

EL SECTOR OLEÍCOLA ESPAÑOL

Flash sectorial – febrero 2024

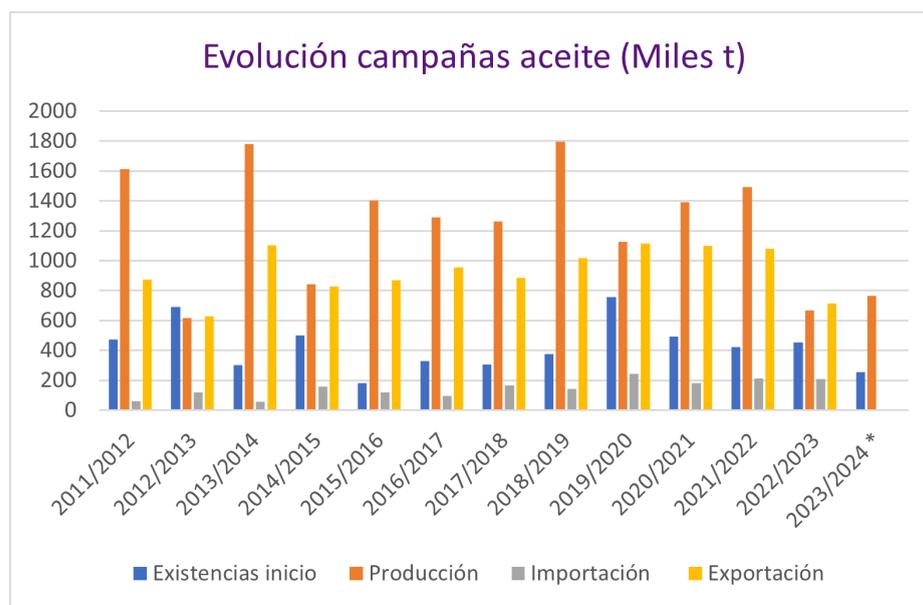
Datos clave del sector:

- Se trata del **principal subsector agrario español en número de explotaciones** (27,1% del total, seguido de frutales con el 15%, según datos de 2023 del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación) y **el tercer producto agroalimentario exportado**.
- Cerca del **98% de las explotaciones** están en **manos de personas físicas** pero, por el contrario, su dimensión económica es 9 veces menor a las participadas por entidades mercantiles.
- El envejecimiento de los agricultores (casi el 50% están dirigidas por agricultores de 65 años o más) así como el bajo relevo generacional suponen un gran reto para el entramado productivo, donde el **77% de la producción 2022/2023 se obtuvo en Andalucía**.

Contexto: campañas inéditas de baja producción y precios elevados

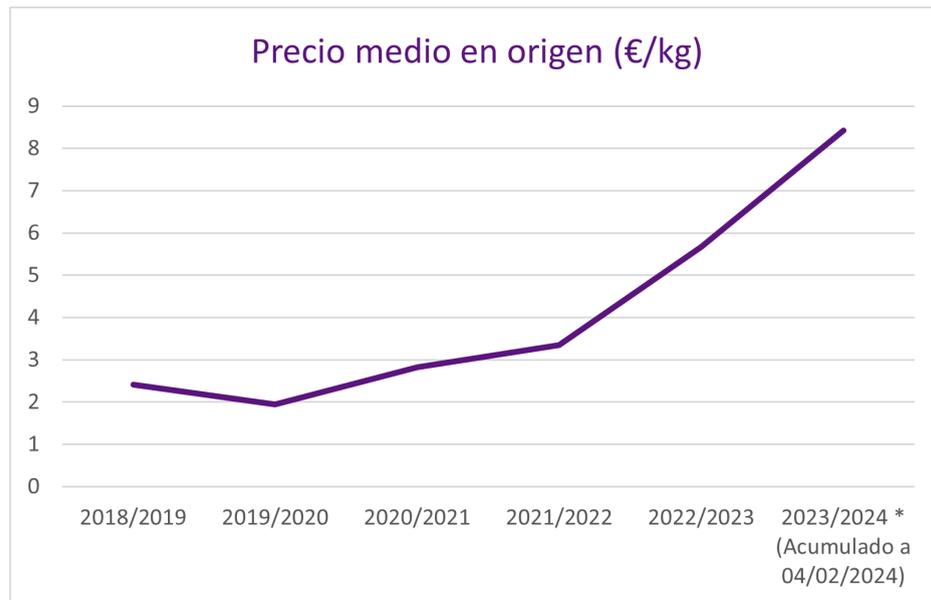
El sector oleícola español ha acumulado **dos campañas inéditas de baja producción**, con **altas cotizaciones de precios finales nunca vistos hasta ahora**.

