

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

análisis del sector de cereales, puesto que algunos productos como la soja, por su riqueza en proteínas, forman parte de la alimentación animal. Pero cada día resulta más amplia la gama de posibles sustitutos de cereales y de soja en la alimentación animal. Así pues, para conocer los problemas del sector oleaginosas a nivel mundial, comunitario y español, no debe perderse de vista la compleja trama de relaciones e intereses entre: el conjunto de los aceites, los cereales y la ganadería intensiva.

No obstante lo señalado en el párrafo anterior, conviene centrarnos en la producción de dos de las semillas oleaginosas, ya que tan sólo en ellas resulta destacable la producción española en el conjunto de la CEE-12. Dichas semillas son la soja y el girasol.

2.2.2. Mercado mundial

La soja representa el 50% de la producción mundial de semillas oleaginosas. Entre los países productores destaca Estados Unidos, con un 50% de participación en la producción del trienio 1986/88. La participación de la soja en el comercio mundial de semillas alcanza al 75%. De ese comercio, a Estados Unidos le corresponde una participación en la exportación mundial del 73% como media del trienio señalado. La CEE es el primer importador mundial de soja, y sus importaciones, 13 millones de toneladas en el trienio 1986/88, representan el 50% de las mundiales. Resulta también destacable el incremento de la producción en Brasil, Argentina y China, que se manifiesta en una mayor participación en la producción y su presencia creciente en los mercados mundiales.

La CEE-12, aunque todavía representa un porcentaje reducido de la producción mundial, ha estado realizando un gran esfuerzo, durante la década de los 80, por incrementar la producción y reducir su dependencia. Dicho esfuerzo se

ha traducido en crecimientos de la producción y, sobre todo, de los rendimientos.

Frente a la concentración de la producción y las exportaciones de haba de soja en Estados Unidos, la producción de semillas de girasol se encuentra repartida fundamentalmente entre la URSS, CEE y Argentina. Juntas representan el 61% de la producción media del trienio 1986/88. Al igual que en soja, el incremento de la producción es muy intenso en la CEE-12 a lo largo de la década de los años 80. También creció, aunque a un ritmo menor, la producción argentina, al tiempo que la producción soviética crecía a un ritmo muy débil perdiendo peso en la producción mundial total. Dentro de la CEE-12, Francia es el principal país productor.

En el comercio de la semilla de girasol, destaca de nuevo Estado Unidos. Argentina y la URSS pierden peso como países exportadores. Es de destacar que Francia realizó en el trienio 1986/88 más de la mitad de las exportaciones mundiales. Pero como se dirigen en su mayoría hacia los países socios comunitarios no se computan como exportaciones extra-CEE-12. Estas últimas tan solo suponían una pequeña cantidad de 3.500 toneladas (de 1 millón de exportación total) situándose muy por debajo de Argentina y Estados Unidos.

2.2.3. Situación en la CEE

Así pues, en el caso de la soja, la competencia de USA y CEE en los mercados mundiales es inexistente porque la CEE es deficitaria y USA es exportadora; porque la CEE-12 *compra* a USA. Ello no significa, sin embargo, que no exista un contencioso en este sector. Dicho contencioso no se contempla en términos de reparto de mercados mundiales pero sí de *acceso al mercado*. Es decir, lo que Estados Unidos reclama a la CEE-12 es no perder su cuota de mercado como abastecedor de la CEE-12, en presencia de ese crecimiento importante de la producción comunitaria.

Ya a comienzos de los años 60, Estados Unidos aceptó el mecanismo de «prélèvements» construido por la CEE en sus Organizaciones Comunes de Mercado (O.C.M.), a cambio de la concesión, por parte de la entonces CEE-6, de derechos arancelarios nulos sobre el haba y la torta de soja, y muy reducidos sobre la *mandioca* y otros productos que, más adelante, se revelaron sustitutivos de los cereales en la alimentación animal.

A mediados de los 60, la producción comunitaria de aceites vegetales era totalmente insuficiente para atender a una demanda interna creciente. Ello convertía a la Comunidad en tributaria del mercado mundial. En ausencia de aranceles, las semillas oleaginosas, fundamentalmente soja procedente de Estados Unidos, llegaron de forma masiva a Europa. Esta afluencia se vio favorecida por el modelo de alimentación animal seguido por los ganaderos europeos de acuerdo con el modelo americano, barato y rico en proteínas.

