

20. LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA

Carlos Barbáchano San Millán
Director General de Comercio e Industrias Agrarias
Consejería de Agricultura y Comercio.
Junta de Extremadura

1. EL SECTOR DEL TOMATE

1.1. Datos generales

Las cifras que definen el sector del tomate de Extremadura son las siguientes:

- Superficie: 17.000 Has. (8 por 100 del regadío).
- Producción: 600 millones de Kg. de tomate.
- Valor-producción: 7.000 millones de pesetas (4.º producción agrícola en Extremadura).
- Puestos de trabajo en campo: 8.300.
- Facturación de la industria: 10.000 millones de pesetas.
- Puestos de trabajo totales en industrias: 600.
- Es la primera Región productora de tomate para industria.

¿Quién es Extremadura en el contexto europeo y mundial? Comparemos las producciones de tomate fresco referidas al año 89:

Extremadura	471 millones de Kg.
España	875 millones de Kg.
Francia	324 millones de Kg.
Portugal	639 millones de Kg.
Grecia	1.288 millones de Kg.
Italia	3.924 millones de Kg.
CEE	7.000 millones de Kg.
Turquía	1.650 millones de Kg.
Brasil	730 millones de Kg.
USA	8.600 millones de Kg.

(CITT, Badajoz).

Sobre una producción mundial de 21.000 millones de Kg., Extremadura representa en definitiva:

- El 2,3 por 100 del Mundo.
- El 6,7 por 100 de la CEE.
- El 5 por 100 del Área Mediterránea.
- El 60 por 100 de España.

1.2. LA PRODUCCIÓN

En el cuadro que detallamos a continuación se aclaran desde el año 1977 las superficies, producciones y rendimientos en Extremadura.

Año	Superficie (Ha.)	Producción (Tm.)	Producción unitaria (Tm/Ha.)
1977	14.465	553.000	38,23
1978	12.403	360.000	29,03
1979	9.542	343.000	35,95
1980	9.321	295.000	31,65
1981	9.245	300.000	32,45
1982	9.966	369.000	37,03
1983	7.993	345.000	43,16
1984	10.986	430.171	39,16
1985	10.400	418.900	40,28
1986	9.650	332.000	34,4
1987	10.400	390.000	37,5
1988	11.648	397.200	34,4
1989	14.683	471.038	32,08
1990	17.133	609.300	35,56

Fuente: MAPA, CITT y elaboración propia.

Es de destacar que el rendimiento parece estabilizarse en una cifra inferior a 40.000 Kg./Ha.

El tamaño de las explotaciones se refleja en el siguiente cuadro, que, aunque se refiere al área de la CITT de Badajoz (Extremadura, Andalucía Occidental y Madrid), las conclusiones para Extremadura son prácticamente las mismas, ya que su producción representa el 85 por 100.

Menos de 1 Ha.	1,2 %
De 1-5 Ha.	35,4 %
De 5-10 Ha.	23,7 %
De 10-20 Ha.	16,6 %
Mayor de 20 Ha.	23,1 %

La siembra directa, que es lo aconsejable por costes, no pasa del 20 por 100, y la recolección mecanizada del 15 por 100.

El 75 por 100 de la cosecha se da en agosto, cuando lo interesante sería una recolección de 50-60 días (desde últimos de julio a últimos de septiembre), después de una siembra escalonada durante 70 días.

Según producciones y grado de mecanización, el coste en pesetas por kilogramo varía como se indica en el cuadro siguiente:

Producciones	40 Tm/Ha.	60 Tm/Ha.
Transplante y recolección manual	9,50	7,30
Siembra directa y recolección mecanizada	7,40	5,30

La "concertación" en el sector se da en buen grado, y de ahí, la existencia de la CITT (Comisión Interprofesional Territorial de los Transformadores de Tomate). La de Badajoz comprende Extremadura, Andalucía Occidental y Madrid. El 70 por 100 de la contratación de tomate se hace a través de cooperativas y el resto individualmente. No obstante, el asociacionismo en el cultivo, que facilitaría la mecanización, la regulación de entregas y en consecuencia el abaratamiento de los costes, es muy escaso.

En 1990, por ejemplo, el número de ATRIAS era cuatro, con 2.100 Has. asociando a 472 agricultores, lo que representa sólo el 13 por 100.

El cultivo es rentable para el agricultor, pues obtiene de 2 a 5 pesetas/Kg. de beneficio. Es interesante ver la evolución de los precios percibidos por el agricultor para el tomate con destino a concentrado:

Año	Ptas./Kg.	Incremento anual
1982	5,55	11%
1983	6,00	8%
1984	6,45	8%
1985	6,80	5%
1986	7,81	15%
1987	8,93	14%
1988	9,89	11%
1989	10,76	9%
1990	11,70	9%

Como podemos observar desde el año 86, los incrementos han sido superiores a la inflación.

1.3. La industria

La capacidad de la industria de concentrado es de 15 millones de Kg./día, que por 60 días, proporcionan un montante total de 900 millones de Kgs. en campaña. Resulta superior a la producción, pero existen problemas importantes de recepción en el mes de agosto por concentrarse en ese mes la mayor parte de la recolección.

Dicha **capacidad** se distribuye de la manera siguiente:

	Tipo de tecnología	N.º de empresas	Capacidad en millones de Kg.
Empresas de campaña	Alta	3	4,7
	Media	2	1,7
	Baja	2	0,5
Fábricas de tomate en polvo (trabajan todo el año)	Alta	1	2,0
	Media	1	1,8
Otras empresas (trabajan todo el año)	Alta	2	3,7
	Media	1	0,6
Totales	Alta	6	10,4
	Media	4	4,1
	Baja	2	0,5
Total capacidad		12	15

Existe, por lo tanto, una industria bien dotada tecnológicamente, ya que el 70 por 100 de su capacidad dispone de la mejor tecnología existente.

El tomate industrializado se distribuye así:

Concentrado	86 %
Pelado entero	1 %
Otros productos	13 %
	100 %

Del 35 al 45 por 100 del concentrado se destina a "polvo". Las dos fábricas de este producto instaladas en Extremadura hacen de España la mayor productora de tomate en polvo a nivel mundial.

