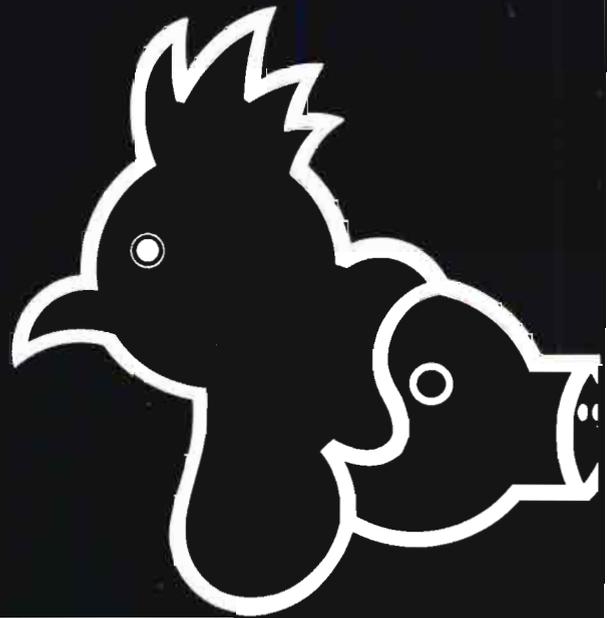


# Agricultura

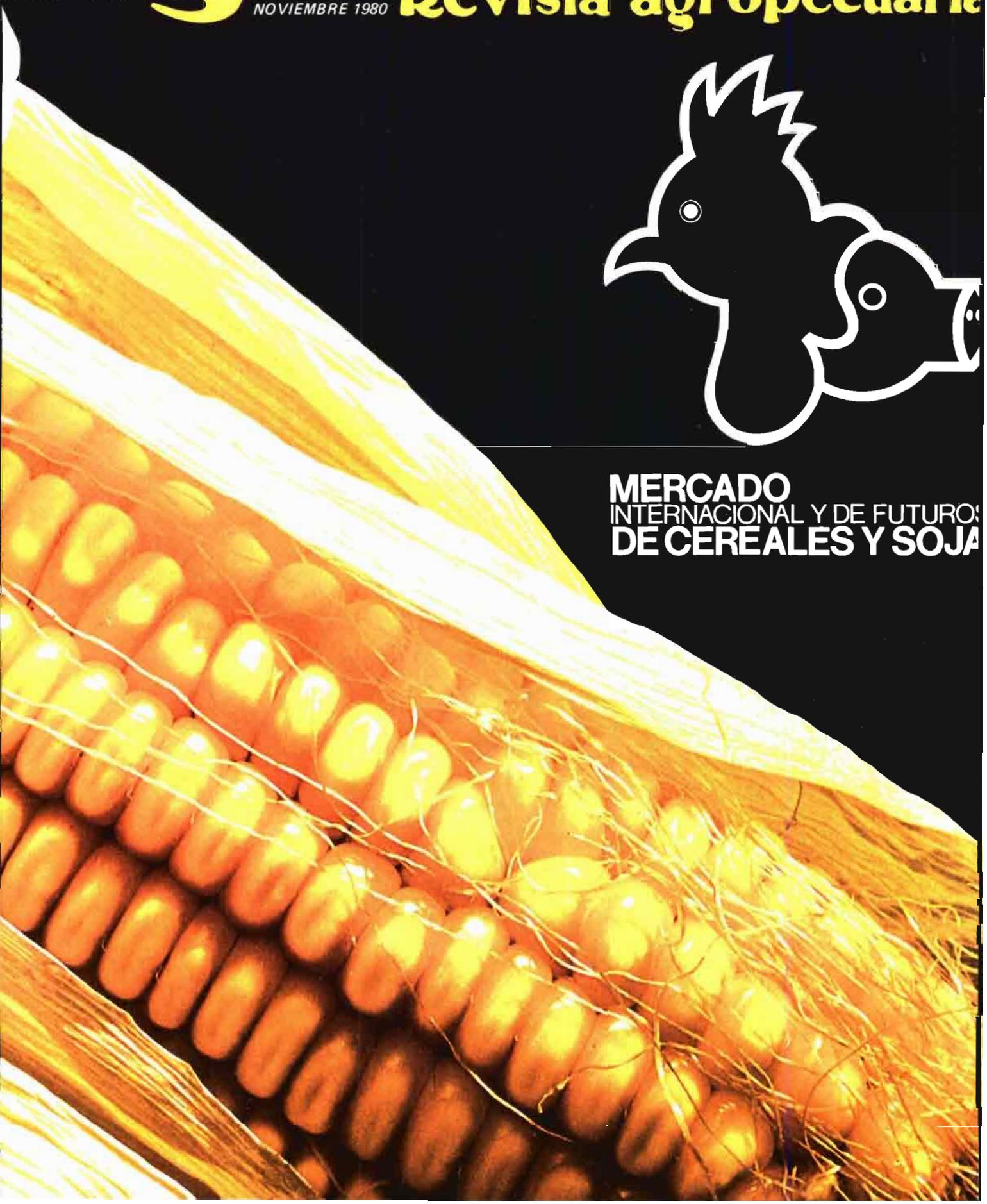
AÑO - XLIX

NUM. 581  
NOVIEMBRE 1980

Revista agropecuaria



**MERCADO  
INTERNACIONAL Y DE FUTURO  
DE CEREALES Y SOJA**



An aerial photograph of a large outdoor exhibition of yellow and red Sperry-New Holland agricultural machinery. The scene is set on a green lawn with a forest in the background. Numerous people in business attire are gathered around the equipment, which includes several large yellow combine harvesters, smaller yellow tractors, and red trailers. The machinery is arranged in a line, and the people are interacting with the equipment.

SPEERY  NEW HOLLAND

DISTRIBUIDOR PARA ESPAÑA

 PARÉS

**PARÉS HERMANOS, S.A.**

**vacunas**

# inmugal

liofilizadas

de fácil administración

**Contra la Pseudopeste aviar:**

- Inmugal V P Hitchner B<sub>1</sub>
- Inmugal V P La Sota

**Contra la Bronquitis Infecciosa aviar:**

- Inmugal I.B.H<sub>120</sub>
- Inmugal I.B.H<sub>52</sub>

**Vacunas mixtas contra Pseudopeste y Bronquitis:**

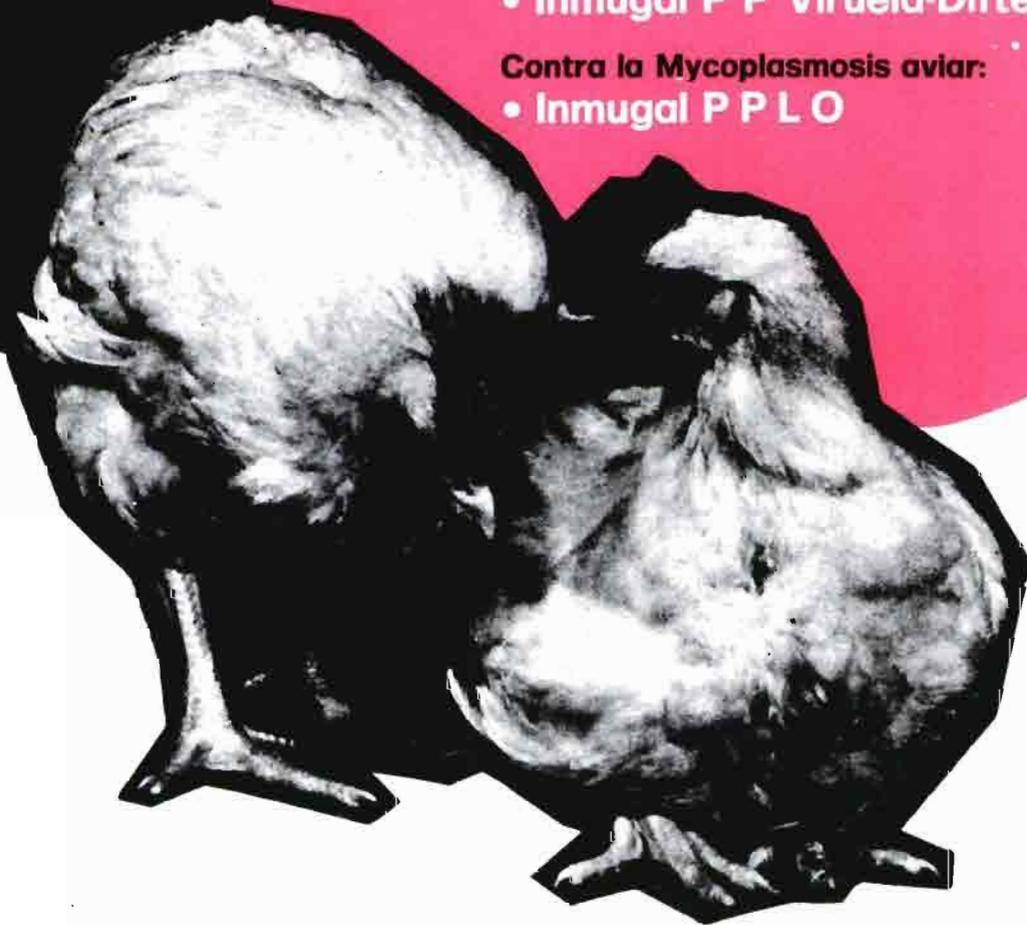
- Inmugal B P Hitchner B<sub>1</sub>-H<sub>120</sub>
- Inmugal B P La Sota-H<sub>120</sub>

**Contra la Viruela Difteria aviares:**

- Inmugal F P Viruela-Difteria Homólogo
- Inmugal P P Viruela-Difteria Heterólogo

**Contra la Mycoplasmosis aviar:**

- Inmugal P P L O



**LABORATORIOS OVEJERO, S.A.**

Apartado de Correos 321 • Teléfono \*23 57 00 • LEON

# FELICITE CON TARJETAS

The UNICEF logo, featuring the word "unicef" in a bold, blue, lowercase sans-serif font. Above the letter "i" is a small blue icon of a mother holding a child, which is part of the United Nations emblem.

## Contribuya a lograr un mundo mas humano

960 millones de niños reciben asistencia UNICEF, en 108 países



DE VENTA EN OFICINAS DE CORREOS Y ESTANCOS

# MEDIDOR DE HUMEDAD HIGROPANT

Para trigo, maíz, arroz cáscara, girasol, centeno,  
sorgo, cebada, avena, soja, arroz blanco, judías,  
harina de trigo y otros productos.

ES UTILIZADO EN 52 PAISES  
DEL MUNDO.

AMPLIAMENTE USADO POR  
EL SENPA.