A pesar de que el cultivo del olivo se caracteriza por su **vecería en la floración**, las condiciones climáticas adversas provocadas por la prolongada sequía y las altas temperaturas continuadas han provocado esta evolución en un sector donde casi **el 76% de la superficie está compuesto por explotaciones de secano**.



Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) y elaboración propia Solunion.

La **apuesta por cultivos de regadío e intensivos mejoraría la eficiencia productiva y evitaría fluctuaciones productivas**, pudiendo llegar a producir en una hectárea la misma cantidad de aceitunas que en 5 hectáreas de plantaciones tradicionales. No obstante, las plantaciones tradicionales son características en las principales zonas productoras del mundo (como Andalucía oriental), con dificultades para la reconversión, tanto por la orografía del terreno en pendiente como por la atomizada tenencia de las tierras y la dificultad de gestión.



Fuente: Junta Andalucía, MAPA y elaboración propia Solunion.

A nivel de impagos, el sector se caracteriza por presentar un volumen bajo en relación al total nacional. Lo mismo sucede en lo relativo a las **insolvencias**, si bien se ha observado un crecimiento en 2023 a nivel de impagos ligado a la tendencia continua de incremento en el precio del aceite en origen, pero con un volumen bajo mantenido respecto a la media.

Mayor estrechamiento en márgenes en la fase industrial

En la fase industrial, **las compañías con mayor integración vertical están mostrando alta flexibilidad y resiliencia** al contexto de precios altos con un menor impacto en rentabilidad, ganando ventajas competitivas frente a perfiles con una sola actividad.

Sin embargo, las **empresas industriales, principalmente envasadores**, están afrontando un **complicado traspaso de precios a la distribución, unido a la caída de volúmenes y márgenes operativos y al fuerte incremento de los costes financieros** por la mayor necesidad de financiación de circulante y la subida del tipo de interés.

A inicios de 2023, numerosas compañías industriales siguieron un **ambicioso plan de aprovisionamiento nacional e internacional nunca visto anteriormente**, de cara a cumplir con los contratos de exportación caracterizados por una menor flexibilidad, así como para intentar contener el impacto de subida de precios que se esperaba. Esta estrategia ha

permitido anticipar las coberturas y asegurar disponibilidad y calidad, y ha evitado una caída abrupta de márgenes en el ejercicio 2023.

Los precios de aceite envasado de marca blanca acortan distancias frente a la marca comercial

En la fase de distribución comercial, **la marca blanca ha decidido aprovechar el contexto para revalorizarse, por lo que las ventas de marcas comerciales de embotellado no han sufrido un descenso de ventas acusado**. Durante 2023, se produjo un mayor incremento en el precio medio de las marcas blancas frente al de las marcas de distribuidores, por lo que la brecha media de precio entre ambos envasados cayó del 12% al 9%, reduciéndose así la diferencia en 3 puntos porcentuales. En este sentido, las empresas marquistas están gestionando las promociones de cara a atraer oferta y mantener las cuotas, intentando salvaguardar el margen unitario.

En este contexto, el **aceite de girasol** ha sido el principal beneficiado de la escalada sin precedentes del aceite de oliva ayudado también por el descenso en su precio durante 2023.

Fuerte contracción en ventas internacionales

Las **ventas internacionales cayeron un 34%** en volumen en la **campaña 2022/2023** por el contexto de **precios altos**, donde el incremento alcanzó el 74,4%, hasta los 6,8 €/litro. Las **ventas de aceite envasado han tenido una mayor fidelidad en el exterior** en contra del granel, sometido a una mayor influencia de la evolución del precio.