Inciendo en el grado tecnológico hay que considerar, no obstante, que el 40 por 100 del tomate procesado se efectúa a través de concentradores de "doble efecto" continuos, y que entre éstos y los discontinuos trabajan el 56 por 100 de la producción.

Sería muy deseable su sustitución por concentradores de "triple o cuádruple efecto" u "osmosis inversa", así como generalizar el **envasado aséptico** (en frío) o el **heat break** en lugar del **cool break** para mejorar la viscosidad. Todos ellos procedimientos que mejoran la calidad, ahorran energía y conservan mejor las cualidades organolépticas.

La tecnología a la que nos estamos refiriendo es la aplicada a la obtención de concentrado. De las 12 fábricas a las que aludimos sólo 3, que trabajan todo el año, pueden producir tomate "triturado" o "frito", y dos de ellas, multinacionales, elaboran otros "preparados" de tomate. En definitiva, tenemos alta tecnología en **concentrado**, pero en la búsqueda de nuevos productos de consumo directo, sólo se está en una primera fase de desarrollo.

La potencia eléctrica contratada es de 12.000 Kw., con un predominio de fábricas que están en 1.100 y 1.500 Kw.

Características desfavorables de este proceso industrial son: la falta de control de calidad en la recepción (no se prima la calidad) y la deficiente selección posterior.

La **estructura de costos (%)**, según el grado tecnológico de la instalación es la siguiente en cifras aproximadas:

	Materia prima	Mano de obra	Energías	Otros	Total
Alta tecnología	65	6	4	25	100
Media	50	13	8	29	100
Baja	50	17	12	21	100

Queda claro el ahorro energético y de mano de obra en las empresas más tecnificadas.

La correspondiente a las empresas, también de alta tecnología, que fabrican otros productos a partir del concentrado durante todo el año es:

Materia prima	60 %
Mano de obra	10 %
Energía	8 %
Otros	22 %
	100 %

1.4. Comercialización y mercados

Fijándonos en el año 89, las ventas de las empresas extremeñas fueron 106 millones de Kgs. (90 de producción del año y 16 de stock del año anterior) que se distribuyeron así:

MERCADO EXTERIOR:	
Tomate en polvo	37 mill. de Kgs.
Tomate concentrado	18 mill. de Kgs.
Tomate semiconcentrado	6 mill. de Kgs.
MERCADO INTERIOR:	45 mill. de Kgs.
TOTAL	106 mill. de Kgs.

Las cifras correspondientes a "polvo" y "semiconcentrado" son las equivalentes de concentrado. Las cantidades reales de ventas de esos productos fueron 12,3 y 13,3 millones de Kgs., respectivamente.

El concentrado es el producto que representa la materia prima para otros elaborados: polvo, frito, salsas, ketchup, etc., y se exporta en bidones de 200 Kgs. En los últimos años su precio ha oscilado de 80 a 100 pesetas/Kg. Hablando genéricamente podemos decir que la facturación del sector es de 10.000 millones de pesetas.

Las ventas se efectúan a multinacionales de la alimentación o a través de brokers internacionales.

El tomate en polvo se destina principalmente a la fabricación de sopas y su precio está entre las 325 y 400 pesetas/Kg.

Nuestros principales compradores según el producto son los siguientes:

Tomate en polvo:	USA	3.800 Tm.
	Alemania	2.000 Tm.
	Francia	1.500 Tm.
	Portugal	1.000 Tm.
	Países Bajos	800 Tm.
	Reino Unido	600 Tm.
		9.700 Tm. (80% del total)

Tomate concentrado:	Italia	7.700 Tm.
	USA	1.800 Tm.
	Japón	1.500 Tm.
	África	1.300 Tm.
	Portugal	1.100 Tm.
	Francia	1.000 Tm.
		14.400 Tm. (81% del total)

Tomate semiconcentrado:	Argelia	8.700 Tm.
	Reino Unido	2.500 Tm.
	Resto de África	800 Tm.
		12.000 Tm. (90% del total)

Situamos ahora España en el contexto europeo y mundial:

CUADRO 1.1. Exportaciones medias en el periodo 81-82 al 88-89 de los principales países europeos (en millones de Kgs.)

	Tomate concentrado	Zumo de tomate	Conservas de tomate	Total
Italia	273	57	445	775 (70%)
Grecia	147	1	3	151 (14%)
España	30	5	60	95 (9%)
Portugal	70	3	1	82 (7%)
TOTAL	520	66	509	1.103 (100%)

(Estadísticas Aduaneras y elaboración propia).

España exporta el 6, el 8 y el 12 por 100 de concentrado, zumo y conserva, respectivamente, frente al 52, 87 y 87 por 100 de Italia, y en su conjunto, las exportaciones de España, representan el 9 por 100, frente al 70 por 100 de Italia, 14 por 100 de Grecia y 7 por 100 de Portugal.

Sus destinos son, respecto al concentrado:	
América del Norte	26 %
África	21 %
CEE	21 %
Otros	32 %
	100 %

Respecto a la **conserva**:

América del Norte	58 %
CEE	34 %
Otros	8 %
	100 %

Es de destacar el poco peso de España en las exportaciones de concentrado a la CEE. Hablando de cifras medias durante los 8 últimos años, las cantidades exportadas por España y sus competidores fueron las siguientes:

Italia	123.000 Tm./año
Grecia	77.000 Tm./año
Portugal	15.000 Tm./año
España	6.000 Tm./año

Con relación a EE.UU., es importante decir que se trata de un importador tradicional por su gran consumo (29,2 Kg. por habitante y año), pero que los grandes incrementos de su producción en los últimos años hacen temer su conversión en país exportador con graves consecuencias para el mercado mundial. Su producción en los últimos años ha sido la siguiente:

1988	6.700 mill. de Kgs.
1989	8.600 mill. de Kgs.
1990	9.900 mill. de Kgs.

El consumo mundial de tomate va en aumento, pero parece que la producción puede ir más deprisa, por lo que la CEE estimó necesaria la aplicación de "estabilizadores" para mantener el mercado.

