

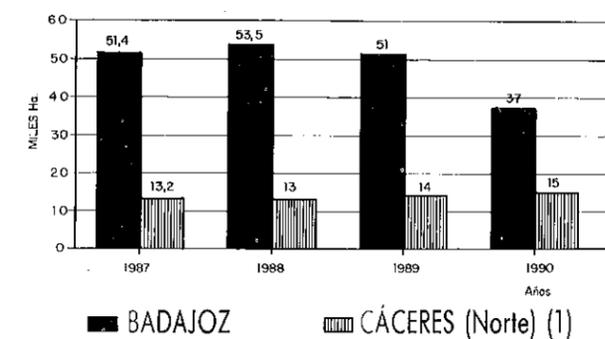
26. COMERCIALIZACIÓN DE CEREALES

1. MAÍZ 1990

1.1. Introducción (1)

En 1990, se ha producido respecto a 1989 una aminoración de la superficie de siembra de maíz, del orden de 25.000 Ha.; en buena parte debida a la bajada constante de los precios, presionados por la entrada de subproductos de importación, tales como mandioca, gluten de maíz, pellet de cítricos y destilados de maíz.

GRÁFICO 1: Evolución de las superficies sembradas de maíz



(1) Las estadísticas de superficies y producciones de este capítulo son estimaciones de los autores en base a las ventas de semilla en todas las zonas. Los regadíos del sur de Cáceres (Vegas Altas) se incluyen en la provincia de Badajoz.

De otra parte, también presiona sobre el interés hacia el maíz, los 2-2,5 millones de toneladas de trigos que van destinados a la fabricación de piensos compuestos.

Estos factores, más la política comunitaria de reducir los excedentes de cereales piensos, motivan a nuestro juicio, los bajos precios operados en la campaña 90/91, que oscilaron alrededor de las 25 ptas/kg.

Hemos de comentar también la importancia que tiene para el sector maicero, encontrar salidas hacia otros tipos de maíces, como son los Waxy-Almidón y los vítreos, que en menor superficie pueden cultivarse bajo contrato, por ser específicos para determinadas fabricaciones. Estos maíces suelen pagarse de 1 a 2 ptas. más que el precio normal de mercado.

Respecto las importaciones, hay que señalar que las entradas de maíz y sorgo, de procedencia U.S.A. del orden de 1.200.000 Tms, para el maíz y 300.000 Tms. para el sorgo, son siempre necesarias, a fin de evitar las especulaciones en los meses de abril a septiembre, donde ya prácticamente el de producción nacional está agotado. Pero cierto es también que, por parte de la Administración, se deberían arbitrar los mecanismos necesarios para que el maíz-USA no entrara en una sola mano y por añadidura fuera importado en el período antes indicado; y no como hasta ahora, en que su entrada viene coincidiendo con la salida a las zonas de consumo del de producción nacional, experimentándose importantes bajas de precios.

Las nuevas variedades de semillas híbridas de maíz que año tras año se ponen al servicio del agricultor permiten elevar, despacio, pero de manera progresiva, el índice de producción en Kg/ha. Es también una manera de abaratar costos, elevando producciones y bajando los inputs.

Extremadura y sobre todo Badajoz, donde el agricultor de regadío conoce a la perfección las técnicas del cultivo de maíz, precisa del estímulo necesario para seguir haciendo cada vez más y mejor este cultivo. En estos estímulos podríamos indicar que el factor comercialización es vital, así como la calidad del producto final. Facilitando al sector productor estos medios, y a nuestro entender ello es posible, nuestra región continuaría liderando la producción de maíz a escala nacional.

Extremadura se preparó para el reto del maíz, al transformarse sus tierras en regadíos. Para ello se propiciaron las instalaciones de secaderos y de almacenamiento necesarias para que, campaña tras campaña y sin problemas, se fuera retirando del campo la producción. Ello a pesar de las dificultades, por aquel entonces, de las infraestructuras necesarias para la salida de esta importante producción a las zonas de consumo.

Hoy en día se han mejorado los transportes considerablemente, utilizándose principalmente el ferrocarril para acarrear nuestros productos a los centros de consumo y transformación. Sin que sea una maravilla el servicio de RENFE, algo se ha mejorado, si bien es cierto que las empresas privadas de transportes por ferrocarril son las que resuelven con mayor agilidad los problemas puntas que se presentan en campaña.

