

2. ANALISIS SECTORIAL

2.1. Cereales

2.1.1. Mercado Mundial

La *producción* mundial de cereales alcanza ya los 1,8 miles de millones de toneladas. De ellas, a comienzos de los 90, entre trigo (29%) y arroz (27%) representan el 56% de la producción total. De los cereales-pienso, destacan el maíz (25%) y la cebada (9%). El crecimiento de la producción en la pasada década fue de un 17% (entre 1978 y 1989). Los principales aumentos lo registraron el arroz (31%), el maíz (21%) y el trigo (20%). La cebada (-6%) y los restantes cereales (-6%) retrocedieron. Los principales países productores son, en 1989: China (22%), Estados Unidos (16%), Rusia (12%) y la Comunidad Europea (10%). Les siguen a distancia, Latinoamérica (4%), Canadá (3%) e Indonesia (3%).

El *comercio internacional* de cereales se ha mantenido estable durante la década de los 80 en un nivel próximo al 11% de la producción. Los principales países *exportadores*, en 1988, eran: Estados Unidos (48%), Comunidad Europea (13%), Canadá (12%) y Latinoamérica (5%). Los principales países

importadores eran: Rusia (18%), Japón (14%), China (11%), Latinoamérica (10%). El resto representa el 45%. Un mercado mundial pues con la exportación dominada por Estados Unidos, seguido, a bastante distancia, de la Comunidad Europea y de Canadá; y con una importación muy dispersa entre los diferentes países del mundo, si bien destacan los países populosos y grandes (Rusia, China, Japón) ya que, en ellos, cualquier insuficiencia relativa en su producción interna da lugar a un gran volumen de importaciones.

2.1.2. Situación en la CEE

La CEE ha pasado de ser importadora neta de cereales en los años 70 a convertirse en una potencia exportadora en los 80, alcanzando niveles de autoabastecimiento no inferiores al 110% en los últimos años, lo que supone una exportación de excedentes hacia países terceros de unos 20 millones de toneladas al año.

En el marco del GATT, durante la actual Ronda Uruguay, uno de los principales sectores conflictivos resultó ser el de cereales. Los crecientes excedentes de la CEE chocan con los intereses de los exportadores norteamericanos. Ya durante los años 60 y 70, USA vio como se disipaban sus posibilidades de exportación a la CEE a medida que esta última aumentaba su autosuficiencia en cereales. El sistema de protección en frontera, característico de la PAC, era tan eficaz para el logro del autoabastecimiento comunitario, como contrario a los intereses de USA y contrario al espíritu y letra del GATT.

Tras los fallidos intentos norteamericanos de desmontar la PAC durante las Rondas GATT de los años 60 y 70 (Dillon, Kennedy y Tokyo), en los años 80 la situación comienza a ser crítica e intolerable para USA. Una cosa era perder el mercado europeo y otra es soportar la competencia del cereal comunitario en los mercados internacionales. A comienzos de los 80, las espadas se mantenían en alto pero la situación

del mercado mundial hacía posible la tregua. Desde 1985 la situación se hace crítica en el mercado mundial de cereales y, con motivo de la 3ª ampliación de la CEE a España y Portugal, el choque frontal entre USA y CEE conduce a un conato de guerra comercial y a la Declaración de Punta del Este de apertura de la VIII Ronda, en un contexto en el que la agricultura cobra un protagonismo como nunca en la historia de las negociaciones multilaterales.

Durante la primera mitad de los años 80, se asistió a un período de relativa estabilidad en los mercados mundiales, lo que, unido a la tendencia a la apreciación del dólar, redujo la presión política hacia una reforma de la política cerealista de la CEE. La elevación del valor de la divisa norteamericana en esos años restaba competitividad a sus exportaciones, creando graves problemas a sus explotaciones. De esta forma la situación era asimétrica: problemas para la producción cerealista norteamericana y relativo respiro para el presupuesto de la CEE. No queremos decir que no hubieran problemas presupuestarios. De hecho, los acuerdos de Fontaineblau de 1984 suponían la superación de una de las más graves crisis de la historia de la CEE. Pero no obstante, con un dólar más depreciado, el problema presupuestario hubiera sido todavía mayor para la CEE.

A partir de 1985, se asiste a una nueva época de inestabilidad ocasionada, en parte, por la nueva ley agrícola norteamericana. Dicha ley incorporó, como reacción frente a las exportaciones comunitarias, diversos programas de fomento de las exportaciones, así como una relajación de las exigencias de congelación de tierras como condición para la concesión a los productores norteamericanos de los «pagos compensatorios». La salida de los excedentes norteamericanos al mercado mundial produjo una caída de las cotizaciones, lo cual, unido a un cambio de tendencia de la divisa norteamericana, ahora hacia la depreciación, condujo a un aumento de las restituciones comunitarias necesarias para situar el

cereal comunitario en posición de competir en el mercado mundial.

2.1.3. Situación en España

Este subapartado está extraído del estudio (García Alvarez, 1990b). En España, el ritmo de reforma de las políticas cerealistas ha sido vertiginoso en la última década. El sector de cereales pasó de ser un sector fuertemente intervenido, en la etapa previa a nuestra adhesión a la CEE, a irse progresivamente adaptando a las leyes del mercado. Ya en 1984, se acometen pasos importantes hacia la liberalización del mercado. Primero con la supresión del Monopolio del SENPA para la compra de trigo (Ley 16/1984), y segundo, con la nueva normativa de regulación del mercado cerealista español en su adaptación a la regulación comunitaria (Real Decreto 1031/1984).

No obstante, la liberalización iniciada en España no puede ser entendida como una mayor apertura al mercado internacional. De algún modo, nuestra adhesión al Mercado Común podía ser observada como una ampliación de la banda de comercialización de los cereales, con la expectativa de que el límite inferior de dicha banda (el precio de intervención) iba a situarse a un nivel superior al previo a la adhesión. La banda de comercialización previa a la adhesión resultaba básicamente estrecha (una diferencia del 11% entre el precio indicativo y el precio de garantía en la campaña 1984/85). Una vez el precio de mercado superase el nivel del precio indicativo, el Gobierno podía emprender importaciones o salidas de stocks que mantuviesen los precios testigo dentro del margen.