1.5. Reglamentación de la CEE

En el apartado anterior hemos visto qué lugar ocupan España y Extremadura en el comercio mundial. Esta situación se debe fundamentalmente a la Reglamentación Comunitaria y al momento de nuestra adhesión.

Hasta 1977 se habían incrementado las superficies de cultivo por los precios boyantes a nivel internacional.

En 1977, la CEE regula y protege su producción propia mediante el Reglamento (CEE n.º 517/77), relativo a la Organización Común de Mercado para frutas y hortalizas transformadas. España no tiene las subvenciones comunitarias y además sus exportaciones tienen un incremento arancelario del 18 por 100 sobre las de países competidores como Turquía, Portugal y otros.

Italia y Francia, y posteriormente Grecia, aumentan considerablemente su producción, al contrario que España, que la reduce de forma significativa. Italia duplica sus exportaciones a la CEE y España las reduce al 25 por 100.

En el cuadro 1.2. observamos cómo desde 1977 a 1983 la superficie de tomate se reduce de 14.500 Has. a 8.000 Has.

CUADRO 1.2. Evolución de la superficie de tomate para industria (Has.)

Año	España	Extremadura	% Ext./España
1977	20.000	14.500	72
1978	19.700	12.400	63
1979	14.600	9.500	65
1980	14.300	9.300	65
1981	15.900	9.200	58
1982	15.300	10.000	65
1983	13.900	8.000	57
1984	21.900	11.000	50
1985	20.400	10.400	51
1986	17.400	9.600	56
1987	18.500	10.400	56
1988	20.400	11.600	57
1989	22.000	14.700	67
1990	25.000	17.100	68

(MAPA y CITT Badajoz).

Frente a este retroceso de España, Portugal también se afianza como podemos ver en el cuadro 1.3.:

CUADRO 1.3. Exportaciones de conserva de tomate (Tm)

	España		Portugal	
	1976	1981	1976	1981
Concentrado	52.000	42.000	139.000	306.000
Pelado	57.000	30.000	217.000	376.000
Total	109.000	72.000	356.000	682.000

(CEE).

La consecuencia de esta protección a la producción europea, es que en el año 76, la CEE se autoabastecía en un 38 por 100 en concentrado y en un 76 por 100 en pelado. En cambio, en 1981, esos porcentajes se transformaron en el 84 y 92 por 100, respectivamente.

En 1986, España ingresa en la CEE. Durante los años anteriores, ante esa perspectiva, las producciones se han ido incrementando, pero en 1985 la CEE, ante el temor de exceden-

tes como consecuencia de la expansión de las producciones en Europa, establece una cuota de producción auxiliabile. Esta contingentación limita la expansión en España. No obstante, los incrementos anuales del cupo han traído consigo que en 1990 la producción en Extremadura casi duplique la de 1981, como hemos podido ver en el cuadro 1.2.

España es en estos tres últimos años, la nación más favorecida, seguida de Portugal, en cuanto a cupos auxiliables como se observa en el cuadro 1.4.:

CUADRO 1.4. Cupos comunitarios de tomate fresco transformado (mill. de Kgs.)

Campañas	89/90	90/91	91/92
Italia	3.294	3.294	3.294
Grecia	1.014	1.014	1.014
España	667	867	967
Portugal	695	795	895
Francia	392	392	392
Total	6.062	6.362	6.562

Del cupo de España, las empresas de Extremadura asumen el 53 por 100 en 1989 y el 55,5 por 100 en 1990.

CUADRO 1.5. Cupo para Extremadura en 1990 (en Tm.)

Concentrado	417.000 Tm. (82% sobre el mercado)
Otros productos	63.000 Tm. (30% sobre el mercado)
Pelado entero	2.000 Tm. (1% sobre el mercado)
Total	482.000 Tm. (55,5% sobre el mercado)

(CITT Badajoz).

En cuanto a precios al agricultor, en el momento de la adhesión a la CEE, el precio en España era muy inferior al comunitario, acercándose paulatinamente durante estos años hasta igualarse en julio de 1992.

En estos momentos, la CEE prevé mantener un cupo de 6.500 millones de Kgs. de tomate para la industria y establecer la cuota europea en un 30-35 por 100 de la producción mundial. Se pretende asegurar el mercado propio y evolucionar de acuerdo con la demanda mundial. A partir de 1992 la variación del **cupo comunitario** dependerá de la **competitividad** y **calidad** del tomate producido y de la política distributiva que se haga de aquél.

1.6. Resumen de nuestra situación en el sector y pautas a seguir en el futuro inmediato

Campo:

- Nuestros rendimientos medios, por debajo de 40.000 Kg./Ha., son escasos. USA tiene 70.000 y Turquía 60.000 Kg./Ha.
- El asociacionismo en el cultivo es reducido. Hay que ir a unidades de explotación de 40-50 Has. como mínimo.
- La mecanización en siembra directa y recolección son imprescindibles (ya vimos anteriormente que se podía obtener una reducción de costes de 4 pesetas/Kg.).
- Debe producirse un claro incremento de las **cosechadoras**. Su capacidad puede oscilar de 40 a 100 Has. por campaña. Sería necesaria una inversión en estas máquinas de 3.000 millones de pesetas para atender el 70 por 100 de la producción.
- Ampliar el período de siembra y el de recolección a 2 meses.

Industria:

Extremadura dispone en un 70 por 100 de su capacidad, de una industria muy bien dotada tecnológicamente y de dimensión adecuada, equiparable a la de Italia y USA, aunque Italia obtiene mejor rendimiento de sus instalaciones por su mayor conocimiento y experiencia. No obstante, para conseguir una calidad competitiva es ineludible:

- Primar la calidad del fruto.
- Mejorar la selección en fábrica.
- Modernizar las instalaciones para conseguir la mejora de la calidad del producto: más concentradores de triple y cuádruple efecto u ósmosis inversa, envasado aséptico en frío y **heat break**.

La evaluación de estas inversiones para la mejora de nuestra industria podría cifrarse entre 3.000 y 4.000 millones de pesetas.

Salvo tres de las industrias, el resto produce el concentrado en bidones de 200 Kgs. El objetivo, por lo tanto, tiene que ser trabajar todo el año elaborando otros productos derivados del concentrado. Italia, por ejemplo, tiene modernizada toda su industria, pero además es pionera junto con Francia en esa estrategia.

