

LOS SECANOS OLEÍCOLAS DEL BAJO ARAGÓN: ¿ABOCADOS AL ABANDONO? PRIMEROS RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR¹

Pérez y Pérez, L.^{a*}, García-Brenes, M.D.^b, Meza, L.^a

^a Centro de Investigación y Tecnología Agraria (CITA). (Zaragoza, España). * lperez@aragon.es; lmeza@aragon.es

^b E.T.S. Ingeniería Agronómica. Universidad de Sevilla. (Sevilla, España). mdgarcia@us.es

RESUMEN: La Denominación de Origen Protegida (DOP) Aceite del Bajo Aragón tiene registradas 22.000 ha, califica en torno a 5,5 millones de litros de aceite de media anual provenientes mayoritariamente de explotaciones tradicionales en secano, en un territorio aterrazado y distribuido entre 77 municipios de Zaragoza y Teruel. El objetivo del trabajo es analizar la rentabilidad del olivar y de las almazaras de la DOP estudiando las cadenas de valor del aceite a granel y envasado con y sin la marca de calidad de la DOP y en producción ecológica. Los primeros resultados muestran que en la mayoría de las explotaciones tradicionales, los ingresos que genera la venta del aceite coinciden con los costes de producción, reduciéndose la rentabilidad de esas explotaciones a la cuantía de las subvenciones que reciben de la PAC.

PALABRAS CLAVE: Cadena de valor, Aceite del Bajo Aragón. Rentabilidad financiera. Denominación de Origen Protegida.

INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

La DOP Aceite del Bajo Aragón tiene registradas 22.000 ha de olivar, mayoritariamente de la variedad empeltre, en secano y con rendimientos medios bajos (1.350 kg de aceitunas/ha). En la campaña 2013/14, la producción total alcanzó los 6,1 millones de litros de aceite, de los que 1,6 fueron calificados como Aceite de Oliva Virgen Extra con DOP, que es la categoría de aceite con mayor calidad. En el conjunto de España el 7% de la producción de aceite de oliva se califica con el sello de alguna DOP, aunque la cantidad de aceite de oliva comercializado con etiqueta de una DOP no llega al 2% (MAGRAMA, 2014). En el Bajo Aragón la edad media de las plantaciones es superior a los 25 años y las explotaciones son familiares, pequeñas y muy parceladas. Treinta y una almazaras certifican su aceite en la DOP. En el trabajo se pretende analizar la rentabilidad financiera de las explotaciones y las almazaras de la DOP por tipos de

¹ Este trabajo se enmarca en los proyectos de investigación 454-A del Plan de Investigación del Fondo de Inversiones de Teruel (Plan FITE) y AGL2012-365337 del Plan Nacional de I+D+i "Extersial II". Los autores desean mostrar su agradecimiento a los expertos consultados, sin cuya ayuda no hubiera sido posible su realización.

aceite. Tras esta introducción, se presenta la metodología para la estimación de las cadenas de valor oleícolas y los datos utilizados, para concluir con los primeros resultados obtenidos.

METODOLOGÍA

La estimación de la cadena de valor del aceite de oliva permite determinar los ingresos y costes de cada uno de los componentes que participan en la producción y comercialización del aceite. Entre los trabajos que han estudiado la cadena de valor del aceite de oliva en España pueden verse, entre otros, MAGRAMA, (2012) o Sanz *et al.* (2014). La metodología utilizada combina el análisis de estadísticas oficiales y privadas con información derivada de la realización de entrevistas a agricultores y responsables de almazaras. Con respecto a las primeras, se utilizaron los Anuarios Estadísticos Agrarios del Gobierno de Aragón y del MAGRAMA para determinar las características de las explotaciones oleícolas y de las almazaras, así como los informes que elabora el Consejo Regulador de la DOP Aceite del Bajo Aragón para conocer la producción total y la cantidad de aceite certificado. Asimismo, se consultó el Sistema de Información de Precios en Origen del Aceite de Oliva (POOLred) para conocer los precios percibidos por los agricultores con la venta a granel. La encuesta a agricultores comprendía una serie de preguntas para conocer los principales costes imputables directamente a las labores de cultivo (poda, laboreo, desvareto, abonado, control de hierbas, control de plagas y enfermedades, recolección, etc.) y los ingresos asociados a las ventas de las aceitunas y las ayudas percibidas de la PAC. La encuesta a las almazaras permitió conocer los costes de materia prima, mano de obra asociada al proceso de fabricación y administración, amortización y conservación de la maquinaria e instalaciones, suministros, etc. Como ingresos se consideraron los percibidos por la venta del aceite. Se entrevistó a una docena de agricultores oleícolas que trabajan unas 750 ha (aproximadamente el 3,4% de la superficie inscrita en la DOP) y a 18 de las 31 almazaras que certificaron su aceite con la DOP en la campaña 2013/014, que representan el 75% de la producción total de aceite con DOP en dicha campaña.