INDUSTRIAS ELECTRONICAS  
**ARGOS, S.A.**

Cº Moncada, 70 - Tels. 3665558 - 3665562 - Valencia, 9

PORTATIL 100 %



A TRANSISTORES • FACIL DE USAR

## GANE UD. LA BATALLA DEL ESPACIO

*Desde luego, que no hablamos del espacio sideral, sino del espacio de las pequeñas explotaciones agrícolas o de los cultivos de viñedos o frutales. Si su problema es éste, la solución para la mecanización, puede resultar compleja, pero LANDER le brinda fáciles soluciones y extensa gama de elección.*

MOTOAZADAS de 8 y 10 H.P.

MOTOCULTORES de 10 a 18 H.P.

TRACTORES de 18 hasta 36 H.P.

TRACTOCARROS de 18 hasta 36 H.P.

Fabricados por:

**ANDRES HERMANOS, S.A.**

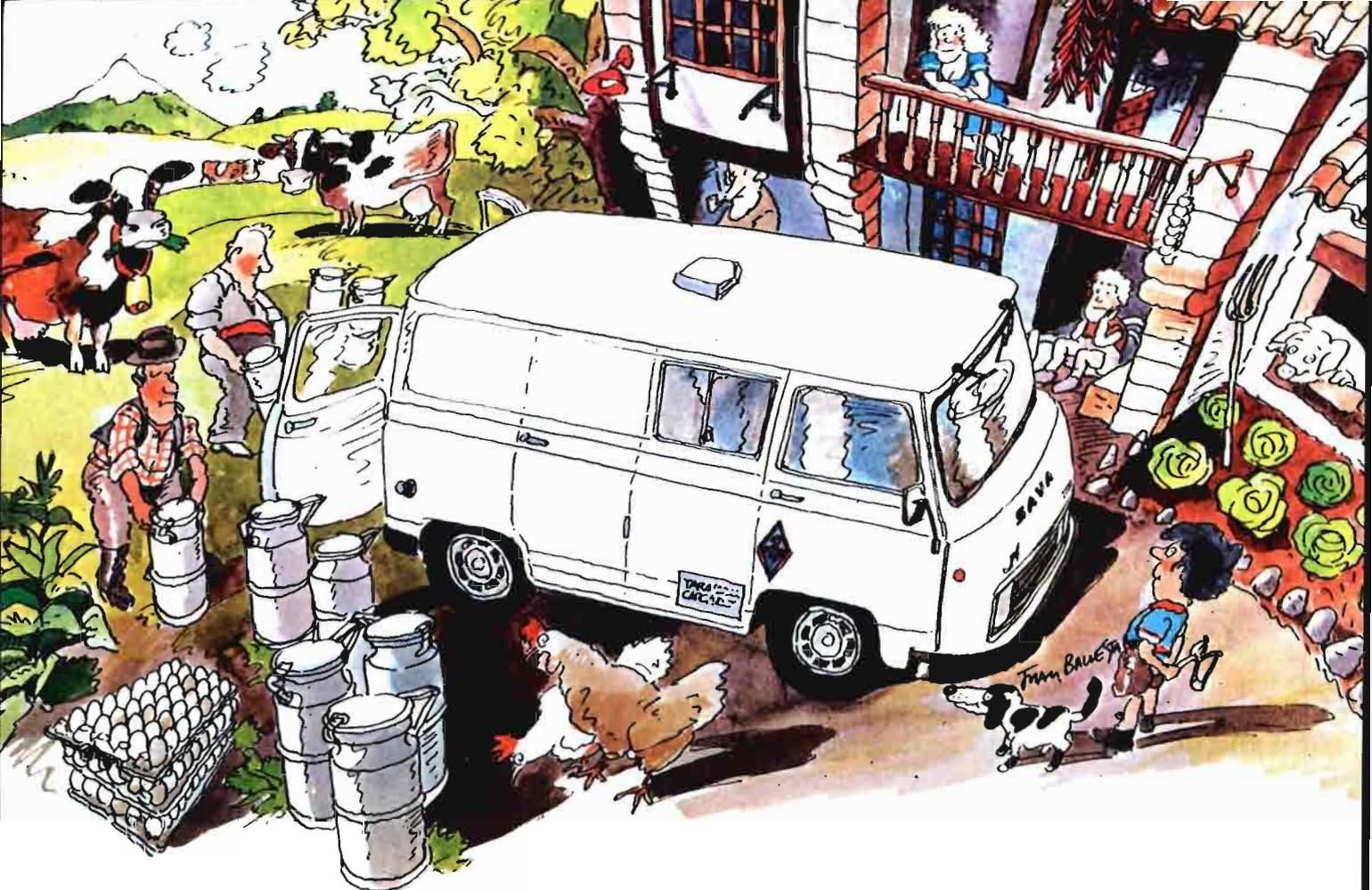
Polígono de Cogullada, C.I. A, n.º 16  
Teléfono 39 32 00 ZARAGOZA



**LANDER**



Deseo recibir información sin compromiso de:  
MOTOAZADAS  MOTOCULTORES  TRACTORES   
TRACTOCARROS  ACCESORIOS   
Remitir a: ANDRES HERMANOS, S.A.  
Apartado Postal 5030  
ZARAGOZA



## PASE LO QUE PASE, ESTA SAVA SE ECHA AL MONTE CADA DIA.

La leche hay que transportarla bien fresca cada día. Por eso, en cuanto las lecheras están repletas, ya hay una SAVA recogiendo punto por punto.

Llueva, nieve o caiga lo que caiga, una SAVA atravesará los difíciles caminos, haciéndolo tan ágilmente como si marchase por la ciudad.

Así día tras día, sin poner freno a su esfuerzo. Pase lo que pase y en las condiciones que sean.

Y es que por las venas de una SAVA J4 corre la tecnología Pegaso.

Venga hoy mismo a cualquier concesionario y vea de cerca la solución SAVA a sus pequeños o medianos problemas de transporte.



### SAVA J4-1.100

- Motor de 50 CV.
- Velocidad punta 111 Kms./hora.
- Capacidad de superar pendientes de 19,9% a 30 Kms./hora.
- Caja de cambios de 4 velocidades sincronizadas y m. atrás.
- Frenos de doble circuito
- Eje anterior con suspensión independiente.
- Amortiguadores telescópicos de doble efecto
- Alternador.
- Depósito de combustible de 37 litros.
- Versiones: Plataforma, Furgón, Captone, Combi y Microbus
- Carga útil: 1.085 Kgs

**SAVA J4**   
as ligeras de gran rendimiento.

# Agricultura

AÑO - XLIX

NUM. 581

NOVIEMBRE 1980

## Revista agropecuaria

PUBLICACION MENSUAL ILUSTRADA

Signatura internacional normalizada: ISSN 0002-1334

DIRECTOR: Cristóbal de la Puerta Castelló, Doctor Ingeniero Agrónomo y Periodista.  
 REDACTORES: Pedro Caldentey Albert, Julián Briz Escribano, Carlos García Izquierdo,  
 José A. del Cañizo Perate, Tomás Molina Novoa y Antonio Solé Orostivar,  
 Doctores Ingenieros Agrónomos.

EDITA: Editorial Agrícola Española, S.A.

Domicilio: Caballero de Gracia, 24. Teléfono 221.16.33. Madrid-14.

PUBLICIDAD: Jesús Sánchez,  
 Editorial Agrícola Española.

IMPRIME: Coop. COIMOFF. Campanar, 4. Teléfono: 256.96.57. Madrid-28.

DIAGRAMACION: Free Lance García de Paredes/Amorós.  
 Arturo Soria, 187. Of. 4. Teléfono 413.65.87. Madrid-33.

PORTADA: Free Lance García de Paredes/Amorós.

FOTO PORTADA: Cortesía de CIBA-GEIGY, S.A.

### SUMARIO

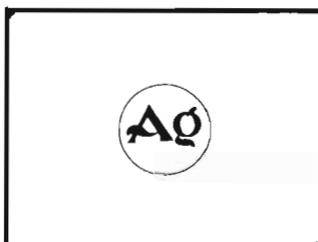
EDITORIAL: El mercado de futuros y la industria de piensos compuestos .....	727
OPINIONES: El derecho agrario en la Constitución española de 1978, por M.A. BOTIJA.-Campesinado y ciencias sociales, por F. REINARES-NESTARES .....	728
Seminario sobre Mercado Internacional y de Futuros de Cereales y Soja: .....	731
- Seminario Internacional y de Futuros de Cereales y Soja, por Luis GARCIA DE OTEYZA .....	732
- Producción nacional de cereales-pienso, por Claudio GANDARIAS .....	734
- La industria de piensos compuestos en España, por Angel FERNANDEZ ROJAS .....	742
- Operativa de las importaciones de cereales-pienso y de soja en España, por José CORNEJO GARCIA .....	750
- Mercado Internacional de cereales-pienso y habas de soja, por José CORNEJO GARCIA .....	761
- El mercado de futuros, por Felipe de los TOYOS .....	772
- Los mercados de futuros en la sociedad actual, por Julián BRIZ .....	785
COLABORACIONES TECNICAS:	
- Cultivo sin labranza de los cereales, por Fernando GARCIA DE REPARAZ .....	787
- Comercialización de la uva Ohanes de Almería, por José M. <sup>a</sup> UNCITI .....	792
- La cobertura de riesgos comerciales, por Juan G. de MADARIAGA .....	798
CRONICAS:	
- Sevilla (record de trigo), por D.D.- Rioja (una vendimia conflictiva), por A. Cenzano .....	802
INFORMACION: Serie 40, nuevos tractores John-Deere .....	803
LIBROS Y REVISTAS: .....	807

### SUSCRIPCION:

España ..... 1.200 Ptas./Año  
 Portugal..... 1.500  
 Restantes países ..... 2.000

