

---

## **El complejo olivícola argentino: principales tendencias para el aceite de oliva y aceituna de mesa**

---

Pedro Castillo

### **Presentación**

El complejo olivícola comprende la producción del olivo que se destina tanto a la extracción de aceite de oliva como a la elaboración de aceitunas de mesa. Las inversiones olivícolas fueron beneficiadas en las provincias de La Rioja, San Luis, Catamarca y San Juan por la Ley de Desarrollo Económico N° 22.021 que, a través del diferimiento del pago de impuestos, favoreció la implantación de olivos a gran escala, con moderna tecnología y variedades acordes a la especialización productiva regional. La dinámica de inversiones en el sector industrial, a pesar de no encontrarse alcanzadas por medidas de promoción, acompañaron anticipadamente la expansión de las cosechas de aceitunas. Desde el año 2000, las crecientes exportaciones del complejo argentino lo ponen en competencia directa con los tradicionales productores olivícolas del Mediterráneo. Los principales destinos de aceite de oliva argentino coinciden con mercados que muestran mayor dinamismo en el consumo y que deben importar cantidades crecientes por no disponer de producciones significativas de olivos. En cambio, las oportunidades para la comercialización externa de aceituna de mesa argentina se encuentran condicionadas por la demanda del Brasil, como principal destino. Se visualiza el avance del comercio electrónico de productos olivícolas fraccionados como herramienta integrada de comercialización y distribución directa del productor al consumidor final en el mercado interno.

### **Evolución histórica**

El primer olivo fue introducido al actual territorio argentino desde Perú y Chile en tiempos de la colonia. Como producto de la cruce de variedades provenientes de la cuenca mediterránea, surge la Arauco, la única registrada como original para Argentina. Para evitar la competencia del

Nuevo Mundo, España manda a erradicar todos los olivares del Virreinato, pero se logra salvar uno en La Rioja y desde allí resurge la olivicultura Argentina con una fuerte identidad regional.

La expansión de la demanda interna de aceite de oliva y aceitunas sostenida por la creciente inmigración de españoles e italianos es cubierta con importaciones de estos productos desde Europa, situación que encontró un límite a causa de la Guerra Civil Española en 1930. La escasez de oferta interna generó la necesidad de fomentar el cultivo del olivo en Argentina con la promulgación de la *Ley 11.643 de Promoción del Cultivo del Olivo* (1932) que permitió la expansión del olivo en Cuyo, Buenos Aires y Entre Ríos y dos décadas después en 1954, con el eslogan "Haga Patria, plante un olivo" que nace de la *Conferencia Nacional de Olivicultura* realizada en el país. En este momento y como resultado de medidas de apoyo a la instalación de industrias elaboradoras de aceites y aceitunas la oferta lograba abastecer a la demanda interna y exportar sus excedentes.

En 1965 la Argentina tenía cerca de 50.000 ha implantadas con olivos concentradas en Mendoza y San Juan, y un total de cinco millones de plantas de variedades aceiteras, aceituneras y doble propósito, dando cuenta que la densidad promedio era de 100 plantas por hectárea. Este importante desarrollo del cultivo no fue acompañado por una política gubernamental de asistencia y capacitación a los productores. En la década del 70 se agrava la situación del sector olivícola por una fuerte campaña publicitaria en contra del consumo de aceite de oliva, que lo considera como un producto "malo" para el organismo, debido a su presunto alto contenido de colesterol. Esta campaña produce la sustitución del aceite de oliva por el de maíz, cuyo consumo es recomendado por sus cualidades alimentarias y por su menor precio relativo a otros aceites. Frente a la crisis del sector elaborador de aceite de oliva, la industria de aceituna de conserva en cambio siempre fue promisoria en Argentina debido al hábito de consumo locales como parte de copetín, junto con papas fritas y el maní, y también como ingrediente en la elaboración de comidas.

Hacia mediados de la década de 1990, el contexto internacional favorable para la olivicultura debido al aumento de los precios internacionales para el aceite de oliva, ligado a la reducción de la producción por condiciones de sequía en la cuenca del Mediterráneo, la percepción de un cambio de la Política Agrícola Europea con el consecuente compromiso de reducir los subsidios y la posibilidad de aplicar la ley de diferimiento impositivo, ubicaron al olivo en una situación de privilegio frente a las demás alternativas productivas.

La Argentina contaba según el Censo de 1988 con 31.745 hectáreas implantadas con olivo, concentradas principalmente en las provincias de Mendoza, San Juan y Córdoba, con escasos olivares en producción, y una superficie no determinada de olivares improductivos. La polarización productiva era muy evidente: Mendoza producía el 70% del total del aceite de oliva y el 40% de la aceituna de mesa, y La Rioja elaboraba el 40% del resto de la aceituna en salmuera.

Con la aplicación de la *Ley 22.021* de diferimientos fiscales, a partir de 1992, comenzaron a plantarse olivos en regiones donde anteriormente resultaba prohibitivo por la magnitud de las inversiones requeridas y el lapso de tiempo de recupero de las mismas. De esta forma comenzó a darse un lento cambio en la importancia relativa de las distintas regiones productivas, y se produce la incorporación de nuevas superficies a la producción en los valles áridos de La Rioja, Catamarca y San Juan. Las buenas perspectivas económicas impulsaron el surgimiento de plantaciones en regiones que no contaban con el beneficio de la citada ley, ejemplo de ello fueron los emprendimientos proyectados para el valle de San Rafael, al sur de la provincia de Mendoza y en el Valle de Lerma, en la provincia de Salta.

De acuerdo a datos del Censo Nacional Agropecuario de 2002, las provincias con mayor superficie olivícola, resultaban ser: La Rioja, Catamarca, Mendoza y San Juan, aunque también existían plantaciones de olivo en Córdoba, Buenos Aires y Salta.

## Producción primaria

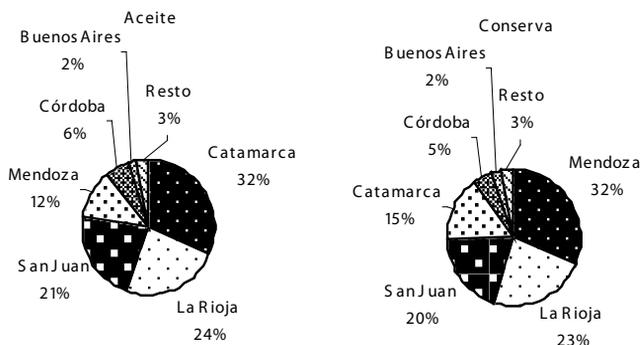
La selección de variedades de olivo responde a la planificación productiva y las condiciones ambientales del terreno. En las plantaciones tradicionales el material vegetal procedía a menudo de semilla o bien de la propagación vegetativa de la variedad Arauco para mesa y Arbequina, Frantoio y Picual para aceite. El panorama varietal se modifica al importar nuevas variedades para plantaciones acogidas a las Leyes de Diferimientos Impositivos. Como Manzanilla de Sevilla, para mesa, y Arbequina, Frantoio, Leccino y Picual, para aceite.