No hay tolvas necesarias en poder de RENFE para cubrir la demanda de la distintas zonas de producción, y ello crea "cuellos de botella" que en muchas ocasiones trastornan de manera importante la marcha de los mercados.

1.2. Producción

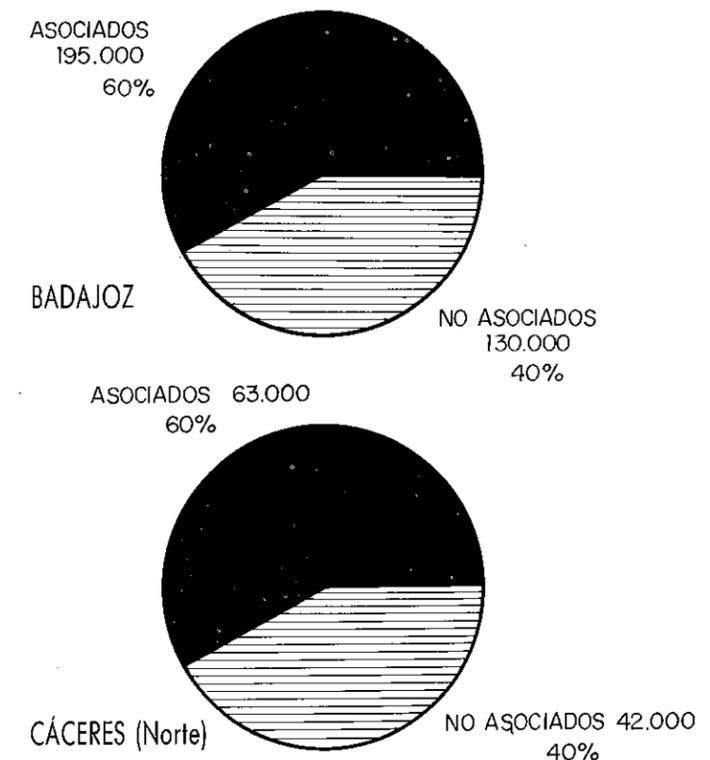
Podemos distinguir dos tipos de productores de maíz:

- Agricultores individuales
- Agricultores asociados en Cooperativas y S.A.T.

Se estima que el 60 por 100 de la superficie cultivada está en poder de Cooperativas y S.A.T., y el 40 por 100 restante en agricultores no asociados.

Si consideramos que la siembra en Badajoz en 1990 fue de 37.000 Ha. de maíz, con una producción media de 8.750 Kg./Ha., obtendríamos una producción de 325.000 Tms. de las cuales 195.000 Tms. son de agricultores asociados y 130.000 Tms. de no asociados.

GRÁFICO 2: MAÍZ
Producción miles Tms. (1990)



Si consideramos que en Cáceres Norte se han sembrado 15.000 Ha. con una producción media de 7.000 Kgs./ha., obtendríamos una producción de 105.000 Tms., de las cuales 63.000 Tms. son de agricultores asociados y 42.000 Tms. de no asociados.

En éstos datos de la provincia de Cáceres, no incluimos la cabecera del Plan Badajoz (Miajadas, Madrigalejo, Campolugar, etc...), que consideramos como provincia de Badajoz a efectos de este trabajo.

Esta producción sale al mercado a través de consumo directo por ganaderos, por operadores comerciales, y por cooperativas y S.A.T.; unas veces por secado natural, según la climatología del año, y otras por secado artificial a través de la importante red de secaderos instalados.

1.3. Comercialización

La comercialización podríamos diferenciarla en:

- a) Mercado regional o consumo interior (15 por 100).
- b) Mercado nacional (73 por 100).
- c) Mercado exterior o exportación (12 por 100).

a) Mercado regional

Dentro de este mercado se puede estimar que el consumo de los ganaderos es del orden del 5 por 100 y con destino a molinos y fábricas de piensos compuestos un 10 por 100 de la producción.

b) Mercado nacional

Para Extremadura sus mercados tradicionales son: Galicia, Asturias, Cantabria, Castilla-León, Castilla-La Mancha y Andalucía, ya que al salir nuestra cosecha más temprana que las de ambas Castillas, permite atender puntualmente la demanda de estas zonas tradicionales de nuestro maíz.

