

## **21. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN EL SECTOR DEL ARROZ**

*José Sereno Martínez*

### **1. INTRODUCCIÓN**

El sector arrocero extremeño, en líneas generales, ha experimentado en los últimos años una evolución positiva que ha llevado a convertir su cultivo en una alternativa estratégica del regadío extremeño.

Este dinamismo ha venido determinado por diversos factores:

1º En primer lugar, el incremento de la superficie de cultivo no ha venido sino a confirmar la gran potencialidad que, tanto cualitativa como cuantitativamente, tiene Extremadura para este producto básico.

2º La estructuración del sector productor en Agrupaciones de Productores Agrarios, con ya apreciables volúmenes de concentración de oferta, y su incorporación a los procesos de primera transformación, esencialmente a actividades de secado y almacenamiento, ha resultado en una determinada mejora de las condiciones de comercialización.

3º La aplicación de los mecanismos establecidos en la Organización Común de Mercado del Arroz, fundamentalmente el régimen de ayudas al cultivo de arroz de «perfil Indica», ha modificado la estructura varietal de la producción hacia el cultivo de variedades de arroces de grano largo, con déficit de abastecimiento en la C.E.E. y con una amplia demanda en sus países más septentrionales, y con las que, además, se están obteniendo buenos resultados, tanto agronómicos como económicos.

4º La aplicación más correcta de las técnicas culturales y, sobre todo, la ejecución de programas de defensa contra plagas, ha producido una mejora notable de la calidad del arroz extremeño que ha repercutido favorablemente sobre el resultado económico de las explotaciones.

En contrapartida, se ha producido en los últimos años una tendencia regresiva en la industria extremeña de arroz elaborado con implantación tradicional en las zonas arroceras de la región, que ha conducido al cese de actividad de varias empresas.

Por otra parte, un sector cuya demanda está conformado por un número reducido de grandes empresas con amplias ramificaciones y que, además, controlan a las principales industrias españolas de arroz envasado, no posibilita un desarrollo transparente de las relaciones de mercado.

En este sentido, hay que considerar también la incidencia de la reforma de la P.A.C. en el mercado de este producto, pues, no en vano, el régimen de intercambio con terceros países establecidos en la O.C.M. del arroz (con exacciones reguladoras a la importación y restituciones a la exportación), es fuertemente contestado en el seno de la Ronda de Uruguay por países productores más competitivos.

En definitiva, el sector arrocero extremeño ha mostrado un buen comportamiento durante la campaña 91/92 (cosecha de 1991), cuyas características serán analizadas a continuación.

## 2. SUPERFICIE Y PRODUCCIÓN REGIONAL

En 1991, la superficie dedicada al cultivo de arroz en Extremadura fue de 15.550 Ha. de las que se obtuvieron 102.100 toneladas, con unos rendimientos medios, por tanto, de 6.500 Kg/Ha.

El cultivo del arroz en Extremadura ha experimentado una evolución creciente en el quinquenio 1987-1991 como puede observarse en los cuadros 1 y 2.

**CUADRO 1. Superficie de cultivo (Ha)**

	1987	1988	1989	1990	1991
Badajoz .....	6.800	8.000	9.200	12.500	13.750
Cáceres .....	1.100	1.300	1.000	1.672	1.800
Extremadura .....	7.900	9.300	10.200	14.172	15.550
España .....	76.500	78.700	58.999	89.037	93.472
% Ext/Esp. ....	10,3%	11,8%	17,3%	15,09%	16,6%

[Fuente: Anuarios de Estadística M.A.P.A. y Consejería de Agricultura y Comercio]

**CUADRO 2. Variación relativa de la superficie de cultivo**  
(100= Superficie 1987)

	1987	1988	1989	1990	1991
Extremadura .....	100	117,7	129,1	179,4	196,8
España .....	100	102,9	77,1	116,4	122,2

[Elaboración propia]

Así pues, en el período considerado, mientras que la superficie nacional se incrementa en un 22,2 por 100, Extremadura duplica su superficie de cultivo y totaliza en 1991 el 16,6 por 100 de aquella. Asimismo, la producción regional de arroz en el mismo año (102.000 t.) supuso el 17,4 por 100 de la nacional (586.600 t.).