Las densidades de las nuevas plantaciones se sitúan generalmente entre 250-330 olivos/ha. En los últimos años, especialmente en San Juan, se tiende a incrementar la densidad de plantación utilizando densidades de 800 olivos/ha, e incluso entre 1600 y 1900 olivos/ha. Este aumento de la densidad de plantación está asociado, en parte, a los aumentos en

los costos de recolección manual y la necesidad económica de mecanizar la cosecha con vibradores u otras máquinas de cosecha integral (Vitta Serman, F. y M. César, 2012).

Los datos del Censo Nacional Agropecuario de 2002, aunque desactualizados, reflejan el nuevo mapa productivo con mayor especialización relativa en el cultivo del olivo en Catamarca, Córdoba y La Rioja donde la participación de la superficie implantada representa el 60% del total con frutales, seguido San Juan con el 24% de su área frutal se encuentra implantada con olivo. En este Censo el 67% de la superficie con olivo son variedades para aceite y el 33% restante son conserveras (INDEC, 2002).

**Gráfico N° 1:** Distribución de la superficie olivícola por provincia según destinos 2010 (%)



Fuente: elaboración propia en base a CREA Arauco

Las provincias cuyanas acumulan el 90% de la superficie olivícola nacional y el 70% del total fue implantado en las últimas dos décadas a un ritmo promedio anual de 3.000 nuevas hectáreas, lo que muestra la dinámica del proceso de inversiones en plantaciones de mayor densidad y buen nivel tecnológico que se diferencian de los sistemas de cultivo tradicionales. Si bien el ritmo de expansión de superficie no se mantendría en el tiempo debido a la coyuntura desfavorable de precios en el mercado internacional de aceite de oliva, situación que provoca la paralización de nuevos proyectos de inversión en olivares. El siguiente refleja la evolución temporal de la superficie implantada con olivo en cada una de las provincias productoras.

**Cuadro N° 1:** Superficie olivícola de las principales provincias productoras (en hectáreas)

Provincia	1988	2002	2007	2011
La Rioja	2.900	18.500	22.171	28.000
Catamarca	1.400	16.354	21.848	25.000
San Juan	4.800	14.868	17.960	22.000
Mendoza	13.700	14.643	17.000	19.000
Córdoba	5.000	3.599	4.970	5.000
Buenos Aires	1.800	1.819	2.500	2.500
Resto prov.	157	986	1.200	500
<b>Total</b>	<b>31.745</b>	<b>72.771</b>	<b>87.525</b>	<b>102.000</b>

Fuente: elaboración propia en base a MAGyP, Centros Regionales Mendoza-San Juan y Catamarca-La Rioja del INTA y Cámaras empresariales

En base a estos datos otorgados por las provincias y de las cámaras empresariales, se estima que la superficie total implantada en Argentina supera las 102.000 hectáreas en 2011. El incremento más importantes en las superficies se dio en aquellas jurisdicciones alcanzadas con el beneficio de la promoción de inversiones, de las cuales más de 60.000 ha corresponderían a plantaciones de alta densidad manejadas con las más avanzadas técnicas de cultivo. La relación de este último dato con la superficie existente con olivo en el año 1988 da cuenta del impacto diferencial de la *Ley 22.021* en las principales provincias productoras: La Rioja: 27,5 %; Catamarca: 24,5 %; San Juan 21,6 %y Mendoza 18,6% de incremento entre 1998 y 2011 (MINAGRI, 2012).

Como los rendimientos productivos del olivo dependen de las zonas en las que se implante, la densidad de plantación, las variedades que se cultiven y manejo agronómico del olivar, la producción promedio de un olivar en plena producción varía desde cuatro a doce toneladas por hectárea. En particular, algunas de las nuevas plantaciones realizadas a comienzos de la década de 1990 tuvieron que afrontar problemas por la escasa oferta de plántines y variedades por parte del sector viverista nacional y en algunos casos, la implantación se realizó en terrenos que resultaron muy afectados por las heladas con la consecuente pérdida productiva en los años que suceden bajas temperaturas durante los momentos críticos para el olivo. Este fenómeno, junto a otros problemas de localización con impacto económico, como los costos crecientes de bombeo ante la depresión de los acuíferos por efecto de su sobreutilización,

podría revertir parte de la superficie ocupada con olivo en algunas zonas de Catamarca, La Rioja y San Juan.

La mayoría de los cultivos de productores tradicionales poseen densidades de 100 plantas por hectárea, pero últimamente se han intensificado notoriamente las mismas, encontrando en las nuevas plantaciones más de 300 plantas por hectárea en productores de punta. Esta mayor densidad busca precocidad a fin de acortar el período necesario para obtener producciones rentables. Las nuevas plantaciones, a diferencia de los montes tradicionales de 10x10m, se realizan bajo nuevos marcos de plantación como ser: superintensivo (3.5 x 1.5 m) con 1905 plantas por ha, intensivo con plantas temporales (6 x 2m) con 833 plantas por ha (entresacando planta por medio para terminar en 6 x 4 m) y por ultimo intensivo (6 x 4m) con 416 plantas por ha. Las podas de formación serán específicas a cada modelo de plantación: eje central en súper-intensivo y vaso en los restantes marcos.

Un aspecto a destacar es el excesivo vigor que presentan las variedades aceiteras con estos manejos intensivos en insumos, que redundan en crecimiento vegetativo y requiere mayor control de la copa mediante podas intensas. La solución tecnológica a este fenómeno es el manejo deficitario del agua para controlar su crecimiento sin llegar a reducir la producción de olivas. Además la producción se realiza con menos agua y en consecuencia se reducen los costos privados y sociales en ambientes áridos donde este recurso es escaso y los costos de bombeo son elevados.