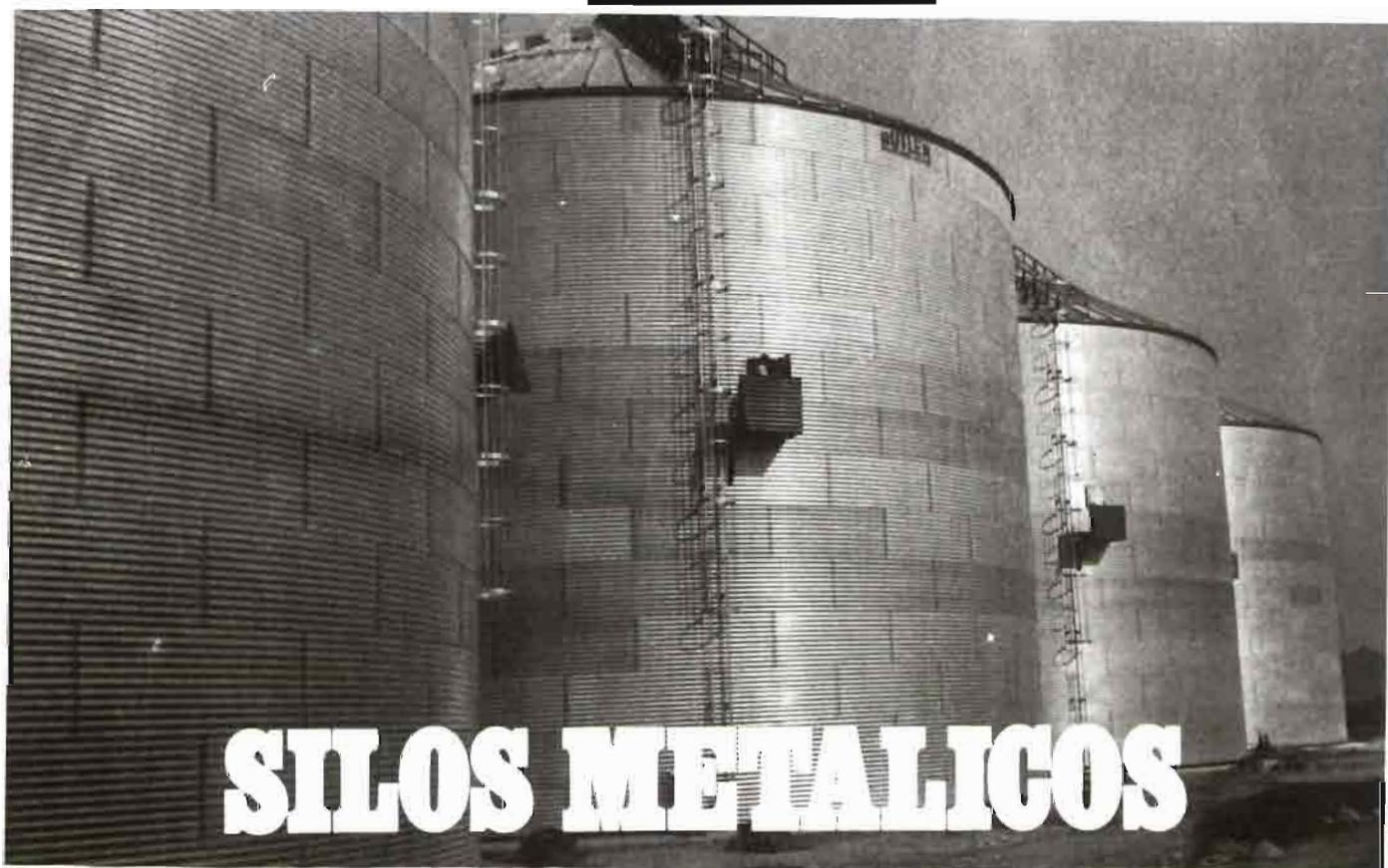
NUMERO SUELTO O SUPLEMENTO

España: 125 ptas.



**¡No es el momento de pararse!**

# **Avance con decisión. Le acompañan la experiencia y solidez de PRADO**



Renovación continua; estar siempre al día, aplicando las técnicas más avanzadas... así ha sido la trayectoria de PRADO.

Por eso, hoy, PRADO continúa adelante con firmeza y seguridad para resolver cualquier necesidad de almacenamiento con sus silos metálicos.

De montaje directo, sin intervención de intermediarios; en materiales de primera; y asistencia post-venta completa, etc.

Esta ha sido la razón esencial para que cientos de clientes nos hayan dado su confianza.

¡No se quede atrás! Exijamos lo que otros ya lo han hecho. PRADO, le ofrece la solución actual, adecuada a sus necesidades. Puede consultarnos sin compromiso.



**PRADO**  
cerca de usted en:

Barcelona - Bilbao - Madrid - Sevilla  
Valencia - Valladolid y Zaragoza.

S. M.  
Agricultura

PRADO HNOS. y CIA. S. A.  
Solicite información más amplia al  
apartado 36161 Madrid

Nombre .....

Dirección .....

Teléfono .....

Población .....

Provincia .....

# EL MERCADO DE FUTUROS Y LA INDUSTRIA DE PIENSOS COMPUESTOS

Necesitamos conocer con la mayor exactitud la situación actual y las perspectivas nacionales e internacionales de producción de materias primas con destino a nuestra importante y moderna ganadería industrial. El desarrollo económico y el progreso ganadero ha creado al país, a lo largo de estos últimos años y como contrapartida, unas dependencias del exterior sobradamente conocidas y que pueden resumirse anualmente en unos siete millones de toneladas de maíz y soja de importación, lo que significa más de 100.000 millones de pesetas. Al igual que la crisis energética, la escasez mundial de materias primas ricas en proteínas, puede originar grandes perturbaciones en la economía del país. El conocimiento y la más adecuada utilización de los mercados de físicos y de futuros resulta imprescindible en el momento de realizar operaciones comerciales por parte de la industria molturadora de soja y de la fabricación de piensos compuestos. Los mercados a término o de futuros por su gran versatilidad, ofrecen grandes ventajas a quienes tratan de domesticar los riesgos empresariales que comporta la tenencia de cuantiosos "stocks". En este sentido se manifestó D. Luis García de Oteyza, Presidente de la A.E.E. y S.A., en la inauguración del Seminario sobre "Mercados internacionales y de Futuros de cereales y soja" que se celebró en la Casa Lonja del Mar de Cereales de Barcelona y en el que

participaron expertos españoles y asociaciones nacionales y extranjeras relacionadas con el comercio internacional de cereales.

En dicha sesión inaugural, D. José María Figueras, Presidente del Consejo de Cámaras de Comercio, destacó la importancia que para Cataluña tiene el comercio de granos y la industria de piensos compuestos, que representa más del 50% del total nacional. Se refirió asimismo a la incidencia que tiene sobre la producción de productos de primera necesidad de tan fuerte repercusión en la cesta de la compra. Por última se manifestó sobre la crisis del sector ganadero industrial y la importancia del Seminario para profundizar en el conocimiento de los diferentes aspectos relacionados con el abastecimiento nacional de granos.

Por considerarlo de gran interés, recogemos en esta edición algunas de las conferencias del mencionado seminario así como otros artículos relacionados con el tema.

Como se puso de manifiesto, la industria de piensos compuestos en España, iniciada prácticamente en la década de los años 50, ha experimentado un gran impulso, que podría calificarse de revolucionario, alcanzando los niveles de los países más adelantados en Europa.

El cambio en el consumo de la dieta alimenticia española, tanto en cantidad como en calidad, ha sido en gran parte posible gracias a la tecnificación

y a la agilidad empresarial del sector piensos y ganadero.

No obstante quedan muchos puntos polémicos especialmente agudizados en esta situación de crisis, que ha hundido a un buen número de empresas.

Así, se habló del exceso de intervencionismo en el campo de las materias primas y contractual de precios, la situación del sector que ha llevado a unos coeficientes de utilización de las instalaciones, que en la actualidad se cifra en un 60%, con importantes pérdidas económicas.

La fricción entre el sector agrícola cerealista y el ganadero fue una constante, a lo largo de las intervenciones, poniéndose de manifiesto el hecho de que los agricultores gocen de un sistema de protección estatal más eficaz.

Nuestros productos avícolas (en un 90%) y los cerdos (en más del 70%) se obtiene mediante alimentación con piensos compuestos, y sus precios han sido los que menos han aumentado dentro de la alimentación básica tanto en valores absolutos como relativos.

Nuestra futura integración en la CEE, es otro factor de incertidumbre económica, que obligará a una adaptación de las estructuras empresariales. Se hizo especial hincapié en la importancia de las barreras no arancelarias que pueden significar un obstáculo muy serio en sectores como el porcino. ■



# EL DERECHO AGRARIO EN LA CONSTITUCION ESPAÑOLA DE 1978

Un examen retrospectivo del tratamiento dado en las Constituciones históricas españolas al tema agrario pone de relieve que fue cuando no marginado, considerado como cuestión de "poca monta" ("peccatta minuta"). Así sucede en la Constitución gaditana de 1812 (Título VI, Cap. I, núm. 321 noveno) al atribuir a los ayuntamientos competencia para la "promoción de la agricultura". Otro tanto encontramos en el núm. 335, quinto, de dicha Constitución en relación con las diputaciones. En el régimen liberal con sus modelos moderados y del Estatuto Real de 1834, Constituciones progresistas del 1837, del 1845, del 1869 y del 1876, no se vuelve a mencionar el tema agrario.

Fue la Constitución Republicana de 1931, la que recogió, en su art. 15.5.º, expresamente la distinción de las dos competencias bien definidas y distintas, la del estado español en cuanto a la legislación y la de las regiones autónomas por lo que se refiere a la ejecución, en relación con las "bases mínimas sobre montes, agricultura y ganadería".

Es curioso resaltar el desigual trato que el sector agrario ha venido recibiendo, inclusive en esta época republicana, como p.e. se manifiesta en el núm. 33 de la citada Constitución, al hacer referencia, en el Título III, a los "derechos y deberes de los españoles donde se proclama la libre elección de profesión para la industria y el comercio, sin mención alguna al agricultor. En cambio y, expresamente, en el núm. 47, se encarga a la República de proteger al campesino para lo que ordena legislar en distintas materias tendentes a su protección. He ahí el carácter marcadamente proteccionista de la época que va a seguir configurando la legislación del régimen político pasado, en las leyes fundamentales, por lo que al derecho agrario se refiere.

Al contemplar el momento presente, en la Constitución del 78, es preciso considerar el art. 148.1 que configura la materia de la agricultura y ganadería, así como los montes y aprovechamientos forestales, entre las competencias de las comunidades autónomas, aunque de acuerdo con la ordenación general de la economía.

Esta atribución de competencia autonómica hay que comprenderla en los límites establecidos por el núm. 149.1 en su párrafo 13, y por el apartado 3 del art.

148. En el primero se atribuye como materia asignada en exclusiva al Estado, "las bases y coordinación de la planificación general de la actividad económica". El segundo artículo atribuye al Estado la competencia residual sobre cuestiones no asumidas por los estatutos de autonomía en materias no atribuidas expresamente al Estado por la Constitución.

Además, las normas estatales prevalecerán, en caso de conflicto, sobre las de las comunidades autónomas, en todo lo que no esté atribuido a la exclusiva competencia de éstos, siendo el derecho estatal, en todo caso, supletorio del de las comunidades autónomas.

Resumiendo, puede afirmarse que destacan en la Constitución del 78 estos principios básicos:

1.º) Prima el factor económico del Título VII (art. 128 al 136) sobre el autonómico.

2.º) La política agraria es misión estatal, mientras que la realización de la misma es obra de los entes autonómicos. A este respecto la Ley 34/1979 de 16 de noviembre, sobre fincas manifiestamente mejorables así lo ha entendido en sus artículos 5.º y 6.º.