Hemos de sacar de la Región el 73 por 100 de la producción, con destino principalmente a las zonas antes indicadas.

El consumo en este mercado se distribuye en un 50 por 100 para fábricas de piensos compuestos y grandes cadenas de alimentación animal; a usos industriales, el 5 por 100; a otros operadores, el 45 por 100, y a la intervención (SEMPA) en algunas ocasiones.

c) Mercado exterior

En este mercado hay que diferenciar el "pasillo" que nos brindan Alemania e Inglaterra para usos industriales del almidón, siempre y cuando estemos en buena línea de precios. Durante el mes de septiembre, siendo ágiles y si la climatología ayuda, se pueden sacar del orden de 40.000 Tms., ello representa el 12 por 100 de la producción.

Para el mercado extremeño, el comercio con Portugal es de auténtico interés y de grandes expectativas. El vecino país puede y debe ser el mejor cliente para nuestra agricultura, si bien hay que tener en cuenta las limitaciones que presenta por su escasa infraestructura, sobre todo en ferrocarriles, dificultando poder llegar con trenes-lanzadera que abaratan considerablemente el coste por tonelada transportada.

A medida que se vayan estrechando los lazos comerciales lógicamente el comercio será más fluido, teniendo fundadas esperanzas de que normalizadas las trabas aduaneras y los acuerdos comerciales bilaterales que mantiene Portugal con otros países, entre ellos USA, se debe incrementar considerablemente, quizás "triplicarse" la cifra actual del comercio con Portugal.

1.4. Infraestructura de secado

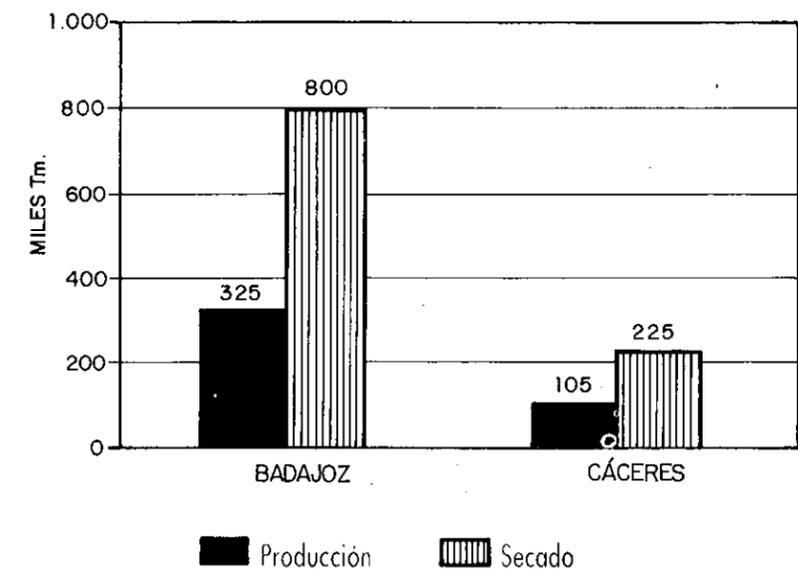
Cáceres (zona norte)

Repartidos por la zona regable del norte de la provincia se encuentran instalados los secaderos y unidades de almacenamiento para afrontar sin problemas las producciones que puedan obtenerse en los momentos más óptimos.

Estimamos existen instalados en esta zona secaderos para 225.000 Tms. secado/campaña 90 días (1), y como quiera que la producción se ha estimado en 105.000 Tms., las cifras son elocuentes de los excedentes que se producen en la infraestructura de secado.

En cuanto a unidades de almacenamiento, tampoco existe problema, puesto que cada instalación de secado va equipada con los almacenamientos necesarios a su capacidad de producción.

GRÁFICO 3: Comparativo capacidad de secado/producción maíz (1990)



Badajoz y Cáceres (zona Vegas Altas)

Se encuentran ubicados los secaderos y unidades de almacenamientos a lo largo de las Vegas Altas y Bajas, siendo la capacidad instalada en secado de 800.000 Tms. secado/campaña 35 días. Ello demuestra que el excedente de la infraestructura de secado en un año óptimo de producción es del orden de 300.000 Tms., esto es, sobra un 37 por 100 de la capacidad de secado instalada.

