

## **21. LA CONSTATACIÓN DE PRECIOS AGRARIOS EN EXTREMADURA. APROXIMACIÓN A LOS MERCADOS DE OVINO, VINO Y ACEITE DE OLIVA**

*José Sereno Martínez*

### **1. ANTECEDENTES**

La adhesión de España al Tratado de Roma y la integración de su agricultura en las diversas Organizaciones Comunes de Mercado (O.C.M.), motivó la necesidad de designar mercados testigos que sirvieran como referencias para la formación de los precios comunitarios, posteriormente utilizados en los mecanismos de ayudas y de intervención previstos en la Política Agraria Común.

En 1986 y en lo concerniente a Extremadura, fueron convenidos tres **Mercados Representativos a la Producción** para otros tantos productos, como consecuencia de la importancia de la producción regional de **carne de ovino, vino de mesa tipo A.1<sup>1</sup> y peras.**

1. Vino blanco de mesa, con un grado alcohólico volumétrico adquirido no inferior al 10% y no superior al 13% vol.

**CUADRO 1. Mercados representativos de carne de ovino en España**

COMUNIDAD AUTÓNOMA	REFERENCIA	POSICIÓN	COEFICIENTE DE PONDERACIÓN
EXTREMADURA	L.A. Extremadura	Origen	20%
ARAGÓN	L.A. Ebro	Origen	16%
CASTILLA-LEÓN	M.G. Medina del Campo	Origen	14%
C.-LA MANCHA	M.G. Talavera de la Reina	Origen	14%
	L.A. La Mancha	Origen	12%
MADRID	Mat. Legazpi Madrid	Destino	10%
CATALUÑA	Mercabarna	Destino	10%
VALENCIA	Mercavalencia	Destino	4%

La ausencia de sistemas de constatación de precios que reflejasen, de manera fiable y con carácter periódico, la realidad de los mercados, condujo, promovida por la Consejería de Agricultura y Comercio y tras un breve paréntesis en el que esta función fue desarrollada por la Oficina Regional de Constatación de Precios, a la constitución de la **Lonja Agropecuaria de Extremadura (L.A.E.)**, cuyas actividades se iniciaron con la creación de las Mesas de Precios del Ovino y del Vino.

Las características más oscilantes del mercado de la fruta y la necesidad de constatar diariamente el precio de la pera, requirió una fórmula más rápida y operativa para la recogida de esta información.

De manera similar, el Programa Coordinado de Erradicación de Peste Porcina Africana (P.P.A.) de 1985 y la obligación del sacrificio de los animales afectados por esta epizootia, precisó también la constatación de precios de mercado para su utilización en la baremación de las indemnizaciones a los propietarios de los animales sacrificados. Consecuentemente, dada la máxima importancia de Extremadura en la producción nacional del cerdo ibérico y su mayor grado de ponderación en la formación del precio nacional, la Lonja Agropecuaria de Extremadura respondió a esta necesidad con la constitución de la **Mesa de Precios de Porcino Ibérico**.

**CUADRO 2. Mesas de precios de la Lonja Agropecuaria de Extremadura**

GRUPO DE PRODUCTOS	AÑO DE INICIO	PERIODICIDAD	N.º PRODUCTOS COTIZADOS
OVINO	1986	Semanal	9
VINO	1986	Semanal	4
PORCINO IBÉRICO	1987	Quincenal	11
VACUNO	1992	Quincenal	30
DESPIECE PORCINO IB.	1993	Quincenal	22
ACEITE Y ACEITUNA	1993	Según campaña	22

La creación posterior de nuevas mesas de precios atendió, no tanto a determinadas necesidades u obligaciones normativas, sino a las iniciativas promovidas por los sectores implicados, dentro de un objetivo global de mejora de la transparencia de los mercados y de la búsqueda de nuevas fórmulas de comercialización.

Hoy en día, son muchas las operaciones de compra-venta que son referidas a las cotizaciones registradas por estas mesas de precios, especialmente en los sectores del porcino ibérico, tanto en vivo como en su despiece, y de la aceituna para almazara. En relación a este último producto, es destacable la referencia que al «precio de Lonja» es incluida en el clausulado del contrato homologado para la campaña 94/95. En cuanto al ovino, deben considerarse sus cotizaciones como los «precios estrella», en virtud de sus amplias repercusiones a escala regional y su elevada influencia sobre el mercado nacional.

Baste concluir, acerca de la incidencia que está proyectando la Lonja Agropecuaria de Extremadura sobre los sectores agrícola y ganadero regionales, el reconocimiento que hace la Ley 5/92, de Ordenación de las Producciones Agrarias en Extremadura, considerando a dicha institución como «instrumento de precios orientativos de carácter oficial de la región».

## 2. EL MERCADO DEL OVINO

Comparando la serie histórica 1990-1994, los precios constatados para las distintas categorías de corderos, referidos en pesetas constantes, han fluctuado, durante muchas semanas de la campaña de comercialización de 1994, en valores superiores a los de los años precedentes, con excepción de los registrados en 1990, en el que la variación de las cotizaciones mostró un gran atipismo, después de los altos niveles alcanzados en 1989.