Incógnitas en el desarrollo constitucional pueden ser:

1.º) No es fácil predecir el resultado concreto a que llevará la aplicación del párrafo 2.º del art. 129, como forma de acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción (autogestión).

2.º) ¿Cómo se elaborarán los proyectos de planificación en forma compartida entre el Gobierno y los CC.AA., sindicatos y organizaciones profesionales y empresariales según lo prevé el art. 131.2 constitucional?

## EL DESARROLLO CONSTITUCIONAL: LAS TRANSFERENCIAS DE COMPETENCIAS EN MATERIA DE AGRICULTURA

El primer paso dado, en el necesario proceso legal, ha sido el elaborar unos catálogos de materias transferibles, por unas comisiones mixtas de representantes de los Consejos y Diputaciones. Después se estudiaron las actividades, funciones y servicios así como la situación de los funcionarios.

A fin de evitar el peligroso incremento

del aparato burocrático del sistema político, clásicamente establecido en los tres niveles tradicionales (estatal, provincial, municipal) en un cuarto nivel (autonómico), se ha procurado servirse del aparato administrativo ya existente, así como de los órganos de los Municipios y Provincias como órganos propios o por el sistema de delegación.

En los anexos se especifican detalladamente los instrumentos legales que regulan estas transferencias así como un cuadro resumen de las mismas en relación con las CC.AA. y Entes preautonómicos a que se refiere.

## CONSOLIDACION DEL PROCESO CONSTITUCIONAL

En esta materia agraria se ha iniciado el proceso. Es imposible prever hoy cuáles serán los nuevos sectores de responsabilidad que pueden aparecer y que constituirán competencia estatal o regional. Se puede aventurar que serán varias las materias nuevas, dado el enorme paquete de medidas legales que van a generar las innovaciones enunciadas en los Proyectos de ley en avanzado estado (1).

No puede olvidarse que el Estado dispondrá siempre de la facultad de dictar leyes de armonización de la normativa regional, incluso en materia de competencia de las CC.AA. (art. 150.3 C. Esp. 78).

Por último y dada la novedad e ilusión que puede suponer la asunción de las citadas transferencias de funciones, actividades y servicios, conviene precisar que atribuir competencias supone la reciprocidad de dar debida cuenta del exacto cumplimiento de tales deberes y del desempeño eficaz de las tareas encomendadas.

No puede olvidarse que el auténtico protagonista del complicado entramado establecido, el sujeto más interesado en todo el complejo proceso económico-político, el que ha de ser beneficiario de esta reforma no es otro que el profesional de la agricultura, el agricultor, antes campesino, hoy empresario agrícola, sometido al noble deber de alimentar a la población. Las transferencias de competencias en materia de agricultura han de servir primordialmente al empresario agrícola, al que hay que escuchar, consultar, aconsejar, orientar, y sobre todo tener en cuenta a la hora de planificar la economía del país. Este "acercamiento" de los órganos de gobierno hacia la realidad de los problemas de las cuestiones agrarias ha de redundar en un auténtico "enriquecimiento informativo" de las altas esferas del poder. Al mismo tiempo el sector agrario dispone así de vías de comunicación más directas y genuinas, por las que fluirá la generosa savia de la tierra.

Miguel Angel BOTIJA  
Ing. T. Agrícola y Abogado

# LEGISLACION

*Transferencia de competencias en materia de agricultura a las comunidades autónomas y entes preautonómicos*

*Real Decreto 2.218/78* de 15 de septiembre, por el que se determina el régimen del personal de la Administración del Estado que quede afectado sobre las **transferencias de funciones y servicios a los Entes Preautonómicos** (B.O.E. núm. 226 de fecha 21 de septiembre de 1978).

*Real Decreto Ley 1/78*, de 4 de enero, por el que se aprueba el Régimen Preautonómico para el País Vasco (B.O.E. núm. 5 de 6 de enero de 1978).

*Real Decreto 1.981/78*, de 15 de julio, sobre transferencias de competencias de la Administración del Estado al Consejo General del País Vasco, en materia de agricultura, industria, comercio y urbanismo (B.O.E. núm. 199 de 21 de agosto 1978).

*Real Decreto 2.209/79*, de 7 de septiembre sobre transferencia de competencias de la Administración del Estado al **Consejo General del País Vasco en materia de agricultura, sanidad y trabajo** (B.O.E. núm. 227 de 21 de septiembre de 1979).

*Real Decreto Ley 41/77*, de 29 de septiembre sobre establecimiento provisional de la Generalidad de Cataluña (B.O.E. Núm. 238 de 5 octubre de 1977).

*Orden de 17 de enero de 1979* sobre la que se desarrolla en materia de investigación agraria el Real Decreto 1.383/78, de 23 de julio, por el que se traspasa competencias de la Administración del Estado a la Generalidad de Cataluña, en materia de agricultura (B.O.E. núm. 17 de 19 de enero de 1979).

*Real Decreto 1.383/78*, de 23 de junio, sobre el que se traspasan competencias de la Administración del Estado a la Generalidad de Cataluña, en materia de agricultura (B.O.E. núm. 150 de 24 de junio de 1978).

*Real Decreto 2.210/79*, de 7 de septiembre, sobre transferencias de competencias de la Administración del Estado a la Generalidad de Cataluña, en materia de agricultura, cultura, sanidad y trabajo (B.O.E. núm. 227 de 21 de septiembre de 1979).

*Real Decreto Ley 7/78*, de 16 de marzo por el que se aprueba el régimen preautonómico para Galicia (B.O.E. núm. 66 de 18 de marzo 1978).

*Real Decreto 474/78*, de 16 de marzo, por el que se desarrolla el Real Decreto Ley 7/78, que aprueba el régimen preautonómico para Galicia (B.O.E. núm. 66 de 18 de marzo de 1978).

*Real Decreto Ley 20/78*, de 13 de junio, por el que se aprueba el régimen preautonómico para Castilla y León (B.O.E. de 30 de junio de 1978).

*Real Decreto 1.519/78*, de 13 de junio, por el que se desarrolla el Real Decreto Ley 20/78, de 13 de junio, que aprueba el régimen preautonómico para Castilla y León (B.O.E. de 30 de junio 1978).

*Real Decreto Ley 8/78*, de 17 de marzo, por el que se aprueba el régimen preautonómico para Aragón (B.O.E. de 18 de marzo de 1978).

*Real Decreto 475/78*, de 17 de marzo, por el que se desarrolla el Real Decreto Ley 8/78, que aprueba el régimen preautonómico para Aragón (B.O.E. de 18 de marzo 1978).

*Real Decreto 298/79*, de 26 de enero sobre transferencia de competencias de la Administración del Estado a la Diputación General de Aragón, en materia de actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas, agricultura, urbanismo y turismo (B.O.E. núm. 46 de 22 de febrero 1979).

*Real Decreto Ley 32/1978*, de 31 de octubre, sobre régimen preautonómico de la región castellano-manchega. (B.O.E. núm. 273 de fecha 15 de noviembre de 1978).

*Real Decreto 3.072/1979*, de 29 de diciembre, sobre transferencias de competencias de la Administración del Estado a la Junta de Comunidades de la Región Castellano-Manchega en materia de Agricultura, Ferias Interiores, Turismo y Cultura (B.O.E. núm. 26 de fecha 30 de enero 1980).

*Real Decreto Ley 30/1978*, de 27 de septiembre, por el que se aprueba el régimen preautonómico para Murcia (B.O.E. del 10 de octubre de 1978).

*Real Decreto 466/1980*, de 29 de febrero, sobre transferencias de competencias de la Administración del Estado al Consejo Regional de Murcia en materia de urbanismo, agricultura, actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas, ferias interiores, turismo, transportes, administración local, cultura y sanidad (B.O.E. núm. 65 de fecha 15 de marzo 1980).

*Real Decreto Ley 9/1978*, de 17 de marzo, por el que se aprueba el régimen preautonómico del archipiélago canario (B.O.E. núm. 6 de fecha 18 de marzo de 1978).

*Real Decreto 2.843/1979*, de 7 de diciembre, sobre transferencias de la Administración del Estado a la Junta de Canarias en materia de actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas; urbanismo, agricultura, turismo, administración local, cultura y Sanidad (B.O.E. núm. 307 de fecha 24 de diciembre 1979).

*Real Decreto Ley 29/1978*, de 27 de septiembre, por el que se aprueba el régimen preautonómico para Asturias (B.O.E. núm. 242 de fecha 10 de octubre 1978).

*Real Decreto 2.874/1979*, de 17 de diciembre, sobre transferencias de competencias de la Administración del Estado al Consejo Regional de Asturias en materia de actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas, urbanismo, agricultura, ferias interiores, turismo, transportes, administración local, cultura y sanidad (B.O.E. núm. 312 de 29 de diciembre de 1979).

*Real Decreto 477/1978*, de 17 de marzo, por el que se desarrolla el Real Decreto Ley 10/1978 que aprueba el régimen preautonómico para el País Valenciano (B.O.E. de 18 de marzo 1978).

*Real Decreto Ley 10/1978*, de 17 de marzo, por el que se aprueba el régimen preautonómico del País Valenciano (B.O.E. de 18 de marzo de 1978).

*Real Decreto 299/1979*, de 26 de enero, sobre transferencia de competencias de la Administración del Estado al Consejo del País Valenciano en materia de agricultura, urbanismo, turismo, ferias interiores y transportes (B.O.E. núm. 46 de 22 de febrero 1979).

*Real Decreto Ley 18/1978*, de 13 de junio, por el que se aprueba el régimen preautonómico para el archipiélago Balear (B.O.E. de 30 de junio de 1978).

*Real Decreto 2245/1979*, de 7 de septiembre, sobre transferencias de competencias de la Administración del Estado al Consejo General Interinsular de las Islas Baleares en materia de actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas, urbanismo, agricultura, ferias interiores, turismo, transportes y Administración Local (B.O.E. núm. 235 de 1 de octubre 1979).

*Real Decreto 2.912/1979*, de 21 de diciembre, sobre transferencia de competencias de la Administración del Estado a la Junta Regional de Extremadura en materia de actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas, urbanismo, agricultura, ferias interiores, turismo, transportes, Administración Local, cultura y sanidad (B.O.E. núm. 5 de 5 de enero de 1980).

*Real Decreto Ley 19/1978*, de 13 de junio, por el que se aprueba el régimen preautonómico para Extremadura (B.O.E. de 30 de junio de 1978).

*Real Decreto Ley 11/1978*, de 27 de abril, por el que se aprueba el régimen preautonómico para Andalucía (B.O.E. núm. 101 de fecha 28 de abril de 1978).

*Real Decreto 698/1979*, de 13 de febrero sobre transferencia de competencias de la Administración del Estado a la Junta de Andalucía en materia de Administración Local, agricultura, transporte, urbanismo, actividades molestas y turismo (B.O.E. núm. 82 de fecha 5 abril de 1979).