Las malas condiciones agronómicas, reflejadas en la escasez de agua y pobreza del suelo, en amplias zonas de la superficie española, se traducen en unos rendimientos por ha. muy inferiores en España a los registrados como media de la CE-10, asociados además a una baja calidad de nuestro grano. Así, en trigo blando y cebada, los rendimientos espa-

ñosles son aproximadamente iguales a la mitad de los rendimientos medios comunitarios. La diferencia de rendimientos se anula prácticamente en trigo duro, maíz y arroz, aunque las posibilidades de expansión de los dos últimos cultivos son francamente reducidas en un contexto de escasez de agua. El bajo nivel de rendimientos en España es coherente con un modelo de agricultura extensiva, relativamente poco utilizadora de inputs externos a la agricultura, pero también es indicativo de unas malas condiciones agrológicas, que restan competitividad a nuestras producciones. En las campañas 1986/87 y 1987/88, las importaciones de cereales procedentes de otros países de la CEE superaron el millón de toneladas, y su caída en la campaña 1988/89, a 450 mil toneladas, puede entenderse considerando que en dicha campaña se alcanzó una cosecha récord que no ha podido ser superada por las dos últimas cosechas de 1989 y 1990.

Por otra parte, un precio indicativo situado por encima en un porcentaje superior a un 20% o más del precio de garantía, implicaba que el mercado español resultaría, una vez culminado el período de aproximación de precios institucionales, prohibitivo para las importaciones de países terceros, compuestas principalmente de maíz y sorgo norteamericanos, cuyo precio de entrada en España, antes de la adhesión, era inferior al precio umbral vigente en la CEE. Esta situación sería originaria de un mayor aislamiento del mercado interno español con respecto al mercado extra-comunitario. Así pues, la adhesión de España a la CEE iba a producir una nueva situación en la que fuera compatible una *mayor protección frente a países terceros* con una *liberalización frente al resto de la Comunidad*. Los efectos de dicha liberalización se esperaba resultaran atenuados por la aplicación de los Mecanismos Complementarios de los Intercambios (que restringirían, en su caso, las entradas de trigo blando), y por la aplicación de unos precios de sostenimiento (los precios de intervención) que, en 1986, eran sustancialmente más elevados en la CE que en España.

Ahora bien, a partir de 1986, dos elementos van a implicar un cambio en las expectativas que ofrecía la adhesión para el sector cerealista español. Por un lado, USA reclamó sus derechos sobre la cuota de mercado cerealista que mantenía en España, dando lugar a la firma del Acuerdo Bilateral España-USA, que conllevó el compromiso de la Comunidad, hasta 1990, de importar al mercado español una cuantía equivalente a 2,3 millones de tm. de cereal de terceros países, a un nivel reducido de exacción reguladora. Estas importaciones de cereal americano (maíz y sorgo) comportaron ciertos desajustes en el mercado al ser autorizadas, normalmente, desde el último trimestre del año (inicio de la campaña de cereales de primavera), aunque el espaciamiento de las entradas hasta casi la mitad del año siguiente, permitió que el cereal americano fuera absorbido en el mercado interno sin graves problemas para la producción. No obstante, las importaciones de cereal norteamericano no han alcanzado el nivel previo a la adhesión, y prácticamente se han reducido a la mitad.

Puede comprenderse que la aplicación del sistema de precio umbral-exacciones reguladoras abrió además la posibilidad de permitir elevaciones considerables de los precios en origen en las situaciones de escasez coyuntural, como la provocada por la mala cosecha de 1986 y la no tan elevada de 1987. En consecuencia, el nuevo sistema permitió una mayor protección exterior de nuestro mercado interno, acentuada por la concesión de restituciones a la exportación a nuestro principal cereal excedentario: la cebada. Estas restituciones no siempre han sido concedidas (las ofertas españolas no resultan a veces autorizadas, al resultar la restitución solicitada demasiado elevada) pero lo cierto es que han solido coincidir con la importación de cereal americano (reduciendo la presión a la baja de los precios internos).

La situación favorable de las cotizaciones en el mercado interno se invierte en la campaña 1988/89. En las dos campañas anteriores, se había dado una situación de relativa

escasez con lo que los precios internos tendían a oscilar por encima de los precios de intervención, hacia el límite superior de la banda. Sin embargo, a partir de la campaña 1988/89, se verifican tres hechos que tornan en pesimista el panorama de la producción cerealista. El primero, coyuntural, producido por la abundante cosecha de 1988, que mantuvo las cotizaciones «pegadas» a los precios de intervención. El segundo es que, dada la congelación de los precios comunitarios, más altos en la CEE que en España al comienzo del período transitorio, la aproximación de precios se va culminando a un ritmo más rápido que el esperado. Así, unos cereales antes, otros después, van culminando su proceso de aproximación de precios de intervención, con lo cual las medidas restrictivas de precios ya empezaron a hacer sentir sus efectos en España a partir de 1988. El tercer suceso significativo es la intensificación de las medidas restrictivas adoptadas por la Comisión, a partir de dicha campaña, con el establecimiento del sistema de Cantidad Máxima Garantizada. En consecuencia, los precios nominales de los cereales en España, después de la adhesión, ascienden primero abruptamente, para descender posteriormente, situándose en la campaña 1990/1991 ya a un nivel inferior (con la excepción de trigo duro) al de la campaña 1985/1986.

El sistema de estabilización aplicado por la Comisión de la CEE desde 1988 implica un intento de reducir los costes presupuestarios de la intervención en varios sentidos, aunque no necesariamente provoca una caída de la protección en frontera. Así, el precio indicativo sólo se ha visto reducido en cuantías testimoniales, por medio de mecanismos solapados como el ajuste del coste de transporte entre las zonas más deficitaria y excedentaria de la CEE (relevante para el cálculo del precio indicativo, a partir del precio de intervención). La ayuda interior al sector cerealista se ha visto recordada por un doble mecanismo que combina la reducción del precio de sostenimiento con el control de la producción. Un primer mecanismo (la vía de los precios) ha sido el debilita-

miento del sistema de intervención como «suelo» del precio de mercado, orientándolo a jugar únicamente el papel de «red de seguridad» en ciertas situaciones excedentarias. Así, el período de intervención por parte de las agencias competentes se ha limitado a unos cuantos meses (en España, de noviembre a mayo); los incrementos mensuales de dichos precios (que tienen en cuenta los costes de almacenamiento) se han reducido; y también se han reducido los precios de compra efectivamente aplicados para los excedentes ofrecidos a las agencias de intervención (actualmente se sitúan a un 94% del precio de intervención).