**CUADRO 3. Producción regional (t.)**

	1987	1988	1989	1990	1991
Badajoz .....	43.500	51.200	59.800	80.000	92.100
Cáceres .....	7.150	7.800	6.200	10.534	10.000
Extremadura .....	50.650	59.000	66.000	90.534	102.100

[Fuente: Anuarios de Estadística M.A.P.A. y Consejería de Agricultura y Comercio]

Por Comunidades Autónomas, Extremadura ocupa el cuarto lugar en cuanto a producción arroceras, tras Andalucía (34.500 Ha. y 222.100 t.), Cataluña (20.061 Ha. y 107.500 t.) y Valencia (15.730 Ha. y 110.000 t.).

## 3. LA MEJORA DE LA CALIDAD. LA LUCHA CONTRA PUDENTA

Uno de los hechos más positivos que ha tenido lugar durante la campaña 91/92 (cosecha 91) ha sido el plan de tratamiento obligatorio y gratuito contra Pudenta del arroz (*Euscoris* sp.) (1).

Esta vasta acción, promovida y ejecutada por la Consejería de Agricultura y Comercio de la Junta de Extremadura, ha supuesto una inversión de 44.994.760 pesetas, y afectó a 1.804 parcelas y a una superficie total de 12.738 Ha., cuyo desglose por variedades se presenta en el cuadro 4.

(1) Insecto del orden de los Hemipteros, cuyos adultos pican el grano lechoso produciendo unas manchitas denominadas «ojos de perdiz» que desmerecen la calidad del arroz

**CUADRO 4. Tratamiento contra Pudenta (1991)**

	Arroces Largos		Arroces Semilargos		Arroces Redondos		Sup. no Cultiv.	Total
	Thaibonet	Otros	Thainato	Otros	Thaiperla	Otros		
Superficie (has.).....	5.504,22	-	5.134,28	5,00	1.586,05	454,45	54,00	12.738
% s/total.....	43,2%	40,3%	16,0%	0,4%	99%			

[Fuente: Consejería de Agricultura y Comercio. S.G.T. y elaboración propia]

La aplicación del tratamiento, que se inicia en la primera quincena de agosto, se realizó por fumigación aérea utilizando Triclorfon 80% p.m., a razón de 1,5 Kg. m.a./ha.

Independientemente del evidente efecto directo que sobre el cultivo han tenido los tratamientos, también ha servido, vía obligatoria, para concienciar al agricultor de la necesidad de luchar contra esta plaga y, principalmente, para obviar uno de los argumentos que las industrias tenían a la hora de fijar los precios de compra. El hecho que «el arroz de Extremadura tuviese Pudenta» podría significar el rechazo de la partida o, en la mayoría de los casos, importantes descuentos sobre el precio de compra.

#### 4. LOS MECANISMOS DE REGULACIÓN DEL MERCADO. SU APLICACIÓN EN EXTREMADURA

La Organización Común de Mercado del Arroz se establece en el R<sup>o</sup> (CEE) n<sup>o</sup> 1.418/76, del Consejo, de 21 de junio. Fundamentalmente se basa en los siguientes mecanismos de regulación:

a) Establecimiento de un precio indicativo para el arroz descascarillado y de un precio de intervención único para el arroz cáscara, que son incrementados mensualmente al objeto de una comercialización escalonada a lo largo de la campaña.

b) Obligación por parte de los organismos de intervención a adquirir, entre los meses de enero y junio de cada campaña, los lotes de arroz cáscara que le sean ofertados, siempre que cumplan las condiciones cuantitativas (lotes mínimos de 20 Tn.) y cualitativas (humedad no superior al 15,8 por 100, rendimiento en molino no inferior en 14 puntos a los rendimientos base, límites físicos en % de granos yesosos, moteados, manchados, etc.).

El precio de compra es el 94 por 100 del precio de intervención vigente en el mes de entrega, al que se le aplican las bonificaciones o depreciaciones que correspondan a la calidad real del lote entregado.

Durante la campaña 1991/92 no se han efectuado compras de intervención. No así en la campaña anterior (90/91), en la que fueron entregadas 14.865 t. en Extremadura, con un desembolso por parte del organismo de intervención español superior a 600 millones de pesetas, lo que resultó en un precio medio de compra de 40.752,6 ptas/t.