Todas las instalaciones de secado, están acondicionadas con unidades de almacenamiento suficientes para desarrollar la campaña con toda normalidad.

La antigüedad media de las instalaciones de secado debido a la renovación constante de su utillaje, puede estar entre 5 y 7 años, esto es, actualizadas y modernizadas con los avances tecnológicos habidos últimamente.

(1) Debido a las condiciones climáticas del norte de Cáceres, la campaña de recolección y secado es de 90 días, frente a una media de 35 días en Badajoz.

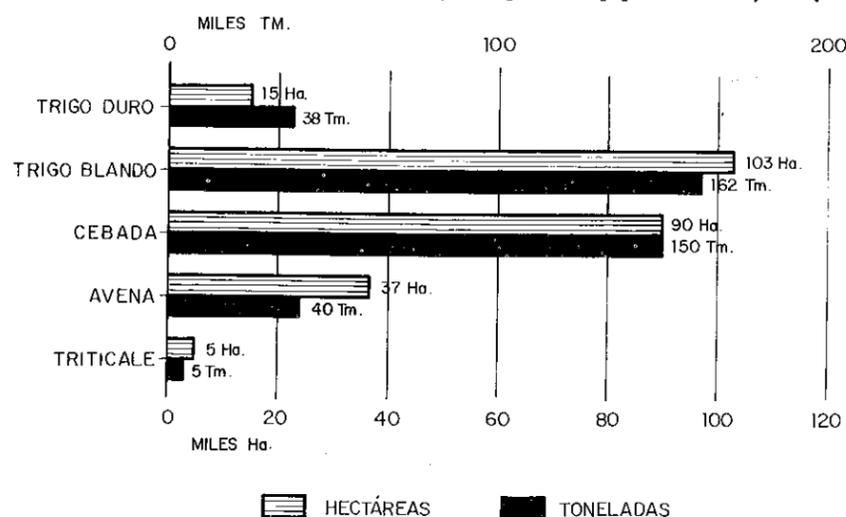
2. CEREALES DE INVIERNO

La agricultura de secano extremeña no tiene buenas perspectivas de futuro, ya que nuestra capacidad productiva en modo alguno puede competir con Francia e Inglaterra, países de los que tradicionalmente importamos, en la mayoría de las ocasiones a precios muy por debajo de los que operan en época de recolección regional o nacional.

El agricultor de secano, lo tiene difícil, sobre todo en trigos forrajeros y cebadas piosos. Pasado el momento de inicio de recolección, donde se procede a una comercialización ágil, luego es difícil competir con los trigos importados y con la cebada que llega de Castilla-La Mancha y Castilla-León.

Pero no todo es desesperanza; dentro de la situación adversa, se deben y pueden producir cebadas para malterías y trigos de fuerza, esto es, trigos mejorantes, y mientras dure la política de subvención, trigos duros.

GRÁFICO 4: Cereales (Extremadura) / Superficie y producción (1990)



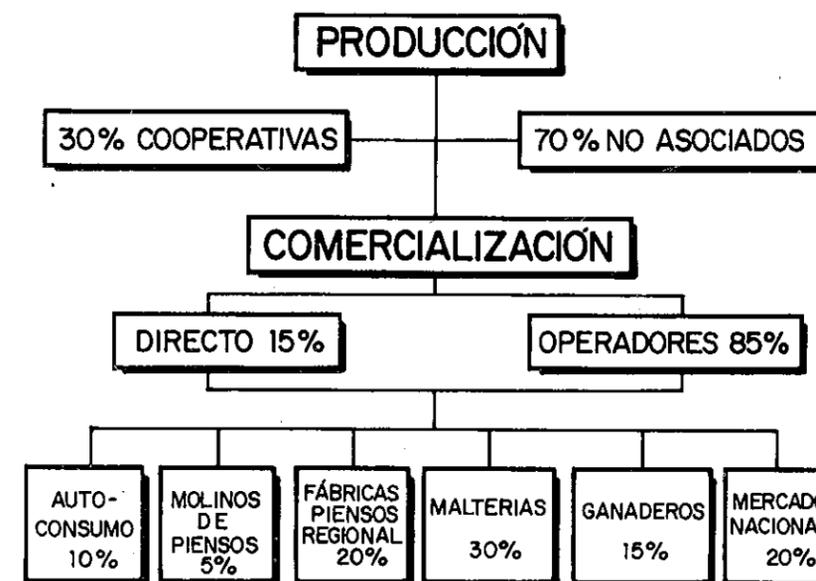
2.1. Cebada de maltería (1)