MILENIOS DE SOLEDAD

# CAMPESINADO Y CIENCIAS SOCIALES

## NUEVA PERSPECTIVA EN EL ANALISIS DE LAS SOCIEDADES AGRARIAS

A pesar de conformar una parte sustancial de la población mundial y de presentarse como una constante de las sociedades civilizadas, las ciencias sociales han dedicado escasa atención a los problemas del campesinado o, cuanto menos, han minimizado su importancia centrándolo en torno a las sociedades urbanas y desarrolladas. Bueno será, al menos, ofrecer al lector interesado en temas agrarios una sucinta exposición acerca de los diversos enfoques con que las ciencias de la sociedad abordan el problema del campesinado y su futuro en un mundo en desarrollo.

Las dos perspectivas hegemónicas en la Teoría Social actual, es decir, la tradición "marxista" y la "liberal" — por no ceñirla exclusivamente al funcionalismo — consideran que la desaparición progresiva y total del sector social campesino, o "descampesinización" es un fenómeno inevitable en las sociedades modernas e inherentes al propio desarrollo económico y social. Tanto una como otra posición ven en el campo y en los campesinos algo arcaico y tradicional que impide y obstaculiza el progreso. Pero la realidad parece haber demostrado lo contrario, esto es, que el campesinado es poseedor de una propia dinámica de supervivencia, lo cual ha puesto en tela de juicio tales postulados y, de una nueva revisión teórica ha surgido una "tercera vía", al amparo del conflictivismo sociológico, que es responsable de los últimos e importantes avances en el estudio de las Comunidades Rurales; se trata de los "Estudios Campesinos" o "Peasant Studies".

Los antecedentes teóricos de esta joven tradición teórica se encuentran en los estudios sociológicos del polaco Boguslaw Galeski, de los también sociólogos Thomas y Znaniecki y del ruso Chayanov que, junto a las valiosas aportaciones de carácter antropológico procedentes de las obras de Robert Redfield y Eric Wolf, han configurado un marco teórico sustancial para el desarrollo de esta nueva orientación.

Ya en enero de 1972 tuvo lugar en la Universidad de Londres un seminario sobre campesinado, tras el cual Teodor Shanin convocó en la Universidad de

Manchester una reunión de expertos en diversas especialidades de cara a aunar esfuerzos en el análisis y tratamiento de las sociedades agrarias.

Una vez gestada, esta posición teórica causa una gran convulsión en el plano de la sociología rural. En primer lugar, se caracteriza por su interdisciplinariedad. El campesinado es analizado por economistas, sociólogos, antropólogos e historiadores, pero desde muy análogos postulados teóricos. Estos postulados parten en palabras de E. Sevilla-Guzmán "de la asunción de que el campesinado, como segmento social con una específica forma de vida vinculada a una propia concepción del mundo, no ha de desaparecer ineluctablemente en el camino del desarrollo económico". El campesinado viene a ser definido desde esta óptica como un segmento social constituido por trabajadores agrícolas que se agrupan en familias y el producto de cuyo trabajo es apropiado en parte por las clases sociales hegemónicas, independientemente de la voluntad de aquél. Ahora bien, hemos hablado del campesinado como "segmento social" y no como "clase social". Esto es así por cuanto que no se configura como una clase homogénea sino que, al contrario, la heterogeneidad es una de sus características, por lo cual posee una notable diferenciación interna, constatable por ejemplo, en la existencia de campesinos "con tierra" y sin ella. En el plano de las relaciones entre la sociedad campesina y la sociedad global, la posición teórica de los "Estudios Campesinos" coincide en señalar que existe una relación asimétrica de dependencia — e incluso explotación —. El campesinado viene a ser, de algún modo, la víctima o la cenicienta del sistema social.

A la ya mencionada reunión de Manchester asistieron dos importantes estudiosos españoles: Luis Martínez Alier y Eduardo Sevilla-Guzmán. Ambos son dos importantes pioneros de los Estudios Campesinos. Con posterioridad se han ido desarrollando importantes trabajos dentro de las orientaciones teóricas de esta nueva tradición. Vale la pena destacar, por ejemplo, que el 20 de agosto de 1976 la Junta de Gobierno de la Universidad de

Córdoba aprobó la creación de un Instituto de Sociología y Estudios Campesinos, al amparo del cual ha surgido un importante cúmulo de investigaciones, siendo de destacar las aportaciones de M. Pérez Yruela. Otros importantes cultivadores de los Estudios Campesinos son, en España — y además del ya señalado Eduardo Sevilla, hoy vicepresidente de la Sociedad Europea de Sociología Rural — Lluís Flaquer, Juan J. Castillo, Alejandro López, y Miren Etxezarreta, entre otros. Y fuera de nuestras fronteras cabe ser destacada la labor del catalán Salvador Giner, hoy profesor en Inglaterra.

De alguna manera, los Estudios Campesinos han venido a recuperar para la ciencia a un sector social que, incluso dentro de ella ha vivido, en palabras del propio Giner "milenios de soledad".

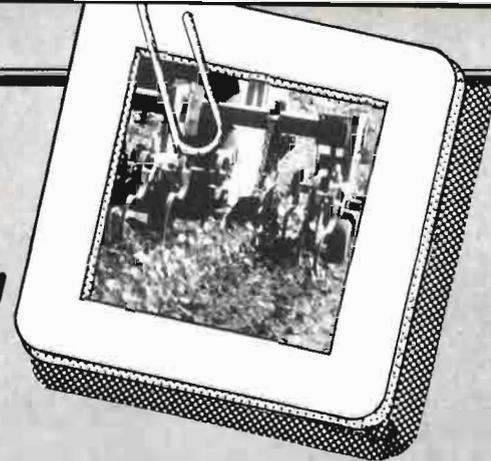
**fernando REINARES-NESTARES**  
Miembros de la Sociedad Europea  
de Sociología Rural

### BIBLIOGRAFIA

- Eduardo Sevilla-Guzmán, "Prólogo a la edición castellana", Boguslaw Galeski, *Sociología del Campesinado* (Barcelona: Península, 1977) pp. 5-19.
- Eduardo Sevilla-Guzmán, *La evolución del Campesinado en España*. (Barcelona: Península, 1979).
- Salvador Giner, "Los campesinos en el mundo moderno" en E. Sevilla Guzmán, *La Evolución del Campesinado en España* (Barcelona: Península, 1979).
- Salvador Giner y E. Sevilla Guzmán, "The Demise of the Peasant: Some Reflections on ideological Inroads into Social Theory", en *Sociologia Ruralis*, Vol. XX, núm. 1/2. 1980.

**NOTA:** El autor quiere aprovechar este encuentro con AGRICULTURA, revista agropecuaria, para testimoniar su sincero agradecimiento a D. Felipe Turiel Eguren por su fraternal amistad y sus cordiales estímulos que no son sino grandes incentivos en mi preocupación por los problemas sociales en general y del campesinado en particular.

# SEMINARIO SOBRE MERCADO INTERNACIONAL Y DE FUTUROS DE CEREALES Y SOJA



HA SIDO ORGANIZADO POR:

- Mercado de cereales de la Casa Lonja del Mar de Barcelona.
- Asociación Americana de la Soja. (American Soybean Association). Piquer, 7. Madrid 33. Teléf.: 202 91 42.
- Consejo de EE.UU. de Cereales para Pienso. (U.S. Feed Grains Council). Edificio España. Grupo 5. Planta 23. Madrid 13. Teléf.: 247 62 15.
- COESPRO (Cooperativa Española de Fabricantes de Piensos Compuestos para la Producción de Proteína)



# SEMINARIO INTERNACIONAL Y DE FUTUROS DE CEREALES Y SOJA

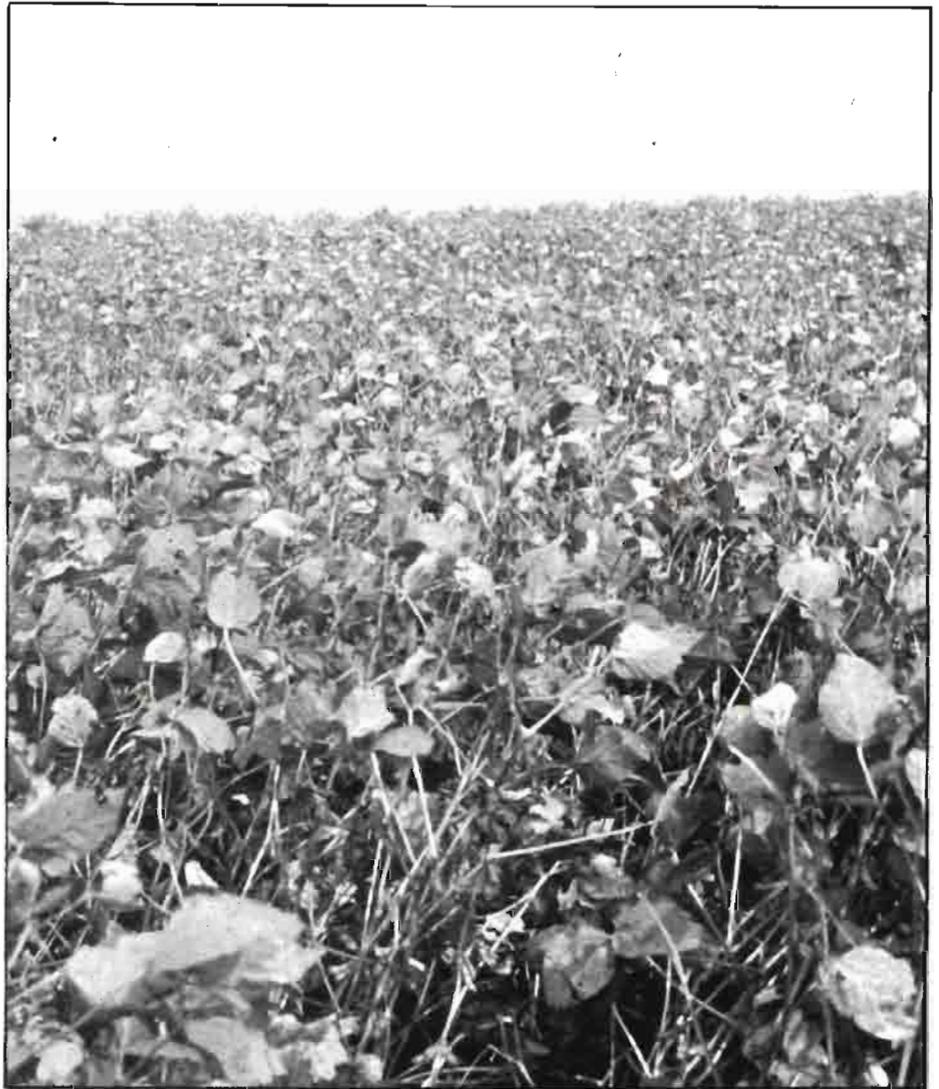
Luis GARCIA DE OTEYZA\*

Dentro de nuestra economía agraria la dependencia de materias primas ajenas para el consumo de nuestra ganadería, debe ser motivo de atención especial. La crisis energética y la posible crisis en la producción de materias primas de consumo animal, es indudable que tienen o pueden tener grandes repercusiones económicas en el país. Dentro de esta problemática adquiere especial interés la posible escasez de materias ricas en proteínas.