**CUADRO 5. Precios de aplicación en España. Campaña 91/92**

Mes	Precio intervención (Ptas/t)	Precio de compra por el SENPA (Ptas/t)
Septiembre .....	47.307,20	-
Octubre .....	47.307,20	-
Noviembre .....	47.307,20	-
Diciembre .....	47.307,20	-
Enero .....	47.619,42	44.780,98
Febrero .....	47.931,63	45.093,20
Marzo .....	48.243,84	45.405,41
Abril .....	48.556,06	45.717,63
Mayo .....	48.868,27	46.029,84
Junio .....	49.180,49	46.342,05
Julio .....	49.492,70	46.654,27
Agosto .....	49.492,70	46.654,27

[Fuente: SENPA]

Esta cantidad, almacenada en los centros de intervención del SENPA en Extremadura (Don Benito, Montijo y Madrigalejo), ha salido al mercado durante 1991/92 mediante licitación a la alza, a partir del precio vigente en el mes de la subasta. HERBA, CONTINENTAL, ARROCIERÍAS DORADO y FERPECOM han sido los compradores de este arroz intervenido, que salió de los almacenes del SENPA a un precio aproximado de 46 ptas/Kg.

c) Existencia de un régimen de ayuda a la producción de determinadas variedades de arroz de «perfil Indica» (arroces largos), que se inicia en la campaña 1987/88 y que, en principio, debe desaparecer en la próxima de 1992/93.

**CUADRO 6. Régimen de ayudas al arroz Indica (2)**

	1989/90		1990/91		1991/92	
	Superficie (Has.)	Subvención (Miles ptas.)	Superficie (Has.)	Subvención (Miles ptas.)	Superficie (Has.)	Subvención (Miles ptas.)
Badajoz .....	95,9	4.842,2	774,5	35.526,9	4.604,7	173.408,4
Cáceres .....	20,2	1.023,2	130,5	5.985,9	889,3	33.535,9
Extremadura .....	116,1	5.865,4	905,0	41.512,8	5.494,0	206.943,9
España .....	10.302	519.821,0	30.032,5	1.377.769,3	39.730,9	1.498.133,0

[Fuente: SENPA]

[2] La subvención aprobada, correspondiente a cada Campaña de comercialización, suele abonarse por el Senpa a finales del mismo año de cosecha o bien al comienzo del siguiente

Puede observarse del cuadro 6 el espectacular incremento de la superficie cultivada con variedades de tipo Indica, como consecuencia de la aplicación del régimen de ayudas.

d) Aplicación de exacciones reguladoras a la importación y restituciones a la exportación, en el régimen de intercambios con terceros países.

### 5. LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

La producción de arroz presenta una estructura muy atomizada, consecuencia directa de la parcelación de las zonas regables del Plan Badajoz, en donde se sustentan las principales áreas de cultivo.

A partir de la base de datos de la superficie afectada por el plan de tratamiento contra Pudenda del arroz (12.684 Ha., después de descontar la superficie no cultivada) y representando esta muestra el 81,5 por 100 de la superficie total estadística (15.550 Ha.), se ha analizado la estratificación de superficies de cultivo y el tamaño medio de las parcelas, cuyos resultados se reflejan en el cuadro 7.

**CUADRO 7. Tamaño de las parcelas cultivadas con arroz (1991)**

Estrato (ha)	Nº parcelas	Superficie Estrato (Ha.)	Superficie Media (Ha.)	% Superficie Estrato S/Total
> 100 .....	3	336,00	112,00	2,65%
100 - 50 .....	9	596,00	66,22	4,70%
50 - 25 .....	28	891,70	31,84	7,03%
25 - 10 .....	294	4.005,76	13,79	31,97%
10 - 5 .....	711	4.066,07	6,56	36,79%
5 - 2,5 .....	492	1.750,25	3,55	13,80%
2,5 - 1,0 .....	228	368,24	1,61	2,90%
<1,0 .....	39	19,98	0,51	0,16%
Total .....	1.084	12.684,00	7,03	100%

[Fuente: Consejería de Agricultura y Comercio, S.G.T. y elaboración propia]

De los datos analizados se obtiene una superficie media de cultivo de 7 Ha., estando el 60,7 por 100 de las parcelas comprendidas en el intervalo de 5 a 25 Ha.

Esta característica de la producción, no de por sí desfavorable, no permite, sin embargo, una programación adecuada de la misma, ni tampoco su organización. El resurgir del movimiento cooperativo de principios de los 80, proporciona al agricultor una mejor capacidad de adquisición de insumos, pero no mejora las condiciones de comercialización ni llegan a alcanzarse niveles óptimos de concentración de la oferta.

