

21. EL SECTOR LÁCTEO EXTREMEÑO

1. INTRODUCCIÓN

La producción regional de leche en 1990 fue de 185,76 millones de litros, distribuidos entre las tres especies como puede observarse en el cuadro 1. En el último quinquenio, no han existido, globalmente, variaciones acusadas en la capacidad productiva de la ganadería extremeña para leche, aunque sí es de reseñar la disminución continuada producida, en el período considerado, en la producción de leche de oveja (en 1990, el 73,5 por 100 de la obtenida en 1986) y, en menor medida, desde 1989, en la de leche de cabra.

Posiblemente, el incremento de los costes de la mano de obra utilizada en la elaboración de quesos haya podido repercutir en este descenso, pero más influyente pudiera ser el establecimiento de una ayuda al ovino y caprino distinta según la producción sea para carne o para leche (70 por 100 del valor de la prima para carne), de tal forma que esta disminución se produce más en términos ficticios (el ganadero no declara su producción láctea) que en términos reales.

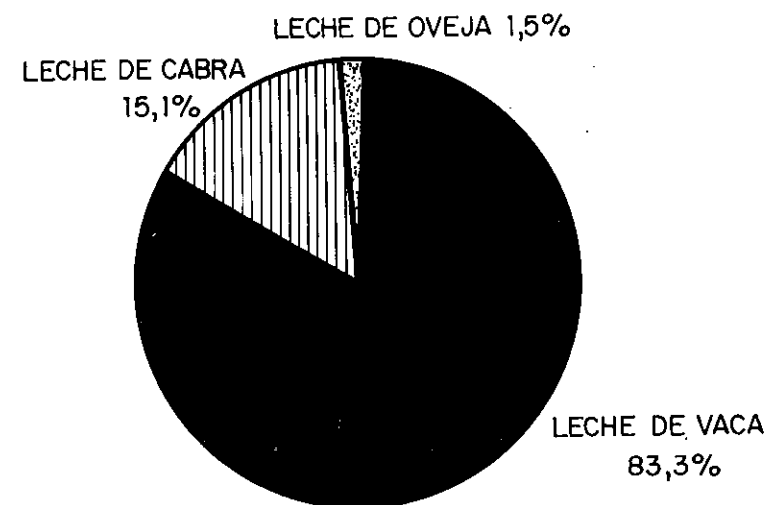
No obstante, se constata una disminución de la cabaña caprina y la derivación de su producción láctea hacia la de carne.

CUADRO 1. Producción Regional de leche 1986-1990 (mill. de litros)

	1986	1987	1988	1989	1990
Leche de vaca	159,91	147,95	149,50	149,84	154,82
Leche de cabra	18,12	29,86	30,99	28,37	28,10
Leche de oveja	3,86	3,63	3,29	2,87	2,84
Total	181,89	181,44	183,78	181,08	185,76

(Secretaría General Técnica. Consejería de Agricultura y Comercio).

GRÁFICO 1: Producción Regional de leche 1990



Más significativo es el descenso ocurrido en el valor de esta producción. Si se comparan los dos últimos años, en 1990, a precios corrientes, este valor fue el 87,8 por 100 respecto al de 1989. (Cuadro 2.)

CUADRO 2. Valor de la producción regional de leche 1986-1990 (mill. Ptas.)

1986	1987	1988	1989	1990
6.785,8	6.966	7.829	8.612	7.565,87

(Secretaría General Técnica. Consejería de Agricultura y Comercio).

Posiblemente, se esté acusando actualmente el efecto negativo de los excedentes lácteos sobre los precios y el impacto de la política restrictiva comunitaria en este sector. Pero también existen otros condicionantes, más relacionados con la propia estructura productiva e industrial del sector lácteo extremeño, y con sus carencias en el ámbito de la comercialización.

Existe en primer lugar una desventaja competitiva, frente a las explotaciones intensivas de la Europa Verde, de las empresas agropecuarias extremeñas, en muchas ocasiones, ligadas a una ganadería de subsistencia en zonas desfavorecidas (ovino y caprino) o con unos umbrales de costes elevados (bovino). Pero también se observará, en la lectura de este estudio, la incapacidad actual de la mayoría de las industrias de la región de regular, a través de tecnologías ampliamente desarrolladas, la estacionalidad de la oferta (los ya conocidos excedentes primaverales y sus contrapartidas invernales), la consiguiente actuación de los inevitables "traders" para las grandes centrales nacionales, la baja sofisticación de la transformación, y la fuerte competencia por un lado de las leches de larga duración y, en el otro extremo, de las leches crudas de venta a granel. Todos ellos resultan ya factores poderosos que afectan invariablemente a las distintas industrias de la región.

Las estrategias utilizadas por las empresas para contrarrestar estas desfavorables características han sido escasas. Unas diversificando producciones, normalmente utilizando tecnología simple, que les permiten derivar sus excedentes hacia otros productos lácteos con mejores expectativas de mercado; otras, finalmente, optan por cerrar.

El sector lácteo extremeño ha mostrado, por tanto, una tendencia regresiva en 1990 que ha afectado de forma más acusada a las industrias de mayor dimensionamiento. Estas empresas, en ocasiones con tecnología ya obsoleta y, generalmente, con una estructura de costes mayoritariamente sostenida sobre los de carácter fijo, han mostrado una mayor sensibilidad a las variaciones de las condiciones de mercado que las industrias pequeñas.

La revitalización del sector, sin embargo, ha venido de la mano de cooperativas y sociedades agrarias de transformación que se incorporan a fases de la comercialización más avanzada, como forma de añadir mayor valor a sus producciones ganaderas. Con unos objetivos más restringidos y una producción industrial poco cualificada, pero con inversiones y, por tanto, amortizaciones mínimas, y escasa utilización de mano de obra, estas empresas consiguen obtener una participación en el mercado regional de leche pasteurizada, tanto envasada, como transformada con mínima financiación en quesos frescos de venta al día, que finalmente les posibilita liquidar a sus socios unos precios más favorables que los que obtendrían en el mercado de leche cruda.