En este marco institucional, la única posibilidad para la Comunidad Europea de fomentar y proteger su producción interior de semillas oleaginosas pasaba por el mecanismo de «pagos compensatorios» o «deficiency payments», ampliamente utilizado por los Estados Unidos entonces y ahora y por los británicos antes de su incorporación a la CEE en 1973. Este mecanismo garantiza a los productores la percepción de un precio más elevado que el precio del mercado interior que coincide básicamente con el precio internacional al haber aceptado la Comunidad el arancel cero para semillas oleaginosas.

La puesta en práctica del mecanismo de pagos compensatorios dio sus frutos en forma de incrementos espectaculares de la producción. La *colza*, que es la semilla más producida en el conjunto de la Comunidad, multiplicó por 5 su producción desde 1972 hasta 1988. La semilla de *girasol* lo hizo por 32 para el mismo período; y la soja, que partía de niveles de producción prácticamente inexistentes, ha multiplicado por más de 800 su producción. Este incremento en las produccio-

nes ha repercutido en el gasto presupuestario del FEOGA-Garantía, que se ha multiplicado por 10 en la última década pasando de representar el 3,26% en 1980 a representar el 13,2% en el de 1990.

Este crecimiento del gasto, considerado excesivo por la Comunidad y que ha continuado a partir de mediados de los 80, aun cuando se hubiesen congelado los precios de intervención, hizo que se instaurara un régimen de Cantidades Máximas Garantizadas (C.M.G.), aplicable desde la campaña 1986/87 hasta la campaña 1990/91, para colza, nabina y girasol y, desde la campaña 1987/88, para los granos de soja (y también aceite de oliva). La cantidad máxima garantizada para la soja es de 1.300.000 Tm (CEE-12); y para girasol, 2.000.000 Tm (CEE-10). Para *girasol*, colza y nabina, la Comunidad impuso una C.M.G. específica para España; pero no lo hizo para la *soja*.

Este mecanismo de control de la oferta actúa cuando la producción de una campaña supera la cantidad máxima garantizada, disminuyendo la cuantía del precio garantizado al productor en un porcentaje que depende de la magnitud del «exceso» de producción. Se trata pues de una penalización que afecta al precio finalmente percibido desincentivando así el cultivo. Con este mecanismo, la CEE puede asegurarse un cierto control sobre las *cantidades* producidas que limite el gasto. Pero este último todavía depende de otra variable, absolutamente fuera de control por parte de la CEE, que es el precio internacional.

La política de pagos compensatorios tan solo se aplica a las semillas (soja, girasol, colza y nabina) y al aceite de oliva. Los aceites de las semillas citadas no están incluidos en las O.C.M. de materias grasas y por lo tanto no están sujetos a ningún tipo de intervención sobre sus precios o cantidades.

La OCM de materias grasas presenta una diferencia entre la soja, por una parte; y el girasol, colza y nabina, por otra parte. Para la soja, la Comisión fija anualmente un *precio objetivo* y un *precio mínimo*. El primero se fija al nivel que se consi-

dera deseable y sirve de referencia para fijar el precio mínimo que es el realmente garantizado a los productores. Dichos precios se han mantenido constantes en términos *nominales* en las últimas cuatro campañas (desde 1987/88 hasta 1990/91) y han caído en términos *reales*. El grano de soja, a diferencia de otras semillas, no está sujeto a un régimen de intervención. Los organismos públicos no compran soja para evitar que el precio caiga por debajo del precio garantizado al productor. Lo que se hace es conceder a cualquier persona física o jurídica que, previo contrato, pague al agricultor el precio mínimo establecido, la diferencia entre el precio objetivo y el precio mundial. Esta diferencia llamada *ayuda a la transformación* se calcula semanalmente.

Si la producción estimada en una campaña rebasa la CMG, existe una penalización que consiste en que el precio objetivo disminuye un 0,5% por cada 1% de excedente de producción. En el caso del girasol, colza y nabina, las diferencias más significativas son las siguientes. El precio se llama *indicativo* y el precio mínimo se llama precio de intervención. El precio al que compran los organismos se sitúa en un nivel del 94% del precio de intervención. También en este caso, los precios institucionales se encuentran congelados en las últimas 4 campañas, lo que supone una caída en términos reales. Finalmente, otra diferencia con respecto a la soja, es que en el girasol (y las restantes semillas) la ayuda a la transformación tan sólo la puede recibir la industria extractora o la fábrica de pienso que transforma estos granos oleaginosos.