La exigua capacidad de control de la gestión de ventas por parte de las entidades asociativas agrarias, fundamentalmente debida a la escasa capacidad de secado y almacenamiento de arroz, obligaba a que un alto porcentaje de la producción fuese comercializada en verde, concentrándose las ventas en un corto período de tiempo. El secado en eras de tierra admitía una mayor flexibilidad, pero la menor eficiencia en la reducción del grado de humedad y el mayor porcentaje de impurezas repercutían desfavorablemente sobre el precio de venta.

Es en los años finales de la década cuando la producción empieza a estructurarse en Agrupaciones de Productores Agrarios, con niveles de concentración de oferta ya apreciables.

Las cooperativas asociadas en estas APAs se dotan de instalaciones de secado y almacenamiento. De esta forma, las utilidades de tiempo conferidas al producto permite el escafonamiento de la oferta y la salida al mercado del arroz seco en función de la evolución de los precios en el transcurso de la campaña de comercialización.

**CUADRO 8. Principales cooperativas productoras. 1991/92**

A.P.A.	Nº entidades productoras de arroz	Producción comercializ. en común (t.)	Capacidad secado (t/h)	Capacidad almacenam. (t.)
Acoexa (3) .....	4	25.175	46,0	21.600
Acorex (4) .....	12	16.740	34,0	42.500
Total .....	16	41.195	80,0	64.100

[Fuente: Consejería de Agricultura y Comercio. Dirección General de Comercio e Industrias Agrarias]

En este sentido, puede observarse, ya en la campaña 91/92, que un 41 por 100 de la producción regional fue comercializada a través de Agrupaciones de Productores Agrarios. No obstante, ya sea por insuficiente capacidad de almacenamiento, ya sea por una capacidad de secado limitada, casi un 10 por 100 de estas 41.915 Tn. tuvo que ser procesado en instalaciones de otras empresas de servicios.

Las ventas efectuadas a través de estas Agrupaciones de Productores durante la referida campaña alcanzó la cifra de 2.633 millones de pesetas.

Es de prever que para la próxima campaña 92/93, con la incorporación a la fase de comercialización en común de una nueva A.P.A. (ACOPAEX) (5) y de otras cooperativas de primer grado, el 70 por 100 de la producción regional esté concentrada en Agrupaciones de Productores Agrarios.

(3) Agrupación de Cooperativas Arroceras Extremeñas, cooperativa de 2º grado constituida por 3 cooperativas de 1º grado y S.A.T., de las Vegas Altas del Guadiana

(4) Agrupación de Cooperativas de Regadío Extremeñas, cooperativa de 2º grado compuesta por 24 cooperativas de primer grado de toda Extremadura. Reconocida además como A.P.A. de bovino de leche, cereales y semillas oleaginosas y como Organización de Productores de Frutas y Hortalizas

(5) Agrupación de Cooperativas Productoras de Extremadura, cooperativa de 2º grado compuesta por 6 cooperativas y 1 S.A.T. de las Vegas del Guadiana. Reconocida como A.P.A. de cereales

Esta nueva característica de la oferta debería producir, en principio, una sustancial modificación de las relaciones entre vendedores y compradores, aunque, bien es cierto, que también dependerá de las posibilidades que estos últimos tengan en cubrir su demanda en el mercado internacional, para lo cual se requiere la correspondiente autorización de importación otorgada por las autoridades españolas.

## 6. LA INDUSTRIALIZACIÓN DEL ARROZ. INVENTARIO REGIONAL

### 6.1. El proceso industrial

De la naturaleza de los procesos de transformación a que es sometido el arroz verde se derivan dos actividades que configuran sendos productos con mercados básicamente diferenciados. Éstas son:

- Secado y almacenamiento de arroz.
- Elaboración y envasado de arroz blanco.

Inicialmente, el **arroz verde** es sometido a un proceso de **evaporación de agua** al objeto de reducir el grado de humedad existente en el momento de la recolección, entre 20° y 22°, hasta los 14° con que es almacenado, estando la relación arroz húmedo/seco en un 90 por 100.

Con el **descascarillado** se separa la cáscara del grano, obteniéndose **arroz cargo**. Este arroz descascarillado es **blanqueado y pulido** hasta conseguir el color y brillo característico del producto final (arroz blanco). Un proceso de cribado seleccionará el **arroz blanco** en tres grupos: arroz totalmente entero, arroz menudo y partido grueso y arroz partido fino, que, finalmente, serán empaquetados o envasados a granel.