Un segundo mecanismo ha sido el de control de la producción. Para ello, el sistema de estabilizadores agro-presupuestarios establece, además de una *tasa de corresponsabilidad básica*, una tasa adicional que se aplica en cada campaña si la cosecha comunitaria ha superado los 160 millones de tm en la campaña anterior. Complementariamente, el sistema de primas de retirada de tierras «set-aside», ha intentado desviar del cultivo entre una y dos millones de has, en el conjunto de la CEE, desde la campaña 1988/1989. Sin embargo, hasta abril de 1990 sólo se habían acogido unas 550 mil has, dándose la paradoja de que la superficie cultivada de cereales apenas había disminuido. Todo esto hace pensar que las medidas de control de la producción presentan un alcance limitado, sobre todo si se tiene en cuenta que las primas no son tan elevadas (entre 300 y 600 ECU/Ha) y que su aumento sólo es posible si se incrementa el porcentaje de la prima financiado con fondos nacionales. Es más, incluso con un cierto éxito en la congelación de tierras, el efecto sobre la producción es menor: la experiencia norteamericana en este campo ha permitido constatar que la eficacia de un programa de «set-aside» sobre la producción es de sólo un 66%. Ello es debido a la intensificación de la producción que suele ocurrir en la superficie no retirada. Todo ello puede llevar a la Comisión en los próximos años a aumentar la cuantía de las primas o, al menos, a aumentar el porcentaje de cofinan-

ciación con fondos comunitarios. Una medida más drástica podría implicar una retirada forzosa de tierras de cultivo (contingentación).

En conclusión, la tendencia de la PAC en el sector cereales estaba siendo la siguiente: primero, a una progresiva *disminución del papel de los mecanismos de garantía del precio*; segundo, a un intento de mantener el precio interno a un nivel «deseable» por la vía del *control de la producción*; tercero, y último, a un mantenimiento de un nivel elevado de protección en frontera, por lo demás indispensable para garantizar la eficacia del mecanismo de control de la oferta mencionado. Un éxito en las tres líneas anteriores implicaría una disminución de las cargas presupuestarias, en la medida en que una reducción de la producción pudiese provocar una caída de las exportaciones. Téngase en cuenta que 2 millones de has, a 5.000 Kg/Ha, implicaría una producción de 10 millones de Tm, es decir, la mitad del excedente de la CEE. Luego la competencia de las exportaciones comunitarias en el mercado mundial se reduciría sin necesidad de liberalizar el acceso de las importaciones procedentes de terceros países. La reducción acometida por la CEE se traduciría en reducción de la ayuda interna, pero sus repercusiones exteriores quedarían muy matizadas, primero, por la limitada eficacia de las medidas de control de la producción, y segundo, por no suponer una reducción de los tipos de protección nominal.

2.1.4. Expectativas ante la Ronda Uruguay

Tras la batalla de diciembre, en la Ronda Uruguay, la Comisión de la Comunidad Europea ha presentado un documento de reflexión, el 31 de enero de 1991, que contiene las orientaciones acerca del futuro de la PAC. Según estas orientaciones, la reducción de precios en el sector de cereales sería intensa. Dicha reducción de precios sería acompañada

de un sistema de primas o pagos directos, por hectárea, y *desvinculados* por lo tanto de la producción. Este nuevo sistema tiene la ventaja de que distribuiría el gasto mejor entre países, y que, la cuantía de la prima sería modulada en función del tamaño: mayor prima para las explotaciones pequeñas.

2.1.5. Comercialización

La comercialización de los cereales se encuentra en España en fase de gran desorganización a nivel de productor, en tanto que en otros países (Francia) dicha comercialización es buena y crecientemente organizada. En algunas regiones productoras, como en las dos Castillas, el cooperativismo de comercialización carece hasta de infraestructura. En otras regiones como Navarra tiene un aceptable grado de implantación y basa su estrategia en la organización de la producción. En una región como Aragón, el cooperativismo vive una crítica situación con exceso de capacidad y guerra comercial entre las cooperativas, almacenistas y las propias entidades financieras que se han introducido en el sector para captar pasivo. También las fábricas de pienso entran a la compra de cereal en plena campaña, comprando directamente al agricultor. Fuera de la campaña, estando los cereales almacenados, las fábricas de piensos sí tienen que recurrir a los almacenistas y cooperativas.

Cada cooperativa tiene que competir, en la compra del cereal, con los demás compradores, tratando de ofrecer al agricultor el máximo precio que pueda. Si el agricultor no es socio entonces la cooperativa no puede, en principio, comprarle el cereal porque las «operaciones con terceros» le harían perder, entre otros, el derecho a la «protección fiscal». Pero si el agricultor sí es socio, como no se cumple el principio de exclusividad, el socio vende su producto a quien más le ofrece.

Las entidades financieras intervienen en el mercado del cereal con el objetivo de captar pasivo. Lo hacen a través de empleados comerciales del banco. Estos últimos acuden a los pueblos, contactan con los agricultores y, a través de los comerciales (incluidas las cooperativas), ofrecen precios mejores, a cambio de que el «agricultor» coloque su dinero en la entidad financiera a la que representan.

Si la entidad financiera posee un indicador del margen bruto por su intermediación financiera, que estima en mF , entonces la actividad del empleado que interviene en la compra-venta del cereal, tiene un umbral de pérdida en su actividad que viene determinada por mF . Si su actividad de intermediación se traduce en un margen comercial mc , entonces su actividad tiene como margen de competitividad $mc=K.mF$. Si consigue captar clientes, incrementará su captación de pasivo. Así procederá, pues, con la sola restricción impuesta por la relación entre el margen comercial por su intermediación y el margen financiero de la entidad financiera.

Finalmente, y por la misma causa de incumplimiento del principio de exclusividad, las propias cooperativas entran en competencia entre ellas, cosa que no debería producirse, para no incumplir la Ley de Cooperativas de 1987 y para no perder la protección fiscal.

En el mercado de los insumos, las cooperativas intentan vender dichos insumos (abonos, semillas, productos fitosanitarios) a quien sea, socios o no socios. También los agentes privados tratan de vender insumos a los agricultores. Las cooperativas tratan de competir para captar clientes.

El resultado de esta comercialización del cereal es que la competencia resulta elevada tanto en el mercado de productos como en el mercado de factores productivos. Así pues, las cooperativas se ven obligadas a pagar precios muy altos por el cereal y cobrar precios bajos por los insumos. El margen del que disponen para vender el cereal a precios elevados es reducido, ya que las fábricas de piensos no están integradas dentro del sistema comercial; y además, ellas mismas necesi-

tan trabajar de forma competitiva con ahorros de costes, dentro de una competencia intensa en la que también se desenvuelven. El margen de que disponen para comprar los insumos baratos es también reducido.

Esta tenaza comercial en la que se ven inmersas ha provocado una situación de gran debilidad financiera. Como el grado de capitalización es bajo, debido a los reducidos beneficios derivados de esa intensa competencia, y debido a las reducidas aportaciones obligatorias, el patrimonio resulta reducido.

En esta situación, las pérdidas en las que han incurrido, han conducido a situaciones de probable insolvencia y quiebra encubiertas. La fuerte competencia del sector ha afectado también al sector privado.

Otro aspecto de la comercialización del cereal radica en la preferencia de los grandes propietarios por los almacenistas y no por las cooperativas. Ello obedece en parte a una identificación social de estas últimas con los débiles. Pero también obedece a razones económicas. El cooperativismo cerealista está diseñado para los pequeños propietarios. Su principal activo radica en la infraestructura (almacenes, secadoras, etc.). Su debilidad es la comercialización del grano. Justamente lo opuesto a lo que necesita el gran propietario. Este último dispone de instalaciones de almacén y secado y a lo que aspira es a una eficiente comercialización.