2.2.4. Situación en España

La producción española de soja, que era casi inexistente hasta la entrada de España en la CEE en 1986, se incrementa a un ritmo muy rápido pero, en 1990, todavía era de 50 mil toneladas frente a una producción total en la CEE-12 de casi 2 millones de toneladas. En girasol, España, que ya tenía una

producción importante de 1986 (939 mil toneladas de los 2 millones de toneladas de la CEE-12), ha seguido incrementando su producción aunque a un ritmo muy inferior al de Francia. Así, en 1986 España era el primer país productor de girasol de la CEE-12; y en 1990 se sitúa en segundo lugar, tras Francia, con una producción casi la mitad que la de este último país.

Centrándonos en el caso del girasol, la CMG para la CEE-10 desde la campaña 1986/87 es de 2 millones de toneladas, cifra que, desde 1987, ya superaba Francia. España, por su parte, en ninguna de las campañas transcurridas ha superado su CMG (actualmente 1,4 millones de toneladas). Los rendimientos de nuestro país, inferiores a los comunitarios, sólo son superiores a los de Portugal. A diferencia de la soja, que requiere unas condiciones agrológicas especiales, el girasol se adapta bien a las tierras de España.

El girasol alterna bien con los cereales cubriendo las superficies de barbecho dejadas tras el trigo, por lo cual va bien allá donde hay cereales. Sus costes de lucha contra las plagas y enfermedades son bajos. Por último, las industrias extractoras están realizando un gran esfuerzo económico, técnico y humano cerca del agricultor para fomentar el cultivo.

La soja tiene más dificultades para su expansión. La insuficiente adecuación de variedades a la distintas zonas climáticas españolas, el conocimiento superficial de las técnicas de cultivo, y las bajas producciones, han sido los principales obstáculos que han dificultado su expansión. El principal problema de índole agronómica que ha habido que resolver a lo largo de todos estos años ha sido la pobreza de nuestros suelos en bacterias del género *Rhizobium* (*Rhizobium Japonicum*), necesarias para que en las raíces se formen las nódulos que permiten a la soja fijar el nitrógeno atmosférico. Esta carencia se salva inoculando las semillas previamente a su siembra. Pero para cubrir su ciclo vegetativo, la soja requiere un régimen pluviométrico de 300 mm. por lo que

en la mayoría de nuestras áreas debe cultivarse en regadío para obtener buenas producciones.

Salvados los inconvenientes de índole técnica, los factores económicos son los que determinan la conveniencia de su cultivo. Los precios mínimos que la CEE garantiza a los agricultores, y el incremento automático de éstos, que se deriva de nuestro *período transitorio* a la CEE, han sido el estímulo que explica el vertiginoso crecimiento español de la superficie cultivada desde 1986.

En esta situación, la tendencia al crecimiento de la producción estaría asegurada. Pero dos factores ensombrecen el horizonte. Primero, el régimen de estabilizadores, ante el incremento global de la producción comunitaria, esencialmente italiana y francesa, supone una penalización vía precio que puede llegar a desincentivar su crecimiento. En soja, a diferencia de girasol, España no tiene una cantidad asegurada específica de CMG y, en consecuencia, se ve penalizada por los excesos de la producción global sobre la CMG global provocados por otros países cuyo crecimiento de la producción de soja es elevado. Segundo, la reducción de precios no sólo puede proceder de la necesidad de controlar el crecimiento del gasto dentro de la propia CEE-12, sino de la Ronda Uruguay.

2.2.5. Expectativas ante la Ronda Uruguay

En la Ronda Uruguay va a acordarse una reducción de apoyo que afectará intensamente a cereales, tal como se ha señalado en el apartado 2.1. Pero las oleaginosas correrán una suerte similar. Estas últimas son los cultivos *más sustitutivos* en la producción de los cereales. Si la reducción de precios no se efectúa a un ritmo similar en ambos sectores, la reducción de producción en cereales se traduciría en un aumento de la producción de oleaginosas. De esa forma, los gastos presupuestarios no se reducirían para la CEE. Pero