El rendimiento de este proceso se sitúa en el 55 por 100 de granos enteros. El resto son partidos (15 por 100), harina de arroz o «cilindro» (10 por 100), cascarilla (18 por 100) e impurezas (2 por 100).

En el anejo nº 2 se describe en esquema el proceso de transformación del arroz.

### 6.2. Inventario regional

Durante la campaña 91/92, las instalaciones que tuvieron actividad, ya fuera de secado y almacenamiento o de elaboración de arroz, fueron 15, de las que 9 pertenecen a cooperativas y S.A.T., 4 a empresas de servicios, y las dos restantes a industrias de elaboración.

La incorporación de las entidades asociativas agrarias a la primera fase de transformación, la renovación tecnológica de las instalaciones existentes o la puesta en marcha de nuevas industrias de servicios, y el cese de actividad de empresas con equipos más obsoletos, convierten a este sector en uno de los más modernos de la agroindustria regional. Puede observarse en el cuadro 9 que 13 de las 15 industrias censadas disponen de instalaciones con menos de 5 años de antigüedad, existiendo 4 que iniciaron su actividad, o la prosiguieron en instalaciones completamente nuevas, en 1991.

**CUADRO 9. Antigüedad de las instalaciones de procesado de arroz**

	Anterior a					
	1970	1970-80	1981-85	1985-90	1991	Total
Nº de instalaciones .....	1	1	-	9	4	15

(Fuente: Consejería de Agricultura y Comercio. Dirección General de Comercio e Industrias Agrarias)

En relación a la actividad de secado y almacenamiento, los datos que muestra el cuadro 10, se refieren únicamente a las 15 industrias que procesaron arroz durante la campaña 1991/92, pues dada la polivalencia de otros secaderos de cereales, las capacidades pueden verse incrementadas.

**CUADRO 10. Capacidades de secado y almacenamiento de arroz (91/92)**

	Instalaciones (Nº)	Capacidad Secado (t/h)	Capacidad Almacenamiento (t.)
Cooperativas y S.A.T. ....	9	80,0	64.100
Empresas de servicios .....	4	41,0	81.500
Industrias de elaboración .....	2	7,6	11.000
Total .....	15	128,6	156.600

(Fuente: Consejería de Agricultura y Comercio. Dirección General de Comercio e Industrias Agrarias)

Puede observarse que el 62 por 100 de la capacidad total de secado y el 41 por 100 de la de almacenamiento corresponden a instalaciones de cooperativas y S.A.T. integradas en ACOEXA y ACOREX.

Es destacable también la alta capacidad de almacenamiento que concentran las 4 empresas de servicios (52 por 100), en relación a su capacidad de secado (32 por 100).

De ellas, exceptuando C.A.S.A.T. de Don Benito que, como entidad asociativa, presta servicios a agricultores, HISPARRÓZ (Don Benito), E. CAMACHO (Don Benito) y SUMINISTROS Y GRANOS EXTREMEÑOS (Navalvillar de Pela) actúan como agentes compradores en exclusiva para HERBA, SOS y CONTINENTAL, respectivamente.

Sin considerar las compras entre ellas, ni las realizadas al SENPA, estas cuatro empresas de servicios absorbieron en conjunto durante la campaña 1991/92, 68.000 Tn. de arroz seco (aprox. 75.000 Tn. arroz verde). De estas 68.000 Tn., 34.000 fueron compradas como arroz seco y el resto fueron procesadas en sus propias instalaciones.

Las dos industrias de elaboración (CATALÁ PEIRÓ de Villanueva de la Serena y ARROCERÍAS DORADO de Don Benito), absorbieron una producción de 13.190 Tn. de arroz seco (aprox. 14.500 Tn. de arroz verde). El escaso margen de beneficios que se obtiene en el proceso de secado, la implicación de las cooperativas productoras en el mismo o la insuficiente capacidad de la industria elaboradora (7,6 t/h.), motivó que sólo el 12 por 100 de la producción absorbida fuese adquirida en verde.