**CUADRO 3. Precio medio anual del cordero de 23 kgs. 1990-1994 (Pts. constantes)**

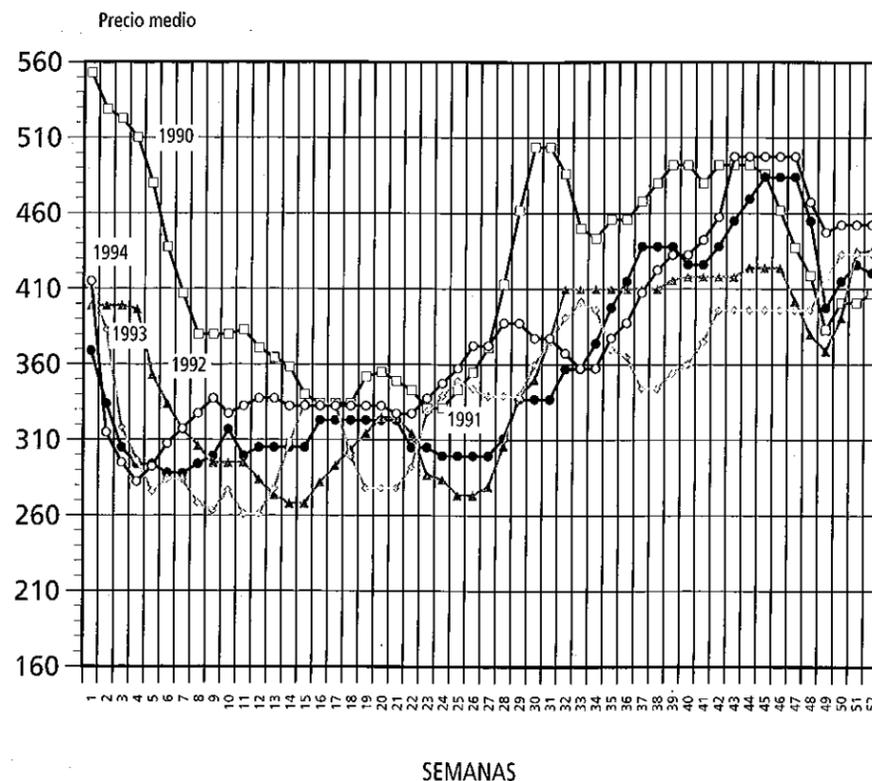
Año	Pts./Kgs. vivo	Pts./Unidad	Índice
1990	422,9	9.727	111,65
1991	358,9	8.255	94,75
1992	355,0	8.165	93,72
1993	344,3	7.919	90,89
1994	378,8	8.712	100,00

Fuente: Lonja Agropecuaria de Extremadura.

La figura 1 refleja gráficamente, para la serie considerada, la evolución anual del precio del cordero de 50 libras (23 kilogramos vivo), tipo sobre el que se referencian las operaciones del mercado del ovino en Extremadura y que marca las cotizaciones del resto de las categorías.

2.1 de enero al 31 de diciembre.

**FIGURA 1. Precios del cordero de 50 lbs. (23 Kgs.) Comparación años 1990 a 1994. (Pts. constantes/Kg. vivo)**



Fuente: Lonja Agropecuaria de Extremadura.

La curva de evolución de este mercado muestra unos determinados **tempos** que, de manera aproximada, se reproducen anualmente.

Durante las primeras semanas del año, después del período navideño de fuerte consumo, sobreviene una bajada de precios hasta alcanzar el valor mínimo anual. Hacia finales de febrero tiene lugar un momentáneo repunte al verse disminuida la oferta de corderos por la reposición de los rebaños.

La siguiente subida en las cotizaciones está ya más directamente relacionada con el comportamiento del consumo, en respuesta a los bajos precios de canal e inducida por la recuperación de la capacidad de compra de los consumidores.

Con algunas variaciones en cuanto al período en que tiene lugar, sucede, a mediados de primavera, un nuevo descenso de los precios (segundo mínimo del año), al salir al mercado los corderos provenientes de las fuertes parideras de los anteriores meses de diciembre, enero y febrero.

La aplicación de técnicas intensivistas (3 partos/2 años) no ha conseguido aún superar la estacionalidad de la producción ni la concentración de la oferta en los meses primaverales, que, en ocasiones, puede verse incrementada por el rápido agostamiento de los pastos y la necesidad de descargar de corderos la explotación, más acuciante en el caso de las ganaderías trashumantes.

Puede observarse que, en 1990, como consecuencia del elevado punto de partida, fue en esta época cuando se registraron los valores mínimos anuales.

La siguiente tendencia alcista, que normalmente arranca a primeros de junio, es interrumpida por el éxodo vacacional, pues, debido a ello, se produce una contracción de la demanda en los grandes centros urbanos, cuya población, al trasladarse hacia las zonas costeras, sustituye el consumo de carnes por otros alimentos, fundamentalmente pescados. Es en estos meses veraniegos, cuando se obtiene un nuevo valor mínimo de las cotizaciones.

El retorno de esta población transeúnte origina, entre septiembre y octubre, una animación de los precios en las zonas de producción, cuya escalada continúa a medida que se aproxima el nuevo período navideño, alcanzándose, hacia finales de este último mes, el valor máximo del año.

Se puede constatar, en comparación con otras anteriores, que en la serie histórica estudiada, el punto de inflexión se anticipa como consecuencia de las sobrecompras de los carniceros, los cuales paralizan las mismas hasta tanto no aseguren la colocación de la mercancía adquirida.

Un instantáneo repunte en las semanas prenavaideñas, en plena vorágine consumista, antecede a la bajada de precios de inicios del nuevo año.

Obviamente, existen otros múltiples factores que pueden ejercer influencia sobre el mercado del ovino, ya sea de manera puntual o con un efecto más dilatado e, incluso, más permanente. Algunos de estos factores están o han estado directamente relacionados con los mecanismos de regulación del mercado y con el régimen de intercambios con terceros países previstos en la Organización Común de Mercado de ovino y caprino.

Entre ellos puede hablarse de las condiciones de acceso actual al mercado comunitario de determinados volúmenes de carne de cordero (contingentes de importación) procedentes de terceros países, como Nueva Zelanda (225.000 Tns. de carne equivalente canal), Argentina (23.000 Tns), Australia (17.500 Tns.), de la Europa del Este (39.310 Tns. en vivo) y otros. Bien entendido que, el descenso de los precios que estas importaciones provoca en el mercado interior, no es debido tanto a la presencia de una gran cantidad de carne, sino más bien al hecho de que su acceso tenga lugar en momentos inoportunos, precisamente, en épocas de precios bajos, cuando, por el contrario, estas importaciones debieran configurarse como una respuesta a una alta demanda interna. En tal caso, sería deseable una mayor información al consumidor, de tal forma que su respuesta permitiera una clara segmentación del mercado entre las carnes congeladas importadas y las carnes frescas o refrigeradas de producción nacional.

En cuanto a las importaciones desde los países del Este de Europa, su incidencia en el mercado comunitario se ha ido atenuando, si se recuerdan los perniciosos efectos que produjeron en el final de la década de los 80, cuando era habitual el acceso de estas producciones ovinas en los primeros meses de la campaña de comercialización.

Las razones son profundas y complejas, pero puede apuntarse, en primera cuestión, el fuerte descenso producido en el censo de hembras reproductoras de estos países, pues el mayor dinamismo que pudiera esperarse en las exportaciones hacia mercados de alto potencial consumidor y precios elevados, al abandonarse las pesadas estructuras del comercio de estado, quedó final-

mente diluido en oscuros movimientos especulativos, sin que los productores de estas regiones europeas llegaran a beneficiarse de las nuevas potencialidades abiertas.