además, Estados Unidos no consentiría un incremento de la producción de soja con unos precios ventajosos. De hecho, con independencia de la Ronda Uruguay, en el seno del GATT se ha creado el «panel de la soja» que estudia el daño comercial que la CEE ha provocado en las exportaciones norteamericanas de soja, a consecuencia de las ayudas concedidas desde la década de los años 70, después de que en la Ronda Dillon de los años 60, se hicieran las concesiones antes mencionadas. Pero esa cuestión es de difícil pronóstico. Precisamente la CEE aspiraba a encontrar la alternativa a la producción de cereales en las oleaginosas, y por eso tiene planteado el tema denominado del «reequilibrio». Pero no es probable que consiga su propósito. De hecho, el «panel de la soja», al margen de la Ronda Uruguay ya se ha pronunciado contra la CEE.

En este contexto de reducción paralela de precios en cereales y oleaginosas, España mantiene precios inferiores a los comunitarios tanto en soja como en girasol. Los de la soja caerán más rápidamente a consecuencia de la globalidad de la CMG. Los de girasol podrían mantener un ritmo de reducción más suave por disponer España de una CMG todavía no superada y un margen de «diferencial de precios» respecto de los comunitarios.

2.2.6. Alternativa para el cereal

El girasol es un cultivo de secano que ocupa parte de la superficie dejada por el barbecho y las leguminosas grano. El fuerte desarrollo alcanzado en España se explica por la necesidad que siente el agricultor de disponer de una planta para alternar con el cereal. Si la superficie de cebada y trigo blando aumentó en los últimos años en algunas regiones españolas fue debido a la reducción de la superficie de barbecho y de leguminosas. En muchas zonas cerealistas se practica el monocultivo de cereal, sobre todo cebada, alternando varie-

dades de diferente época de siembra que permiten un semi-barbecho de medio año.

En comarcas con peores condiciones de suelo y clima, el barbecho continúa presente, persistiendo las tradicionales rotaciones de «año y vez» y tierras interrumpidas, en algunos casos, por el cultivo alfalfa o alguna otra leguminosa. La siembra de girasol puede modificar estas rotaciones haciendo surgir otras nuevas como: cebada/girasol; trigo/cebada/girasol; cereal/girasol/barbecho; cebada/girasol/cebada/barbecho; etc. Los años en que el clima es favorable para la siembra de cereales de primavera, disminuye o se frena el aumento de superficie de girasol, sembrándose únicamente las parcelas dedicadas a barbecho blanco, haciendo un semibarbecho con girasol. Es decir, en muchos casos, es frecuente sembrar el girasol como «ultimo recurso», cuando no se ha podido sembrar el cereal de primavera.

Esta consideración del cultivo del girasol como cultivo de *recurso* podría sustituirse por la de otorgarle la misma importancia que a los cereales, ya que a la posibilidad de poder ocupar tierras que no han podido sembrarse a tiempo, se unen otras ventajas. Primero, facilidad de cultivo que, en general, no precisa de medios de producción distintos a los ya existentes. Segundo, emplear mano de obra y maquinaria en una época en la que está desocupada. Tercero, bajos costes de cultivo. Cuarto, poca incidencia de plagas y enfermedades. Quinto, gran resistencia a la sequía. No obstante todo lo anterior, referido al secano, debe entenderse que la principal utilización del girasol en regadío es en una rotación cebada/girasol.

Pero, junto a los factores agronómicos, la causa fundamental de su posible expansión radica en los económicos. Veamos las expectativas. Por el lado de los costes, el girasol tiene a su favor que sus costes de cultivo son inferiores a los del cereal. Ello se debe en parte a que su cultivo se desatien-de por ser considerado todavía como un cultivo recurso. En la práctica eso se traduce en que su cultivo se reduce a los siguiente. Primero, un pase de *cultivador* a la salida del inwier-

no y otro de grada previo a la siembra. Segundo, aplicación de herbicida y siembra, aproximadamente en la primera quincena de mayo. Tercero, recolección hacia el mes de octubre.

No se suele abonar y las precipitaciones durante su *ciclo* suelen ser muy bajas. Por ello las producciones suelen ser muy reducidas. Su interés radica en que sus costes son también muy bajos. De ahí que el margen bruto por hectárea de SAU y por UTA, resulten ser próximos a la cebada, ya en estos momentos. Con una incorporación de una pequeña dosis de riego en algún momento del verano y/o con una reducción adicional de precios de la cebada, la rentabilidad sería mayor en girasol que en trigo de forma acentuada. Además, esa menor intensidad de cultivo resulta compatible con la política extensificadora que trata de fomentar la CEE.