**CUADRO 11. Capacidad de elaboración**

Nº Industrias	Cap. molienda (t/h arroz)	Cap. envasado (t/h arroz blanco)
2	9,0	5,5

[Fuente: Consejería de Agricultura y Comercio. Dirección General de Comercio e Industrias Agrarias]

Del descascarillado de estas 13.190 t. se obtuvieron 7.250 t. de arroz cargo, de las que se elaboraron 5.875 t. de arroz blanco (4.250 t. comercializadas a granel y 1.625 t. empaquetadas).

Retrotrayendo esta producción elaborada a arroz verde (11.750 Tn.), puede concluirse que, en relación a la producción estadística de 1991, sólo el 8,7 por 100 de la misma fue envasada, ya fuera a granel o empaquetada, por la industria regional.

Así pues, mientras la superficie regional de arroz se incrementa año tras año, Extremadura pierde paulatinamente capacidad de elaboración. Empresas tradicionales como ARROCERÍAS EXTREMEÑAS [ex HURCA, S. L.] y HERNÁNDEZ PENELLA, S.A., ambas de Don Benito o ARROCERÍAS CARRANZA de Madrigalejo, entre otras, han visto cerrar sus instalaciones en los últimos años.

### 6.3. Nivel de empleo en el sector

En conjunto, el número de **trabajadores fijos** ocupados en este sector durante 1991 fue de 75, lo que resulta en un nivel de empleo medio de 5 trabajadores por empresa. En el cuadro 12 puede observarse la dimensión de estas empresas en función del número de trabajadores fijos empleados y su desglose según su especialización.

**CUADRO 12. Nivel de empleo del sector**

Estrato	Nº empresas	D	T	A	O	Total	Media estrato
Entre 0 y 5 .....	12	2,0	7,5	9,5	25,5	44,5	3,7
Entre 6 y 10 .....	2	-	2,0	4,0	7,75	13,75	6,8
Más de 10 .....	1	2,0	2,0	3,0	10,0	17,0	17,0
<b>Total .....</b>	<b>15</b>	<b>4,0</b>	<b>11,5</b>	<b>16,5</b>	<b>43,25</b>	<b>75,25</b>	<b>5,0</b>

D: Directivos, T: Técnicos, A: Administración, O: Operarios

[Fuente: Consejería de Agricultura y Comercio. Dirección General de Comercio e Industrias Agrarias]

## 7. COMERCIALIZACIÓN (Campaña 91/92)

### 7.1. Comercialización en origen

El precio medio de compra del arroz seco a inicio de campaña (septiembre 1991) se situó en las 38 ptas/Kg., para alcanzar en diciembre, momento en el que prácticamente se materializan todas las existencias, 42 ptas/Kg., en arroces redondos, y 45 ptas/Kg. en los largos. Aún en febrero de 1992 se realizaron operaciones del tipo Indica a 48 ptas/Kg.

La mayoría de las empresas compradoras fijaron el precio sobre una humedad base de 14° y aplicaron descuentos del 2 por 100 sobre este precio por cada grado de humedad que sobrepasase la base. Así, un kilogramo de arroz redondo con 20° de humedad y un 2 por 100 de impurezas, vendido en verde a principios de campaña (38 ptas/Kg. para 14°) obtuvo finalmente un precio de 32,77 ptas/Kg.

Las cooperativas productoras y algunas empresas de servicios como C.A.S.A.T., liquidaron precios a los agricultores según la tabla de conversión y secado de arroz del anejo 1. Al mismo kilogramo anterior, entregado a una cooperativa en septiembre y vendido en diciembre a 42 ptas/Kg. con 14° de humedad, se le aplicó un rendimiento de conversión en seco del 92,8 por 100 y un precio de secadero de 2,35 ptas/Kg. El precio liquidado fue, entonces, de 35,84 ptas/Kg., bastante superior al del ejemplo anterior.

El agricultor, además, no tuvo que soportar costes de almacenamiento (entre 0,60 y 0,70 ptas/Kg. y mes), aunque sí su cooperativa.

Esta, no obstante, pudo solicitar los créditos al 8 por 100 que, con garantía pignoratícia, son gestionados por el SENPA para almacenamiento privado hasta, como máximo el 30 de junio de cada campaña. La cooperativa, por otra parte, obtuvo un valor añadido en el proceso de secado, pues el coste del mismo osciló entre 1,50 y 1,60 ptas/Kg.

Puede observarse, por tanto, cómo la concentración para la venta de cantidades significativas de la producción de arroz conlleva una serie de beneficios inducidos, además de permitir unas condiciones de financiación y pago más favorables.