2.1.6. Estructuras productivas

En cuanto a las estructuras productivas, en el cuadro 2.1. puede apreciarse la situación de esta Orientación Técnico-Económica (OTE) a nivel de España. En España hay 192.612 explotaciones con un Margen Bruto Total (MBT) mayor que cero. El estrato que dispone de una Unidad de Trabajo Agrícola (UTA) por explotación es el que tiene una dimensión económica de 8-12 UDE (Unidad de Dimensión Económi-

CUADRO 2.1

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Cereales	Margen bruto Total (MBT) en Unidades de Dimensión Económica (UDE)										TOTAL
	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100		
Nº Explot.	82.729	33.694	18.595	11.315	16.674	9.131	16.982	2.931	561	192.612	
%	43,0	17,5	9,7	5,9	8,7	4,7	8,8	1,5	0,3	100	
SAU (ha)	473.880	574.371	506.601	459.230	777.338	571.165	1.641.772	676.309	373.355	6.054.021	
%	7,8	9,5	8,4	7,6	12,8	9,4	27,1	11,2	6,2	100	
MBT (UDE)	70.662	98.548	91.779	78.592	162.878	126.028	398.616	170.453	108.092	1.305.648	
%	5,4	7,5	7,0	6,0	12,5	9,7	30,5	13,1	8,3	100	
UTA	18.351	16.616	13.460	9.514	16.165	10.216	25.054	8.875	5.095	123.346	
%	14,9	13,5	10,9	7,7	13,1	8,3	20,3	7,2	4,1	100	
UTF	15.851	14.942	11.834	8.583	14.411	8.668	18.758	2.770	193	96.000	
UT Tiular	10.501	10.700	8.443	6.061	10.279	6.121	12.094	1.507	117	65.823	
UT Fijo	1.195	715	708	353	831	827	3.939	4.444	3.240	16.252	
UT Eventual (UTA)	1.331	965	922	580	929	722	2.362	1.661	1.661	11.133	
UT Eventual (Miles de horas)	2.928	2.123	2.029	1.275	2.043	1.589	5.196	3.654	3.655	24.492	
Titulares	82.488	33.441	18.424	11.297	16.493	9.048	16.503	2.341	267	190.302	
>= 55 años <= 64	25.654	11.990	6.143	3.930	5.279	2.806	4.851	669	89	61.411	
> 0 a < 50%	75.788	24.244	10.405	5.357	6.034	2.674	4.029	868	147	129.546	
Otra principal	28.770	7.671	2.862	1.516	1.453	587	1.055	202	41	44.157	
Explot. < 0,5 UTA	71.019	20.462	7.842	3.318	3.612	1.144	975	52	16	108.440	

CUADRO 2.1 (continuación)

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS EN ESPAÑA

OTE Cereales	Margen bruto Total (MBT) en Unidades de Dimensión Económica (UDE)									
	0-2	2-4	4-6	6-8	8-12	12-16	16-40	40-100	>= 100	TOTAL
RATIOS										
SAU/UTA	25,8	34,6	37,6	48,3	48,1	55,9	65,5	76,2	73,3	49,1
MBT/SAU	22,8	26,3	27,7	26,2	32,1	33,8	37,1	38,6	44,3	33,0
MBT/UTA	589,1	907,4	1.043,3	1.263,9	1.541,6	1.887,5	2.434,3	2.938,5	3.245,9	1.619,5
SAU/Explot.	5,7	17,0	27,2	40,6	46,6	62,6	96,7	230,7	665,5	31,4
UTA/ Explot	0,2	0,5	0,7	0,8	1,0	1,1	1,5	3,0	9,1	0,6
UTF %	86,4	89,9	87,9	90,2	89,1	84,8	74,9	31,2	3,8	77,8
UT Fijo %	6,5	4,3	5,3	3,7	5,1	8,1	15,7	50,1	63,6	13,2
UT Eventual %	7,3	5,8	6,9	6,1	5,7	7,1	9,4	18,7	32,6	9,0
>= 55/Titulares	31,1	35,9	33,3	34,8	32,0	31,0	29,4	28,6	33,3	32,3
0-50%/Titulares	91,9	72,5	56,5	47,4	36,6	29,6	24,4	37,1	55,1	68,1
Otra princ./Titul.	34,9	22,9	15,5	13,4	8,8	6,5	6,4	8,6	15,4	23,2
<0,5 UTA/Explot.	85,8	60,7	42,2	29,3	21,7	12,5	5,7	1,8	2,9	56,3

SAU: Superficie Agrícola Útil. UTA: Unidad de Trabajo Anual (2.200 horas y más). UTF: Unidad de Trabajo Anual Familiar.

>= 55 Titulares de explotación con 55 o más años.

>= a <50%: Titulares que dedican a su explotación menos de la mitad de 1 UTA.

Otra principal: Titulares de explotación agrícola con otra actividad lucrativa principal.

< 0,5 UTA: Explotaciones que tienen menos de 0,5 UTAs.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Estructurada Explotaciones Agrícolas 1987 (INE).

CUADRO 2.2

RATIOS ESTRUCTURALES DEL CONJUNTO DE EXPLOTACIONES DE LAS CCAA ESPAÑOLAS

OTE Cereales	SAU/UTA	MBT/SAU	MBT/UTA	SAU/Exp	UTA/Exp	UTA/UTA	Tu/TTu	(2) 0-50%/TTu	(3) OtrPrim
Galicia	2,6	58,8	154,1	2,1	0,8	62,3	59,1	83,3	19,7
Asturias	2,0	209,8	209,8	2,4	1,2	99,3	31,5	47,6	9,7
Cantabria	27,0	34,0	918,0	2,5	0,1	100,0	100,0	100,0	0,0
País Vasco	25,3	67,2	1.701	22,5	0,9	98,3	38,6	58,8	19,6
Navarra	40,3	53,3	2.143,0	25,4	0,6	83,0	31,8	64,7	21,6
La Rioja	22,4	61,7	1.384,2	18,2	0,8	93,2	30,5	64,1	23,3
Aragón	61,2	18,9	1.154,8	38,9	0,6	83,8	32,3	64,4	0,9
Cataluña	25,0	85,0	2.121,9	17,5	0,7	82,8	31,4	67,0	21,8
Baleares	18,0	20,5	369,5	7,1	0,4	93,9	28,1	85,4	23,5
Castilla y León	52,8	48,7	2.574,5	35,8	0,7	88,1	32,7	59,2	17,2
Madrid	48,3	29,0	1.402,4	30,6	0,6	62,3	38,7	66,1	17,5
Castilla La Mancha	68,3	17,3	1.178,4	43,4	0,6	60,0	33,9	75,4	28,6
C. Valenciana	18,4	49,8	916,8	8,7	0,5	84,5	75,5	18,2	63,5
Murcia	58,8	15,4	907,7	33,5	0,6	80,7	31,7	76,2	18,2
Extremadura	35,1	40,8	1.433,0	25,3	0,7	79,4	32,2	61,8	18,5
Andalucía	37,5	40,6	1.525,1	18,5	0,5	58,1	28,4	85,9	36,3
Canarias	2,5	10,1	25,3	1,3	0,5	100,0	35,2	79,7	14,8
España	49,1	33,0	1.619,5	31,4	0,6	77,8	32,3	68,1	23,2

(1) Titulares >55 y <64 años/Total titulares.