Como decíamos, el otro factor fundamental consiste en los aspectos económicos. Analizada ya la vertiente de los costes, en el lado de los ingresos, todo depende de la PAC en oleaginosas. Merece pues la pena detenerse en esta cuestión. Los precios de las oleaginosas en la CEE comenzaron ya el descenso en 1988. Pero estaban mucho más altos que los españoles. En la campaña 1986/87, el precio de intervención del girasol en España se sitúa en un 71% del comunitario. No podemos detenernos en todos los elementos que configuran la Organización Común de Mercado (OCM) de las oleaginosas pero sí, a partir de ahí, señalar su previsible evolución. Basta con mencionar que, como antes se indicó, si bien en el caso de la soja, la CMG está globalizada para la CEE-12, de manera que por cada 1% de aumento de la producción por encima de la CMG, el precio obtenido se reduce en un 0,5%; en el caso del girasol dicha CMG está individualizada. La cantidad asignada a España no se ha alcanzado todavía desde 1986 hasta ahora y, por lo tanto, no resulta previsible que las crecientes producciones de girasol en Francia acaben repercutiendo en el precio percibido por el productor de girasol español.

En cuanto al consumo de aceite de girasol, que condicionará la demanda y por lo tanto el volumen comercializado, aquí la previsión resulta nuevamente difícil. Con el fin del período denominado Stand-Still (31 diciembre de 1990) han desaparecido los contingentes, y el comercio de pipa y de aceite de girasol ha quedado liberalizado en España. Por ello, el precio tendrá que caer notablemente. Pero eso no le preocupa al productor de girasol puesto que la industria extractora de aceite ya percibe una subvención para que pueda pagar el precio (objetivo) más alto al productor. Pero sí afecta al volumen consumido de aceite y a sus posibilidades a largo plazo frente al aceite de oliva.

Durante el período de Stand-Still, ya concluido, al no existir la posibilidad de realizar libremente importaciones, la ayuda o subvención a las industrias de aceite les compensaba solamente por el incremento del precio del grano producido cada año por la aproximación de los precios comunitarios, y era inferior a la concedida en el resto de los países miembros. A partir del 1 de Enero de 1991, las industrias españolas perciben ya una ayuda similar a las concedidas en el resto de países miembros. Dicha ayuda se calcula por diferencia entre el precio indicativo (objetivo en soja) y el precio internacional, si bien la cuantía de la ayuda es inferior en España porque el precio indicativo es inferior al de la CEE-10, y lo será hasta la finalización del período transitorio.

Así pues, el precio del aceite de soja y girasol va a reducirse. Este descenso va a variar las relaciones de precios relativos existentes entre estos aceites y el aceite de oliva. De 2:1, que era el ratio de precios anterior (precio de aceite de oliva/precio del aceite de semillas), podría pasar a 4:1. Ello se traduciría en una intensa reducción del consumo del aceite de oliva y un aumento de los aceites de girasol (para consumo humano en botellas) y de soja (para alimentación no humana, desplazando a grasas animales). Para paliar esta situación está previsto implantar la llamada ayuda al consu-

mo del aceite de oliva a un nivel que permita modificar gradualmente la relación de precios aceite de oliva/aceite de semillas. La Comisión prevé que con una ayuda de 20 ECUS, la relación actual de precios de 2 a 1 subiría a 3,5:1. El precio del aceite de oliva bajaría en España de 180 ECUS/100 Kg a 170 ECUS/100 Kg mientras que el precio del aceite de girasol pasaría en España de 88 ECUS/100 Kg a 48 ECUS/100 Kg. Por ello parece razonable que la cuantía de ayuda al consumo sea tal que la diferencia de precios aceite de oliva/aceite de semillas se modifique gradualmente de modo que se mantenga el nivel de consumo en España, como ha sido el caso durante el Stand-Still. Por tanto la ayuda podría fijarse en 40 ECUS/100 Kg igual a la disminución del precio del aceite de girasol. La relación de precios sería, en tal caso, de 3 a 1, intermedia entre la relación 2 a 1 actual y la relación 4 a 1 de la CEE-10.

Lo bien cierto es que el precio del aceite de girasol se ha reducido notablemente y su consumo se incrementará ¿que repercusión tendrá esto sobre el productor?