En el caso de cultivos con gran desarrollo, en variedades destinadas a conserva o donde no resulta factible la mecanización de la cosecha se debe recurrir a mano de obra temporaria que proviene de Bolivia y provincias del NOA en un período que se extiende desde Febrero hasta Junio. Las dificultades para conseguir mano de obra para una producción creciente y los mayores costos de la misma en relación al valor del producto hacen que la mecanización de la cosecha sea uno de los objetivos prioritarios por parte de las grandes explotaciones olivícolas<sup>1</sup>. Algunas fincas disponen de vibradores de tronco o máquinas integrales de gran tamaño de la marca Colossus de fabricación nacional. La empresa MaqTec fabrica cosechadoras Colossus en Venado Tuerto (Argentina) y exporta a Australia, Uruguay, Chile, España y Portugal. Las 26 cosechadoras vendidas en Argentina se destinaron a PROMAS (La Rioja), San Juan de los Olivos (San Juan), Villa Atuel (Mendoza), Suc. Franzini (Catamarca), Fin-

---

1 El empleo del complejo olivícola en 2011 era superior a 15.000 ocupados permanentes, a las que se adicionan 10.000 temporarios durante la época de cosecha. (Federación Olivícola Argentina, 2011).

ca La Bella (Catamarca), Monte Los Olivos (Catamarca), Frutos del Norte (Catamarca), Finca del Oeste (San Juan) Argenceres (Mendoza) y Olivares del Acequión (San Juan).

Los equipos Colossus están destinados principalmente a explotaciones de gran escala. La tecnología utilizada en fincas medianas y pequeñas proviene de equipos importados de otros países, situación que conlleva problemas de costos y mantenimiento. Por este motivo resulta estratégico el desarrollo de tecnologías nacionales que permitan el fortalecimiento de los procesos locales de mecanización de la cosecha de olivo, diferenciando los destinos, aceite y mesa, ya que exigen diferentes tratamientos.

En la actividad olivícola coexisten sistemas productivos tradicionales, el 95% de las explotaciones, poseen el 16% de la superficie y el 12% de la producción; con sistemas empresariales o intensivos con el 84% de la superficie y el 88% de la producción (INTA, 2009).

Según el INTA, los principales inconvenientes a nivel productivo son la introducción de variedades de olivo de otras partes del mundo sin identificar y con diferente comportamiento en nuestro país; la expansión del cultivo a zonas no tradicionales olivícolas con desconocimiento del manejo del olivar en las mismas; el uso de material vegetal importado y su distribución desde viveros locales sin control sanitario; la marcada incidencia de las enfermedades y plagas, la baja en la productividad, calidad de la producción que dificulta el acceso a los mercados y la incidencia de residuos de productos fitosanitarios en la industrialización (INTA, 2009).

La información contenida en el *Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial* (PEA) 2020, da cuenta para el 2011, que el 70% de la superficie implantada con olivo están bajo riego. La evolución de la producción de aceituna en bruto estimada por FAO se realiza sobre la base de superficies cosechadas y rendimientos promedios y diverge en algunos años a las estadísticas del Comité Olivícola Internacional (COI) que contabiliza solo la producción industrial de los productos olivícolas. En el siguiente cuadro para el año 2010 se verifica que solo la producción de aceituna de mesa del COI supera a la estimación de cosechas de aceituna en bruto de la FAO para todo destino. Por ello, para estimar la distribución de la cosecha según destino se establece un total conformado por la suma de las aceitunas de mesa y el equivalente de aceitunas para elaborar aceite bajo el supuesto del 15% de rendimiento.

**Cuadro N° 2:** Argentina: Producción de aceite, aceituna de mesa, aceituna en bruto y distribución según destino (miles de t y %)

<b>Año</b>	<b>Aceite Oliva</b>	<b>Aceituna de mesa</b>	<b>Aceituna en bruto</b>	<b>Destino aceituna</b>	<b>Destino aceite</b>
1990	8.0	30.0	88.0	36.00%	64.00%
1991	8.0	30.0	121.0	36.00%	64.00%
1992	9.0	38.0	68.0	38.78%	61.22%
1993	10.0	40.0	80.0	37.50%	62.50%
1994	8.0	39.0	77.5	42.24%	57.76%
1995	6.5	44.0	88.7	50.38%	49.62%
1996	11.0	35.0	91.9	32.31%	67.69%
1997	11.5	40.0	91.9	34.29%	65.71%
1998	8.0	50.0	88.0	48.39%	51.61%
1999	6.5	51.0	90.0	54.06%	45.94%
2000	11.0	58.0	110.0	44.16%	55.84%
2001	4.0	30.0	90.0	52.94%	47.06%
2002	10.0	38.0	93.0	36.31%	63.69%
2003	11.0	50.0	99.0	40.54%	59.46%
2004	13.5	70.0	147.6	43.75%	56.25%
2005	18.0	60.0	155.0	33.33%	66.67%
2006	23.0	85.0	170.0	35.66%	64.34%
2007	15.0	75.0	176.0	42.86%	57.14%
2008	27.0	100.0	183.0	35.71%	64.29%
2009	23.0	95.0	169.0	38.26%	61.74%
2010	17.0	220.0	165.0	66.00%	34.00%
2011	20.0	90.0	170.0	40.30%	59.70%
2012	32.0	150.0	175.0	41.28%	58.72%
2013e	17.0	60.0	173.0	34.62%	65.38%

Fuente: Elaboración propia en base a estimaciones del Consejo Olivícola Internacional y FAO (2013)

Según la elaboración realizada con datos del COI durante la campaña que termina en el año 2013, en Argentina el 65,4% de la aceituna cosechada se destina a extracción de aceites, mientras que el 34,6% a la elaboración de aceitunas de mesa.

La evolución de la producción primaria de aceitunas en Argentina es característica de los países de reciente expansión junto a fuertes oscilaciones interanuales comunes a la fisiología y manejo del olivo en el mundo (vecería). Durante la década de 1990 la cosecha promedio de aceitunas en Argentina era de 90.700, pero en este período se llevó a cabo la gran implantación de olivares con buen nivel tecnológico, que van entrando en producción comercial gradualmente durante la década de 2000, momento en que los registros promedio se incrementan a 14.500 toneladas, un 60% superior a la década anterior. Durante los primeros años de la década de 2010 se llegará a la plena producción del área implantada y el establecimiento de un nuevo nivel productivo de 170.000 toneladas, donde se equilibran las nuevas superficies que entran en producción con aquellas que se erradican por encontrarse en lugares marginales y pasan a destinarse a otros cultivos (FAO, 2013).