(2) Titulares que dedican <50% de 1 UTA/Total Titulares.

(3) Titulares con otra actividad lucrativa principal/Total titulares.

MBT: Márgen Bruto Total expresado en miles de pts.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Estructura de las Explotaciones Agrícolas 1987 (INE)

ca=1.100 ECUS). El Margen Bruto medio por hectárea es de 33.000 pesetas; y el Margen Bruto por UTA de 1.619.500 pesetas.

El trabajo familiar representa el 77,8% del trabajo total (en UTA). La mayor parte del trabajo asalariado es fijo (13,2%) y no eventual (9%). El 32,3% de los titulares tienen más de 55 años; y el 68% trabaja a tiempo parcial. En los estratos menores del que emplea 1 UTA se sitúan el 71% de las explotaciones, pero tan solo disponen del 33,3% de la SAU y menos todavía del Margen Bruto Total (25,9%), pero ocupan en cambio el 47% del trabajo total del sector (en UTA). El salario medio en España, del trabajo empleado en el sector de cereal (según datos de la RCAN) ascendía a 960.000 pesetas. Por esa razón se explica que tantas explotaciones estén trabajadas a tiempo parcial y en unidades tan pequeñas. Tan sólo los estratos (0 - 2 UDE y 2 - 4 UDE) podrían retribuir la unidad trabajo por debajo del salario medio. Esos dos estratos, representan el 60,5% de las explotaciones, ocupan el 17,1% de la SAU, obtienen el 12,9% del Margen Bruto y ocupan el 28,4% del trabajo. Las explotaciones con menos de 2 UTA, que es el tamaño que se considera viable en Francia y otros países de la Comunidad Europea, representan el 98,2%, ocupan el 82,6% de la SAU, obtienen el 78,6% del Margen Bruto y ocupan el 88,7% del trabajo.

Conclusiones: el sector de cereales en España tiene una estructura minifundista, con titulares envejecidos, que trabajan a tiempo parcial, y con elevado empleo de trabajo familiar. La mayoría de las explotaciones no son viables. Tampoco lo son con criterios moderados (1 UTA por explotación). La necesidad de ajuste estructural es enorme en este sector.

A nivel regional, destaca la situación de 3 regiones: Cataluña, Navarra y Castilla-León. En Cataluña y Navarra, la elevada productividad del trabajo obedece a una elevada productividad de la tierra o índice de «intensificación». Ello es

así en el caso del maíz en regadío. En Castilla-León, la buena productividad del trabajo obedece a un buen índice de «estructuras». También Castilla-La Mancha y Aragón poseen buenos índices de estructuras (SAU/UTA) pero tienen bajísimos índices de productividad de la tierra o de intensificación. En el caso de Andalucía y Extremadura, sus índices de intensificación son algo mayores que la media española pero sus índices de estructura son bajos (en SAU/UTA), a pesar de las Leyes de Reforma Agraria.

2.1.7. Perspectivas para el sector

La Reforma de la PAC que se anuncia, como consecuencia de la Ronda Uruguay, va a traducirse en una notable reducción de precios. Esa reducción provocará una contracción del sector a nivel productivo en España. El mecanismo del «set aside» igualmente favorecerá un abandono de gran número de hectáreas. La compensación prevista de prima por hectárea y *modulada* redistribuirá el gasto comunitario en favor de España teniendo en cuenta este *minifundismo* tan acentuado. Pero la contracción del sector productivo será intensa. El sector cooperativo verá incrementado su «exceso de capacidad» y se intensificará su crisis, de cara al Mercado Único. Al final será el propio cooperativismo francés el que entre en la comercialización del cereal español.

El análisis de la intensa confrontación entre USA-CEE en cereales y las tendencias de estos años postadhesión, revelan que cabe esperar una reducción de precios notable para los próximos años. La introducción de la Cantidad Máxima Garantizada (CMG) ya ha iniciado esa tendencia decreciente en el precio percibido por el agricultor. Pero lo que se espera es una reducción del precio más intensa y menos relacionada con la CMG.

Al fin y al cabo, para que la Comunidad pueda cumplir sus compromisos en el GATT de reducción del apoyo, y también para poder aliviar sus cargas presupuestarias, necesita reducir: o bien precios, o bien cantidades producidas, o ambas cosas a la vez. Así pues, resulta previsible una reducción de la producción de cereales en el conjunto de la CEE. Dicha reducción afectará a los diferentes cereales (trigo, maíz, cebada, etc.) de forma desigual. También puede ser desigual la suerte de cada una de las regiones españolas en ese futuro contractivo. Dicha desigual suerte se relaciona con aspectos productivos, pero también con aspectos comerciales y de mercado que a continuación se señalan.

Así pues, en una situación de *intensa competencia* como la analizada anteriormente, con un «*exceso de capacidad*» que constituye un obstáculo para la reducción de costes unitarios por parte de las cooperativas; legalmente atrapadas ante la imposibilidad de llevar a cabo *operaciones con terceros* para incrementar el volumen más allá de unos porcentajes (5%) a menos que los Estatutos indiquen claramente el 40%, de acuerdo con la Ley de Cooperativas de 1987, so pena de incurrir en faltas graves y pérdida de protección fiscal (Leyes de 1987 y de 1990); y con unas expectativas de incremento de la competencia y reducción de precios y cantidades a causa de la liberalización intracomunitaria (Mercado Unico) y de la liberalización extracomunitaria (Ronda Uruguay); cabe afirmar que el cooperativismo se encuentra en una grave *crisis* que debe de superar, siquiera para su supervivencia.

Cada vez que un sector se encuentra en crisis, existen diversas estrategias para intentar salir de ella. Aquí vamos a *inspirarnos* en el libro de Porter (1990). Pero esa inspiración no nos impide tratar de ser absolutamente *concretos* en el análisis del cooperativismo. A continuación estudiaremos, sucesivamente: 1) nuevos mercados, 2) nuevos productos, 3) estrategias de integración y 4) reorganización institucional.