Pero Extremadura, sigue siendo todavía suministradora de leche a granel para las grandes marcas nacionales. Sólo el 16,8 por 100 (31.332.000 lts.) de la producción de 1990 recibió una transformación sustancial por la industria regional, aunque bien es cierto que, en este año, se produjo una apreciable pérdida de capacidad de absorción de materia prima.

Descontando el autoconsumo y la producción derivada a las queserías artesanales, el resto tuvo una vía de comercialización tan simple como conocida. Ya refrigerada, es concentrada en grandes partidas por los intermediarios operantes en la región. Ajustando los márgenes sobre el precio de compra y los costes de recogida y distribución, estos operadores confieren al producto sólo utilidades de posesión y suministran materia prima a **Clesa, Danone, Lauki, Polienvasados Ibéricos, Central Quesera** y otras empresas, que finalmente la harán retornar, ya transformada, al mercado regional.

2. LA INDUSTRIA LÁCTEA EXTREMEÑA

2.1. Inventario regional

El número de industrias lácteas que operaron en 1990 fue de 20, cuyo desglose por actividad productiva queda reflejado en el cuadro 3. Puede observarse en el mismo, que la producción industrial de quesos es más relevante en Cáceres que en Badajoz, ocurriendo lo contrario respecto a la producción de leche, ya sea pasteurizada y envasada o simplemente higienizada y refrigerada. Ninguna de las cuatro queserías industriales de Badajoz elaboran especialidades curadas, cuya producción parece más específica de las queseras artesanales de la Serena y Siberia extremeña.

De las trece industrias transformadoras de leche, dos operan exclusivamente como centrales de recogida, refrigeración e higienización para empresas nacionales del sector, ya sea como agente libre o con dependencia directa de la casa matriz.

De las restantes, diez intervinieron en el mercado de leche envasada para consumo y la última no elaboró, a pesar de tener instalaciones para ello.

CUADRO 3. Censo regional de industrias lácteas (1990)

	Produc. leche	Produc. queso	Produc. leche y queso	Total industrias
Badajoz	4	0	4	8
Cáceres	4	7	1	12
Extremadura	8	7	5	20

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio).

Respecto del anterior censo de 1988, han cesado en su actividad siete industrias, lo que ha supuesto para el sector regional una pérdida de capacidad de 10.400 l/8h. en envasado de leche pasteurizada, y 50.600 Kg./8h. en producción de quesos en sus distintas especialidades.

El conjunto de estas industrias inactivas mantenían unos consumos medios anuales de 5.210.000 litros de leche de vaca, 928.000 litros de leche de oveja y 1.550.000 de leche de cabra. Refiriéndose estos datos a 1988, esta capacidad industrial de absorción supuso el 4,2 por 100 de la producción láctea del mismo año.

Cabe destacar, dentro de estas industrias cerradas, Queserías de La Vera, una de las dos empresas regionales productoras de quesos de fermentación láctica, que parece ha sido desmontada por Forlasa para reinstalarla en Albacete; y Lácteos de La Vera, con una importante capacidad de absorción de leche de oveja y cabra.

2.2. Naturaleza jurídica de las empresas

La tercera parte de las industrias censadas adoptan la forma jurídica de sociedades anónimas, si bien las empresas ligadas al sector productor (Cooperativas y S.A.T.) representan conjuntamente la mitad de este censo. (Cuadro 4.)

CUADRO 4. Forma jurídica de las empresas

	S. A.	S. L.	S.A.T.	Coop.	C. B.	Indiv.	Total
Badajoz	1	1	2	4	—	—	8
Cáceres	5	—	3	1	1	2	12
Extremadura	6	1	5	5	1	2	20

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio).

Puede observarse que la provincia de Badajoz muestra, de forma más acusada que Cáceres, la tendencia del asociacionismo agrario a incorporarse a los procesos de industrialización.

2.3. Estructura industrial

La industria láctea extremeña es un sector joven, pues no en vano el 40 por 100 de sus instalaciones tienen menos de 5 años de antigüedad (cuadro 5).

CUADRO 5. Antigüedad de las instalaciones

Estratos de antigüedad	N.º industrias	% s/total
De 1 a 5 años (86-90)	8	40%
De 6 a 10 años (81-85)	5	25%
De 11 a 15 años (76-80)	4	20%
De más 16 años (66-75)	3	15%
Total	20	100

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio.)

En cambio, no puede decirse lo mismo de la tecnología empleada en los procesos de transformación, la mayoría de los cuales ya fueron desarrollados hace tiempo.

Así, la industria tipo de envasado de leche para consumo presenta un proceso industrial muy simple, en el que se confiere a la materia prima un pretratamiento que consiste esencialmente en una **filtración, enfriamiento a 4°C, e higienización**. Sólo dos de las diez industrias elaboradoras de leche para consumo, someten al producto a un proceso de **homogeneización**.

La **pasteurización** es el tratamiento por excelencia de la leche envasada extremeña. En efecto, exceptuado Ilcasa, que aún conserva sus antiguas instalaciones de esterilización pero que también pasteuriza leche, las restantes industrias envasadoras sólo elaboran leche pasteurizada, aunque también algunas han comercializado, con marca propia, leche de larga duración transformada a maquila por otras empresas nacionales. No existe en toda la región ninguna central productora de leche UHT, lo que constituye un factor determinante de las difíciles condiciones de comercialización de la leche envasada extremeña, como más adelante podrá observarse.

CUADRO 6. Capacidad procesado de leche envasada

N.º Indust.	Capacidad Pretratamiento (l/h)			Capacidad Tratamiento (l/h)		Capacidad Envasado (l/h)	
	Refrig.	Higieniz.	Homogen.	Pasteur.	Esteril.	Pasteur.	Esteril.
13	65.500	62.700	7.000	57.900	2.000	39.700	2.000

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio.)