Italia, Estados Unidos y España consumen un tercio de la producción global de aceite de oliva, por lo que las principales reducciones en las exportaciones españolas vienen lideradas por Italia (-52%) y EE. UU. (-22%).

Asimismo, se observa **la elasticidad de la demanda del aceite de oliva al precio**, sobre todo en los mercados emergentes y países de menor poder adquisitivo e inferior conocimiento del aceite de oliva, como los asiáticos (con la caída de volumen más fuerte registrada en China con el 74% a septiembre de 2023, o en Corea del Sur con el 65%), en contraposición a Estados Unidos, que mantiene una tendencia creciente de importaciones a pesar del contexto actual de precios.

Aumento de importaciones necesario por la caída de existencias para 2023/2024 en un contexto común de disminución de la producción

A pesar de la caída en la producción nacional en la campaña 2022/2023, **las importaciones en términos de volumen se mantuvieron estables**, incluso ligeramente inferiores al volumen importado en una campaña de producción media/alta como la anterior.

Factores como **la prohibición indefinida a las exportaciones** de aceite de oliva a granel en **Turquía** (desde agosto 2023) o la fuerte subida de aranceles a la exportación en **Marruecos** (octubre 2023) han influido, pero ha sido el elevado nivel de existencias de la campaña previa

(2021/2022), con 454.600 toneladas, lo que ha contenido el nivel de importaciones y ha permitido conseguir, por cuarto año consecutivo, que **la comercialización desde España supere la producción**.

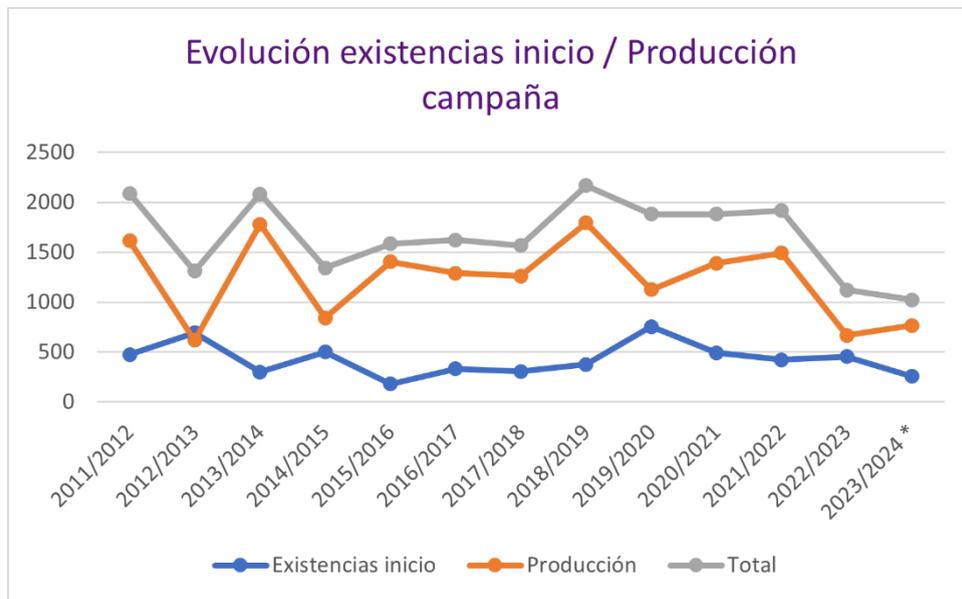
Perspectivas: la evolución de la sequía en primavera marcará la evolución de los precios

La **producción estimada** para la campaña actual 2023/2024 es un **15% mayor que la anterior** (hasta 765.300 t), pero aún un **34% por debajo de la media de las últimas cuatro**.

En cuanto a la evolución del **precio medio**, los últimos datos disponibles (semana del 4 febrero de 2024) **mantienen la tendencia alcista, con un incremento del 74,5%** respecto la misma semana de la campaña anterior, y un 176% respecto la media de las dos campañas anteriores (datos extraídos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación).