En segundo lugar, porque estas amplias expectativas exportadoras se vieron bruscamente recortadas a causa de algunos desafortunados acontecimientos.

Fue, precisamente, la prohibición de realizar importaciones desde las zonas contaminadas por el accidente nuclear de Chernobyl, una causa importante de los elevados precios registrados en los mercados en origen españoles durante 1989, cuyos efectos también se prolongaron a 1990, pues el importante consumo italiano, destino principal de las producciones afectadas, debió abastecerse desde otras zonas comunitarias.

En 1993, la campaña de exportación de algunos países del Este, también se vio seriamente perturbada por la decisión comunitaria de cierre de fronteras por razones sanitarias, tras la declaración de un importante brote de fiebre aftosa en las cabañas ovinas de diversas zonas de producción de la Europa oriental.

Otro hecho fundamental ha sido la supresión de algunos de los mecanismos que la antigua O.C.M. de ovino y caprino<sup>3</sup> reservaba a aquellos estados miembros que no efectuasen compras de intervención y que, a partir de 1984, atañía exclusivamente a Gran Bretaña.

A diferencia de la prima fija por oveja que percibían el resto de sus colegas comunitarios, los productores británicos se beneficiaron, hasta 1992, de una prima variable al sacrificio, cuyo importe quedaba establecido como diferencia entre un «precio director» (85 por 100 del precio base) y el precio de mercado. Cualquiera que fuera el precio de venta del cordero sacrificado, el productor tendría cubierta la diferencia, siempre que dicho precio se mantuviese por debajo de este «nivel director».

Este singular sistema posibilitó a Gran Bretaña incrementar su censo ovino y convertirse en un exportador neto, pues accedía fácilmente a los mercados francés y alemán con canales de 23 Kgs. de media (aprox. 46 Kg. vivo), produciendo descensos en los precios interiores de estos estados. Francia, entonces, se veía obligada a colocar su producción en los mercados español e italiano.

La nueva O.C.M. de ovino y caprino de 1989<sup>4</sup> estableció el desmantelamiento progresivo, entre 1990 y 1992, de este particular mecanismo, unificándose el régimen de primas a partir de la campaña de 1993, además de suprimirse las compras de intervención.

La eliminación de esta causa de distorsión se empezó a notar en el mercado continental a partir de abril de 1993, produciéndose una elevación de los precios nacionales en la mayoría de los países comunitarios, cuyos efectos se han notado igualmente en el mercado regional, sobre todo en 1994.

No obstante, tras la pérdida de sus privilegios, Gran Bretaña se ha especializado rápidamente en la producción de corderos ligeros con destino a Italia y España, continuando con los envíos de ejemplares más pesados hacia Francia. sin embargo, en esta nueva situación, sus intercambios dependen ya de los mismos factores que afectan a otros países. No debe olvidarse que el consumo español se decanta esencialmente por un cordero de pienso, muy poco engrasado y de sabor suave, como no se produce en los prados ingleses.

A diferencia del cordero congelado neozelandés o australiano y de las canales refrigeradas inglesas, los envíos franceses al mercado nacional son fundamentalmente en vivo. En sentido

3. R° (C.E.E.) 183/80, del Consejo de 27 de junio de 1980.

4. R° (C.E.E.) N° 3013/89, del Consejo de 25 de septiembre de 1989.

contrario, el mercado francés, sobre todo la región de los Pirineos, continúa demandando en primavera corderos pesados (60 libras vivo), pero más que un destino estable a corto plazo, sigue tratándose de un mercado al que se accede de manera puntual.

**CUADRO 4. Precios representativos del mercado del ovino en los principales países productores de la Unión Europea (Ecu/Kg. canal)**

ESTADO MIEMBRO	1989	1990	1991	1992
ESPAÑA	3,577	3,509	3,053	3,292
REINO UNIDO	2,760	2,487	1,927	2,245
FRANCIA	3,103	2,486	2,937	2,849
ITALIA	4,276	3,900	3,831	3,399
GRECIA	4,386	3,930	3,872	3,727
IRLANDA	2,885	2,205	2,269	2,047
PORTUGAL	3,160	3,181	3,060	3,251

Fuente: Comisión de la U.E. D.G. de Agricultura

En alguna campaña anterior, algunas cooperativas productoras extremeñas realizaron operaciones de este tipo y aunque no supusieron un beneficio respecto de la venta a peso inferior, contribuyeron al sostenimiento de los precios, al restarse oferta en el mercado regional.

En todo caso, estos intercambios tienen una cierta dependencia de la paridad de las monedas y de sus eventuales revaluaciones o devaluaciones. La depreciación de la peseta provoca una determinada pérdida de la competitividad en las importaciones de corderos desde otros países de la Unión Europea.

Normalmente, cuando el precio nacional se sitúa, aproximadamente, en un umbral próximo a las 8.000 pts/unidad, el mercado español es alcanzado con corderos importados. La devaluación de la peseta contribuye a la elevación de este umbral, pues el expedidor foráneo, para conseguir un mismo valor de cambio, es decir, expresado en su divisa, debe esperar a que el precio español se sitúe en un nivel superior.