Pero producciones tan elevadas como las que gestionan las APAs extremeñas sólo pueden ser adquiridas por un número reducido de grandes compradores, que pueden operar a altos volúmenes (15.000-20.000 Tn.), en función de unos precios de mercado que, frecuentemente, están relacionados con sus propias políticas de compras. Esta estructura de la demanda no permite, entonces, un pleno control de la gestión de ventas por el sector productor, cuyo escalamiento en volúmenes más reducidos (entre 1.000 y 5.000 Tn.) sería más deseable.

### 7.2. El mercado de arroz envasado

El arroz procesado por la industria elaboradora regional presenta tres vías de comercialización:

- Arroz cargo comercializado a nivel industria-industria.
- Arroz blanco envasado a granel con destino a marquisistas.
- Arroz blanco empaquetado con marca propia.

El precio de venta del **arroz envasado** extremeño, en fase almacenista-distribuidor mayorista, osciló, en 1991, entre las 80 y 86 ptas/Kg. (excl. IVA) para arroces redondos y las 90 ptas/Kg. (excl. IVA) para los largos. El p.v.p. medio a nivel nacional fue de 127 ptas/Kg., con una variación del 1 por 100 respecto al año anterior.

El precio de venta del **arroz blanco a granel**, en la misma fase de distribución, fue de 75 ptas/Kg. (excl. IVA) para el arroz redondo, y 10 pesetas más para el largo. El **arroz cargo** se vendió entre 63 y 68 ptas/Kg. (excl. IVA), según el tipo.

En conjunto, la industria elaboradora extremeña facturó en 1991, aproximadamente, 800 millones de pesetas.

El mercado de arroz a granel se convierte, por razones que a continuación se analizan, en la vía de comercialización más importante para la industria elaboradora regional. En efecto, frente a las 1.625 Tn. envasadas con marca propia en 1991 (27,7 por 100 sobre la producción seca elaborada), 4.250 Tn. (72,3 por 100) fueron comercializadas a granel.

En un mercado de arroz envasado ya saturado y en el que la actual tendencia de concentración de empresas mediante compras y fusiones acentuará, inevitablemente, la competencia, la maquila y el mercado a granel puede convertirse en la estrategia más favorable para las empresas de pequeña dimensión como las que existen en Extremadura. Su inferior capacidad de adquisición (en volúmenes reducidos o en partidas individualizadas que suponen precios de compra mayores, o costes de manejo más elevados), o su limitado poder de negociación ante las difíciles condiciones con las que se operan en el mercado de grandes superficies, resultan en una desventaja competitiva frente a las grandes empresas del sector. El acceso a un mercado de «rappelles» sobre el que operan las cadenas de distribución mayorista puede conducir a una peligrosa reducción de márgenes.

La reciente iniciativa de ACOREX de entrar en el mercado de arroz envasado con su marca GUADIALA, debe analizarse bajo la óptica de su base cooperativa que les permite, en primer lugar, una mejor capacidad económica de adquisición y, en segundo término, la utilización más plena de su estructura comercial (CEPA) (6), diseñada para una amplia gama de productos con los que negociar su acceso a grandes superficies. Les confiere además un instrumento de ajuste al poder derivar, en principio, parte de su producción de arroz seco a otros canales de comercialización.

Pero con un consumo nacional per cápita estabilizado en 5,7 Kg/año, que muestra, además una preferencia muy acusada (entre el 80 y el 90 por 100) por los arroces redondos, el incremento de la superficie nacional con variedades de Perfil Indica, llevará a que la exportación granelista de arroces cargos o elaborados hacia países no productores y mayoritariamente consumidores de arroces de grano largo, sea una de las principales salidas del arroz español.

Así parece entenderlo HERBA, primer fabricante nacional, como lo demuestra el hecho de sus últimas adquisiciones. En 1990, esta empresa, controlada en un 60 por 100 por EBRO AGRÍCOLAS y por HISPARRIZ, S.A. con el resto, adquirió paquetes importantes y, en algunos casos, la totalidad de las acciones de J. HEAPS & SONS LTD. (71%) de Inglaterra; las francesas INTERCO, S.A. (60%) y RICERIES FRANCOAMERICAINE (100%); OUDERKERK

(6) CEPA: Compañía Extremeña de Productos Agroalimentarios, Sociedad de Comercialización con la que ACOREX y otras cooperativas de producción industrial se incorporan a la fase de distribución