El desarrollo ganadero de base industrial en explotaciones sin tierra — muy concentrado en Cataluña — se ha llevado a cabo dentro de un esquema moderno y racional de utilización de las materias primas — maiz y soja fundamentalmente — idóneas para la obtención de los productos terminados — carnes y huevos — pero ha motivado que nuestra industria de piensos y nuestra ganadería dependan en gran medida de nuestras importaciones de granos de los grandes países productores. Esta realidad con la que nos enfrentamos, es la que determina la necesidad de conocer con mayor profundidad los mercados internacionales y de futuro. Y esta necesidad lo es tanto para quienes desde la función pública o la actividad probada están obligados a ordenar o canalizar operaciones de compra en beneficio del país o de sus propias empresas.

Necesitamos cada vez más conocer la situación actual y las perspectivas nacionales y de más allá de nuestras fronteras. La generalización progresiva del uso de los mercados de físicos y de futuros son elementos imprescindibles en el momento de realizar las operaciones para el abastecimiento de nuestra industria moltradora y de piensos. Los mercados a plazo, a término, o de futuros, por su gran versatilidad, agilidad y transparencia y por la posibilidad de domesticar los riesgos empresariales, ofrecen grandes ventajas a quienes tratan de evitar la especulación que comporta la tenencia de un "stock" y programar adecuadamente sus actividades.

En un mundo cada vez más interrelacionado y en un país de tan fuerte dependencia comercial, hablar de estos temas nunca puede considerarse como tiempo ocioso, especialmente si tenemos como fondo un proceso de integración en



la C.E.E., que va a exigir nuevos planteamientos a todos los niveles.

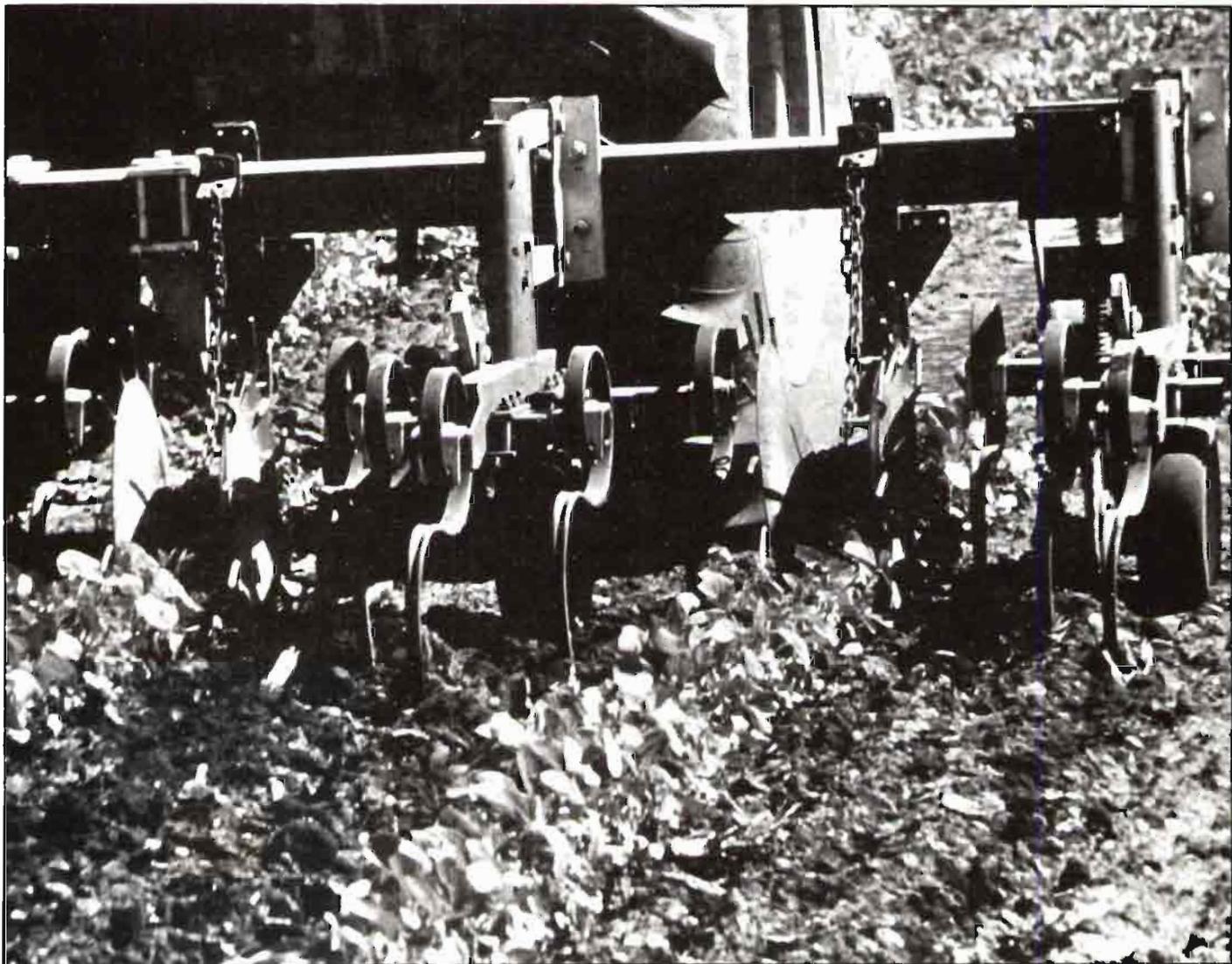
En el Seminario celebrado durante los días 29 y 30 de septiembre, hemos procurado abordar aquellas materias más directamente relacionadas con el problema del suministro de materias primas con destino a nuestra ganadería industrial.

En el Seminario se han distinguido perfectamente dos grupos de intervenciones. Aquellas en las que se trata el problema desde una perspectiva global y aquellas otras en las que se aborda el tema del mercado de futuros y el de las importaciones de granos desde un punto de vista más específico y práctico.

Pareció conveniente enmarcar en un principio el tema, analizando previamente la situación y perspectivas de la producción nacional y del mercado internacional de cereales-pienso y de soja. Dentro de este deseo de contemplar con generalidad el tema, figuró un análisis de la situación de la industria de piensos en España.

Delimitadas las posibilidades de abastecimiento de piensos compuestos, tanto en el interior como en mercados internacionales, se abordaron los fundamentos, funcionamiento y utilización práctica de los mercados de futuros, así como la operatividad de las importaciones de físicos. Son estos aspectos los que quizás

\* Dr. Ingeniero Agrónomo.



despiertan mayor interés entre los participantes por su inmediata proyección empresarial. Por ello se ha dedicado mayor tiempo a las exposiciones en donde se pretende desarrollar desde un nivel asequible la problemática del mercado de futuros y de las importaciones de granos.

El Seminario se celebró en un momento en que ya estaba anunciada una cosecha record de cereales en España y en circunstancias en donde los informes internacionales parecen asegurar unas aceptables cosechas —aunque inferiores a la pasada— en el principal país productor de maíz y soja. Esta celebración se hace al propio tiempo dentro de una cierta inestabilidad en las cotizaciones de la Bolsa de futuros, que ha producido no pequeños contratiempos a lo largo de estos últimos meses.

Quizás por todo ello y por las difíciles circunstancias con la que se enfrenta la industria de piensos y la ganadería de ella dependiente, y por el reto que supone para todos los nuevos planteamientos operati-

vos productivos y comerciales ante la posible integración en el área comunitaria, tenga este Seminario mayor actualidad. De ahí la respuesta basiva que se alcanzó en cuanto a las inscripciones y el que desde ahora se haya planteado la conveniencia de nuevas reuniones para abordar desde otras perspectivas el mismo tema.

Pero todo ello ha sido posible por la ayuda de todo tipo que encontramos para llevar adelante la idea del Seminario.

Para la organización de este encuentro, la Asociación ha contado, además con la colaboración habitual de sus Socios Protectores, con la extraordinaria de Asociaciones y entidades de prestigio nacional e internacional:

- Nacionales:
- Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona.
  - Mercado de cereales de la Casa Lona del Mar.
  - COESPRO

Internacionales:

- America Soybean Association
- U.S. Feed Grains Council

Pero, además de estas colaboraciones formales, que ya figuraban en el anuncio del Seminario, siempre existen otras oficiales u oficiosas de tanto o más valor, cuando lo hacen, en muchas ocasiones, a título meramente personal y amistoso. En este sentido hemos contado con el apoyo de la Conselleria de Agricultura de la Generalitat, con la Dirección General del SENPA, con la destacada representación del Ministerio de Comercio, con la Delegación de Agricultura de Barcelona y con la presencia activa de especialistas de las casas de "brokers" y de comercio internacional de granos. ■

PRODUCTOS EXPORTABLES Y DEFICITARIOS

# PRODUCCION NACIONAL DE CEREALES - PIENSO SITUACION Y PERSPECTIVAS

- SU REGULACION EN LA CEE
- ACCIONES A SEGUIR

C. GANDARIAS\*

## POLITICA DE PRODUCCIONES

Me ha cabido en suerte desarrollar el tema etiquetado con la rúbrica "Situación y perspectivas de la producción nacional de cereales pienso". Creo que años atrás el título hubiera podido extrañar a muchos. Era axiomática la vocación agraria de España y por ende sus posibilidades. Pero las especiales circunstancias porque ha transcurrido la década de los setenta, hace que podamos encontrarnos ante

juicios contradictorios al respecto. Ya las opiniones son dispares. Nuestra capacidad de futuro ante lo agrario es disminuida por unos en favor de opciones industriales y de servicios, mientras otros siguen insistiendo en que efectivamente — como siempre se dijo — "nuestro porvenir está en la agricultura y la ganadería".

No pretendo en mi intervención defender una u otra postura pues creo que hay cierta parte de verdad en ambas, ello por

cuanto la calificación de nuestro futuro agrario, obedecía antaño, más que a una poderación vocacional de nuestros medios, al insuficiente conocimiento de otras posibilidades aún por desarrollar.