Comercialización:

En el mercado mundial hoy se compite por calidad, nuevos productos y volumen de facturación.

Ya hemos dicho que Italia es el país que más "valor" añade a los productos del tomate. Disminuye las exportaciones de concentrado e incrementa la de productos derivados (passato, salsas, pulpa pronta, tomates troceados en su jugo, etc.). Francia hace lo mismo y Grecia ha comenzado también.

Nuestro camino no puede ser otro: calidad y diversificación de productos. Pero para conseguir ese objetivo son necesarias facturaciones superiores a la típica de nuestras empresas: 1.000-1.600 millones de pesetas.

Es necesaria la agrupación de empresas para la comercialización y conseguir facturaciones del orden de 10.000 millones de pesetas, con los que se podrá abordar el estudio de mercados y nuevos productos, publicidad y promoción, servicios comunes, creación de marcas, etc.

2. EL SECTOR DEL ACEITE DE OLIVA

2.1. Datos generales y producción

Situamos este sector en su contexto general:

España, primer país productor de aceite.

Extremadura representa el 7 por 100 de la producción nacional, y es la tercera Comunidad Autónoma, detrás de Andalucía y Castilla-La Mancha.

El valor de la producción ocupa el tercer puesto en nuestra Comunidad, detrás del maíz y el tabaco, en cuanto a producciones agrícolas.

La superficie de olivar dedicada regularmente a producción de aceite alcanza la cifra de 182.000 Has., con una producción de aproximadamente 28 millones de Kg. de aceite. La producción media de aceituna puede estimarse en 140 millones de Kg., con un valor de 7.000 millones de pesetas. Las zonas de Serena e Ibores destacan por su rendimiento en aceite, y las de Barros, Ambroz y la Vera por el rendimiento de aceituna por hectárea.

Paulatinamente se van mejorando las prácticas de cultivo, pero esa tónica no está suficientemente generalizada, existiendo poco asociacionismo y en consecuencia en la mayoría de las ocasiones elevados costos de cultivo. La recogida tardía es otra práctica corriente.

Si bien el 50 por 100 de la producción de aceite pertenece a cooperativas o S.A.T., el asociacionismo en el "campo" no supera el 1 por 100, y las ATRIAS (Agrupaciones para tratamientos agrícolas) no deben asociar a más de 15.000 Has.

2.2. Industrialización

En el cuadro 2.1. se especifican el número de almazaras, sus capacidades de molturación y almacenamiento, así como datos correspondientes a las envasadoras.

Existe capacidad suficiente para molturar la totalidad de la aceituna en 70 días, pero la entrada en almazara no es lineal, produciéndose atroses excesivos en las no modernizadas. Un 40 por 100 tiene una capacidad inferior a las 10 Tm. El 25 por 100 posee sistema continuo, y en cuanto almacenamiento, cerca del 50 por 100 lo constituyen depósitos de chapa o acero inoxidable.

Existe ya plena conciencia de la importancia de la obtención de calidad en el aceite, pero aún el porcentaje de aceite virgen extra es escaso:

Virgen extra (menos de 1º de acidez)	14%
Virgen fino (de 1º a 1,5º)	31%
Virgen corriente (de 1,5º a 3,3º)	51%
Virgen lampante (más de 3,3º)	4%

No obstante, desde el año 86 la modernización de este sector ha sido importantísima, acogiendo a las ayudas oficiales existentes: Reglamento 355/77 del Feoga; R. D. 1.462/86 del MAPA; Incentivos Regionales; SEREA y Orden de la Consejería de Agricultura de la Junta de Extremadura de 1-6-88.

CUADRO 2.1 Almazaras y capacidades

Provincia	N.º de Indust.	Capacidad molturación (t/8 h)				Capacidad almacenamiento (m³)					Envasadoras		
		S. Tradic.	S. Conti.	Total	Chapa	Mampost.	Tinajas	Ac. Inox.	Fibra vidrio	Total	N.º Inst.	Cap. total (t/8 h.)	N.º Obreros
Badajoz	112	1.229	482	1.711	5.594	7.582	162	2.210	2.059	17.607	30	381.400	487
Cáceres	115	609	139	748	2.888	1.935	27	0	1.423	6.273	5	30.000	597
Total	227	1.838	621	2.459	8.482	9.517	189	2.210	3.482	23.880	35	411.400	1.084

Fuente: Consejería de Agricultura y Comercio.

En este periodo puede estimarse que se han modernizado o están en periodo de realización de mejoras, 60 almazaras, con una inversión de 2.000 millones de pesetas, y unas subvenciones superiores a los 600 millones de pesetas.

El costo industrial con los sistemas tradicionales puede estimarse en 30 Ptas./Kg. de aceite, o lo que es lo mismo, 6 Ptas./Kg. de aceituna; cifras que se convierten en 20 Ptas. y 4 Ptas., respectivamente con los sistemas modernos. De esas 4 pesetas corresponde a amortizaciones 1,50 Ptas./Kg.

2.2. Comercialización

El 25 por 100 del aceite producido se destina al autoconsumo, el 70 por 100 se vende a granel y el 5 por 100 se envasa. La venta a granel se realiza a grandes empresas de fuera de la región que posteriormente refinan. Los envasadores mezclan "virgenes" de la región con refinados adquiridos fuera de la región.

2.3. Consumo y mercado

En España, el consumo per cápita de aceite de oliva es de 9 Kg., frente a los 4 Kg. de la CEE. En Grecia, en cambio, es de 19 Kg., habiendo crecido un 12 por 100 entre 1983 y 1988.

La evolución del consumo de aceite de oliva en España frente a otros aceites es la siguiente:

	1983	1989
Oliva	46,5%	45,8%
Girasol	37,3%	41,8%
Otros	16,2%	12,4%
	100%	100%

El mercado de todos los aceites creció del 83 al 89 un 0,3 por 100, si bien el consumo por persona descendió un 2,7 por 100 (de 18,7 a 18,2 litros per cápita).