Del cuadro 6 puede deducirse cómo la capacidad de envasado constituye el punto de estrangulamiento de la capacidad industrial de elaboración de leche envasada, entendiéndose esta característica desde una óptica exclusivamente técnica, pues, lógicamente, son la capacidad económica de adquisición, la de almacenamiento y, principalmente, las posibilidades del mercado, los factores determinantes de la capacidad productiva regional. Más relevante es el hecho, ya apuntado con anterioridad, que la capacidad de homogeneización sólo represente el 12 por 100 de la de tratamiento.

Otro dato relevante es la baja capacidad productiva de leche de larga duración, ya sea sólo por esterilización, tan sólo de 2.000 l/h.

Dentro de este nivel tecnológico, cabe destacar los sistemas de ultrafiltración, concentración y congelación rápida desarrollados por Queserías de Trujillo, S. A. como respuesta al problema de la estacionalidad de la oferta de leche de cabra y de oveja.

Puede servir este ejemplo para explicar cómo una tecnología punta puede permitir a una empresa mantener una posición dominante en el mercado, sobre todo en lo referente a su capacidad económica de adquisición. Si observamos la variación mostrada en 1990 por el precio de la leche de cabra (gráfico 2), la utilización de esta tecnología posibilita a esta industria regular su capacidad de absorción, evitando la dependencia de las oscilaciones de la materia prima. Esto, finalmente, confiere al elaborador una ventaja competitiva, ya no sólo por su mayor margen en la fijación de precios, sino, más importante aún, por la posibilidad de ofertar un producto homogéneo en su composición, de forma continuada en el mercado. Pero además, las placas de leche congeladas no dejan de ser otro elaborado más con un mercado específico donde, hoy por hoy, no existen otros productos sustitutivos.

La producción de quesos presenta una elaboración simple en la mayor parte de las doce industrias productoras de la región. Esta baja tecnificación es especialmente característica de las pequeñas industrias que diversifican su producción láctea pasteurizada hacia la elaboración de quesos frescos de vaca. Con una mínima inversión (cuba de cuajo, lira o utensilio de corte de la cuajada y mesa de faenado) obtienen mejor rendimiento de los equipos de pasteurización, y una utilización menos ociosa de la mano de obra fija.

A título anecdótico, las doce queseras industriales de la región, de las que sólo la mitad elaboran productos curados, disponen de 22 cubas de cuajo, con una capacidad global de 72.800 litros; y 41 unidades de prensado, 30 manuales y el resto neumáticas.

Sólo una de las industrias censadas, nuevamente Queserías de Trujillo, S. A., elabora especialidades de fermentación láctica.

No existe en la región ninguna planta mecanizada de elaboración de quesos.

Tampoco existen instalaciones para la obtención de leche concentrada o en polvo, y sólo Ilcasa dispone de instalaciones para producir nata y mantequilla para comercialización industrial.

2.4. Capacidades productivas y producción industrial en 1990

La capacidad productiva de la industria láctea extremeña, una vez considerados sus "cuellos de botella", es de 32.900 l/h. en envasado de leche (certificada, pasteurizada o esterilizada) y de 14,9 Tm/8h. en elaboración de quesos: Las capacidades de transformación para los distintos tipos de productos se reflejan en el cuadro 7.

CUADRO 7. Capacidad regional de producción

Certif.	Envasado de leche (l/h)			Elaboración de quesos (Kg/8h)			
	Pasteu.	Ester.	Total	Frescos	Curados	Crema	Total
1.200	29.700	2.000	32.900	8.100	6.230	600	14.930

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio.)

Con estas capacidades productivas, el consumo anual de materia prima en 1990 fue de 1.250.000 litros de leche de oveja (44 por 100 sobre la producción del mismo año), 11.257.000 litros de leche de cabra (40 por 100) y 62.104.000 litros de leche de vaca (40,1 por 100), incluyéndose en esta última cifra el volumen de leche que fue simplemente refrigerada/higienizada para su venta a otras centrales (43.279.000 litros).

La producción industrial que resultó de la transformación sustancial de esta materia prima, fue de 10.635.000 litros de leche envasada y de 2.043.000 Kgs. de quesos.

CUADRO 8. Producción industrial en 1990

Certif.	Envasado de leche (miles de litro)			Elaboración de quesos (Tm)			
	Pasteu.	Ester.	Total	Frescos	Curados	Crema	Total
550	8.870	1.215	10.635	765	1.248	30	2.043

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio.)

Puede concluirse que la producción de leche envasada sólo representa el 6,87 por 100 de la producción regional de leche de vaca. De estos poco más de 10 millones de litros, sólo el 33 por 100 de la producción (3.536.000 litros), se comercializó también homogeneizada.

2.5. Nivel de empleo en el sector

En conjunto, el número de trabajadores fijos ocupados en este sector durante 1990 fue de 188, lo que resulta en un nivel de empleo medio de 9,4 trabajadores por empresa. En el cuadro 9 puede observarse la dimensión de estas empresas en función del número de trabajadores fijos empleados.

CUADRO 9. Nivel de empleo del sector

Estrato	N.º empresas	N.º trabajadores	Media estrato
Entre 0 y 5	9	31	3,4
Entre 6 y 10	6	48	8,0
Entre 11 y 15	2	24	12,0
Más de 16	3	85	28,3
Total	20	188	9,4

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio.)

3. COMERCIALIZACIÓN

3.1. Precios de compra de la materia prima

En 1990, el precio medio de compra fue de 56,35 pts/l. para la leche de cabra y de 120 pts/l. para la leche de oveja. El gráfico 2 muestra la oscilación mensual del precio de la **leche de cabra**, observándose los niveles mínimos que alcanza en los meses de primavera (47,36 pts/l. en abril) y su máximo de enero (70,95 pts/l.). La **leche de oveja** tuvo menor oscilación, y se mantuvo entre las 110 y 130 pts/l.