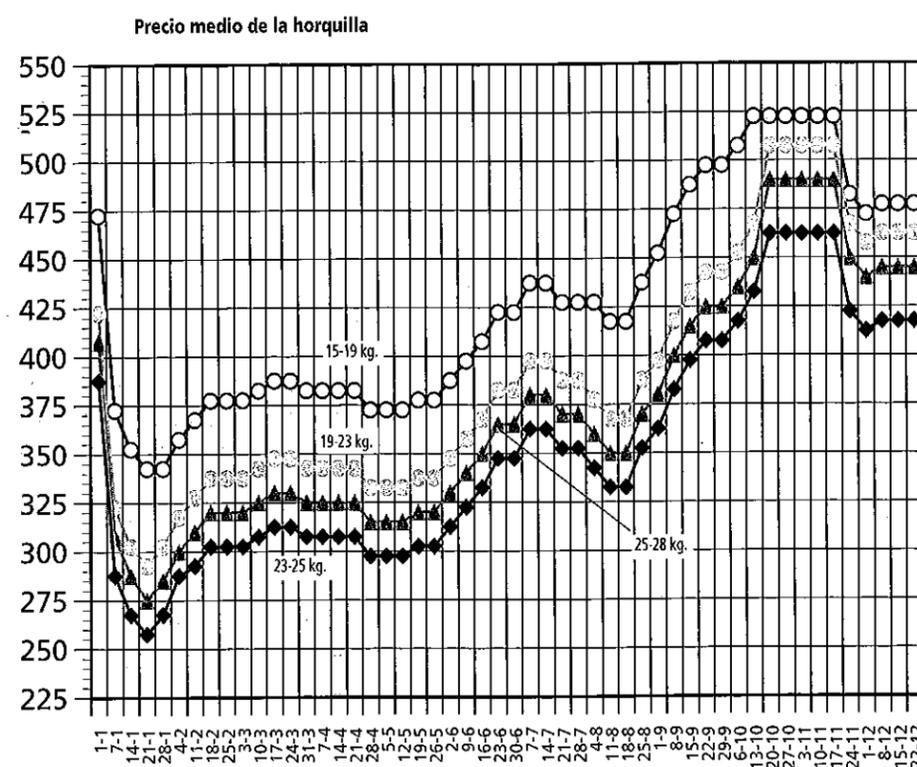
Entre septiembre de 1992 y mayo de 1993, la peseta se devaluó en tres ocasiones, con una pérdida global del 19 por 100 respecto al marco alemán.

Durante 1992, los precios delinearon una curva más o menos típica hasta el primer semestre, aunque con cierto retraso en los acontecimientos regularmente constatados. En cambio, a partir de julio, las cotizaciones registradas evolucionaron continuamente al alza. Ya en septiembre, con un valor del cordero sobre 9.000 pts/unidad, sobrevino una devaluación del 5 por 100 que permitió mantener los precios en niveles estabilizados. El comportamiento intrínseco del mercado en la etapa navideña absorbió sin perturbaciones la siguiente devaluación de noviembre (6 por 100), pues la alta demanda interna activó las importaciones de canales frescas inglesas, francesas y

polacas, y congeladas de Nueva Zelanda y Australia. La nueva depreciación de mayo de 1993 (8 por 100) coincidió con una época de precios poco atractivos para las importaciones, con un valor unitario en torno a las 6.400 pts, para el cordero de 23 Kgs.

En cuanto a 1994, los precios constatados para las distintas categorías han mostrado, de manera muy regular, la curva típica de evolución del mercado del ovino (figura 2). Los valores medios, en dicho año, fueron un 7 y un 10 por 100 superiores, respectivamente, a los registrados en 1992 y 1993, a pesetas constantes.

FIGURA 2. Precios de corderos según categorías año 1994. (Pts./Kg. vivo)



Fuente: Lonja Agropecuaria de Extremadura.

En los inicios de la campaña, la entrada de corderos franceses e ingleses auspiciada por el alto nivel alcanzado por las cotizaciones de fin de año, acentuó, aún más, la tradicional «contra-cuesta» de enero motivada por la debilidad del consumo, alcanzándose los valores mínimos de la campaña.

CUADRO 5. Precios del cordero en 1994 (Pts./Kg. vivo)

CATEGORÍA	P. Mínimo	P. Máximo	P. Medio
12-15 kgs.	382,5	577,5	473,4
15-19 Kgs.	342,5	522,5	427,0
19-23 Kgs.	292,5	507,5	388,3
23-25 Kgs.	275,0	490,0	370,9
25-28 Kgs.	257,5	462,5	351,4
28-34 Kgs.	227,5	437,5	322,4

Fuente: Lonja Agropecuaria de Extremadura

En febrero, se produjo una clara recuperación de los precios, hecho que, normalmente, no tiene lugar hasta dos meses más tarde, en las proximidades de la Semana Santa.

No obstante, el nivel de los precios interiores, aún por debajo del umbral de activación de las importaciones y un nuevo realineamiento de la peseta, mantuvieron el mercado nacional asegurado ante la entrada de corderos foráneos.

Tras el normal retroceso de abril, las cotizaciones registradas manifestaron crecimientos sostenidos hasta alcanzar en la primera semana de julio un nuevo techo, con un valor unitario, para el cordero de 23 Kgs., próximo a las 8.900 pts.

La entrada de corderos franceses e ingleses, atraídos por los altos niveles de precios, y el éxodo vacacional, interrumpieron la tendencia alcista. Con la reposición de existencias, finalizado el período veraniego, se reinició la escalada de precios, alcanzándose en octubre valores excepcionales, sólo comparables a los de 1990.

La oferta tan escasa, incluso en los países del entorno, obligó a sacrificar corderos con pesos menores que los habituales.

A finales de octubre de 1994, el mercado nacional se abrió de nuevo a las importaciones, comenzando el descenso de los precios durante noviembre. La existencia de una demanda tardía, que esperó a esta clásica depresión, produjo una mejora de las cotizaciones y la estabilización del mercado en el mes de diciembre.

3. EL MERCADO DEL VINO

Al participar en el año natural dos campañas de comercialización (1 de septiembre al 31 de agosto), la evolución anual del precio del vino puede diferenciarse en dos etapas. En principio, el mercado debe mostrar un mayor dinamismo en los primeros meses de la campaña en curso, después de la vendimia, con el vino nuevo en elaboración o ya listo para su puesta en el mercado, como consecuencia del mayor movimiento comercial que se produce en comparación con los meses subsiguientes.

CUADRO 6. Operaciones constatadas en la mesa de precios del vino en 1994

TIPO DE VINO	CAMPAÑA 93/94		CAMPAÑA 94/95		TOTAL 1994 (Hls)		
	Enero-Abril		Mayo-Agosto			Septiembre-Diciembre	
	Hls.	% s/total	Hls.	% s/total		Hls.	
V. blanco joven F.C.	57.000	93,4	0	0	4.000	6,6	61.000
V. blanco F.C.	62.050	22,8	17.500	6,4	192.500	70,8	272.050
V. blanco F.T.	189.980	48,6	12.550	3,2	188.350	48,2	390.880
V. tinto F.T.	6.750	15,7	2.300	5,4	33.820	78,9	42.870
<b>TOTAL VINOS</b>	<b>315.780</b>	<b>41,2</b>	<b>32.350</b>	<b>4,2</b>	<b>418.670</b>	<b>54,6</b>	<b>766.800</b>

Fuente: Lonja Agropecuaria de Extremadura

F.C.= Fermentación controlada  
F.T.= Fermentación tradicional

CUADRO 7. Precios del vino en 1994 (Pts./Hgdo.)