2.1.8. Estrategias

Nuevos mercados

España ha sido y es importadora neta de maíz, aunque de forma decreciente en los últimos años. Pues bien, curiosamente, se ha abierto un mercado de exportación española de maíz hacia los países del norte de la Comunidad. La exportación actual es de unas 200 mil toneladas. La causa radica en que algunas *regiones* españolas producen un maíz más precoz y de mayor calidad. Al parecer no necesita secado. Esta operación produce mermas en mayor o menor medida y por lo tanto incrementa el coste. Ese maíz exportado se emplea en los países del Norte de la Comunidad para la producción de almidón. Lo malo es que la única región que, al parecer, es capaz de producir un maíz de tales características es Andalucía.

Otro flujo exportador que se ha generado es el de trigo blando de *calidad* y precocidad hacia el Reino Unido. El problema aquí radica en que algunos intermediarios (multinacionales) han exportado trigo de menos calidad junto con los de calidad, y los británicos están retirando parte de esos pedidos. Nuevamente aquí, la oportunidad era para Andalucía que es donde al parecer se dispone de ese trigo blando. Esa técnica mezcladora de algunas multinacionales está echando a perder el mercado.

En el caso de la cebada, existe también actualmente mercado de exportación que se orienta hacia Oriente Medio (especialmente Arabia Saudita). La mercancía sale por los puertos mediterráneos de Tarragona (40%) y Valencia (35%). También sale algo por Bilbao, Santander y Barcelona. El acondicionamiento de los silos portuarios que se utilizaban para la importación de maíz (ahora en descenso) no es fácil de reconvertir hacia la constitución de un stock adecuado para la exportación de cebada. Las multinacionales exportadoras operan trazando arcos de circunferencia con-

céntricos cuyo origen se encuentra en el puerto de salida. Aparecen así regiones productoras españolas que se sitúan dentro del primer arco y que corresponde a aquellas cuya distancia e infraestructura logística permite un coste de transporte igual o menor de 1,20 pesetas/kilo. En este arco se encuentran las comarcas de Albacete y Cuenca principalmente respecto del puerto de Valencia. La densidad de los arcos depende de lo que sea capaz de afinar la multinacional exportadora. La primera cebada que se exporta es la del primer arco. Luego se pasa al segundo, y así sucesivamente. La carga de un barco de unas 50.000 toneladas, puede incluir cebadas de más de un arco e incluso cebada del stock portuario. La cebada más cercana es la del stock, que existe precisamente por *seguridad*.

La contratación del muelle se efectúa por un número de días (por ejemplo 10) y por un coste diario determinado. Si el barco permanece un número de días superior al contratado, los costes adicionales crecen exponencialmente con el número de días. Por eso se constituye el stock de seguridad. Tener silos alquilados en el puerto es caro. Mucho más caro que si la cebada se almacena en los silos o almacenes de las zonas productoras. Una estrategia minimizadora de costes, debería de consistir en programar los suministros de manera que la cebada fuera a parar directamente desde el almacén en la zona productora hasta el barco, sin tener que utilizar el silo portuario. Pero si dicha programación se ve alterada por factores incontrolables (v.g. una huelga de transporte, como de hecho ocurrió recientemente) entonces el extracoste por la utilización del muelle resulta superior al extracoste del silo portuario. Por esa razón, la estrategia óptima suele aconsejar la constitución de un stock de seguridad en los caros almacenes del puerto.

Antes de terminar con la cebada *disponible* de un *arco* determinado, ya se pasa al siguiente porque el aumento de precio que se produce en las zonas productoras de ese arco

aconseja pasar a comprar a una zona de un arco de coste más elevado con precios inferiores.

Esa desventaja locacional la tienen ciertas comarcas castellano-leonesas y se relaciona directamente con la distancia al puerto de salida; y la elección de este último se relaciona, obviamente, con el destino. Por esa razón, no suelen ser utilizados preferentemente los puertos cantábricos de Bilbao y Santander. Pero sí son utilizados en cierta cuantía, ya que el extracoste debido a la mayor distancia de dichos puertos respecto al mercado de destino se ve compensado por el ahorro en coste de la cebada procedente de los arcos más cercanos trazados con centro en los puertos de Bilbao y Santander. Tal es el caso, como decíamos, de la cebada de Castilla-León.

Las operaciones de exportación con Rusia han despertado un cierto interés. Si se exporta cebada hacia Rusia, las ventajas de localización de los puertos cantábricos (Bilbao y Santander) inducirían una ventaja de localización para la cebada castellano-leonesa.

Rusia tenía prohibida la importación de cebada de España a causa de la Peste Porcina Africana (PPA). Durante la reciente visita de Gorbachov hubo que hacer un gran esfuerzo (por parte del entonces FORPPA) para convencer a los soviéticos de que la PPA la padecen los cerdos y que eso no tenía relación con la cebada. De hecho se sospecha que Francia estuviera interesada en alimentar esa creencia desde mediados de los 80 para no perder su cuota de mercado en beneficio de un inminente socio comunitario como iba a ser España.

Gorbachov y la delegación soviética fueron *ablandados* y, por otra parte, el FORPPA consiguió que se incluyeran las exportaciones de cebada entre el paquete de productos que podían beneficiarse del crédito preferente concedido por el Gobierno español. Tras la visita de Gorbachov, en el último año, una nutrida delegación soviética recorrió todo el territorio peninsular para estudiar «*in situ*» todos los detalles relativos con la operación.

Ahora bien, la cebada que primero sería exportada sería la almacenada por el SENPA en sus operaciones de intervención. La cuantía almacenada asciende actualmente a 1.300.000 toneladas y se espera que, al cierre del período de intervención, el 30 de Abril de 1991, la cantidad ascienda a 1,5 millones de toneladas. Esta exportación tendría gran interés para España. Aunque la cebada del stock de intervención es del SENPA, en realidad se acaba almacenando donde se puede. De hecho, actualmente el SENPA tiene alquilados almacenes de Sesostris y otras multinacionales puesto que su capacidad de almacenamiento no basta. En realidad, las ventas de intervención, no sólo suponen un alivio presupuestario (por el coste de la inmovilización) sino que también contribuye a *alegrar* el mercado y a que suban los precios de forma inmediata por el trasiego de mercancía que se detecta en las zonas productoras donde se sitúan los almacenes del SENPA y de las multinacionales.

Así pues, a corto plazo, las exportaciones a Rusia afectarían tan solo a la cebada del stock de intervención y, por lo tanto, las ventajas locacionales de las regiones castellano-leonesas respecto de los nuevos puertos de embarque no serían relevantes. Pero, a largo plazo, las exportaciones a Rusia (poco probable) o a otros países del Este sí podrían beneficiar a la mitad Norte de España, bien si se terminaran las existencias del SENPA (caso poco probable) o bien si el comercio de Estado de dichos países quedara privatizado (cosa más probable).