Debido a la climatología, Extremadura tiene la oportunidad de salir al mercado entre los primeros. Esto hay que saberlo aprovechar comercialmente, puesto que es posible concentrar toda la demanda durante 20/25 días, tiempo más que suficiente para comercializar toda la producción.

En cualquier caso hay que tipificar calidades y homogeneizar producciones. Es un auténtico mosaico el sinfín de variedades que se cultivan, pero no todas son aptas para maltear.

(1) Para fabricación de cerveza fundamentalmente.

GRÁFICO 5: Esquema de comercialización de la cebada



Almacenamiento: Suficiente, instalaciones de reciente implantación, modernas, contando con equipamiento adecuado.

Sembrar cebadas malteras es sembrar seguridad y precio, pudiéndose atender al mercado nacional en parte, e incluso al mercado exterior desde Extremadura, habiendo producciones suficientes.

Con una buena orientación al agricultor, vía Cooperativas, S.A.T. y Asociaciones Agrarias, se podrían producir 100/150 millones de kilogramos de cebadas aptas para malterías, lógicamente en detrimento de trigos blandos-piosos, que perjudican notablemente el mercado del maíz.

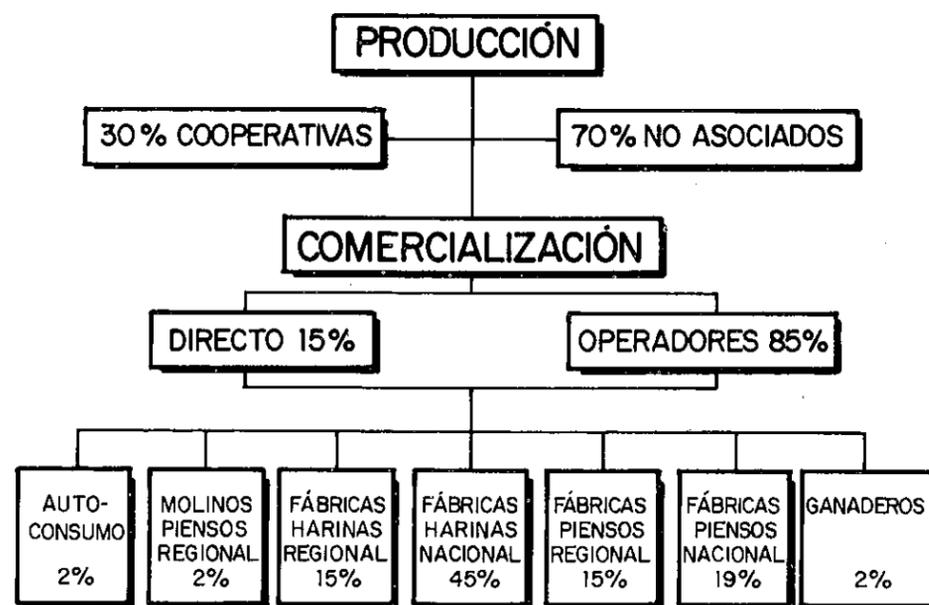
2.2. Trigos

Ante la gran superficie dedicada a trigos duros, escasean los trigos blandos de fuerza, en el mercado nacional, viéndose obligado el fabricante de harinas a importar de Francia e Inglaterra cantidades importantes para poder atender a sus necesidades.

Eligiendo cuidadosamente ciclos y variedades, se pueden obtener producciones de una rentabilidad normal dentro de las limitaciones del mercado.

Se podrían conseguir 150.000 Tm. de trigos mejorantes, cifra ya de interés para incluso exportar durante el "pasillo" de 45 días de adelanto con respecto a las cosechas europeas. Ahora bien, si no hay volumen, difícilmente se puede pretender estar presentes en todos los mercados.