La proyección del consumo a medio plazo refleja estancamiento o escaso dinamismo:

	Italia	Francia
1989	328 mill. Kgs.	330 mill. Kgs.
1993	331 mill. Kgs.	313 mill. Kgs.
Variación	+1%	-5%

El escaso crecimiento al que aludíamos, del consumo del aceite en Italia, no se refleja en cambio en el aceite de oliva, ya que en el año 89 su consumo creció el 7 por 100, mientras que en otros aceites descendió el 10 por 100, acusándose también un descenso del 2 por 100 en el aceite de oliva estándar.

Algo parecido podemos decir en cuanto a Francia, donde la evolución de los consumos ha sido la siguiente:

	1980	1986	1988
Girasol	35%	61%	66%
Oliva	4%	4,5%	5%
Otros	61%	34,5%	29%

(LSA, ERC.)

El consumo de aceite de oliva en España se centra fundamentalmente en aceites puros:

Puro (mezcla de refinado y virgen)	96,5%
Virgen	3,3%
Refinado	0,2%

En Italia, en cambio:

Virgen extra	49%
Ordinario	43%
Otros	8%

En cuanto al comercio exterior las exportaciones en España han sido acordes con las cosechas anuales, si bien por quinquenios resultan estas cifras:

Quinquenio 80-84	672.000 Tm/año
Quinquenio 85-89	1.150.000 Tm/año

(Fuente: ASOLIVA.)

La media de exportación en los últimos años alcanza la cifra de 770.000 Tm.

Es significativo que durante el año 89 más del 50 por 100 se exportó en bidones, pero de esa cantidad más del 50 por 100 fue de calidad virgen extra. A su vez el 60 por 100 fue granel y el 40 por 100 marquista.

2.4. Ayudas de la CEE

Para terminar de centrar todas las circunstancias del sector mencionemos las ayudas de la Comunidad Económica Europea y la situación al respecto de España (Campaña 1990/91):

Precio de intervención:	CEE	328 Ptas./Kg. aceite
	España	266 Ptas./Kg. aceite
Ayuda a la producción:	CEE	107 Ptas./Kg. aceite
	España	60 Ptas./Kg. aceite
Ayuda al consumo:	CEE	92 Ptas./Kg. aceite
	España	65 Ptas./Kg. aceite

En el año 96 las ayudas a España se equiparán a las de la CEE.

2.5. Conclusiones

Se ha indicado, con relación a Extremadura, cuál es la situación del sector en lo que se refiere a la producción, industrialización y comercio. Asimismo, y muy brevemente, hemos dado unas pinceladas del mercado y consumo en general. Todo ello lo resumimos en estas conclusiones y consideraciones:

— Producción en Extremadura:

- Excesivo costo de cultivo por la escasa dimensión de las parcelas y el casi nulo asociacionismo.
- Las adecuadas prácticas de cultivo (abonado, tratamientos, etc.) no están completamente generalizadas.

— Industrialización:

- Parte importante de las almazaras no están modernizadas, con lo que los costes son elevados y la calidad del aceite baja (excesiva acidez).
- Sólo se envasa el 5 por 100.

— Comercialización:

- No "añadimos" valor.
- Las empresas productoras facturan menos de 400 millones.
- No existen "marcas" ni Denominaciones de Origen.

— Mercado y Consumo del sector en general:

- Equilibrio entre producción y consumo.
- Estabilización del consumo de aceites, pero crecimiento del de oliva.
- Ese incremento se refleja en el Virgen extra.
- Mercado mundial dominado por Italia y grandes compañías, que facturan un mínimo de 15.000 a 20.000 mill./Ptas.
- La competencia importante es el aceite de girasol, por su precio y porque en su publicidad se ha asociado a la idea de salud.

2.6. Actuaciones a seguir y objetivos

— Campo:

- Los tratamientos y abonados deben incrementarse a fin de conseguir una mayor producción unitaria. Es necesario también el adelanto de la recolección.
- Las cooperativas existentes tienen que extender sus actividades a las de servicios en campo: prácticas de cultivo, tratamientos, abonados, etc. De esta forma, a efectos prácticos, las unidades de explotación se ampliarían muy considerablemente, se facilitaría la mecanización y los costes se reducirían. De no hacerlo las actuales cooperativas, deberían crearse otras "agrupaciones" a tan fin.

— Industria:

- La obtención de calidad y la eliminación de vertidos son los objetivos más imprescindibles.
- El proceso de modernización, ya muy avanzado, ha de completarse rápidamente: clasificación del fruto, limpieza y lavado, sustitución de rulos por martillos, sistemas de prensado continuos, depósitos de acero inoxidable o poliéster reforzado con fibra de vidrio, aislamiento y calefacción en bodegas, instalación de balsas de evaporación impermeabilizadas y sistemas de depuración, etc.
- La calidad se concretará en un alto porcentaje de virgen-extra. En cuanto a los vertidos, la industria debe mentalizarse en el sentido de que su control y eliminación es un coste más de producción, que puede, efectivamente, disminuirse empleando los sistemas más adecuados o aprovechando los residuos.
- La financiación de este proceso de modernización puede suponer una inversión global de 2.400 millones de pesetas, de los que se destinarían 1.400 a la mejora de instalaciones, y el resto al control de vertidos y su aprovechamiento.

Con el montante de 1.400 millones pueden atenderse 70 millones de Kg., a razón de 120 millones de pesetas de inversión para una capacidad de 6 millones de Kgs.

— Comercio:

- A corto plazo la situación es alentadora, porque hasta 1996 irán creciendo las ayudas de la CEE, tanto en lo referente al precio de intervención como en las ayudas a la producción y al consumo. A largo plazo, por mucho que crezca la producción, el aceite de oliva no deja de ser un producto de oferta estable. Tiene como oponente el aceite de girasol, que sí puede incrementar fácilmente su oferta.

Se ha de potenciar el **aceite virgen extra** como producto de calidad, natural, artesanal, aclarando también sus bondades para la salud.

Esta promoción, en nuestro caso, tiene que ir respaldada por dos o tres Denominaciones de Origen (Norte de Cáceres, Serena...).

Es necesario envasar y no vender a granel, cuidando diferenciar la presentación y el contenido de acuerdo con su especialización a los distintos usos (fritos, ensaladas, etc.).