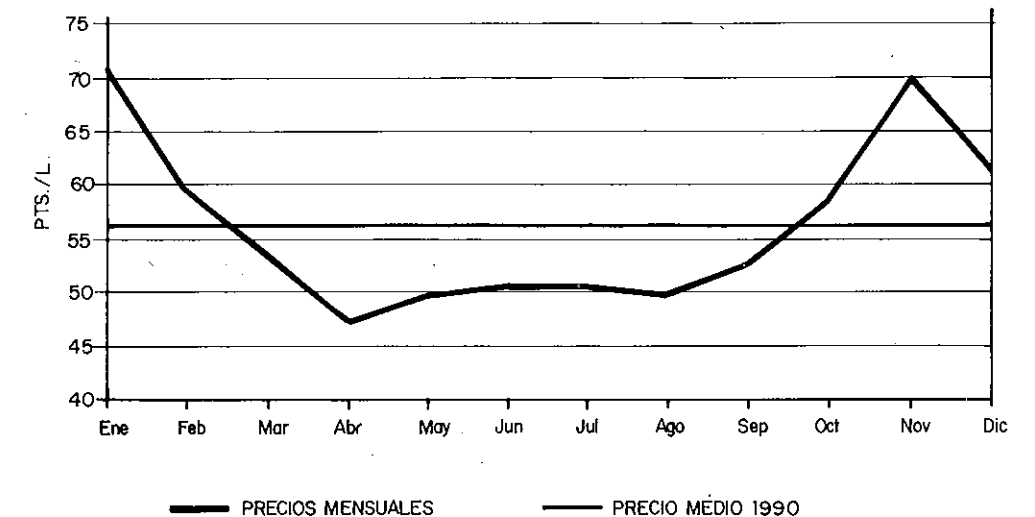
Respecto a la **leche de vaca**, el precio medio liquidado al ganadero mostró diferencias entre las grandes cooperativas productoras. Así, Acorex, con un volumen de producción ligeramente superior a 14 millones de litros de leche refrigerada o pasteurizada, liquidó en un intervalo de precios comprendido entre las 34 y 44 pts/l., mientras que Covalar, con ámbito de producción en la provincia de Cáceres, lo hizo a un precio inferior y la Cooperativa del Casar de Cáceres y Ceplac a 38,69 pts/l. y 32,50 pts/l. respectivamente.

CUADRO 10. Principales cooperativas productoras

Cooperativa	Producción 1990 (Miles de l.)
Acorex	14.183 (1)
Coop. Ntra. Sra. del Prado (Casar)	11.021 (1)
Capridex	4.294 (2)
Covalar	3.766 (1)
Ceplac	3.068 (1)

(1) Leche de vaca. (2) Leche de cabra.

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio.)

GRÁFICO 2: Evolución precio de la leche de cabra 1990

Estas diferencias existentes entre cooperativas productoras fueron motivadas por diversas causas, alguna de las cuales no tiene relación directa con las condiciones de mercado.

Un primer factor se deriva del tipo de tratamiento al que se sometiera la leche en el momento de su venta. Así, el mayor valor añadido a la leche comercializada de forma envasada permitió mejores precios al ganadero. La concentración de la oferta y un ritmo elevado de entregas diarias permitió a algunas industrias unos menores costes de recogida y una optimización del régimen de fabricación, que finalmente repercutieron en un precio de compra mayor.

Ceplac liquidó a sus asociados a dos precios distintos, uno de ellos inferior, para el volumen de leche que sobrepasara la cuota de cada ganadero. Covalar destinó su producción de leche de vaca a la elaboración de quesos de mezcla, a través de una maquila con La Quesera Extremeña, S. A., en la que también participó Capridex, con parte de su producción de leche de cabra.

3.2. El mercado de leche pasteurizada

Respecto al precio de venta de la leche pasteurizada, se situó entre las 53 y 55 pts/l. (excl. I.V.A.) a nivel mayorista. Con unos márgenes de distribución de 5 pts/l. por término medio, los precios al detalle oscilaron entre 58 y 62 pts/l., llegando a 70 pts/l. si la venta minorista fue realizada por la propia empresa envasadora y a 75 pts/l. en venta a puerta del consumidor, en este caso con unos costes elevados de reparto, en torno a las 15 pts/l.

Los costes de producción, por término medio, fueron de 13,50 pts. por litro de leche envasada, con 1 pts/l. en recogida, 2 pts/l. en transporte a central, y 10,50 pts/l. en tratamiento y envasado, si éste se hizo en bolsa de P.E.

La comercialización de la leche pasteurizada de Extremadura se encuentra en la actualidad afectada por la disminución de su consumo, lo que se acusa especialmente durante los meses de verano. Las rigurosas condiciones térmicas que se producen en estos meses, hace retraer el consumo en favor de la leche U.H.T. envasada en brik. La caducidad inmediata de la leche pasteurizada llega a ser, entonces, un factor determinante de su desventaja competitiva.

Pero además, el descenso del precio de la leche U.H.T. a niveles semejantes a los que se comercializa la pasteurizada, ha hecho disminuir en 1990, como también está ocurriendo en 1991, la cuota de mercado de esta leche pasteurizada. Con un precio de venta para la leche de larga duración, aunque sea en ofertas especiales, comprendido entre las 60 y 62 pts/l., no parece que pueda incrementarse el consumo.