TIPO DE VINO	VALOR MÍNIMO	VALOR MÁXIMO	VALOR MEDIO
Vino Tinto F.T.	407,5	640,0	481,9
Vino Blanco Joven. F.C.	367,5	587,5	453,6
Vino Blanco F.C.	342,5	545,0	435,2
Vino Blanco F.T.	310,0	512,5	408,2

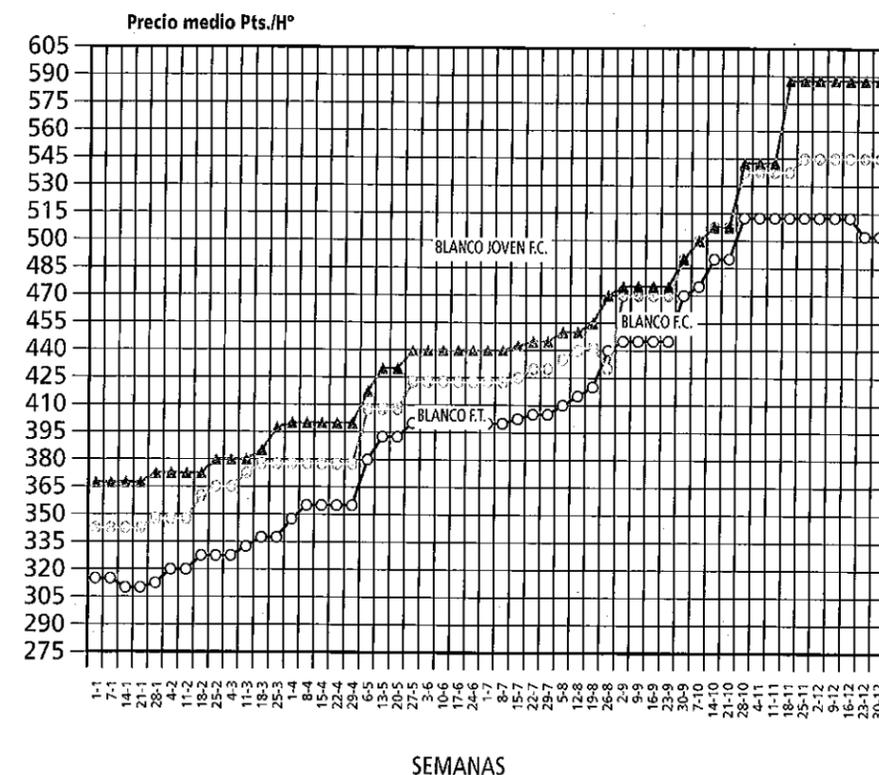
Fuente: Lonja Agropecuaria de Extremadura

F.C.= Fermentación controlada  
F.T.= Fermentación tradicional

Pero visto en su conjunto, los precios de las distintas categorías de vinos cotizados en la Lonja Agropecuaria de Extremadura<sup>5</sup> han experimentado, en 1994, una tendencia ininterrumpidamente ascendente.

5. Vino blanco joven de fermentación controlada 10-12% vol.  
Vino blanco de fermentación controlada 12-14% vol.  
Vino blanco de fermentación tradicional 11-13% vol.  
Vino tinto de fermentación tradicional 12-14% vol.

FIGURA 3. Precios del vino blanco 1994. Pts/Hgdo.



Fuente: Lonja Agropecuaria de Extremadura.

Esta tónica alcista estuvo motivada, en lo que respecta a los meses correspondientes a la campaña 93/94 (hasta el 31 de agosto de 1994), por las escasas existencias disponibles en las zonas de producción de Extremadura. Estas existencias eran ya prácticamente nulas en el enlace entre campañas, iniciándose la nueva con un alto valor de la uva para vinificación.

La mermada cosecha de 1994, estimada en un 30 por 100 inferior a la del año anterior, provocó que los precios, en los primeros meses de la campaña 94/95 (último cuatrimestre de 1994), continuaran ascendiendo de manera aún más acusada, alcanzándose unos elevados valores a finales del año (máximos anuales).

La figura 3 muestra esta evolución para los tres tipos de vinos blancos registrados en la Mesa de la L.A.E. Sólo durante los meses de junio y julio, con mínimas operaciones, las cotizaciones se mantuvieron estabilizadas entre las 400 y 440 pts/Hgdo, pero dentro del tono de firmeza del mercado.

En esta evolución tan constante, puede destacarse, como hecho singular, el comportamiento del mercado para los dos tipos de vinos blancos obtenidos por fermentación controlada.

Pero además de una graduación alcohólica distinta<sup>6</sup>, existen también diferencias cualitativas que resultan igualmente en una demanda cada vez más diferenciada. Las existencias de vino joven, por sus mayores exigencias y controles y el inmediato consumo que requiere su apreciación, son normalmente materializadas en los primeros meses de la campaña, tanto más cuanto más reducida sea la cosecha.

Desde finales de septiembre a octubre de 1994, ya sin vino joven en las bodegas, las curvas de precios de estos dos tipos se solaparon, alcanzando el vino de mayor graduación el precio más alto de aquél.

La corta elaboración en la campaña 94/95, motivó la formalización de numerosos contratos de compra-venta para el vino nuevo en elaboración, aunque la retirada se produjera posteriormente. Esta sensación de acaparamiento mantuvo las cotizaciones en los mismos niveles, pero más tarde, el mercado volvió a diferenciar ambos tipos, provocando la rotura del precio del vino joven en torno a 45 pts/Hº por encima del otro vino blanco de fermentación controlada.

El volumen de las operaciones de vinos blancos jóvenes de fermentación controlada constata- das en la Mesa de Precios, durante los cuatro primeros meses de la campaña 94/95 (4.000 Hls.), permite avanzar que la elaboración de este tipo de vino ha sido notablemente inferior. Si se analiza este mismo período inicial (septiembre-diciembre) de la campaña 93/94, puede observarse que, en estos meses, el volumen operado ascendió a 59.000 Hls., representando esta cantidad el 51 por 100 de los movimientos constatados en el conjunto de dicha campaña (116.000 Hls.).