La proyección del COI para la campaña Argentina 2012/13 es de 60 mil toneladas de aceituna de mesa y 17 mil toneladas de aceite de oliva, por lo tanto la producción primaria requerida sería de 173 mil toneladas de aceitunas, bajo el supuesto de un rendimiento de aceite del 15% en promedio para dicha campaña.

Según la elaboración realizada con datos del COI durante la campaña que termina en el año 2013, en Argentina el 65,4% de la aceituna cosechada se destina a extracción de aceites, mientras que el 34,6% a la elaboración de aceitunas de mesa.

Por lo tanto, de consolidarse esta tendencia que supera la capacidad de consumo interno, Argentina se posiciona como proveedor emergente de productos del olivo en el mercado mundial. La tendencia creciente de la producción mundial se fue incrementando al ritmo del consumo, con cambios coyunturales que afectan el consumo y la producción. Una característica de la expansión productiva en cultivos perennes hace que la entrada en producción se encuentra restringida por ciclos biológicos, su interacción ambiental y la capacidad de control técnico de los productores a través de las densidades de implantación, riego, fertilizaciones y tratamientos fitosanitarios. Por ello, el crecimiento productivo ha desarrollado viveros de calidad, empresas de maquinaria y herramienta, proveedores de agroquímicos, sistemas de riego y servicios de labranza y poda.

## Producción industrial

La capacidad de procesamiento de la industria de aceitunas siguió de cerca la evolución de la superficie implantada. En establecimientos agroindustriales con integración vertical entre la producción primaria y la extracción de aceites la inversión industrial estaba finalizada antes de la entrada en plena producción del olivar para permitir hacer los ajustes necesarios en el equipamiento.

La producción de aceite de oliva promedia para la década que inicia en 1990 era de 8.980 toneladas, luego durante la década del 2000 la producción promedio se incrementa un 80% para alcanzar las 16.150 toneladas y en las primeras tres campañas de la presente década la producción promedia 23 mil toneladas anuales de aceites.

Esta tendencia es semejante a la registrada para la elaboración de aceitunas de mesa con niveles productivos de 41.500 toneladas para el período 1990/91 al 1999/2000, mientras que las conservas de olivas casi se duplican en la década del 2000 con promedios de 82.300 toneladas de aceitunas de mesa y la producción estabilizada en las últimas campañas que estima el COI a partir de la 2010/11 promedian las 100 mil toneladas. Es decir que la industria está demandando en conjunto una cosecha que promedia las 200 mil toneladas de aceitunas para elaborar aceitunas y extraer aceites (COI, 2013).

## Precios

El cambio estructural que está evidenciando la olivicultura argentina y el crecimiento productivo que supera la capacidad de absorción del consumo doméstico, determinan que todo incremento en el nivel productivo tenga que colocarse en el mercado mundial. En consecuencia la evolución de las cotizaciones internacionales determina los precios recibidos por sus aceitunas los agricultores argentinos.

El precio de la aceituna se diferencia según el destino de la misma y la condición de la operación: contado o financiada. La Bolsa de Comercio de Mendoza cuenta con el registro histórico de todas las operaciones de compra venta registradas y para expresar un valor promedio entre las que indicaban el pago al contado o financiado se realizó un precio promedio ponderado por los volúmenes transados en cada situación. De esta manera se tiene un cabal reflejo de las condiciones del mercado de aceitunas en Mendoza.

Otra institución mendocina, el Instituto de Desarrollo Rural, rele-va precios de varios productos primarios a nivel del productor en base a encuestas de campo en forma periódica que incluye distintas variedades de oliva. La variedad Arauco al ser de doble propósito puede orientarse su destino en función de la calidad obtenida a aceite o conserva. Los precios de esta la variedad con destino a conserva en verde fueron durante la primera quincena de junio de 2012 de \$3,20 el kilogramo, mientras que la destinada a aceite cotizó en 2,50 \$/kg, superando ampliamente los 1,44 pesos pagados por kilogramo de otras variedades aceiteras (IDR, 2012).

Los precios promedio de aceitunas para aceite, registrados por la Bolsa de Mendoza para condiciones de contado y financiadas, muestran a partir de 1996 la debilidad del mercado como consecuencia de un ciclo de sobreproducción mundial de aceite. En un período de tipo de cambio fijo con el dólar estadounidense la reducción en las cotizaciones externas tienen una relación directa con el precio en pesos pagado al productor. Con la salida del sistema de tipo de cambio fijo el precio en pesos tiende a crecer sostenidamente para reducir la brecha con relación a la nueva paridad durante 2002. A partir de ese momento las cotizaciones se estabilizan con variaciones interanuales vinculadas al resultado productivo que a la corrección cambiaría. Pero como en la última década entran en producción la mayor parte de las nuevas plantaciones de olivos para aceite, la vinculación del precio interno con el estado de sobreoferta de aceite a nivel mundial es más estrecha. Por este motivo cambia la tendencia en los últimos años de un amesetamiento de precios con oscilaciones interanuales a una tendencia a la baja relacionada con la crisis global del sector olivícola que refleja la abundante oferta de aceite y la caída en los precios internacionales.

Los precios de aceitunas conserva, promedio para condiciones de contado y financiadas, muestra una tendencia creciente en el tiempo con oscilaciones interanuales impactando en el último año la crisis global del sector olivícola, pero con menor intensidad que en las destinadas a aceite. Se menciona que además de la reducción del precio para todas las categorías de aceitunas, ya no se conceden adelantos y los plazos de pago se han extendido (CREA, 2012).

Estamos ante un importante cambio de precios relativos en un contexto de expansión de la producción argentina, afectado por bajos precios del aceite de oliva en el mercado mundial que impacta sobre las decisiones productivas. En variedades que admiten el doble propósito, se derivan hacia la elaboración de aceitunas de mesa por sus mejores precios relativos mientras que las destinadas a producción de aceite se mantie-

nen en niveles bajos sin cambios en las cotizaciones. Ante este panorama se podría dar acumulación de existencias por parte de algunas empresas del complejo olivícola a la espera que se recupere la demanda externa. Tal como ocurre en los demás países productores, el impacto de los menores precios significa para los olivicultores pérdida de rentabilidad, que llega en algunos casos a no cosechar su producción y también situaciones comprometidas para los eslabones de transformación de aceituna en las principales regiones productoras de aceites y aceitunas.