Pero no cabe albergar muchas esperanzas de este nuevo mercado por las razones que a continuación se exponen. El sistema de exportación de cebada de intervención, como la de cualquier otro cereal, es el de *licitación en subasta*. El sistema se organiza a nivel comunitario, pero España ha conseguido que se le conceda un cupo individualizado. Los argumentos en que se fundamenta tal concesión son: 1) desventajas relativas de tipo logístico (puertos, orografía), y 2) compensación por el acuerdo de USA-CEE para maíz y sorgo.

Así pues, el cupo concedido al estado español se traduce en que es el SENPA quien organiza la subasta. El cupo comunitario admite un «diferencial» en la restitución favorable a España de 10 ECUS/Tm., lo que equivale a 1,5 pesetas/kilo. Ese diferencial es muy elevado en cereales. El resultado es que la cebada de intervención española tiene así más probabilidades de ser exportada que en ausencia de ese cupo individualizado con restitución diferencial. Eso favorece al Estado español que es quien se ve aliviado en los gastos de funcionamiento del SENPA (su organismo de intervención). También a las multinacionales que operan en España; y también a los precios de la cebada en los mercados porque, como se indicó, el mercado no está tan separado de las operaciones oficiales como cabría imaginar sobre el papel.

Existe además una cierta bolsa de fraude en el pago de la tasa de corresponsabilidad y del IVA que está beneficiando actualmente al productor español. En efecto, la operatoria de los almacenistas en la fijación del precio pagado al productor es la siguiente. Calcula el precio mínimo al que podría vender su cebada en el SENPA en el mes de noviembre cuando da comienzo la intervención y luego resta el coste de almacenamiento desde el día en que hace la oferta de compra (v.g. 15 de Julio) hasta la apertura de las compras de intervención por el SENPA. El precio así obtenido es el precio bruto de oferta de compra al agricultor. El precio final o neto se obtiene restando de ese precio bruto las tasas de corresponsabilidad y cargando luego el IVA. Pues bien, algunos almacenistas no descuentan las tasas ni cargan el IVA, con lo cual existe una pequeña ventaja en el precio percibido por el productor.

La existencia y tamaño de este mercado negro ha podido ser estimada de la siguiente forma. Se sabe que la cantidad producida y declarada de piensos es de 11,5 millones de toneladas. Pero se puede calcular, a partir de algún componente fijo de la ración y del empleo global del mismo, cual es la cantidad real producida. La diferencia asciende a unos 2

millones de toneladas. Luego el mercado negro es de algo menos del 20%. Esa cebada iría a producir algún pienso que se quedaría en los circuitos de integración vertical.

Ahora bien, aparte de este mercado de exportación de cebada de aptitud forrajera, también se ha desarrollado, en los últimos años, en España, un intenso flujo de exportación de cebada de aptitud maltera o cervecera. Veamos cuáles son las posibilidades de este mercado.

Una industria alemana tiene siempre preferencia por la cebada más cercana por razón de costes. Así pues, según ese criterio, siempre tendrían preferencia las cebadas francesas. Pero como la cebada francesa tiene menos precocidad que algunas regiones españolas, ahí cabría la apertura de un mercado, que de hecho se ha abierto. La precocidad es una propiedad esencial pero la otra propiedad es la *dormancia* o latencia. La industria maltera necesita que la germinación esté en un punto determinado. Si una cebada es precoz pero tarda mucho en germinar pierde la ventaja de la precocidad. Así pues, este nuevo mercado requiere una combinación adecuada de precocidad y de dormancia. Las cebadas andaluzas sí reúnen ambas propiedades y han comenzado a ser exportadas hacia las malterías comunitarias.

Como conclusión, pues, de «nuevos mercados» cabe decir que no existen apenas expectativas para los cereales españoles (salvo Andalucía) bien por razones de *calidad* (maíz para almidón y trigo blando), bien *institucionales* (cebada para forraje) debido a las previsibles reducciones de precio o bien de *precocidad* (maíz para almidón). Por lo tanto, el contexto general es *contractivo* para cereales, y las posibilidades de obtener nuevos mercados para esos productos son reducidas.

Nuevos productos

Tremendamente condicionado por la competencia y por su «exceso de capacidad», el cooperativismo español de

cereales podría aspirar a abrir nuevos mercados. Hemos visto las escasas posibilidades que se le ofrecen en el campo de la exportación de cereal. Si una cooperativa fuera un gran operador que se pueda posicionar *flexiblemente* en los dos frentes (proveedor y cliente) o en los tres frentes (proveedor, cliente y certificado de adjudicación) las expectativas exportadoras podrían ser mayores. Ya que nuevos mercados sí que están surgiendo en algunas regiones productoras (principalmente Sur de España). Pero ese no es el caso para la mitad norte de España debido, fundamentalmente, a la imposición de la condición que se establecía ya en la Ley de cooperativas de 1987 y que se ratifica en la reciente Ley de Fiscalidad de Cooperativas de 1990. La necesidad de superar la crisis obliga pues a reflexionar en otra estrategia relativa a «nuevos productos» que puedan ser producidos y comercializados por las cooperativas a partir de la producción de sus socios. La propia producción puede verse estimulada por la buena comercialización.

Nos centramos en el análisis de productos *sustitutivos* de cereales. Dichos productos son: a) girasol y b) leguminosas. Pero vamos a dejar el análisis para más adelante cuando estudiemos el subsector de oleaginosas. Veamos el caso de las leguminosas.

La Comunidad Europea es excedentaria en cereales pero presenta una fuerte dependencia exterior en los que se refiere a cultivos que aporten material protéico en la alimentación animal, lo que se traduce en una importación masiva de haba de soja.

Para corregir el anterior desequilibrio es necesario que, por parte de los agricultores comunitarios, teniendo en cuenta las condiciones de suelo y clima de las distintas regiones, se considere la posibilidad de introducir *nuevos cultivos* en su alternativa de manera que: primero, puedan sustituir parcialmente a los tradicionales cereales; segundo, resulten beneficiosos para el suelo y el resultado económico de la explotación; y tercero, corrijan esa dependencia exterior.

En esta línea de actuación, la CEE ofrece la posibilidad de producir determinadas leguminosas (guisante, habas, haboncillos y altramuces dulces) en el marco de unas medidas reglamentarias en las que se establece un régimen contractual que permite al agricultor asegurarse un precio cierto en la venta de sus productos; y al industrial que los transforma garantizarse un abastecimiento regular de materias primas y la posibilidad de recibir una ayuda para que así pueda pagar unos precios remunerativos al agricultor.