Las existencias de inicio alcanzarán tan sólo 257.000 toneladas, un 48% menor **en comparación con la media de las 4 últimas campañas**, por lo que el nivel de importaciones tenderá a aumentar para poder abastecer la comercialización.

La campaña anterior fue baja en producción, pero el nivel de existencias iniciales era significativamente mayor, 77%, al que se enfrenta ahora el sector, un contexto nunca visto con un volumen esperado muy bajo.



Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y elaboración propia Solunion.

Con las recientes lluvias en Andalucía, los expertos estiman que la campaña 2024/2025 pueda llegar a ser similar a la actual. El entorno de precios podrá variar en función de las lluvias estimadas a partir de marzo/abril, periodo de traza del olivo esencial para poder tener un fruto con mayor calidad.

Hasta entonces, el alza en precios se mantiene sin perspectivas de cambio. **Si las lluvias finalmente llegan, habría una relajación de precios a partir de mayo/junio** por temor de los agricultores a una mayor producción y consecuente bajada de precios y valor de existencias.

*Informe elaborado por **María Ángeles Piñero, Coordinadora de Analistas Zona Sur de Solunion España.**

Sobre Solunion:

Ofrecemos soluciones y servicios de seguro de Crédito y de Caución y servicios asociados a la gestión del riesgo comercial para compañías de España y Latinoamérica. Somos una joint venture constituida en 2013 y participada al 50/50 por dos grandes aseguradoras, [MAPFRE](#) y [Allianz Trade](#). Ponemos al servicio de nuestros clientes una red internacional de vigilancia de riesgos desde la que analizamos la estabilidad financiera de más de 80 millones de empresas. Con una extensa red de distribución, respondemos a las necesidades de compañías de todos los tamaños en un amplio rango de sectores industriales. www.solunion.com

Advertencia:

Algunas de las afirmaciones contenidas en el presente documento pueden tener la naturaleza de meras expectativas o previsiones basadas en opiniones o puntos de vista actuales de la Dirección de la Compañía. Estas afirmaciones implican una serie de riesgos e incertidumbres, tanto conocidos como desconocidos, que podrían provocar diferencias importantes entre los resultados, actuaciones o acontecimientos reales y aquellos a los que explícita o implícitamente este documento se refiere. El carácter meramente provisional de las afirmaciones que aquí se contienen puede derivarse tanto de la propia naturaleza de la información como del contexto en el que se realizan. En este sentido, las construcciones del tipo “puede”, “podrá”, “debería”, “se espera”, “pretende”, “anticipa”, “se cree”, “se estima”, “se prevé”, “potencial” o “continúa” y otras similares, constituyen la expresión de expectativas futuras o de meras previsiones.

Los resultados, actuaciones o acontecimientos reales pueden diferir materialmente de aquellos reflejados en este documento, debido, entre otras causas a (i) la coyuntura económica general; (ii) el desarrollo de los mercados financieros y, en especial, de los mercados emergentes, de su volatilidad, de su liquidez y de crisis de crédito; (iii) la frecuencia e intensidad de los siniestros asegurados; (iv) la tasa de conservación de negocio; (v) niveles de morosidad; (vi) la evolución de los tipos de interés; (vii) los tipos de cambio, en especial el tipo de cambio Euro-Dólar; (viii) la competencia; (ix) los cambios legislativos y regulatorios, incluyendo los referentes a la convergencia monetaria y la Unión Monetaria Europea; (x) los cambios en la política de los bancos centrales y/o de los gobiernos extranjeros; (xi) el impacto de adquisiciones, incluyendo las integraciones; (xii) las operaciones de reorganización y (xiii) los factores generales que incidan sobre la competencia, ya sean a nivel local, regional, nacional y/o global. Muchos de estos factores tienen mayor probabilidad de ocurrir o pueden ser de carácter más pronunciado, en caso de actos terroristas.

La compañía no está obligada a actualizar las previsiones contenidas en el presente documento.