## Consumo aparente

El nivel de demanda interna de Argentina por productos olivícolas es en promedio de 18 mil toneladas de aceitunas de mesas y cinco mil toneladas de aceite de oliva, la tendencia del consumo por ambos productos sigue una trayectoria divergente en la última década. Las proyecciones de consumo argentino para la campaña 2012/13 se encuentran en 30 mil toneladas de aceitunas en conserva y 6 mil toneladas de aceites de oliva (COI, 2013).

En Argentina, el consumo aparente de aceite de soja y girasol en 2010 fue de 2,5 millones de toneladas en 2010. El mismo se distribuye al consumo a través las grandes superficies que comercializan el 24% de los aceites, el 32% a través de mayoristas y el 44% mediante distribuidores (CIARA, 2011). Por la escasa participación de la oliva en el consumo interno de aceites, 0,2% del consumo aparente argentino, y su elevado valor relativo a los aceites de consumo masivo, el aceite de oliva tiene canales de distribución de proximidad dedicados al conjunto de productos regionales como aceitunas y vinos con características de sofisticación o de venta directa de las regiones productoras. Todavía no puede evaluarse el impacto a nivel de distribución pero se evidencia la venta directa de productos olivícolas a través de los sitios web de las empresas con plataformas de comercio electrónico, como Cuna de Olivares, o contacto con representantes comerciales que se encuentran en los grandes centros urbanos.

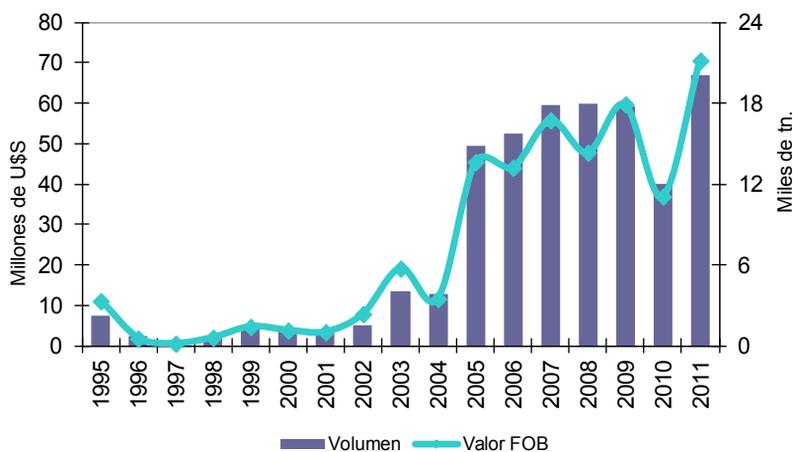
En cuanto a las aceitunas tienen dos formas habituales de venta minorista: el producto envasado o a granel, que corresponde a dos estilos opuesto de venta de autoservicio. En el primer caso, a través de un encargado de entregar el pedido, en el segundo dentro de una gama amplia de productos de fiambrería. En cuanto a la venta mayorista o institucional al sector de alimentación, restaurantes y hoteles, las empresas ofrecen acei-

tunas enteras, descarozaos, trozados en distintos envases apropiados para los mayores volúmenes que corresponde a estas demandas.

### Comercio exterior

El impacto de las inversiones resultado de las políticas públicas de promoción de inversiones agropecuarias en regiones menos desarrolladas de Argentina, se verifica en los importantes saldos externos desde mediados de la última década, con un nivel de exportaciones que decuplica en volumen los registrados en la década anterior.

**Gráfico N° 2:** Argentina: Evolución de las exportaciones de aceite de oliva 1995-2011 (tn, dólares)



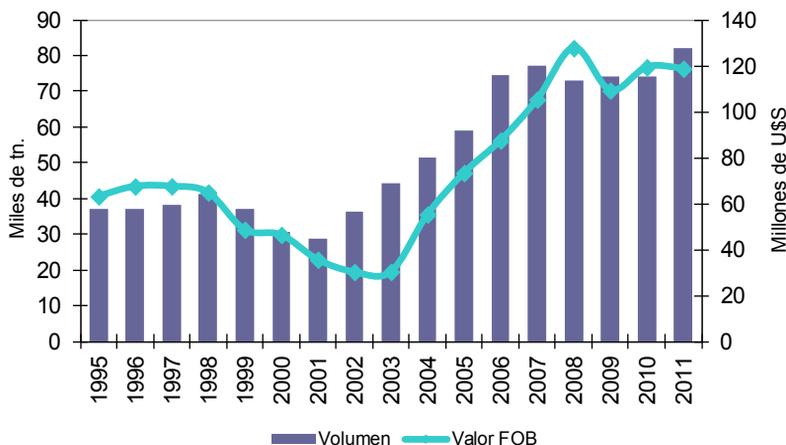
Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC

La evolución de las exportaciones argentinas de aceite de oliva, revela el surgimiento de un nuevo complejo exportador regional centrado en el aceite de oliva virgen. En efecto las variedades implantadas a partir de la década de 1990 fueron cambiando el destino principal de la aceituna que tradicionalmente era la elaboración de conservas, hacia la predominancia de la elaboración de aceite con una capacidad instalada que supera ampliamente las posibilidades productivas. Con su entrada en producción en el período 2002-2008, la olivicultura eleva la magnitud del negocio de la exportación en un proceso que parece irreversible.

Este ciclo virtuoso del desarrollo regional tiene como contraparte la mayor vulnerabilidad de la producción ante cambios en el contexto internacional que se pueden verificar por los ciclos de precios que hacen que la evolución en los volúmenes exportados difiera del valor de las exportaciones totales. Cuando todavía no han entrado en plena producción parte de los nuevos olivares, es de esperar incrementos en los volúmenes de aceite de oliva argentino colocado en el mercado internacional.

El sector olivícola nacional tiene como desafío abastecer a un mundo que tiende a la sofisticación del consumo de alimentos y, en ese sentido, producir aceite extra virgen se convierte en un gran distintivo para la Argentina. Otra ventaja competitiva que este sector detenta es que, a diferencia de los nuevos productores, la Argentina ostenta una mayor diversificación varietal para fabricar mezclas de aceites de acuerdo a las preferencias de los mercados consumidores.