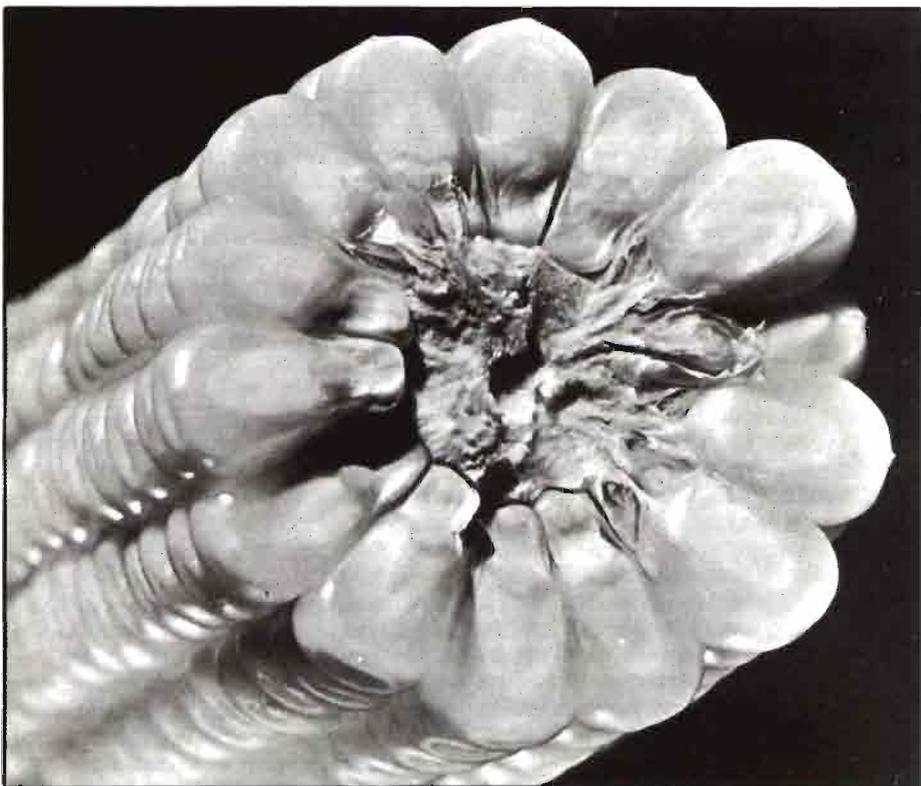
Así pues, dentro del contexto de que nuestras posibilidades agrarias no excluyen en absoluto otras opciones económicas sino que por el contrario deben complementarse, trataré de exponer cuáles son, a mi juicio, las posibilidades reales de la producción de cereales ante lo que parece será su futuro entorno condicionante.

Y para ello, — claro está —, hemos de concretar, primeramente y en lo posible, cuál será este entorno, a corto y medio plazo, y en consecuencia a qué directrices principales debe responder nuestra producción.

Resulta innecesario en estos días recordar la gran precaución existente en relación a la posible escasez de materias primas en general y de productos agrarios en particular, en un próximo y aún en un no tan próximo futuro.

De seguir la tendencia del momento, parece evidente el hecho de que pueden existir dificultades de abastecimiento en un futuro y por tanto que, sin temores exagerados ante la anterior tesis, hay que prever — como futurible más probable — un contexto mundial de no abundancia, en el que España necesariamente habrá de esforzarse por la consecución de unos adecuados niveles de autoabastecimiento incrementando nuestras producciones deficitarias y las exportables, para con estas últimas lograr compensar los inevitables déficits de aquellos productos que no es ni será posible producir, o producir en cantidades suficientes a corto y medio plazo, por imposibilidades del medio clima-suelo.

\* Dr. Ingeniero Agrónomo.



**SHEARSON**

# ¿por qué más y más gente ponen sus futuros en nuestras manos?

	1976	1980
Capital .....	\$ 79.088.000	\$ 312.019.000
Ingresos por mercados de futuros .....	\$ 28.986.000	\$ 92.299.000

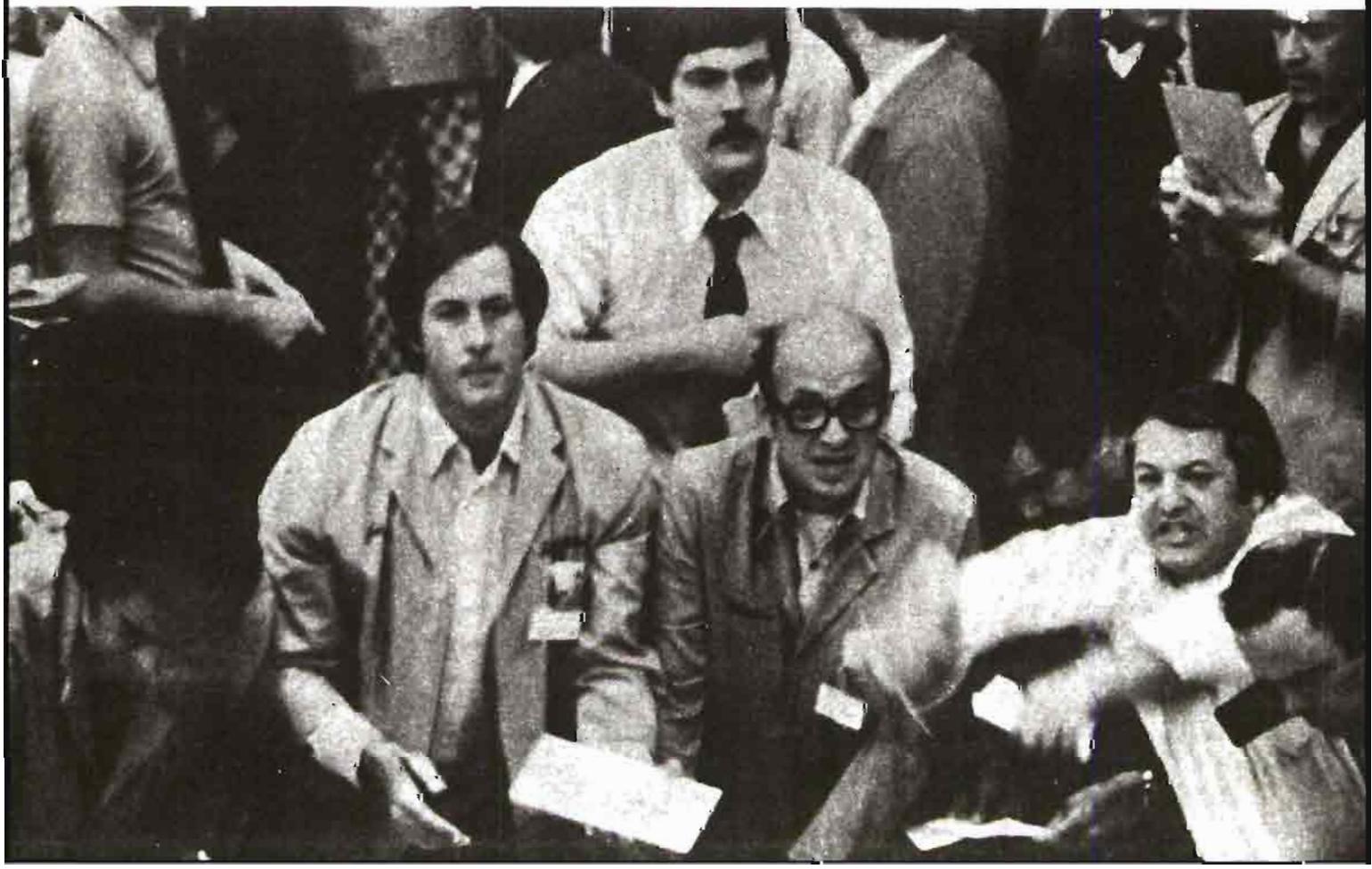
## ¿POR QUE?

- Quizás sea debido a nuestro experimentado equipo de expertos en cada producto.
- Quizás sea debido a nuestro sistema instantáneo de comunicaciones internacionales.
- Quizás sea nuestra capacidad de ejecución inmediata.
- Quizás sean nuestras recomendaciones diarias y semanales.

## **Shearson Loeb Rhoades S.A.E.**

Paseo de la Castellana, 147 – MADRID-16  
Teléfono: 270 73 06 – TELEX: 22583-42899

NEGOCIANDO EN EL CORRO



## SEMINARIO

Ante este panorama general de necesario incremento de nuestras producciones, pudiera surgir la duda sobre si ello será posible; si en base a la actual dinámica del sector es ello factible. En definitiva, si se precisaría un esfuerzo desmedido o por el contrario si con una adecuada política de producciones es ello perfectamente alcanzable.

### AUMENTAN LOS CEREALES-PIENSO

Entiendo que nada mejor que unas consideraciones sobre lo acaecido en los últimos años, — aunque de modo sucinto, pues lo limitado del tiempo impide otro planteamiento — para sacar conclusiones sobre el potencial del sector.

Aunque el título de mi charla se refiera fundamentalmente a los cereales pienso, no debe dejarse a un lado el trigo, que aunque su uso principal sea al consumo humano, en situaciones y circunstancias determinadas ha supuesto una muy importante aportación a la alimentación animal.

Considero que para centrar el tema, es necesario analizar brevemente qué ha sucedido hasta este momento.

En el año 1950, la superficie dedicada a los principales cereales, era de unas 7.250.000 Has, que se distribuían de la forma siguiente:

Trigo .....	4.080.000 Has
Cebada .....	1.550.000 Has
Avena .....	624.000 Has
Centeno .....	616.000 Has
Maiz .....	368.000 Has
Sorgo .....	5.000 Has

En el momento actual, año 1980, la superficie de cultivo de cereales es de 7.267.000 Has, distribuidas así:

Trigo .....	2.681.000 Has
Cebada .....	3.429.000 Has
Avena .....	436.000 Has
Centeno .....	222.000 Has
Maiz .....	459.000 Has
Sorgo .....	39.000 Has

El simple análisis y comparación de los datos nos lleva a importantes conclusiones: La superficie total sigue siendo prácticamente la misma, pero mientras en 1950 la superficie de trigo representaba el 56%, en 1980 solamente representa el 37%, en tanto que la cebada ha pasado de ocupar el 21% de la superficie, al 47% de la misma.

Los restantes cereales de invierno, (avena y centeno), han disminuido su participación (del 8,6% y 8,5% en 1950 al 6% y 3% respectivamente) mientras maiz y sorgo han aumentado (del 5% y 0,06%, respectivamente al 6,3% y 0,5%).

### AUMENTAN LOS RENDIMIENTOS Y LAS PRODUCCIONES

Vemos así, que se ha producido una profunda transformación en la superficie dedicada a los distintos cereales; pero si grande ha sido dicha transformación, para mí tiene mucha más trascendencia la operada en producciones y rendimientos.