RESULTADOS

Del análisis efectuado se deriva que el coste medio total de la producción del olivar es de 533 €/ha, destacando los costes de recolección (189 €/ha) y los tratamientos fitosanitarios (116 €/ha). El coste bruto de la mano de obra eventual se valoró en 10€/hora. El de productos fitosanitarios y fertilizantes corresponden a su precio de venta en una de las mayores cooperativas de la DOP. Los de amortización de maquinaria se calcularon en función del tiempo de uso: valor compra del equipo/(horas de trabajo anual x años vida útil). Los de combustible se estimaron a partir del estudio del cálculo de la huella de carbono del aceite de oliva (EURENERS 3, 2014).

La suma de los ingresos medios brutos por la venta de las aceitunas y ayudas de la PAC recibidas por las explotaciones en las últimas cuatro campañas se estimaron en 759 €/ha para aceite con DOP, en 712 €/ha sin DOP y 1.065 €/ha para la producción ecológica. Así, comparando ingresos y costes del aceite con y sin etiqueta de la DOP, la rentabilidad financiera media es 226 €/ha y 179 €/ha, respectivamente.

En las almazaras los costes comprenden los gastos fijos y los variables. Los primeros alcanzan los 0,15 €/l de aceite, destacando los de amortización del inmovilizado material (0,11 €/l de aceite). Los segundos dependen de la producción obtenida y su valor medio es de 0,14€/l.

Dentro de éstos, el mayor corresponde a la mano de obra de fábrica (con 0,06 €/l). La suma de los gastos fijos y variables supone 0,29 €/l, que son los costes totales medios que soportan las almazaras para obtener un litro de aceite.

En cuanto a la comercialización por las almazaras, en la última campaña el 64% se comercializó a granel, el 23% envasado sin sello DOP y el 13% envasado con sello DOP. Además, el 80% de las ventas se efectuaron de forma directa (autoconsumo y a consumidores finales en la propia almazara) la distribución comercial regional absorbió 10%, el canal HORECA y las tiendas tradicionales el 5% cada uno, mientras las ventas por la gran distribución apenas llegaron al 1%.

Un indicador de la rentabilidad financiera de las almazaras en la comercialización de aceite es el precio de venta del aceite a granel. Aunque los precios medios de venta en la DOP suelen ser superiores en torno a un 5% a los de referencia del sistema POOLred, los márgenes medios que obtienen las explotaciones tradicionales del Bajo Aragón son muy reducidos por el escaso rendimiento en kg/ha.

Por su parte, aunque se constata que los PVP medios del aceite envasado con certificación DOP son superiores a los del aceite sin certificación DOP, su rentabilidad no lo es, pues el sobre precio que se logra con la venta directa del aceite con etiqueta de calidad no supera al incremento de costes que conllevan la materia prima y el envasado.

CONCLUSIONES

Los análisis efectuados reflejan la escasa productividad tanto física como referida a la rentabilidad financiera de las explotaciones tradicionales de secano en el Bajo Aragón. Todo apunta a graves dificultades de supervivencia en el futuro, pues actualmente dependen de la continuidad del sistema de Pago Único de la PAC. Esto explica el continuo abandono de muchas las explotaciones tradicionales que se ha venido constatado en los últimos tiempos.

Las almazaras venden dos tercios de su producción a granel y comercializan localmente en la propia almazara el 80% del aceite que envasan. Como el consumidor local apenas está dispuesto a pagar más por los aceites de calidad comercializados con etiqueta de la DOP, las almazaras bajoaragonesas tienen dificultades para obtener rentas de diferenciación por las ventas locales de productos de calidad, rentas que sí consiguen cuando acceden a los mercados nacional e internacional.

Finalmente, esta investigación se ha de completar con los análisis de la cadena de valor del olivar intensivo en regadío con otras variedades distintas a la empeltre o de la producción ecológica, actualmente con escasa presencia en la DOP Aceite del Bajo Aragón, pero cuyos rendimientos por hectárea son más elevados o el aceite alcanza precios más altos en los mercados nacionales e internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

EURENERS 3, (2014). Cálculo de la huella de carbono del Aceite de Oliva ZEID empeltre de la Cooperativa de Aceites del Matarraña. Prueba piloto GAL Bajo Aragón-Matarraña. <http://www.eurenens.com>

Pérez y Pérez, L., García-Brenes, M.D., Meza, L.

MAGRAMA, (2014). Datos de las Denominaciones de Origen Protegidas e Indicaciones Geográficas Protegidas de Productos Agroalimentarios. Año 2013. Madrid. http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-agroalimentaria/Informe_DOP_IGP_2013_tcm7-356497.pdf

Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Medio Marino (MARM) (2012). *Estudio de la cadena de valor y formación de precios del aceite de oliva*. http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/servicios/observatorio-de-precios-de-los-alimentos/ESTUDIOACEITE0910_SIN_CONCLUSIONES_tcm7-221059.pdf

Sanz Cañada, J; García Brenes, D y Barneo, M. (2014). El aceite de oliva de montaña en Jaén: Calidad y Cadena de valor. Instituto de Estudios Giennenses.