Como ya se ha dicho, la obtención de vino joven requiere un proceso de vinificación más esmerado, para lo cual han de hacerse intervenir las tecnologías más avanzadas, no sólo en lo referente al control de temperaturas en la fermentación, sino también en la aplicación de otras técnicas como la filtración al vacío. Dadas las características ecológicas de las principales zonas de producción de Extremadura, la obtención de vinos blancos de 10-11º precisa el adelanto de la vendimia, además de otros componentes relacionados con las variedades utilizadas.

En 1994, el estado de madurez óptima de la uva se anticipó en 15-20 días, pero no tanto la vendimia, como consecuencia de factores culturales externos. En algunos casos, la demora en la respuesta a este hecho biológico se debió a la falta de preparación de la bodega para su inmediata puesta en marcha, en especial en aquellas inmersas en inversiones de mejora o acondicionamiento.

Las bodegas de la región no están dimensionadas para la obtención masiva de vinos de calidad jóvenes, cuya elaboración, en aquellas instalaciones tecnológicamente adaptadas, suele realizarse en los primeros momentos de la campaña, siendo más difícil cuando se masifican las entre- gas de uva.

Pero no sólo se trata de un problema técnico que podría ser soslayado, sino porque la demanda de este tipo de vino es aún limitada.

En el mercado regional siguen siendo muy importantes las ventas a granel, realizadas fundamentalmente en función de la graduación alcohólica. El control de la fermentación ha posibilitado la obtención de vinos blancos de 13-14º de mayores calidades, cuyos graneles son utilizados en los *coupages* o embotellados en otras regiones vinícolas. Este tipo de operaciones son intere-

6. La vendimia del vino joven (15 agosto-15 de septiembre) se anticipa aproximadamente en quince días a la del otro vino blanco de fermentación controlada.

santes mientras sean valoradas en pesetas/hectogrado. En cambio, los vinos jóvenes de más calidad, no pueden valorarse por su contenido en alcohol, sino precisamente en función de sus cualidades organolépticas, pues los más cotizados son los de graduación inferior (10 %). En los restantes tipos de vinos registrados por la Mesa de Precios de la L.A.E., la horquilla de precios (bajo-alto) asigna el valor superior al de graduación mayor.

Respecto al **vino blanco de fermentación tradicional**, su evolución es muy pareja a la de los otros dos tipos, manteniéndose su precio en valores medios inferiores en 45 pts/Hº y 27 pts/Hº, respectivamente.

Estas diferencias pueden acortarse en momentos en los que la oferta global de vinos blancos sea abundante y la demanda de vinos de peor calidad elevada. Así ha ocurrido en alguna campaña anterior, cuando, a cuenta de las obligaciones de destilación de otros productores comunitarios, fueron adquiridos determinados volúmenes de vinos de precio inferior para ser quemados, mediante los correspondientes *transfer*, en zonas de elaboración, como la comarca de Tierra de Barros. En otras ocasiones, los vinos blancos de prensa han estado bastante cotizados por su especial aplicación para las mezclas autorizadas con vinos tintos, debido a sus altos contenidos en taninos y materias colorantes.

En cuanto al **vino tinto de fermentación tradicional**, las cotizaciones registradas en 1994 dibujan una línea muy descriptiva del mercado regional de este producto, caracterizada por una constante inamovilidad desde principios de año hasta finalizar la campaña en curso. Sólo en los inicios de la campaña siguiente, el mercado despierta de su atonía, normalmente con un incremento sostenido en los precios, hasta conseguir el valor máximo anual (640 pts/Hº, en 1994).

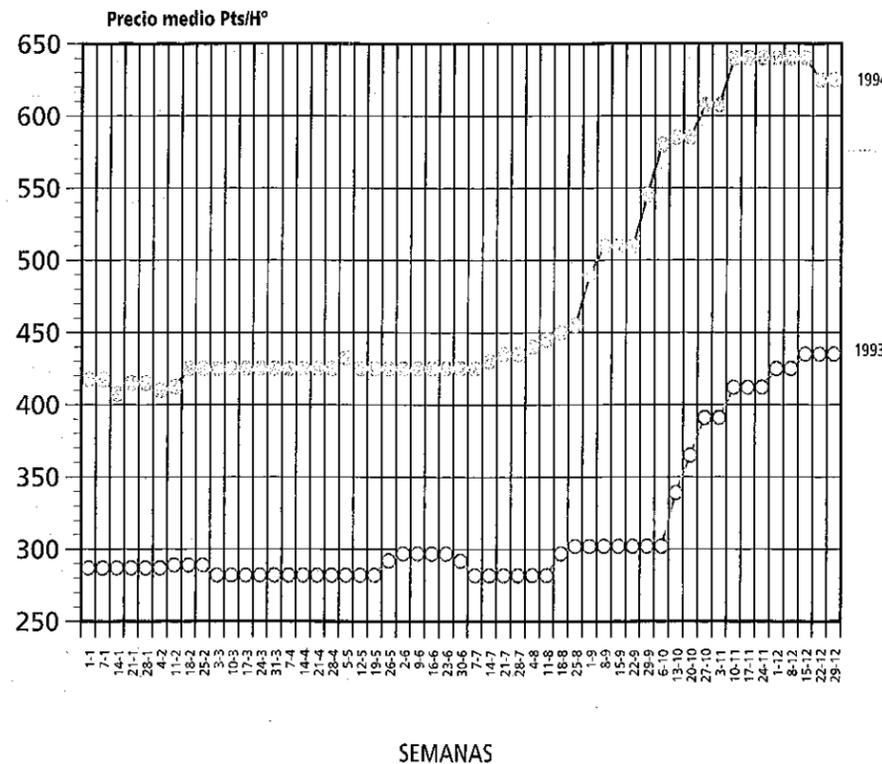
Como es conocido, Extremadura no es una región productora de vinos tintos (entre el 6 por 100 el 8 por 100 de la producción total vinícola), por lo que el mercado opera, fundamentalmente, en los primeros meses de la campaña de comercialización. En efecto, en 1994, el 79 por 100 de los movimientos comerciales constatados por la L.A.E. fueron realizados en sus últimos cuatro meses. En el mismo período (septiembre-diciembre) de la campaña de comercialización 93/94, fueron registrados movimientos por 14.260 Hls., representando este volumen el 61 por 100 del conjunto de operaciones de dicha campaña.