**Gráfico N° 3:** Argentina: Evolución de las exportaciones de aceitunas de mesa 1995-2011 (tn, dólares)

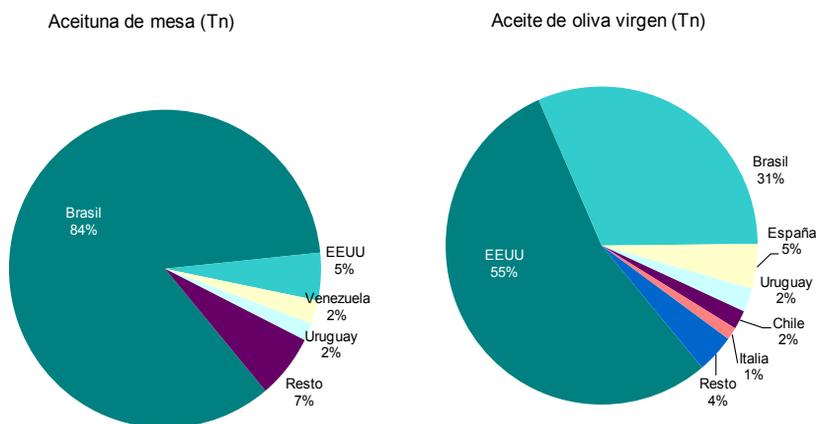


Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC

La relación entre la evolución diferencial entre los volúmenes exportados de aceituna de mesa y sus valores dan cuenta de los cambios de los precios medios que recibe argentina en el tiempo. La expansión de la producción de aceitunas de mesa y en los volúmenes exportados por

Argentina a partir del 2002 enfrenta una situación de precios reducidos en comparación con el período anterior. Debido a factores climáticos que afectaron producciones de aceitunas europeas, los precios subieron durante 2008 y luego retornaron a los niveles previos, pero en 2011 al crecer nuevamente el volumen exportado a 82 mil toneladas, los precios se retraen dejando el valor exportado en el mismo nivel de 120 millones de dólares que el ciclo anterior.

**Gráfico N° 4:** Destinos de las exportaciones de aceitunas de mesa y aceite de oliva en 2011 (%)



Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC

Como se destaca en los destinos comparados de las exportaciones argentinas de aceitunas de mesa y aceites de oliva virgen, el grado de concentración del Brasil es muy elevado en el caso de aceitunas (84%) en relación al de aceite de oliva virgen (31%) en 2011.

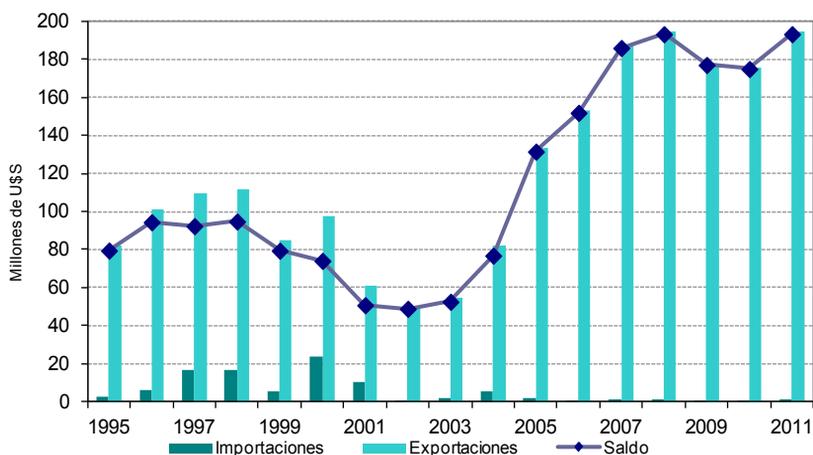
Dentro de las aceitunas de mesa, el principal producto exportado es la aceituna verde con carozo a granel que se destina principalmente al Brasil. Pero existe una tendencia creciente hacia otros tipos de aceituna verdes y negras y con mayor grado de elaboración desde descarozadas a rellenas, que se exportan fraccionadas a un número más amplio de desti-

nos lo que implica la paulatina diversificación de la oferta y los mercados (Antuña, 2010).

Las importaciones argentinas de aceitunas siempre fueron de escasa significación y se mantuvieron alrededor de las 25 toneladas anuales. Tienden a cubrir parte de la demanda interna de aceitunas rellenas con jamón, anchoas, salmón, quesos, alcaparras o ajo, y otras variedades específicas de aceitunas.

Actualmente la industria olivícola local, produce mono-varietales y mezclas de distintas variedades. El desafío será posicionar estos productos diferenciados a través de estrategias de promoción y comercialización equivalentes a las empleadas por la industria del vino de alta gama en Argentina.

**Gráfico N° 5:** Balance comercial del complejo olivícola argentino 1995-2011 (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC, COMTRADE

Como puede apreciarse la dinámica de la producción olivícola en Argentina ha superado la necesidad de realizar importaciones que han quedado reducidas a niveles muy bajos, abasteciendo holgadamente al consumo interno y generando un creciente saldo exportable que tiene casi el mismo nivel que las exportaciones agregadas próximo a los 200 millones de dólares en 2011. La evolución de esta tendencia dependerá principalmente por aumentos en la productividad de los olivares para

los próximos años, ya que no se prevén incrementos significativos en la superficie implantada, ni modificaciones sustanciales en el consumo interno.

## Costos

La rentabilidad del negocio de implantar un olivar depende principalmente de la variedad de aceituna elegida, la zona a implantar el olivar, el marco de plantación, el tamaño de la explotación por los altos costos fijos y el grado de integración hacia delante en la cadena productiva a la que pueda acceder el productor primario. En el siguiente modelo de inversión para San Juan (BID-ASJID, 2010) se adopta una superficie de 100 hectáreas con densidad de plantación intensiva, de 476 plantas por hectárea, y se suponen rendimientos crecientes hasta alcanzar 12.000 kilogramos por hectárea en el octavo año. Uno de los principales costos ha sido el de la cosecha que resulta variable en función de la producción obtenida y se ha incrementado en los últimos años desde 17 pesos por caja de 20 kilogramos en 2008 a 22 pesos, incluidas cargas sociales en 2011 (CREA, 2012).

**Cuadro N° 3:** Costos de un olivar intensivo en producción según modelo de integración vertical. Año 2010 (U\$/ha)

Producto	Aceituna destino aceite	Aceite granel	Aceite fraccionado	Aceituna para conserva
Producción/ ha.	12.000,00	1.800,00	3.952,00	12.000,00
Precio unitario (U\$S)	0,4	3	4	0,6
1. Ingresos	4.800,00	5.400,00	15.886,00	7.200,00
Costo producción primaria	1.629,00	1.629,00	1.629,00	1.629,00
Costo cosecha	1.560,00	1.599,00	1.599,00	2.999,00
Costo extracción aceite		720	720	
Costo fraccionamiento			3.347,00	
Costo comercialización		162	318	
2. Costos	3.189,00	4.110,00	7.613,00	4.628,00
3.Resultado Operativo (1-2)	1.611,00	1.290,00	8.273,00	2.572,00

Nota: Tipo de cambio 4\$/dólar.