Todas estas acciones no las pueden llevar a cabo empresas que facturan de 50 a 400 millones.

- Como en otros sectores, si se quiere subsistir, las cooperativas y empresas industriales deben de constituir **sociedades comerciales**, apoyándose en una **Denominación de Origen** e instalando **envasadoras** de dimensión importante. Su facturación estaría entre los 2.000 y 4.000 millones de pesetas. Estas sociedades comerciales montarían las envasadoras, analizarían mercados y llevarían a cabo acciones de publicidad, promoción y creación de "marcas". Que existan en Extremadura tres empresas comerciales apoyadas en otras tantas Denominaciones de Origen, y facturando cada una más de 4.000 millones, debe ser el objetivo mínimo ineludible.

3. EL SECTOR DEL VINO

3.1. Datos generales y producción

La uva para vinificación procede de 85.000 Has. que en 1990 produjeron 488 millones de Kgs./uva y 2,8 millones de Hls. de vino. La producción puede variar significativamente de un año a otro, y así en el año 89 fue de 283 millones de Kgs. y aproximadamente dos millones de Hls. Las facturaciones respectivas fueron 8.885 y 6.779 millones de pesetas.

Las producciones medias pueden estimarse en 4.200 Kgs./Ha. en Badajoz y 900 Kgs./Ha. en Cáceres, siendo los **precios de la uva** en los últimos años, los siguientes en Ptas./Kg.:

	Badajoz	Cáceres
1986	11,50	16,40
1987	16,10	17,00
1988	24,35	35,65
1989	23,65	38,10
1990	14,63	31,65

Hablar, tratándose de Badajoz, para los últimos años, de una producción media de 4.200 Kgs. y un precio de 21 Ptas./Kg. es lo más ponderado. El rendimiento medio no llega a 30 Hl./Ha.

Producciones en diversos países europeos (Hl./Ha.)

	Período 80-84	Período 87-88
Alemania	54	104
Italia	85	76
Francia	64	71
Grecia	48	47
Portugal	39	30

La dimensión de la explotación media en estos países es la siguiente:

Francia	15 Has.
Alemania	8 Has.
Italia	5 Has.
Grecia	4 Has.
Portugal	9 Has.

Los rendimientos en campo, españoles y extremeños, son bajos comparados con Europa, y la rentabilidad del viñedo también está por debajo. La superficie media por parcela no llega a 2 Has. y el asociacionismo en el cultivo o tratamientos es inferior al 25 por 100.

Las variedades no son las más adecuadas para obtener calidad de caldos; pero desde hace unos años, se está comprobando que cuidando las prácticas de cultivo, la recogida y la elaboración, se logra una calidad importante en nuestros vinos.

Mencionamos a continuación la **producción vinícola** de las distintas regiones del Estado.

	Promedio Prod. vinícola (Hls)	Producción 89/90 (Hls)	Producción 90/91 (Hls)
Galicia	1.391.716	1.422.900	1.765.000
Asturias	4.170	3.600	1.800
Cantabria	799	900	600
País Vasco	419.780	483.200	450.000
Navarra	582.402	679.800	700.000
La Rioja	1.025.182	1.387.000	1.429.000
Aragón	751.418	224.400	225.000
Cataluña	2.847.882	2.698.600	3.050.000
Baleares	85.824	70.000	812.000
Castilla-León	961.252	904.100	1.195.000
Madrid	407.491	415.600	386.000
Castilla-La Mancha	14.766.079	14.053.800	19.113.000
C. Valenciana	2.317.725	2.518.900	3.073.000
Murcia	840.657	880.000	995.000
Andalucía	3.082.371	2.446.700	2.814.000
Canarias	53.673	181.700	100.000
Extremadura	2.442.430	1.936.000	2.788.000
España	32.082.826	30.298.200	41.870.000

Las Cifras de producción de la campaña 90/91 son provisionales. (La Semana Vitivinícola 1990).

La producción de Extremadura constituye el 7 por 100 nacional y ocupa el cuarto lugar en cuanto a facturación de los productos agrícolas en Extremadura, detrás del tabaco, maíz y olivar.

Por lo que respecta a **España**, su peso en el contexto mundial viene determinado por las siguientes cifras:

Superficie: 1,6 millones de Has.
 (16% del Mundo)
 (23% de Europa)
 (33% de la CEE)

Es la primera en superficie, y tercera en producción después de Italia y Francia en la CEE.

La entrada de España en la CEE hizo que su producción pasara de 155 a 200 millones de Hl.

3.2. La industria

La producción a la que hemos aludido en el apartado anterior se industrializa con las capacidades que se indican en el cuadro 3.1., donde también se aportan datos sobre el empleo.

En la última década esta industria ha tenido una adecuada reestructuración, modernizándose y aumentando la capacidad media de las bodegas. Esto se ha visto favorecido por un importante movimiento cooperativo que ha traído consigo el cierre de numerosas bodegas pequeñas. En Badajoz de 850 se ha pasado a 365.

La modernización a la que aludimos se refiere a fermentación controlada, depósitos de acero inoxidable o por lo menos metálicos o de poliéster, estrujadoras centrifugas, prensas continuas, etc. Ponderando entre unas y otras mejoras, podemos decir que nuestra industria vinícola tiene un grado de modernización en torno al 45 por 100.

En cuanto a **embotelladoras** existen 93 líneas con una capacidad de 100.000 l/8h., lo cual representa aproximadamente el 10 por 100 de la producción.

La producción de **mosto**, industria de mucho interés para una región de excedentes como Extremadura, tiene una capacidad activa actualmente de 7.000 Tm. de concentrado a partir de 200.000 Hl. de mosto.

3.3. Comercialización

El destino de nuestros vinos aproximadamente es el siguiente:

Destilación (Normativa Comunitaria)	44%
Granel	52%
Envasado	4%
Total	100%

Predomina el vino blanco en un 93 por 100. El 7 por 100 restante, tinto preferentemente, y rosado. En general, la alta graduación es una de sus características.