Cabría afirmar que ninguna, siempre y cuando el productor percibiese el precio indicativo considerado deseable por parte de la extractora, la cual se resarciría con la ayuda a la transformación. Pero *no es así en el caso del girasol*, aunque sí lo es en el caso *de la soja*. En efecto, además de la ayuda a la transformación para las extractoras, existe un precio de intervención (teórico) y un precio de compra de intervención (real), que equivale al 94% del precio de intervención, al cual compran los organismos de intervención de toda la CEE todo el producto que se les ofrezca, siempre que vaya en *lotes* de una cierta cantidad. Además la calidad debe ser, en el caso del girasol, 9% de humedad, 44% de contenido graso, y 2% de impurezas. Existe un baremo de bonificaciones y depreciaciones de acuerdo con la calidad de producto y el cálculo del peso del grano expresado en peso de calidad tipo, según el método especificado por el Reglamento 2681/83.

2.2.7. Comercialización

Hasta aquí, la respuesta podría ser que el productor tal vez no alcance el precio indicativo porque la extractora no se lo pague; ya que, como es natural, tratará de comprar lo más barato que pueda, con independencia de la ayuda recibida, pero, en cualquier caso, sí tendrá garantizado el precio de compra de intervención. Pues no es así.

Como la campaña de intervención comienza el 1 de noviembre y termina el 31 de mayo siguiente, fuera de ese período, si el precio de mercado se sitúa por debajo del precio de compra de intervención y el agricultor no es capaz de *conservar* la semilla en condiciones adecuadas hasta que se inicie el período de compra de intervención, entonces el precio percibido se situará por debajo del precio de compra de intervención. No basta con que exista una prima mensual que aumenta desde la recolección hasta el comienzo de la campaña. Si no existe capacidad de almacenamiento, el precio percibido por el agricultor está a merced del que fije la extractora. Esta última, a su vez, con un consumo creciente, y con esas espléndidas posibilidades de beneficio estará atraída por el negocio. En el sector agroalimentario, el capital se mueve según las expectativas de negocio, y éstas son enormes al parecer en el sector de aceites, a tenor de los movimientos de capital que registra el sector.

Así, Frihnt España, filial del grupo francés Frahuil, uno de los operadores comunitarios más importantes en todo tipo de aceites, ha invertido una cifra que se estimaba próxima a los 20.000 millones de pesetas. En 1989/90 habría facturado 32.000 millones de pesetas. Así pues, no cabe duda de que aquí existen oportunidades de negocio para estas empresas. Dichas oportunidades se basan en parte en la enorme dispersión y desorganización del sector a nivel productivo y comercial. La inexistencia de almacenes por parte de los productores, les deja a merced de las extractoras.

Las oportunidades de negocio también se tienen en las operaciones de subasta y compraventa de los aceites previamente adquiridos por los organismos de intervención y que deben ser exportados con restitución a la exportación.

Sobre el papel existen más de 200 empresas en el mercado de los aceites en España. En la realidad hay cuatro multinacionales y una española que copan el mercado. Las 4 multinacionales son: Ferruzzi-Koipe, Unilever-Agro- Costa Blanca, Arlesa-Bunge y Cargill. La española es Elosúa. En 1991 se estima que el sector recibirá 20.000 millones de ayuda al consumo del aceite de oliva y 40.000 millones de ayuda a la transformación del aceite de girasol.

Así pues, resulta vital que el cooperativismo español de cereal se posicione comercialmente en este sector al nivel de proveedor de semillas a los socios y compra y almacenamiento para su posterior venta a las industrias extractoras.

2.3. *Frutas y Hortalizas*

2.3.1. Mercado Mundial

En las últimas décadas, tanto la producción como el comercio de frutas y hortalizas han crecido en el mundo entero. Pero el crecimiento del comercio ha sido muy superior al crecimiento de la producción, lo que constituye un indicador de que, en este sector, se asiste a una fuerte tendencia hacia la *especialización* y el intercambio.

Los países que se están especializando en esa producción hortofrutícola y que la canalizan hacia la exportación son de dos tipos: a) algunos de los subdesarrollados y b) algunos de los desarrollados. Entre los primeros destacan algunos países de América Latina, del Norte de Africa y de Oriente Medio. Entre los segundos destacan algunos países europeos como Italia, España, Francia, Bélgica y Holanda. Las ventajas com-