Fuente: Elaboración propia en base a BID-ASJID (2010)

En el cuadro N°3 se presentan los modelos realizados para San Juan (BID-ASJID, 2010) que consideran alternativas de inversión en la producción de aceitunas con destino aceite o conserva. En el primer caso se evalúa si el productor en lugar de vender a granel, encarga la extracción del aceite y lo comercializa o llega hasta vender el mismo fraccionado en envases de medio litro (500cc.).

Los cuatro modelos de negocios parten desde el implante del olivar y luego se diferencian en si la aceituna se vende directamente a granel o se transforma en aceite, se procesa y se fracciona. De la comparación de los resultados, resulta que los mayores ingresos promedios anuales los genera el modelo de venta de aceite fraccionado, siguiéndole en importancia relativa el de aceitunas para conserva, siempre teniendo como base de cálculo de ingresos los precios medios decádicos que superan a los actuales. El modelo de San Juan resulta con un costo medio de la producción primaria de 0,266 Dólares/kg en el caso de aceitera y de 0,386 para aceituna con destino a conserva en 2010.

En el caso de una industria aceitera que no se encuentra integrada con la producción primaria, tomando el mismo rendimiento implícito en el modelo anterior del 15% de aceite, se requieren comprar 6,6 kilos de aceitunas para elaborar un litro de aceite de oliva. Con los precios registrados para aceitunas aceiteras de 1,44 peso por kilogramo (IDR, 2012), implica que la materia prima representa \$ 9,50 por litro de aceite y sumado los costos de mano de obra, envase y energía se llega a un costo total de \$ 12 por litro en puerta de la fábrica, que expresados en euros se pueden apreciar en el siguiente cuadro N° 4 para Argentina, puesto en comparación a una estructura semejante de olivar en España.

La comparación de los costos de producción argentinas con los de un olivar intensivo en España, tiene que ver con los precios relativos y la tecnología empleada, pero donde se produce la mayor diferencia es en los costos de cosecha debido a que el modelo español tiene un sistema mecanizado y el caso de Argentina supone cosecha manual. El costo medio español de un monte intensivo para aceite en mayo de 2012 se encontraba en 0,237 Euros/kg sin considerar subsidios, mientras que el modelo empleado para San Juan resulta con un costo medio de 0,264 Euros por kilogramo. La mayor productividad por hectárea para el modelo de Argentina no logra compensar los mayores costos operativos para el olivar intensivo, situación que se amplifica al incorporar los subsidios en la Unión Europea que en este caso amplía el resultado positivo en España. Para el caso argentino, se tomaron los precios medios de aceite, situación que se aproxima a un punto de equilibrio donde, sin generar ganancias, se cubren los costos operativos.

**Cuadro N° 4:** Comparación de costos de producción intensiva de aceitunas y aceite en España y Argentina 2012 (en euros/ha y euros/kg.)

Tipo Olivar	España	Argentina
Poda	262,4	266
Fitosanitarios	216,3	586,1
Fertilizantes	110,3	205,3
Desmalezado	394,6	152
Riego	472	329,8
Cosecha	920	1636,4
Costo total	2375,7	3175,6
Rendimiento	10.000	12.000
Costo/kg. Aceituna	0,2375	0,2646
Costo/kg. Aceite	1,32	2,17
Subsidio/Kg. AOVE	1,05	0
Precio/Kg. Aceite	1,78	2,18

Nota: precio aceite de oliva virgen extra al 16 de Mayo de 2012 (AOVE) y tipo de cambio \$5,5/euro.

Fuente: Elaboración propia en base a EEA INTA San Juan (2012), BID-ASJID (2010) y Cubero Salvador y José Montoro, (2012).

Para sostener la competitividad argentina en aceite de oliva resulta ineludible avanzar en la mecanización de la cosecha dentro de los modelos intensivos como el desarrollado. Los costos crecientes y falta disponibilidad de mano de obra temporaria durante la época de cosecha hacen que la mecanización de la misma sea una opción obligada para mantener la competitividad especialmente en la destinada a aceite. En este sentido se importan equipamientos y se complementa la oferta con producción nacional. La diferencia entre los equipos importados con los de producción nacional son los costos que se relacionan con la tecnología de cosecha: la industria nacional produce grandes equipos integrales y entre los importados se encuentran los que hacen vibrar los troncos para provocar el desprendimiento de la fruta, de menor complejidad tecnológica y precios.

## Conclusiones

La *Ley 22.021* de Desarrollo Económico que tenía como principal objetivo “beneficiar a provincias y/o regiones marginales, con dificultades para el desarrollo agropecuario” se convirtió en un fuerte impulso del complejo olivícola, provocó la implantación de casi 70 mil hectáreas de olivos, mutando el balance regional de la producción primaria y la localización de nuevas inversiones industriales. La producción agregada del complejo olivícola que supera ampliamente las necesidades del mercado argentino es destinada al mercado mundial. El volumen de exportaciones se ha duplicado entre las décadas de 1990 y 2000, con un saldo de divisas del orden de 190 millones de dólares anuales. Los saldos exportables a partir de la campaña 2010/11 se encuentran estabilizadas en 17 mil toneladas de aceites de oliva y 75 mil toneladas de aceitunas de mesa.

La evolución futura del consumo agregado de productos olivícolas dependerá de la elasticidad precio e ingreso de la demanda de aceite de oliva y aceitunas y los posibles cambios en la demanda de aceites y aceitunas principalmente en los mercados más dinámicos. Para sostener la demanda de estos productos en países desarrollados se requieren de campañas promocionales sobre los efectos positivos del consumo sobre la salud y el aseguramiento de protocolos de los productos de acuerdo a los requerimientos de los mercados de destino como ser: denominación de origen, producción orgánica y certificados de calidad.

Al mismo tiempo, la producción y exportación regional del complejo olivícola se enfrenta a la competencia de nuevos países exportadores y al crecimiento de los tradicionales del mediterráneo a través de nuevas inversiones y cambio tecnológico.

Las posibilidades de subsistencia de los pequeños productores primarios y elaboradores de aceites y aceitunas de menores escalas se encuentran condicionado a las oportunidades para aceituna de mesa con mayor valor agregado y la implementación del comercio electrónico de productos fraccionados como estrategia integrada de diferenciación basado en la comercialización conjunta desde el productor al consumidor.