**CUADRO 3.1. Industria del Vino en Extremadura
Capacidad de producción y almacenaje**

	N.º	Produc. (Hl.)	Capacidad (Hl.)				Almacenaje (Hl.)				Empleo	
			Total	Media	Obra	Chapa	Inox.	Poliéster	Fijos	Eventuales		
Cáceres	53	122.457	185.505	3.500	141.983	21.520	10.000	12.000	50	79		
Badajoz	365	2.882.412	4.404.819	12.068	2.417.762	1.555.527	390.000	40.534	388	506		
Extrem.	418	3.004.869	4.590.324	10.981	2.559.745	1.577.049	400.996	52.534	438	585		

(Dirección Gral. de Comercio e Industrias Agrarias).

La cantidad de mosto no destinado a fermentación alcanza la cifra de 700.000 Hls., de los cuales 500.000 salen fuera de la región para transformarse en zumo de uva o mosto concentrado.

El vino a granel de peor calidad, prioritariamente blanco, sale fuera de la región a distribuidores bodegueros, que después de mezclado lo venden embotellado. Los de mejor calidad se venden a empresas embotelladoras situadas en zonas de gran consumo.

La denominación Vinos de la Tierra ya tiene el Reglamento aprobado y está llevando a cabo su primera andadura. Su evolución, así como el incremento de embotellados, nos indicarán el momento oportuno para establecer una **denominación de origen**.

Pequeñas cantidades, comparadas con el total, se venden embotelladas con marcas que han prestigiado algunas cooperativas o empresarios privados.

El 50 por 100 del vino, aproximadamente, está en manos de Cooperativas, y el otro 50 por 100 corresponde a industriales que en su mayoría componen la Asociación de Industrias Vinícolas de Badajoz (INVIBA), que reúne a 216 socios.

La facturación del sector en un año medio puede alcanzar la cifra de 9.000 millones de pesetas.

Estamos por lo tanto ante un sector industrial muy poco desarrollado desde el punto de vista comercial, ya que sólo un 4 por 100 se embotella y al resto se le "añade" muy poco "valor".

3.4. Los excedentes y la normativa comunitaria

La Normativa Comunitaria se basa en la existencia de importantes excedentes estructurales y trata, por una parte, de reducir el potencial de la producción vitivinícola, y por otra, adoptar una serie de medidas que mantengan unos precios remuneradores para los productores. Se concreta en definitiva, en tres actuaciones definidas:

- a) Arranque de superficies de viñedo.
- b) Reestructuración del mismo con variedades de más calidad para que resulte más competitivo.
- c) Retirada de vino del mercado para su transformación en alcohol.

La transición de España a la normativa comunitaria se está efectuando en siete tramos, igualándonos a Europa en el 91/92.

Con relación a la reducción de viñedo, en Extremadura, desde el año 86 se han arrancado 10.342 Has. (27 por 100 del total de España), bastante menos de lo deseable y conveniente.

Por lo que respecta a la reestructuración se han aprobado 15 proyectos colectivos en 2.560 Has., que representa el 8 por 100 del total.

La repercusión en España y en Extremadura de la **retirada de vino para su transformación en alcohol** es importantísima, ya que nos corresponde el 82 por 100 del volumen de destilación obligatoria, y Badajoz es la cuarta provincia española de las siete que mayores excedentes tienen.

Las cantidades destinadas a destilación obligatoria decididas por el Comité de Gestión de Vinos para la Campaña 90/91 son:

Francia	1 millón /Hls.
Italia	2,2 millones/Hls.
Grecia	0,05 millones/Hls.
España	4,7 millones/Hls.

Para Extremadura las "intervenciones" son una buena salida para los vinos de mala calidad de Badajoz y el "peso" de ellas con respecto a la nacional es el siguiente, en cifras medias de varias campañas:

Destilación preventiva	16% de España
Destilación de mantenimiento	10% de España
Prestaciones vnicas	7 al 20%
Almacenamiento	6%

3.5. El mercado mundial

El segundo problema en importancia para este sector, después del de los excedentes, es el estancamiento o ligero descenso del consumo de vinos a nivel mundial, que en España se acentúa claramente.

El descenso del **consumo per cápita** ha sido en España como se indica:

1983-84	47,2 l/año
1985-86	46,7 l/año
1987-88	45,3 l/año
1989-90	37,4 l/año

En cuanto al volumen global, el **consumo** ha evolucionado así:

1987	1.814 millones de litros
1988	1.588 millones de litros
1989	1.448 millones de litros

Las **producciones** durante esos años fueron:

1987	3.990 millones de litros
1988	2.266 millones de litros
1989	3.030 millones de litros

Las **exportaciones de vinos a granel** han descendido tanto en blanco como en tintos:

1986	224 millones de litros
1987	144 millones de litros
1988	145 millones de litros

En cambio las de vinos embotellados se han incrementado en blanco y tintos:

1986	8.990 Tm.
1987	19.000 Tm.
1988	33.000 Tm.

"Alimarket", en el balance vitivinícola de España entre las campañas 83-84 y 89-90, indica que la demanda de exportación ha evolucionado así:

Campaña 83-84	600 millones de litros
Campaña 85-86	620 millones de litros
Campaña 87-88	600 millones de litros
Campaña 88-89	430 millones de litros
Campaña 89-90	518 millones de litros

En el mercado mundial, la exportación de vinos a granel ha descendido en todos los países menos en Italia; y en cuanto a embotellados, se ha incrementado en Francia, España y Grecia, pero ha disminuido en Alemania e Italia.

Las previsiones de consumo en el mercado mundial se reflejan en el cuadro siguiente:

Consumo de vino (millones de Hls.)

	1988	1993
USA	20,9	23,1
Francia	37,7	35,5
Reino Unido	7,0	8,6
Alemania	16,0	17,3
Italia	43,0	39,1
Total	124,6	123,6

(Euromonitor y elaboración propia.)

Podemos observar una previsión positiva para USA, Inglaterra y Alemania y un descenso en el consumo de vinos en Francia y en Italia.

USA tuvo un descenso de 1,5 por 100 en el 87 y del 4,4 por 100 en el 88; pero desde este año al 93 se prevé un incremento del 10 por 100 en cinco años.

Francia rebajó su consumo del 85 al 88 en el 9 por 100, y del 88 al 93 se prevé un 6 por 100.

Alemania en el mismo período prevé un incremento del 8 por 100.