La oferta de leche U.H.T. a estos precios tan bajos sólo puede entenderse desde la óptica de lo que puede denominarse "juego del mercado", controlado por las grandes firmas nacionales. Estas grandes empresas mantienen las cuotas y precios (100-110 pts/l.) de sus marcas principales, que además son ofertados como productos diferenciados, gracias a una planificada política de marketing que considera los actuales hábitos y tendencias del consumo (ej. leche Pascual), mediante el lanzamiento al mercado, con marcas secundarias, de sus stocks de caducidad a corto plazo o de peor calidad a precios muy competitivos. La necesidad inmediata de liquidez obliga a otras empresas a esta misma dinámica. El resultado final es que el consumidor puede encontrar una oferta continuada de leche U.H.T., con caducidad mínima de 3 meses, a precios ligeramente superiores a los de la leche fresca del día.

Pero quizás el caso más paradójico sea el de la leche U.H.T. de origen portugués, que, por su proximidad geográfica, es ofertada en las grandes superficies de los principales núcleos urbanos extremeños a precios realmente sorprendentes. Si se reconstruyen los costes de producción de esta leche, se puede deducir que existe algún elemento diferenciador que posibilita su acceso tan ventajoso al mercado regional. En efecto, si se considera el precio medio percibido por el ganadero portugués (38 pts/l. por la leche cruda y 42 pts/l. si es refrigerada) y se añaden sucesivamente, 18 pts/l. en recogida, tratamiento y envasado, 4 pts/l. por derechos de aduana y 3 pts/l. por portes, se obtiene finalmente un precio a nivel mayorista de 67 pts/l. Si, además, se consideran el beneficio industrial, los márgenes de distribución y los de venta al detall, el precio resultante difiere apreciablemente del precio de venta al público (en 1991, ha llegado a ser de 59 pts/l.).

Para explicar este fenómeno, sólo hay que recordar las favorables condiciones de adhesión negociadas por las autoridades portuguesas y el especial hecho de ser un país deficitario en estos productos. Es posible, por tanto, que se trate de excedentes de otros países comunitarios, principalmente Francia, que entran en Portugal a precios muy bajos (en torno a las 20 pts/l.) y sean sometidos a una transformación suficiente que les confiera origen portugués y como tal sean comercializados.

La posibilidad que el Estado portugués esté subvencionando al ganadero no ha podido ser comprobada.

En definitiva, la producción industrial de leche pasteurizada parece haber alcanzado su techo con las últimas incorporaciones de cooperativas a los procesos de transformación y, consecuentemente, la instalación de nuevos centros de envasado sólo haría atomizar la cuota global de mercado de este producto, pero no incrementarla.

Esto sólo sería posible, si este incremento se produjera en perjuicio del consumo de la leche cruda comercializada directamente por el ganadero. Paradójicamente, la oferta de esta leche iría disminuyendo conforme aumentara el número de cooperativas que la industrializaran.

En cualquier caso, sí parece necesario una extensa campaña de información al consumidor que diferenciara la leche pasteurizada de sus productos sustitutivos. De la leche de larga duración, por el tipo de tratamiento a que es sometida aquella, que ocasiona una menor alteración de sus componentes. De la leche cruda, por su garantía sanitaria.

Otro factor a considerar es la **homogeneización** de la leche fresca del día. Este proceso, por el cual los glóbulos grasos son divididos en fracciones más pequeñas, permite conferir al producto una cualidad cada vez más apreciada en el consumo.

Con ello se consiguen unas mejores características organolépticas, especialmente en cuanto al sabor y a la digestibilidad, se reduce la idoneidad del medio para el desarrollo bacteriano, y se mejora la presentación del producto.

La leche no homogeneizada, durante su fase de distribución, en la que en ocasiones llega a romperse la cadena de frío, tiende a depositar su materia grasa en las paredes del envase o a mantenerla en superficie en forma de película, adoptando, finalmente, una tonalidad amarillenta, que perjudica la presentación y en general su calidad.

3.3. La distribución de la leche pasteurizada extremeña

La distribución de la leche pasteurizada de Extremadura sigue fundamentalmente los ejes de las principales rutas que atraviesan la región (Nacional 430, Nacional 630 y Nacional V), como puede observarse en el gráfico 3.