El esquema se concreta de la siguiente manera. El Consejo de la CEE fija, cada campaña: a) un *precio mínimo* para cada uno de estos productos, a un nivel tal, que permite remunerar de forma satisfactoria a los agricultores; y b) una *ayuda* para el industrial, cuyo importe sitúa a los productos comunitarios en situación de competir con los importados de terceros países. El importe de esta ayuda se calcula, quincenalmente, por la Comisión, en base a las cotizaciones en el mercado mundial de la torta de soja. La ayuda cubre un porcentaje (en función de las diferencias en riqueza protéica de la soja y de estas leguminosas) de la diferencia entre el *precio umbral de activación* y el precio mundial de la soja.

Desde 1986, año de adhesión de España a la CEE, la utilización de estas leguminosas en la fabricación de piensos ha sufrido un espectacular incremento que, sin embargo, no se corresponde de forma paralela con el aumento de la superficie dedicada a estos cultivos en España. La causa obedece a que la mayor parte de las leguminosas que se utilizan proceden de Francia y Reino Unido, e incluso países terceros. Como en estos productos se combina la riqueza protéica con la de hidratos de carbono, ha aparecido un sustitutivo indirecto de la cebada que viene a añadir una dificultad adicional para la comercialización de esta última.

Es posible, pues, que, los agricultores tiendan a sustituir parte de la superficie dedicada al cultivo de la cebada por la de estas leguminosas eliminando de esta forma la incertidumbre existente en el precio (puesto que el de leguminosas

se garantiza contractualmente) y mejorando el comercio de los cereales.

Esta situación previsible exigía la creación de un marco administrativo e institucional adecuado. Dicho marco ha sido establecido con la orden del MAPA de 7 de diciembre de 1990 y consiste en los aspectos y procedimientos que a continuación se exponen.

Los contratos a celebrar entre los agricultores y los *compradores autorizados* deberán adaptarse al modelo homologado por el MAPA. Dicho contrato deberá formalizarse con la antelación suficiente que permita al comprador autorizado efectuar la presentación de una copia del mismo en la Jefatura Provincial del SENPA que la haya de autorizar, antes del 31 de marzo del año en que vayan a recolectarse las leguminosas.

Los *compradores autorizados* son aquellas personas físicas o jurídicas que suscriben contratos con los agricultores que se comprometen frente al SENPA a: 1) presentar una copia de los contratos en el plazo ya indicado; 2) llevar la contabilidad de existencias de estos productos, conforme lo establecido; 3) facilitar las operaciones de control que este organismo estime necesarias.

El comprador autorizado se convierte así, en el agente de comercialización que acopia leguminosas para su posterior venta a los usuarios autorizados que las utilizan en la fabricación de piensos. Para las leguminosas compradas por los compradores autorizados, el SENPA expedirá, a petición de éstos, el *certificado de compra de precio mínimo*. Dicho certificado amparará cada partida a efectos del cobro de la ayuda por parte del industrial que la utilice. A la petición del certificado, los compradores autorizados acompañarán la correspondiente declaración de entrega formalizada con el agricultor.

Los agricultores percibirán el precio acordado en el contrato que deberá ser, al menos, el precio mínimo que esté vigente en el mes en que se produzca la entrega de las leguminosas al comprador autorizado. El precio mínimo se fija por el Consejo antes del comienzo de cada campaña. La cam-

paña abarca del 1º de julio al 30 de junio del año siguiente. El precio puede ser corregido por la Comisión en el caso de que se produzcan excesos de producción sobre la Cantidad Máxima Garantizada. El precio se determina para un producto situado en la explotación y cargado sobre el vehículo del comprador, de calidad sana, cabal y comercial. Dicha cantidad tipo es la que contiene un 2% de impurezas y un 14% de humedad. El precio estará afectado por unos incrementos mensuales, de cuantía constante, a lo largo del período Septiembre-Abril. De esta forma, se prima el almacenamiento privado y se evita la entrega masiva en el momento de la recolección.

Por tanto, existiendo un estímulo al almacenamiento privado y no disponiendo los agricultores de tamaño y capacidad para realizarlo, surgirán los almacenistas, con independencia de que las fábricas de pienso tendrán probablemente capacidad para realizar dicho almacenamiento.

El importe de la ayuda variará a lo largo de la campaña siendo su importe el correspondiente al día en el que se produzca la «identificación» de las leguminosas en fabrica. La «identificación» es un acto administrativo mediante el cual, el SENPA, a petición del industrial, reconoce el derecho a la ayuda, para una partida de leguminosas cuyo pago queda condicionado a la utilización de las mismas en condiciones y plazos reglamentarios. Durante la campaña 1990/91, los importes de las ayudas han venido oscilando entre 13 y 14 pesetas/kilogramo.

Podrán acogerse a esta ayuda, los industriales que previamente hayan obtenido la calificación de usuario autorizado; y que utilicen leguminosas adquiridas mediante el oportuno contrato, o compradas a un comprador autorizado amparado por un certificado de compra a precio mínimo. A los efectos de obtener la citada identificación, los interesados deberán dirigirse a la Jefatura Provincial del SENPA en cuyo ámbito tenga su industria.

En consecuencia, pues, las cooperativas españolas de cereales se encuentran ante un nuevo producto con el que podrían trabajar como almacenistas al objeto de ampliar su volumen de actividad o, en su caso, de contrarrestar la reducción de volumen derivado de la contracción en el mercado de cereales que pueda derivarse de la liberalización que se acuerde en la Ronda de Uruguay. Ahora bien, como el régimen es de tipo contractual no introduce riesgos en el precio para los productores. Su riesgo consiste en no tener comprador. Por consiguiente, es necesario que el volumen a producir por los agricultores haya sido previamente concertado con la industria de fabricación de piensos. En tal caso, no resulta probable que los fabricantes de pienso utilicen a ningún intermediario hasta llegar al agricultor. Especialmente en el caso de volúmenes importantes. Tan sólo cuando estos volúmenes resulten insuficientes, se dirigirían a las cooperativas como concentradoras de oferta no para una mejor negociación del precio sino como procedimiento logístico que reduzca los costes de transacción. Igualmente la funcionalidad de las cooperativas podría basarse en proveer de almacenamiento en caso de considerarlo conveniente la industria de fabricación de piensos. Pero ello no es muy probable en vista de que también esta industria se encuentra en situación de exceso de capacidad.

2.2. *Oleaginosas*

2.2.1. Interrelaciones

En el sector de oleaginosas se incluye la producción de las semillas, tortas y aceites de algunos cultivos como: soja, girasol, colza, nabina, palma y palmiste. Su problemática resulta compleja y no admite un análisis independiente de la producción y comercio de otros sectores como el aceite de oliva, principal producto sustitutivo en el consumo de los aceites de las semillas oleaginosas. Tampoco puede aislarse su