(100%) de Holanda; BOST DISTRIBUTION C.V. (51%) de Bélgica, y la italiana INDUSTRIE RISI RAVENNA SpA (50%). Su anterior aterrizaje en el mercado portugués a través de ARROCERÍAS MUNDIARROZ, S.A. (100%), su participación en la belga HERTO, S.A. (33%) y el control de RICE HERBA INTERNATIONAL N.V. (60%) en las Antillas Holandesas, y de las españolas COTEMSA (75%), AGRINCO, S.A. (100%) y ARROCERÍAS SAN MARTÍN, S.A. (100%), permitirá a este grupo alcanzar facturaciones derivadas del arroz que en 1990/91 se cifraron en 47.000 millones de pesetas.

**CUADRO 13. Principales empresas comercializadoras de arroz (1991)**

Empresa	Volumen comerc. (t)	Producción envas. (t)	Cuota de mercado	Marca principal
1. Hijos de J. Sos Borrás, S. A. ....	47.000	32.000	21%	SOS
2. Arrocerías Herba, S. A. ....	232.143	28.000	10%	LA CIGALA
3. Nomen Productos Aliment., S. A. ....	28.682	26.913	12%	NOMEN
4. Productos Coral, S. A. ....	34.000	24.000	9%	LA FALLERA
5. Cámara Arrocería de Amposta ....	30.172	20.722	S/D	MONTSIA

[Fuente: ALIMARKET]

Las recientes tomas de control de NOMEN PRODUCTOS ALIMENTICIOS, S.A. (75%) y ARROCERÍAS SEVILLANAS, S.A. (100%) le llevará a convertirla en el primer marquista nacional, sobrepasando a SOS, con una cuota de mercado del 30 por 100.

Por tanto, obviando la incertidumbre que ocasiona la reforma de la P.A.C., existen claras perspectivas en Extremadura para la producción de arroz cargo con destino a exportación, a través de Valencia o Sevilla, pues de esta manera se reduciría en un 20 por 100 el coste de transporte (7). Pero, actualmente, no existe en la región suficiente capacidad de molienda.

Respecto al arroz envasado, como se ha visto, las posibilidades son mucho más reducidas, y el futuro de la industria pasa por una suerte de maquila a cuenta de importadores, o por las negociaciones con otras empresas del ramo que quieran mejorar su implantación en el mercado nacional.

(7) El coste de transporte de arroz cáscara a Valencia es de 3 ptas/Kg., de las que 0,6 ptas/Kg. corresponden a la cascariilla

**ANEXO 1. Tabla de conversión y secado del arroz**

CAMPAÑA 1991/92

Humedad	% Conversión	Precio secado (ptas/Kg.)
Hasta 14 .....	100,00	1,00
14,1 a 14,5 .....	99,40	1,00
14,6 a 15,0 .....	98,80	1,85
15,1 a 15,5 .....	98,20	1,85
15,6 a 16,0 .....	97,60	1,95
16,1 a 16,5 .....	97,00	1,95
16,6 a 17,0 .....	96,40	2,05
17,1 a 17,5 .....	95,80	2,05
17,6 a 18,0 .....	95,20	2,15
18,1 a 18,5 .....	94,60	2,15
18,6 a 19,0 .....	94,00	2,25
19,1 a 19,5 .....	93,40	2,25
19,6 a 20,0 .....	92,80	2,35
20,1 a 20,5 .....	92,20	2,35
20,6 a 21,0 .....	91,60	2,55
21,1 a 21,5 .....	91,00	2,65
21,6 a 22,0 .....	90,40	2,75
22,1 a 22,5 .....	89,80	2,75
22,6 a 23,0 .....	89,20	2,85
23,1 a 23,5 .....	88,60	2,95
23,6 a 24,0 .....	88,00	3,15
24,1 a 24,5 .....	87,40	3,25
24,6 a 25,0 .....	86,80	3,35
25,1 a 25,5 .....	86,20	3,45
25,6 a 26,0 .....	85,60	3,55
26,1 a 26,5 .....	85,00	3,65
26,6 a 27,0 .....	84,40	3,75
27,1 a 27,5 .....	83,80	3,85
27,6 a 28,0 .....	83,20	3,95

[Fuente: UNIÓN EXTREMEÑA DE COOPERATIVAS AGRARIAS]

**ANEXO 2. Procesado del arroz**