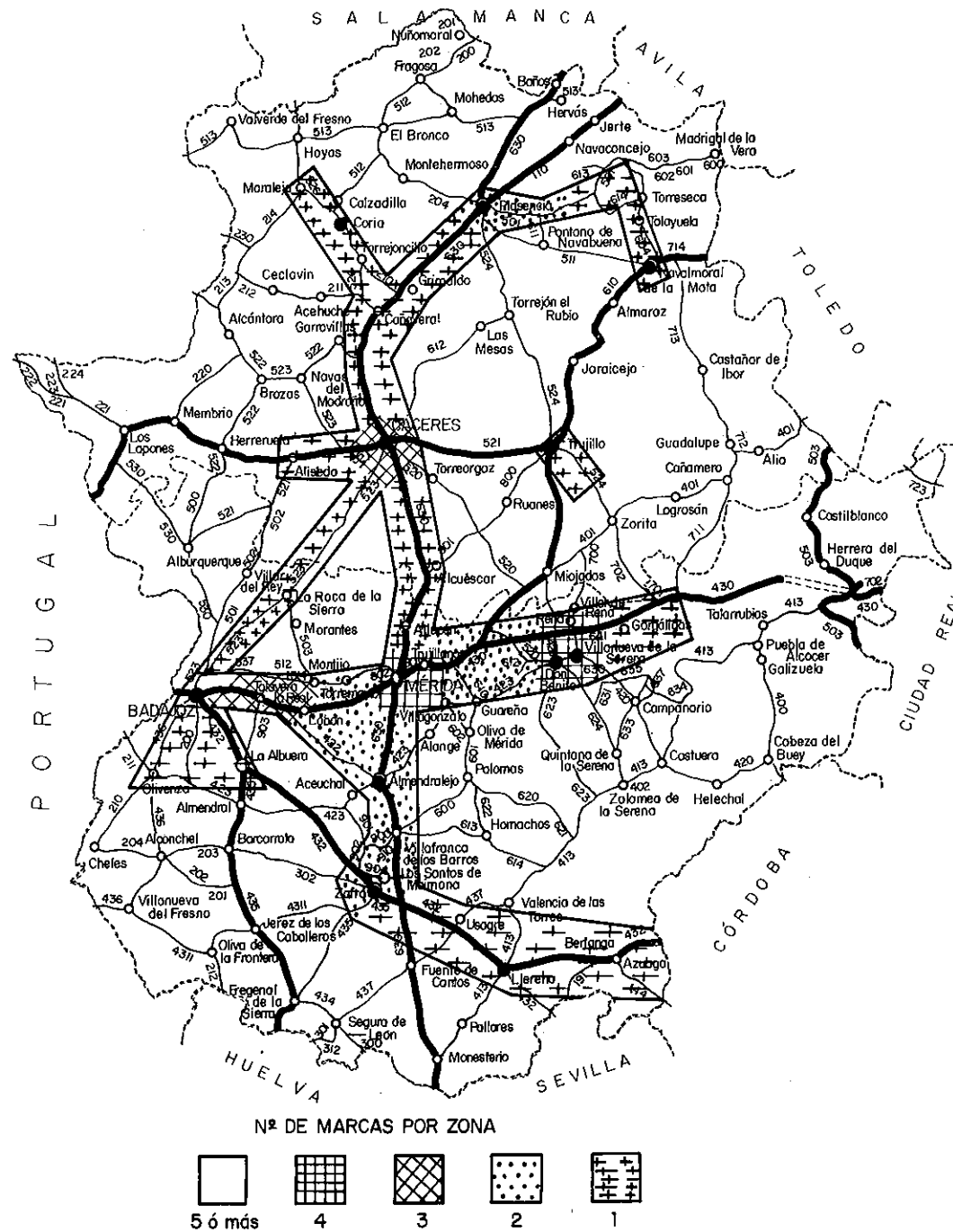
Por norma general, esta distribución se localiza en las cercanías de los centros de producción industrial, y sólo las empresas con mayor capacidad e implantación (Ceplac, Coolex, Coop. del Casar y antes, Ilcasa) tienen establecidos puntos de venta más alejados de sus respectivas ubicaciones. Sólo excepcionalmente, la distribución se realiza a distancias superiores a 100 kilómetros desde el punto de origen.

Son, por tanto, los núcleos urbanos de mayor población donde existe una oferta más variada, en cuanto a marcas se refiere. Así, la competencia es fuerte en Badajoz, con seis marcas en juego; Mérida, Don Benito y Villanueva de la Serena, con cuatro, y Cáceres, con tres (en 1991, una más), existiendo, por contra, zonas donde no llega la leche pasteurizada. Son en éstas, donde la leche cruda compite más directamente con las de larga duración. El caso más típico es el producido en el suroeste de la región, cuyo abastecimiento era realizado por la desaparecida Dijelesa y en donde el consumo de leche pasteurizada ha sido sustituido por el de leche cruda.

Sólo una empresa (Ceplac) distribuye en zonas no extremeñas, en las localidades sevillanas próximas a su central. En el otro extremo, en Navalmoral de la Mata se comercializa leche pasteurizada procedente de una empresa de Toledo.

La distribución de este producto sigue varios sistemas. Las empresas más grandes y algunas de las pequeñas, pero con reparto muy localizado, suelen hacerlo con sus flotas propias, en la mayoría de las ocasiones con camiones o furgones isoterms y, en muy pocos casos, con vehículos frigoríficos. De forma mixta, la distribución se complementa con reparadores autónomos a comisión. La venta domiciliaria, o con asiento en mercado de abasto, es poco frecuente y exclusiva de las pequeñas empresas productoras con mercados muy localizados. Las industrias lácteas del Casar de Cáceres contratan la distribución común de todos sus productos a empresas de servicios.

GRÁFICO 3: Zonas de distribución de la leche pasteurizada



En conjunto, la flota propia de distribución de las empresas lácteas de la región totaliza 43 unidades isotermas (camiones y furgones) con una capacidad de carga de 268.000 Kgs.

3.4. La comercialización de los quesos industriales

Respecto a la comercialización del queso, la mayor competencia se produjo en el tipo **fresco de vaca**, en cuyo mercado, de ámbito geográfico muy restringido, intervinieron en 1990 bastantes empresas. El precio de este producto, a nivel mayorista, se situó entre las 420 y 450 pts/kg. El **queso fresco puro de cabra** lo hizo a 600 pts/kg., en la misma fase de distribución, mientras que el tipo **semicurado de mezcla de vaca y cabra** tuvo un precio medio de 525 pts/kg. Las cooperativas productoras que elaboraron a maquila este queso, vendieron entre 550 y 600 pts/kg.

Respecto a las **especialidades curadas**, los quesos puros de cabra tuvieron un precio comprendido entre 800 y 900 pts/kg., aunque alguna industria los ofertó en el mercado a niveles inferiores. Los de oveja puros se mantuvieron en torno a las 1.200 pts/kg. por término medio, produciéndose, no obstante, diferencias más apreciables de una quesera a otra.

Es en la comercialización de estos quesos industriales donde más influye la estacionalidad de la oferta de la leche de cabra y de oveja, pues impide a la industria elaboradora mantener una presencia regular y continuada en el mercado. Esto produce, en primer lugar, la interrupción del hábito de consumo de un producto que ha tenido un considerable coste de introducción en el mercado, pero principalmente, obliga al empresario a una dinámica de producción de quesos de mezcla que, normalmente, no son homogéneos en su composición.

Esta desfavorable característica no es tan importante a nivel del consumo medio, por norma general, no tan especializado como para distinguir dos quesos cuya composición en la leche utilizada sea diferente. Pero sí lo es en lo referente al segmento del mercado en el que entra el producto, ya de por sí saturado y en donde va a competir con marcas más reconocidas de empresas nacionales, con mejores costes de producción y distribución de más largo alcance.