El destino del vino tinto producido en Extremadura es, fundamentalmente, el consumo de boca. Debido al déficit de producción, el elaborador, en función de sus previsiones de ventas, tiende a globalizar las compras en firme aunque la retirada la realice de manera gradual, en lugar de proceder escalonadamente según sus necesidades.

La figura 4 permite comparar los valores constatados para este tipo de vino en los años 1993 y 1994, expresados en pesetas constantes. Puede observarse de manera gráfica una evolución muy similar en estos dos años, sólo que, en 1994, como consecuencia de la inferior producción, el precio medio fue 167 pts/Hº superior al de 1993.

Asimismo, en 1994, el punto de arranque se anticipa al mes de agosto, cuando en 1993 tiene lugar a principios de octubre. Este hecho debe explicarse por el adelanto que ya se aprecia en la vendimia de las variedades tintas (incluso, antes del 15 de agosto) y, por tanto, por el conocimiento que ya se tenía sobre la magnitud de la nueva cosecha, y su incidencia en la pronta formalización de operaciones.

**FIGURA 4. Precios de vino tinto 12-14% vol. Comparación años 1993 y 1994 (Pts. constantes/Hgdo.)**



Fuente: Lonja Agropecuaria de Extremadura.

La misma comparación interanual puede observarse en la figura 5 para el vino blanco joven de fermentación controlada. En ambos años, los precios marcaron una línea ascendente a partir del inicio de las respectivas campañas. Sin embargo en 1993, hasta dicho momento el mercado se mantuvo estable, aunque periódicamente se realizasen operaciones relevantes.

**4. EL MERCADO DEL ACEITE DE OLIVA**

Intentar comparar las campañas de comercialización 93/94 y 94/95 puede convertirse en una arriesgada tarea, pues en lo que concierne a esta última y aún inacabada, no ha estado, desde luego, exenta de anómalos acontecimientos.

Como dificultad añadida, los sistemas de constatación de precios de este producto no son iniciados por la L.A.E., hasta noviembre de 1993, por lo que no se disponen de series históricas a partir de las cuales pudiera esquematizarse, o singularizarse, la evolución del mercado regional del aceite de oliva virgen.

La figura 6 muestra las líneas descritas por los precios registrados para el aceite de oliva virgen de la calidad corriente (hasta 3,2º de acidez), expresados en pesetas corrientes de cada año. Para disponer de algún elemento más de comparación, han sido incluidas las cotizaciones ya registradas hasta el 31 de julio de 1995 (campaña 94/95), pues, aun a riesgo de exceder la limitación anual que deben tener los contenidos de este trabajo, se ha considerado conveniente, por la concatenación de los hechos, describir la evolución del mercado en los primeros meses de dicho año.

Como se ha apuntado inicialmente, el mercado en origen del aceite de oliva ha estado muy mediatizado por los intensos movimientos especulativos producidos en los últimos meses de 1994, de los que no han estado desligados operadores de todas las posiciones comerciales. Los orígenes de estas convulsiones deben buscarse en dos hechos fundamentales: la disminución del importe de la ayuda al consumo y la corta cosecha nacional de 1994, en torno a las 465.000 tns., que ha hecho acumulativo el déficit arrastrado de la campaña anterior.

Paralelamente, el nivel de las reservas en manos del organismo de intervención español no ha logrado contrarrestar, mediante las sucesivas licitaciones realizadas a lo largo del año, los efectos derivados de las dos causas anteriormente reseñadas, pues, si hubiera habido más existencias, el circuito comercial las habría absorbido sin dificultades.

El formidable interés que ha suscitado la evolución del mercado de este producto, tan estratégico dentro de la «cesta de la compra», con continuas declaraciones, aclaraciones y desmentidos, los temores del consumo y el acaparamiento, las llamadas a la calma y los anuncios de boicots, y algún que otro hecho verdaderamente singular, han proyectado una cierta sensación de descontrol, al que tampoco se han sustraído los mejores analistas de la propia Comisión.

Todos estos acontecimientos han sido igualmente detectados por el mercado regional del aceite de oliva y cumplidamente registrados por la Mesa de Precios de la L.A.E.

Desde octubre de 1993 a julio de 1995, el precio del aceite de oliva virgen corriente, en posición almazara, ha pasado de 330 pts/kg. a 455 pts/kg., en Extremadura.

Las cotizaciones durante los primeros meses de 1994 (campaña 93/94), experimentaron un normal comportamiento, aunque ya a finales de enero, se superó el nivel de precios (369 pts/kg.) al que arrancaría el período de intervención<sup>8</sup>. Por regla general, en años de cosechas medias o altas, los precios en origen suelen mantenerse por debajo de este precio de intervención, al que se van aproximando conforme avanza la campaña. En julio de 1994, la cotización registrada para

7. Del 1 de noviembre al 31 de octubre.  
8. Del 1 de julio al 31 de octubre.

el aceite corriente se mantenía ya en 23 pts/kg. por encima del precio de compra del SENPA, por lo que las existencias del organismo de intervención no pudieron reponerse, al no realizarse nuevas ofertas al mismo.

La disminución del importe de la ayuda al consumo prevista para el 1 de noviembre de 1994, desde 39,58 ECUS/100 kgs. a 10 ECUS/Kg., desencadenó una tendencia en las empresas envasadoras a comercializar las mayores cantidades de aceite envasado antes de la fecha indicada.

Las sobrecompras de estas empresas entre septiembre y octubre, ya fuera en mercado o a través de las diversas adjudicaciones del SENPA, fueron incrementando los precios en origen, cotizándose, en Extremadura, el tipo corriente a 415 pts/kg. y alcanzando el virgen extra de 1.º de acidez el nivel de las 425 pts./Kg.

En octubre, las grandes superficies realizaron compras de grandes volúmenes, aunque a precios inferiores a los que se operaba en el mercado.

En este mismo mes, la Comisión de la U.E. anuncia el establecimiento de un régimen de transición al nuevo valor de la Ayuda al Consumo y adopta medidas provisionales consistentes en el mantenimiento del importe de esta ayuda al nivel anterior, aunque sólo sea para el aceite viejo, obtenido a más tardar en la campaña 93/94, y con unas limitaciones cuantitativas determinadas para cada empresa envasadora.

Sin apenas existencias en las almazaras de Extremadura, con la venta al por menor sobreabastecida, y a la espera de la nueva cosecha, tiene lugar en la primera quincena de noviembre (campaña 94/95), un acusado descenso de las cotizaciones, que la L.A.E. registra, no sin una ligera incertidumbre, en valores escasamente superiores a 370 pts/kg.