Reino Unido: del 84 al 89 un aumento del 20 por 100, y la previsión del 88 al 93 es de un incremento del 15 por 100.

En todos los casos se tiende a los vinos de mucha calidad, y tratándose de vinos corrientes o semiselectos, se prefiere baja graduación alcohólica.

3.6. Conclusiones

A la hora de resumir la situación del sector del vino, podemos aludir a las mismas circunstancias que en el aceite de oliva, pero teniendo en cuenta además que es un sector con excedentes y con un consumo en regresión.

En campo tenemos bajos rendimientos, baja calidad y menor rentabilidad que en países competidores. La industria está en período de franca modernización en los últimos años, pero apenas se embotella, y por tanto se "añade" poco valor. La facturación por empresa es muy reducida y la rentabilidad de la venta se basa en las cantidades y precios de la "intervención".

3.7. Actuaciones a llevar a cabo

En campo:

- La producción tiene que ser realista, y seguir adelante con mejor empeño, en el abandono de viñedo (Reglamento 1.442/88 de aplicación hasta la campaña 95-96).
- Incremento de "Agrupaciones" de cultivo para disminuir costos y a la vez facilitar la "reestructuración" con su condicionante de 100 Has. como superficie mínima (Reglamento CEE 458/80, en su desarrollo normativo en Ordenes de los años 86, 88 y 89).
- Adelanto y espaciado de la vendimia.
- Variedades fintas.

En industria:

- Ultime rápidamente la modernización, de manera que en todo caso nuestros vinos procedan de una elaboración esmerada (despalilladoras, desfangadoras, presiones moderadas, control de temperaturas en fermentación, estabilización de caldos, eliminación de depósitos de hormigón, incremento y cualificación del envasado y depuración de vertidos).

- Teniendo en cuenta nuestro actual grado de modernización y que las inversiones pueden ser aproximadamente de 70-95 millones de pesetas para capacidades de 5-10 millones de litros respectivamente, y añadiendo las inversiones en embotellado y en depuración de vertidos, el montante total de inversiones puede alcanzar la cifra de 3.000 millones de pesetas.

- Derivar nuestra industria a nuevos productos: zumos de uva y concentrados. Inversiones necesarias: 600 millones de pesetas.

En comercialización:

- Pasar de la denominación de vinos de la tierra a Denominación de Origen en cuanto se alcance un adecuado porcentaje de embotellado.

- Agrupación de empresas productoras, Sociedades Anónimas, S.A.T. o Cooperativas, en Sociedades Comerciales que cada una, a ser posible, facture más de 4.000 millones.

- Análisis y búsqueda de mercados, por esas empresas comerciales, con una publicidad que se base en el **vino** como producto **sano, bien elaborado** y de **baja graduación**.
- Promoción de **zumos de uva** y **mostos concentrados**.

4. RESUMEN DE CONCLUSIONES

En las páginas anteriores hemos desarrollado la situación de la industria en lo que se refiere a tres productos, por decirlo de alguna forma, típicamente "alimentarios": Tomate para concentrado, Aceite de Oliva y Vino.

Se ha analizado la situación de la producción agraria, de la industria y del comercio, comparando nuestra realidad con la de los países competidores y aportando las notas suficientes para ver la problemática del sector a nivel nacional y mundial o por lo menos europeo. Se trataba en definitiva de ver qué representa Extremadura en dichos contextos, y cuáles deben ser las pautas de actuación para que esos sectores se potencien al máximo, sean competitivos en el mercado, y constituyan una baza importante de nuestro desarrollo económico.

Recopilando las conclusiones particulares de cada sector podemos deducir las siguientes acciones indispensables en el futuro inmediato:

- 1.º Agotar todas las posibilidades en el campo, con las mejores técnicas, la mecanización y el **asociacionismo en el cultivo** de manera que se incrementen los rendimientos, se abaraten costos y se produzca **calidad**.
- 2.º Tenemos que admitir que nuestra industria alimentaria es **pequeña o mediana**, y su transformación en grandes empresas industriales resulta utópico. Por ello, el camino a seguir es completar su **mejora tecnológica** de manera que todos nuestros productos tengan la elaboración más esmerada, que permitan las mejores técnicas existentes. Especial énfasis en el **control de "vertidos"** y conservación del "medio ambiente", así como la adaptación inmediata de la industria a la normativa comunitaria.
- 3.º Suplir el bagaje negativo que supone la dimensión de la industria con la creación de **empresas comerciales** de orden muy superior, que agrupen a las industriales y que facturen cifras en el entorno de los 5.000 millones de pesetas. No deberían existir más de dos o tres por sector. Es el único sistema de competir al poder abordar las técnicas comerciales que esas dimensiones permiten.
- 4.º En general todo nuestro sector alimentario tiene que divulgar la imagen de productos "**distintos**", **naturales** y de **calidad**, apoyándose en una muy cuidada elaboración, como ya hemos dicho, y amparándola a través de Denominaciones de Origen que a su vez constituyan una garantía para el consumidor.
- 5.º Es absolutamente necesaria la **concertación interprofesional** entre **producción e industria**. Hay que producir en cantidad y calidad lo que se pueda vender. Esta estrategia es indispensable tanto para los sectores con excedentes (**vino**) como para aquellos de oferta restringida (**porcino ibérico**), pero que en un momento se puede disparar con el consiguiente detrimento de la calidad y distorsión del mercado.

La consecución de todos estos objetivos necesita la indispensable ayuda de todos los colectivos e instituciones:

La CEE tendrá que compatibilizar su política actual de precios y ayudas con la atención a regiones como Extremadura, en las que aún su industria alimentaria no ha alcanzado el nivel de modernización de otros países o regiones. Es necesario por lo tanto, su solidaridad, así como la del propio Estado por los mismos motivos.

Las Organizaciones Agrarias han de mentalizar a los agricultores en los temas mencionados, tomando parte muy activa en la "concertación" con la industria. Por último, la Administración Autonómica debe colaborar por una parte en la medida de sus posibilidades económicas (y de manera que su actuación sea compatible con la normativa comunitaria), y por otra, asumiendo una labor mediadora en la "concertación interprofesional".