La ultrafiltración y concentración de leche o la congelación de quesos puede permitir romper esta dinámica negativa, pero requiere la inmovilización de los recursos económicos necesarios para financiar el almacenamiento, independientemente que puedan producirse accidentes, deterioros o mermas de calidad.

Las pequeñas queseras industriales resuelven este problema trabajando a maquila para otras empresas. Así lo hicieron en 1990 Industrias Lácteas del Oeste para Central Quesera, y la Quesera Extremeña para Covalar y Capridex.

A diferencia de los de mezcla, los quesos puros de oveja o de cabra presentan unas mejores perspectivas, pues existe una alta demanda nacional que no puede ser satisfecha. Además, en los restantes países comunitarios, se constata un descenso del consumo de quesos de vaca y un auge del de cabra y oveja. La intensificación de producción láctea y la mejora genética llevada a cabo en estos países se ha realizado en detrimento de la calidad de la leche y de los productos elaborados con ella. De esta manera, los mayores rendimientos queseros (% de Materia Seca Útil) de la leche extremeña de cabra y oveja, puede resultar finalmente en una ventaja competitiva para los quesos extremeños.

Pero lo que ocurre, es que estos productos tienen un mercado muy limitado a su zona de producción, aunque cada vez son más conocidos, sobre todo gracias a la emigración extremeña, y, hoy por hoy, tienen que competir, principalmente en primavera, con los quesos artesanos (500 pts/Kg. el de cabra y 900 pts/Kg. el de oveja). La existencia de un queso artesano tipificado y homologado sanitariamente, que estuviera amparado por una Denominación de Origen o de Calidad y garantizado por su Consejo Regulador, tendría un beneficio indirecto para el queso industrial. Seguramente produciría un "efecto tirón" sobre su demanda, que, por otra parte, no se vería afectada por la producción tan estacional y poco significativa del tipo artesano.

Es importante también adecuar la producción industrial a los nuevos hábitos de los consumidores, en especial a la variedad que exige la demanda y a la dimensión de las unidades de consumo. En particular, las especialidades no curadas, quesos y pastas de fermentación láctica, de cremosidad y sabores suaves, muestran ya una demanda significativa.

3.5. La facturación del sector en 1990

La facturación bruta del conjunto de las empresas lácteas extremeñas con actividad en 1990, ascendió a la cantidad de 4.275,2 millones de pesetas.

CUADRO 11. Facturación del sector (millones de ptas.)

Estratos	N.º empresas	Fact. total	Fact. media estrato	% Fact. estr. s/ total
Menos 25 M.	5	86,6	17,3	2,0
26 - 100 M.	3	228,5	76,2	5,3
101 - 250	6	1.060,4	176,7	24,8
251 - 500	3	1.242,6	414,2	29,1
Más de 501	2	1.657,1	828,5	38,8
Total	19	4.275,2	225,0	100

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio.)

En el cuadro 11, puede observarse la dimensión de estas empresas en función de su facturación. Así, sólo dos de ellas totalizaron el 38,8 por 100 de la facturación global.

4. LA MEJORA TECNOLÓGICA. LAS NUEVAS INDUSTRIAS DEL SECTOR

4.1. La mejora tecnológica

Las distintas líneas de ayudas a las industrias agrarias existentes a nivel autonómico, nacional y comunitario, han servido también al sector lácteo extremeño para su renovación

tecnológica, pero, sobre todo, para la instalación de nuevas industrias de transformación.

En conjunto, la inversión en el sector en el período 1986-1990 ha supuesto un montante de 635,4 millones de pesetas, para doce proyectos de nueva instalación y uno de ampliación y mejora.

CUADRO 12. Inversión en el sector (1986-1990) (millones ptas.)

	Nueva instalación			Ampliación y mejora			Total		
	N.º Proy.	Inv.	Subv.	N.º Proy.	Inv.	Subv.	N.º Proy.	Inv.	Subv.
Badajoz	6	50,6	17,8	—	—	—	6	50,6	17,8
Cáceres	6	226,0	69,1	1	358,8	156	7	584,8	225,1
Extremadura	12	276,6	86,9	1	358,8	156	13	635,4	242,9

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio.)

Como puede comprobarse en el cuadro 12, Cáceres ha mantenido un mayor esfuerzo inversor que Badajoz, pues en esta provincia, han sido las cooperativas (cinco de los proyectos), con menor capacidad de recursos que las sociedades industriales, las que han impulsado el crecimiento industrial durante el período considerado.

De los doce proyectos de nueva instalación, tres han correspondido a centros de envasado de leche pasteurizada, cuatro a centros de recogida y refrigeración (no censadas como industrias agrarias), y cinco a fábricas de quesos.

Estas inversiones recibieron una subvención global a través de las líneas de ayudas (Gran Área de Expansión Industrial, R. D. 1.462/86, FEOGA y Línea Propia de la Consejería de Agricultura y Comercio) de 242,9 millones de pesetas, lo que supuso un 38,2 por 100 sobre el total de la inversión.

4.2. Las nuevas industrias del sector

A partir de 1991, siete nuevas empresas se incorporarán al proceso productivo, de las que una operará como centro de envasado de leche pasteurizada (nuevamente de titularidad cooperativa) y las restantes como fábricas de quesos.

La inversión en nuevas instalaciones ascenderá a 1.270 millones de pesetas, siendo esta vez Badajoz, la provincia de mayor iniciativa inversora. En ampliación y mejora de instalaciones, ILCASA proyecta invertir 389,2 millones de pesetas.

CUADRO 13. Inversión prevista en el sector a partir de 1991 (mill. ptas.)

	Nueva instalación		Ampliación y mejora		Total	
	N.º Proy.	Inver.	N.º Proy.	Inver.	N.º Proy.	Inver.
Badajoz	2	1.178,6	—	—	2	1.178,6
Cáceres	5	91,4	1	389,2	6	480,6
Extremadura	7	1.270,0	1	389,2	8	1.659,2

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio.)