En diciembre de 1994, el SENPA lanza al mercado sus últimas 30.000 Tns, adjudicándolas a empresas españolas con el único fin de hacer descender los precios. La concentración de este aceite público en tres grandes grupos envasadores y el elevado precio de adjudicación (375 pts/kg.), bastante por encima del precio de salida, no producen del todo el efecto deseado. Por ello, la Administración española solicita de la Comisión el adelanto, para enero, del calendario de entrada de aceite de oliva sin refinar originario de Túnez (46.000 Tns., en régimen preferencial) y la ampliación de los contingentes mensuales de importación, así como la reducción de las tasas arancelarias para los aceites importados desde Marruecos y Turquía. Durante el año 1994, los operadores comerciales españoles importaron 600.000 Tns. de aceite de oliva, casi el doble que en 1993, para atender los mercados exteriores, de las cuales más de 52.000 Tns. procedieron de Túnez.

El año 1995 se inicia ya con la certeza de una reducida producción, y con un ambiente tremendamente enrarecido por la polémica surgida en relación al precio que pudiera alcanzar el aceite de oliva.

En Extremadura, la cotización registrada en la L.A.E. para el tipo corriente, se incrementa de 396 pts./kg. a 445 pts./kg., en posición almazara, entre la 3ª y 4ª semana de enero.

Ante el temor de unos precios inasequibles, el consumidor recurre a acaparar aceite, mientras que la gran distribución, hasta entonces abastecida por sus sobrecompras de octubre y noviembre, renueva sus pedidos a las empresas envasadoras, las cuales se encuentran en origen con una situación de retención.

Incluso, alguna gran superficie, todavía con existencias procedentes de las compras anteriores, efectuadas a precios más bajos y con el mayor importe de la Ayuda al Consumo, llegaron a retirar aceite o no repusieron los lineales, para inducir en el consumo una mayor sensación de escasez. Durante febrero y parte de marzo, los precios constatados por la L.A.E. remiten, como consecuencia de la menor demanda que resulta por el anterior acaparamiento y del elevado P.V.P. alcanzado ya por este producto.

A continuación, tras este receso, las cotizaciones siguen evolucionando al alza, aunque ya con una tónica más gradual. Al inicio del período de intervención de la campaña 94/95, con un precio público de compra de 326 pts./kg., para el aceite corriente, el mercado se desarrolla en valores 130 pts./kg. por encima de éste, por lo que se antoja muy improbable que puedan realizarse ofertas al SENPA.

Como se ha venido insistiendo, la dinámica que ha mostrado el aceite de oliva durante 1994, ha estado condicionada por las modificaciones producidas en determinados mecanismos institucionales de apoyo al sector.

Tras la liberación del mercado de semillas oleaginosas a partir de 1991, la Ayuda al Consumo sirvió para reestablecer la relación preexistente entre los P.V.P. del aceite de oliva y de las otras grasas vegetales sustitutivas, de forma tal que el consumo no se resintiera a causa de unos altos precios.

En teoría, la desaparición de la Ayuda, o su reducción a un nivel residual<sup>9</sup> debería tener un efecto neutro, pues los precios del aceite de oliva en posición almazara y envasadora deben evolucionar en planos próximos. Pero la coincidencia de esta disminución con los inicios de una campaña de producción insuficiente, provocaron una elevación general del precio en todas las posiciones.

En cualquier caso, el consumo no puede soportar, de forma continuada, una relación de los P.V.P. del aceite de oliva y sus sustitutivos vegetales de 4:1 o superior.

Durante los cinco primeros meses de 1995, las ventas de aceite de oliva se han reducido en un 14 por 100 en relación al mismo período del año anterior.

La comisión se ha planteado un compás de espera de dos campañas (94/95 y 95/96) para analizar los efectos del transvase de la ayuda al Consumo a la Ayuda a la Producción.

En el fondo de estas decisiones pueden encontrarse los acuerdos GATT. Considerando que la garantía al productor (Precio de intervención + Ayuda a la Producción), uno de los principios de la O.C.M. de materias grasas, no sólo no disminuye, sino que aumenta como consecuencia del incremento de la Ayuda a la Producción, la congelación del precio de intervención, o su disminución si así quiere leerse, posibilita a la U.E. ir cumpliendo con uno de sus compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay, pues de esta manera, al aproximarse el precio interior al precio mundial, se reducen, también, las restituciones a la exportación<sup>10</sup>.

Igualmente, la Ayuda al Consumo está incluida en el compromiso de reducción de los equivalentes arancelarios.

9. El mantenimiento de la Ayuda al consumo en un importe reducido de 17 pts./litro, permite compensar los gastos de envasado del autoconsumo. Ha de tenerse en cuenta que la producción de aceite de oliva se halla muy concentrada en almazaras cooperativas, muchas de las cuales, al amparo de la Ayuda, han invertido en líneas de envasado.

10. Rest. Export. = P. intervención - Precio mundial (o precio C.I.F.).

**CUADRO 8. Precios y ayudas institucionales en el aceite de oliva**

	92/93		93/94		94/95		95/96	
	Ecus/100 Kg.	Pts./Kgs.	Ecus/100 Kgs.	Pts./Kg.	Ecus/100 Kgs.	Pts./Kg.	Exus/100 Kgs.	Pts./Kg.(*)
Precio intervención (1) (Ac. corriente)	201,84	384,3	191,98	369,2	191,92	326,6	191,92	326,6
Ayuda al consumo (2)	45,71	72-87	39,58	75-76	12,07(**)	19-20	12,07	20
Ayuda a la producción (2) (+500 kg.)	55,42	92,0	66,34	126,3	106,84	207,0	142,20	242,0

Valor ECU: Verde o comercial vigente según hecho generador. (1) y (2) 94/95 y 95/96 corregidos con coeficiente «switch-over».  
(\*) Valor aplicado para 95/96: ECU comercial actual (170, 165 pts/ECU). (\*\*) A partir del 1 de diciembre de 1994.

Las distorsiones de mercado que se han producido en la primera campaña de comercialización sin la plena Ayuda, han hecho levantar voces en aras de su reestablecimiento. En este sentido debe tenerse en cuenta que la protección del consumidor es otro de los principios de la Política Agraria Común.