GRÁFICO 6: Esquema de la comercialización de los trigos blandos



No hay problemas de almacenamiento, siendo modernas instalaciones que permiten una segura conservación.

En cuanto a trigos blandos extensibles (1), demandados para la fabricación de harinas de consumo humano, habría que arbitrar medios de mejorar calidades, a base de primar por parte de la Administración aquéllos que son auténticos trigos-harino-panaderos.

Los que existen hoy en el mercado, en un porcentaje muy elevado, han de destinarse a pienso, ya que no reúnen la calidad que el mercado demanda.

No hay diálogo entre Administración Regional-fabricantes de harinas y operadores comerciales; por tanto, el agricultor siembra aquello que considera mejor o que alguien que le ofrece confianza le aconseja.

Hay trigos blandos de magnífica calidad que no son conocidos por nuestros agricultores. Mucho se puede hacer para aconsejar, para ello hay que arbitrar los medios orientativos necesarios.

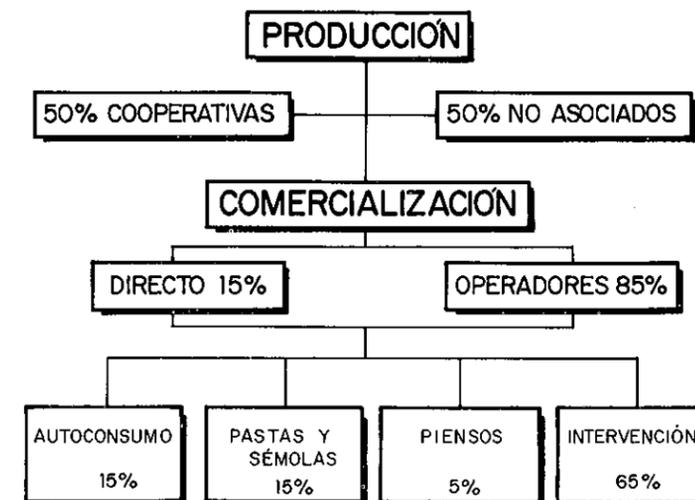
2.3. Trigos duros

Es muy importante la escalada habida en este cultivo, si bien sus resultados productivos en los secanos han sido muy irregulares, diríamos "malos", dadas las vicisitudes climatológicas habidas durante su ciclo.

(1) Trigos panificables.

Lo cierto es que el cultivo de trigo duro ha crecido como consecuencia del soporte de subvenciones a la superficie. Éste es el camino, procurando para la próxima campaña 91-92, elegir cuidadosamente variedades y ciclos que mejor se adapten al suelo de cada zona. Ello es primordial para obtener una buena cosecha.

GRÁFICO 7: Esquema de la comercialización del trigo duro



Hay capacidad de almacenamiento, ya que en agosto se abre el periodo de compra por la intervención del S.P.N.A. y la mayoría se entrega al organismo interventor.

Se considera que la cosecha de 1991 será del orden de las 200.000 Tm. entre todas las variedades cultivadas:

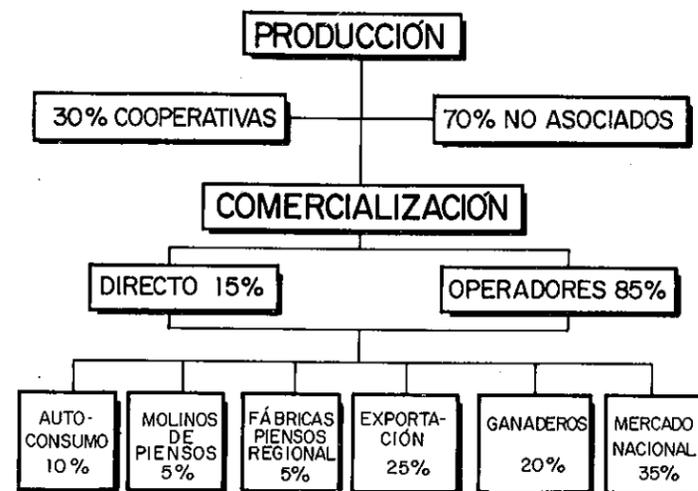
- Trigos duros	38.000 Tm.	(19%)
- Trigos blandos de fuerza	20.000 Tm.	(10%)
- Trigos blandos panificables	92.000 Tm.	(46%)
- Trigos blandos piensos	50.000 Tm.	(25%)
	<hr/>	
	200.000 Tm.	(100%)

2.4. Avena

Este cereal no está incluido en la Organización Común de Mercado de cereales, y por ello no cuenta con la garantía de compra por parte del Organismo Interventor. Juega libremente en el mercado y con grandes oscilaciones de precios.