En conjunto, estas nuevas instalaciones absorberán una producción de 26.024.000 litros de leche, de los que 6.883.500 serán de vaca, 6.826.500 de oveja y 12.314.000 de cabra.

Refiriéndolos a datos medios de producción del período 1986-1990 (ver cuadro 1), esta absorción anual supondrá un apreciable 14,2 por 100 de aquélla, con lo que, de mantenerse la capacidad de transformación actual, el 31,4 por 100 de la producción láctea extremeña será industrializada en la región.

La transformación de estos 26 millones de litros previstos, producirá 450.000 litros de leche pasteurizada y 4.125.800 Kgs. de queso, de los que 1.027.000 Kgs. corresponderán a especialidades frescas y el resto a curadas o semicuradas.

De estos proyectos de inversión cabe destacar Coficasa, en Mérida; y la fábrica de quesos de cabra promovida por el Ayuntamiento de Fregenal de la Sierra. La recogida de estas dos industrias proyectadas (68.000 l/día, de los que más de la mitad serán de leche de cabra) posibilitará el establecimiento de un nuevo equilibrio entre la oferta y la demanda de leche para transformación, que finalmente redundará en beneficio del ganadero.

Es Coficasa, en la que intervienen sociedades públicas de capital-riesgo y las principales cooperativas productoras, la que levanta mayores pasiones en el sector quesero regional. Y no tanto por la posible competencia en cuanto a productos finales (será la distribución y las posibilidades de exportación las que marcarán la evolución de estas nuevas empresas), sino por la que pueda producirse en relación al precio de compra de la materia prima.

En cualquier caso, ninguna de las nuevas empresas aportarán soluciones nuevas para paliar la estacionalidad de la oferta de la leche extremeña, y sólo Ilcasa puede estar en condiciones de hacerlo.

Derivar los excedentes lácteos hacia la producción de quesos, puede ser una solución a corto plazo, cuya viabilidad final dependerá más de las posibilidades del mercado. La práctica totalidad de las cooperativas de producción industrial de leche para consumo abogan, con apoyos institucionales, por la instalación en Extremadura de una planta U.H.T. que permitiera canalizar sus excedentes primaverales hacia un producto de gran consumo, con el que, por unos costes más competitivos en cuanto a la adquisición de materia prima, recogida y distribución, se evitara la entrada masiva de leche U.H.T. procedente de otras regiones, aunque de origen extremeño.

Una planta U.H.T., con una producción de 3.000 l/hora y una inversión de 120 millones de pesetas, que supusiera una recogida diaria de 30.000 litros, ya produciría un efecto apreciable sobre la demanda de leche de vaca.

5. EL PROGRAMA LECHE ESCOLAR

El R.º (CEE) n.º 804/88, por el que se regula la Organización Común de Mercado en el sector lácteo, tiene establecido un régimen de ayudas para el consumo de leche y otros productos lácteos por alumnos de centros escolares.

La finalidad de este Programa es, esencialmente, la eliminación de excedentes lácteos en el momento en que se producen, pero secundariamente, intenta fomentar el hábito de consumo de estos productos desde la etapa escolar.

En Extremadura, como en el resto de España, se empieza a aplicar en el curso académico 1987/88 y ha supuesto para las industrias colaboradoras una vía sencilla de comercialización de sus excedentes lácteos, pues, no en vano, la CEE contribuye al pago de los productos consumidos por los escolares, aportando una cantidad equivalente al 125 por 100 del precio indicativo de la leche al ganadero.

CUADRO 14. Programa leche escolar. Aplicación en Extremadura

Curso	1987/88	1988/89	1989/90
N.º centros acogidos	175	117	119
N.º alumnos	45.512	30.693	38.896
Kg. producto	830.180	522.378	627.199
Subvención (Pts.)	44.409.344	27.128.149	33.216.754

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias. Consejería de Agricultura y Comercio.)

Como puede observarse del cuadro 14, el Programa sufrió un considerable retroceso en su segundo año de aplicación, mostrando posteriormente una recuperación. Las dificultades de cobro de las ayudas, debido a la complejidad en la aplicación del Programa, supuso unos gastos financieros extras que determinadas industrias no pudieron soportar.

Nuevamente, son las grandes empresas nacionales o sus distribuidores afincados en Extremadura, quienes incrementan su cuota de participación en el Programa, índice que se mide por el número de autorizaciones de suministro otorgadas. Su mayor margen de maniobrabilidad financiera y, sobre todo, su oferta más variada y su red de distribución, ha resultado en una ventaja competitiva frente a las pequeñas empresas extremeñas, suministradoras en exclusiva de leche pasteurizada y con acuciantes necesidades de capital circulante.

No obstante, visto el precio medio de la leche pasteurizada en 1990, que, presumiblemente, será mayor que el de 1991, se prevé un definitivo incremento en los próximos cursos. Por un lado, por la mayor celeridad en el pago de las ayudas, pero, esencialmente —y siempre que las rutas de abastecimiento y los costes de distribución estén adecuadamente dimensionados— porque los márgenes comerciales que se obtienen, son superiores a los actuales del mercado libre.

Sobre un precio medio a nivel mayorista, en 1990, de 54 pts/l. de leche pasteurizada, con un coste de 13,50 pts/l. en recepción, recogida, tratamiento y envasado y, por otro lado, una subvención de 52,6 pts/l., basta concertar un precio a pagar por el centro escolar de 10 pts/litro, para compensar el coste adicional del etiquetado "Leche Escolar" (3 pts/litro) y obtener un margen mayor o garantizar al ganadero un precio mínimo de 40 pts/litro.

Como quiera que, aún así, el centro escolar deberá tener un coste extra, el R.º (CEE) n.º 804/88 en su artículo 26.2 posibilita el establecimiento de medidas complementarias por los Estados Miembros para el Programa Leche Escolar.