta que afirma categóricamente que "no podemos dejar el sector en manos de los especuladores como prueba el hecho de que, en unas circunstancias como las descritas, hay todavía algunos que sigan intentando forzar el precio a la baja".



Dacian Ciolos