La mayoría de la avena que se produce es "rubia", siendo la más demandada en el mercado nacional y la única demandada en el mercado exterior.

GRÁFICO 8: Esquema de comercialización de la avena

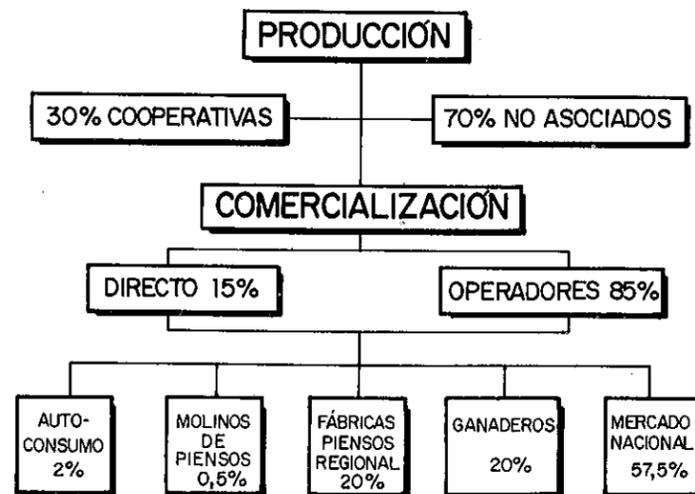


No hay problema de almacenamiento, si bien su rotación es lenta y obliga a almacenajes a largo: 6/9 meses.

Sin embargo, hay zonas que aún continúan sembrando una avena que llaman "del país" o "gris", que está muy degenerada al no existir en la actualidad semilla certificada. Su demanda en el mercado nacional es muy escasa, y en el exterior prácticamente nula.

La producción, unos años con otros, oscila entre 35/45.000 Tm./año, de los cuales a veces, no siempre se pueden exportar entre 8 y 10.000 Tm.

GRÁFICO 9: Esquema de comercialización del triticale



No existe problema de almacenamiento.

27. INVESTIGACIÓN Y TECNOLOGÍA AGROALIMENTARIA EN EL SECTOR PÚBLICO

1. INTRODUCCIÓN

Es un hecho conocido que, en la actualidad, muchos de los productos básicos producidos, salen de nuestra región para ser transformados fuera de ella, retornando más tarde como alimentos elaborados. Esto tiene como consecuencia la pérdida del valor añadido desde el punto de vista económico, que, junto con la demanda creciente de productos elaborados, así como la modificación de los hábitos de consumo de nuestra sociedad, confirma que esa producción de alimentos no pueda llevarse a cabo como tradicionalmente se ha venido realizando, sino que deberá potenciarse tanto cuantitativa como cualitativamente en los próximos años.

Si bien son muchos los factores a tener en cuenta para que el desarrollo industrial del sector agroalimentario tenga unas perspectivas de futuro en el contexto del Mercado Único que iniciará sus pasos en 1993, toda la estrategia puede quedar supeditada a un factor tan importante como la competitividad, con costes comparativos y productos de calidad.

El sector agroalimentario es el más propicio para conseguir una "homologación normativa" que pueda recoger el proceso de control de las materias primas utilizadas, así como la caracterización y homologación de los alimentos producidos. En definitiva, controles que refuercen la competitividad de estos productos y les abran las puertas de nuevos mercados. Esto unido a la elaboración de nuevos productos y la mejora de procesos de elaboración ya establecidos, se ha de conseguir con el desarrollo de estudios tecnológicos, fin para el que fue creado en 1986 el nuevo Departamento de Tecnología Agroalimentaria dentro del Servicio de Investigación Agraria (S. I. A.) de la Junta de Extremadura.