La posibilidad de articular una política olivícola nacional para el mercado interno y mundial trata de emular sin éxito el recorrido institucional del complejo vitivinícola en la implementación de un plan estratégico consensuado para el sector. El mismo debería contar con la participación activa entre todas las regiones de origen y el acuerdo de los actores estratégicos de la producción primaria, industria, exportación y

las instituciones del sector público que intervienen en la definición de políticas sectoriales y territoriales.

## Bibliografía

- Antuña, Juan Carlos (2010), *Olivo, aceite de oliva: análisis de la situación internacional y exportaciones. Anuario 2010 años 2000 a 2009*, Buenos Aires, INTA.
- Antuña, Juan Carlos (2010), *Olivo. Aceitunas conserva: análisis de la situación internacional y exportaciones. Anuario 2010 años 2000-2009*, Buenos Aires, INTA.
- Bauer, Bob (2011), "El mercado de importación de los Estados Unidos: una visión desde dentro", *Olivae: revista oficial del Consejo Oleícola Internacional*, N°. 116, Octubre, Buenos Aires, COA, pp. 30-35.
- Cáceres, Ruth, Raúl Novello y Mercedes Robert (2009), *Análisis de la cadena del olivo en la Argentina*, Buenos Aires, Economías de las Cadenas Agroalimentarias y Agroindustriales, N° 2, INTA.
- Cámara Olivícola Argentina (2011), "Argentina: desarrollo, perspectivas y potencial de la industria olivícola local", *Olivae: revista oficial del Consejo Oleícola Internacional*, N°. 116, Octubre, Buenos Aires, COA, pp. 36-43.
- Carbel, Dora y Efrain Molina (2007), "Eliminación del arancel a la importación del aceite de oliva: desventajas asociadas en la Provincia de La Rioja", *Memorias de ciencia y tecnología. Secretaría de Ciencia y Tecnología*, La Rioja, EUDELAR, pp.169-181.
- COFECyT (2009) Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo olivícola. Córdoba, La Rioja y San Juan. Consejo Federal de Ciencia y Tecnología, Buenos Aires. [http://www.cofecyt.mincyt.gov.ar/pcias\\_pdfs/san\\_juan/UIA\\_olivicola\\_08.pdf](http://www.cofecyt.mincyt.gov.ar/pcias_pdfs/san_juan/UIA_olivicola_08.pdf) consultado el 18 de Agosto de 2012
- Cubero, Salvador y José Penco Montoro (2012), *Los Costes del Cultivo de Olivo*. Mayo Asociación Española de Municipios del Olivo. [http://portalolivicola.com/descargas/Estudio\\_Costes\\_2012.pdf](http://portalolivicola.com/descargas/Estudio_Costes_2012.pdf), consultado el 3 de junio de 2012.
- Déborah P. Rondanini, Diego N. Castro, Peter S. Searles, y M.Cecila Rousseaux (2011), "Fatty acid profiles of varietal virgin olive oils (*Olea europaea* L.) from mature orchards in warm arid valleys of Northwestern Argentina (La Rioja)", *Grasas y Aceites*, Anillaco, La Rioja, 62 (4), octubre-diciembre, CRILAR-CONICET, pp. 399-409.

- FAOSTAT (2013), Base de datos FAO, <http://faostat.fao.org/>, mayo-junio de 2013.
- Gallego, María Eugenia y Carlos Jury (2011), *Plan Estratégico Olivícola Argentino –PEOA 2020*. Buenos Aires, Consejo Federal de Inversiones.
- Gallo, Humberto, María Marta Jalil Colome y Diego Molina Muscará (2005), *Actualización y diagnóstico del Sector Olivícola Argentino*, Dirección Provincial de Programación del Desarrollo Ministerio de Producción y Desarrollo, Gobierno de la Provincia de Catamarca, <http://www.adeccatamarca.org.ar/multimedia/archivos/1sector%20olivicola.pdf>, consultado el 9 de junio de 2012.
- IDR (2010), *Olivo: Censo Frutícola Provincial*, Mendoza Argentina, <http://www.idr.org.ar/wp-content/uploads/2012/02/olivo1.pdf>, consultado el 3 de junio de 2012.
- INTA (2009), *Plan Tecnológico Regional: Catamarca- La Rioja 2001-2011*, Catamarca Argentina, [http://inta.gob.ar/documentos/plan-tecnologico-regional-2009-2011-centro-regional-catamarca-la-rioja/at\\_multi\\_download/file?name=Plan+Tecnol%C3%B3gico+Regional+2009-2011+Centro+Regional+Catamarca+La+Rioja.pdf](http://inta.gob.ar/documentos/plan-tecnologico-regional-2009-2011-centro-regional-catamarca-la-rioja/at_multi_download/file?name=Plan+Tecnol%C3%B3gico+Regional+2009-2011+Centro+Regional+Catamarca+La+Rioja.pdf), consultado el 13 de junio de 2012.
- INTA (2012), *Oliva. Mecanización de su cosecha*, Buenos Aires <http://inta.gob.ar/noticias/oliva.-mecanizacion-de-su-cosecha> consultado el 15 de julio de 2012.
- MAGyP (2011), *La olivicultura en Argentina*, Buenos Aires, Dirección de Competitividad e Inclusión de Pequeños Productores, Subsecretaría de Desarrollo de la Economías Regionales.
- Olivera, Gabriela (2001), "Olivo, políticas sustitutivas y heterogeneidad agraria (La Rioja 1940-1970)", *Mundo Agrario. Centro de Estudios Histórico Rurales, Revista de Estudios Rurales*, 2001a, Vol. 1, N° 2, p. 1-31, <http://www.scielo.org.ar/pdf/magr/v1n2/v1n2a04.pdf>, consultado el 3 de junio de 2012.
- Pini, Hermenegildo (2012), "Crítica situación de la olivicultura argentina" Grupo CREA Arauco, *Revista CREA* N° 377, Marzo. Buenos Aires.
- Proargex (2011), *Aceite de oliva en Brasil. Estudio de Mercado. Proyecto de Promoción de las Exportaciones de Alimentos Argentinos*. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, Buenos Aires. [http://www.proargex.gov.ar/images/stories/info\\_mercado/bra21032011.pdf](http://www.proargex.gov.ar/images/stories/info_mercado/bra21032011.pdf)
- Vitta Serman, Facundo y Matías César (2012). Programa Nacional Frutales: Cadena Olivo INTA, EEA San Juan y EEA Catamarca. §