En 1950, teníamos una producción de 2.395.000 Tms de trigo, 1.492.000 Tms de cebada, 536.000 Tms de maiz y 978.000 Tms entre avena, centeno y sorgo. Este año, la cosecha se estima en 5.700.000 Tms de trigo, 8.300.000 Tms de cebada, 2.000.000 Tms de maiz y otras 1.215.000 Tms entre avena, centeno y sorgo. Quiere ello decir, que las 5.401.000 Tms de 1950, se han multiplicado por 3,18, ya que el total de este año es de unas 17.215.000 Tms.

¿Cuáles han sido las causas que han hecho que se dé un salto tan espectacular? Quiero precisar que la excepcionalidad de las cifras del presente año, hace que la diferencia sea todavía mucho mayor; no obstante no es exagerado el decir que del año 50 a los actuales se ha multiplicado dos veces y media la producción de cereales en España, como término medio, prescindiendo en todo caso del factor de aleatoriedad que supone el que las condiciones climáticas sean las adecuadas en todas y cada una de nuestras regiones, como ha pasado este año, ya que nuestro clima nos tiene acostumbrados a que si la cosecha se logra en una zona, falle en otra. A alcanzar esta cifra media de 13-14 millones de Tms en producción de cereales, han contribuido diversos factores, como son una mejor utilización de la tierra desde un punto de vista vocacional de la misma, así como una más racional utilización de fertilizantes, herbicidas y plaguicidas y la mayor y mejor mecanización de las labores, pero a mi juicio, quizá la causa que más ha influido sea la utilización de nuevas variedades que han hecho que los rendimientos alcancen cifras jamás soñadas; hoy no es extraño que se hable de variedades de trigo que producen 6-7.000 kg por Ha en secano en algunas zonas, o maíces que alcanzan los 12.000 o 13.000 kg por Ha.

### CEBADA Y MAIZ

Analizada la reciente evolución histórica de nuestra producción cerealista, para la que ha sido necesario, repito, la consideración del trigo, por su interrelación con los cereales pienso, nos ceñiremos fundamentalmente a estos últimos y en especial a la cebada y al maiz.

Como he señalado, los niveles de producción han alcanzado los 8,3 millones de Tms de cebada y los 2,2 millones de Tms de maiz. Analicemos brevemente los balances nacionales.

Si bien en trigo se ha llegado a una situación, de equilibrio más bien inclinado hacia el superávit y nuestras cosechas cubren las necesidades interiores, no ocurre lo mismo para el conjunto de cereales pienso, cuya producción nacional sólo cubre del orden del 75% del consumo interior, si bien la interpretación de este porcentaje hace necesario un análisis de los distintos componentes del balance nacional.

Como sabemos, las exportaciones de cereales son de escasa significación, no ocurriendo lo mismo con las importaciones, en su mayor parte de cereales pienso de primavera-verano (maiz y sorgo). En efecto, la política de fomento ganadero, orientada hacia un desarrollo acelerado de las producciones internas y con fuertes consumos de piensos compuestos, ha determinado en los últimos años importaciones crecientes de alimentos concentrados para el ganado (maiz, sorgo y soja). Se trata de productos agrícolas difícilmente sustituibles en el actual modelo de alimentación ganadera (fundamentalmente en avicultura), aunque estimo que no es éste el camino que debe llevar nuestra ganadería en su conjunto.

### HABA DE SOJA

La importación de semillas oleaginosas fundamentalmente haba de soja, viene ocupando el primer lugar desde el punto de vista del valor de las adquisiciones exteriores agrarias, suponiendo del orden de un 15% a un 20% del total de estas adquisiciones (referido solamente a nuestra balanza comercial agraria). El segundo lugar, y muy próximo, el ocupado por las importaciones de maiz y sorgo.





## NECESIDADES DE CEREALES-PIENSO

Prácticamente ha sido constante el ritmo de crecimiento de las importaciones de maíz y sorgo, fundamentalmente a partir de 1963 (con anterioridad estas importaciones eran de escasa significación). Así mientras que en los años 1963 y 1964, eran del orden de un millón de Tms. en 1979 han ascendido a 4,8 millones de Tms, sólo inferiores en 100.000 Tms al récord alcanzado en el año anterior. Con las medidas que vienen adoptándose en la presente campaña, sobre fomento de utilización de cereales de producción nacional, es previsible que disminuya este volumen.

Paralelamente al aumento de la producción nacional, fundamentalmente de cebada, y de las importaciones de maíz y sorgo, ha aumentado de igual forma el consumo nacional de cereales pienso, consecuentemente con la intensificación de nuestras producciones ganaderas, hasta alcanzar en 1979, un volumen de 13,6 millones de Tms de las que 7,3 millones de Tms son cereales de otoño-invierno y 6,3 millones de Tms cereales de primavera-verano.

De los citados 13,6 millones de Tms, del orden de los 12 millones de Tms, es decir, un 88%, se destinan a alimentación animal, y sólo el 12% restante a usos industriales, semillas y alimentación humana. Consignemos que en el año 1979, el trigo destinado a pienso, ha supuesto 340.000 Tms. volumen que será superado en 1980.

## NIVELES DE AUTOABASTECIMIENTO

Veamos ahora la situación de nuestro nivel de autoabastecimiento, lo cual es de distinta significación según se trate de cereales de otoño-invierno o de cereales de primavera-verano.

En efecto, para los primeros, no cabe pensar en una situación excedentaria; nuestras elevadas producciones de cebada han de ser absorbidas por el consumo nacional, en base a su máximo poder de sustitución con respecto a los cereales de primavera-verano. Por el contrario, para estos últimos, tomando como base la media del trienio 1975-79, la producción nacional sólo cubre el 33,5% del consumo interior, déficit que ha de cubrirse en su totalidad con las importaciones de estos cereales.

La participación de los cereales pienso de otoño-invierno en el consumo de cereales pienso en alimentación animal, suponen para la media del citado quinquenio, del orden del 48%, mientras que el 52% restante, es maíz y sorgo, existiendo países como Francia (país de importante producción maicera) y Reino Unido, para las que este porcentaje oscila alrededor de un 20-25%, y otras para las que incluso queda muy por debajo de esta cifra, como Alemania R.F.

## LA COMERCIALIZACION

Importante es producir, pero hoy día

creo que tiene tanta importancia o más el comercializar adecuadamente.

El sistema de mercado que se sigue en nuestro país viene caracterizado por un decidido apoyo de la Administración a la producción cerealista nacional, haciéndolas compatible en la medida de lo posible con medidas encaminadas a flexibilizar el mercado, fundamentalmente en orden a su futura liberalización, estando prevista la desaparición del monopolio del comercio del trigo en un plazo relativamente corto. El régimen de regulación para los cereales pienso, implica que el Organismo de Intervención español y sus Entidades Colaboradoras compren las partidas que le ofrecen los agricultores a los precios de regulación de campaña, habiéndose establecido un sistema similar al anglo-sajón del "deficiency payment". Con la finalidad de impulsar el cultivo de cereales de primavera, estableciendo precios de compra únicos para toda la campaña a niveles rentables para los agricultores, así como mecanismos de comercialización que permitan a los sectores consumidores la adquisición de los mismos a precios de mercado.

## APOYO A LA PRODUCCION NACIONAL

Este apoyo a la producción nacional de cereales pienso, se pone de manifiesto mediante medidas de diverso tipo, más tendentes a orientar la actuación futura de los sectores y otras de carácter coyun-

## SEMINARIO

tural. Entre estas medidas destacamos las siguientes:

— Establecimiento de unos precios de garantía, de forma análoga a la Comunitaria, con el fin de asegurar unas rentas a los agricultores.

— Medidas encaminadas al consumo de cereales de la producción nacional, como son:

• Fijación de precios de entrada y consiguientemente, aplicación de derechos reguladores para la importación de cereales, persiguiendo el doble objetivo de proteger la producción nacional y asegurar un abastecimiento del mercado a los precios deseados.

• Fomento de la utilización de trigo para pienso con cargo a los excedentes de dicho producto. A este respecto quiero hacer un poco hincapié en el tema con objeto de aclarar algunos conceptos.

Se habla mucho de los trigos forrajeros, que sólo pueden ser destinados a pienso, y que existen en Europa. En España no los tenemos, ya que todos nuestros trigos superan ampliamente los 160 de índice de maltosa, que es el límite que determina que un trigo sea forrajero o no. Variedades específicamente forrajeras son muy pocas las que existen en la Comunidad; el carácter forrajero aparece por la frecuencia con que se presentan granos germinados.

— Supresión del margen comercial del SENPA en sus ventas de cebada (medida adoptada a partir de la presente campaña y que se espera se mantenga para el futuro, ya que la dotación necesaria para el funcionamiento del Organismo irá por vía de los Presupuestos del Estado.

— Compensación de los gastos de transporte de cebada, con cargo a la Administración, para su colocación en las zonas consumidoras. Esta medida entiendo tiene un carácter netamente coyuntural y estos gastos deben ser asumidos por los correspondientes sectores.

— Venta de maíz y sorgo de producción nacional por el SENPA, mediante sistemas de concurso-subasta, de forma similar a la que se sigue en la Comunidad.

### LA REGULACION

Los volúmenes de cereales pienso comercializados a través del SENPA, han sido muy variables en función de las cosechas, de la situación del mercado y de las propias medidas de regulación. En la Campaña 1978-79, alcanzaron 3,8 millones de Tms, de cereales pienso (lo que supuso el 35% de la cosecha nacional), siendo previsible que en la actual campaña 1980-81, se rebasa ampliamente el volumen citado, debido a las especiales circunstancias y al estrecho margen que se ha fijado en el Decreto Regulador de la campaña. Para el maíz, estos volúmenes, es decir, lo comercializado a través del SENPA, suponen un porcentaje algo infe-

rior al 90% de la cosecha nacional comercializable, y seguirá en la misma línea en tanto en cuanto siga en vigor el mismo sistema de precios de este producto.

De esta manera, puede decirse, que los mercados nacionales de cereales se han visto estabilizados en las últimas campañas alrededor de los precios fijados como garantía a la producción y al consumo, quizá a costa de un excesivo intervencionismo. Los desajustes que se han producido, desajustes que suelen originarse fundamentalmente al comienzo de campaña, han venido motivados en gran medida por la falta de preparación del sector productor para hacer frente a una adecuada comercialización, que han transferido al SENPA la responsabilidad plena de alcanzar sus objetivos, quizá como consecuencia de la costumbre de recurrir siempre a la Administración, en lugar de adoptar las medidas necesarias para solventar con sus propios medios situaciones que muchas veces han sido coyunturales.

### COMERCIO EXTERIOR

Creo que es obligado hacer mención a la situación del régimen seguido en nuestro comercio exterior de cereales pienso.

El régimen comercial exterior, viene determinado por el grado de intervencionismo de los Gobiernos en el proceso importador-exportador. Si los permisos de importación se conceden automáticamente a los particulares, según unas reglas predeterminadas, estamos en un régimen de comercio libre, y si la Administración tiene el monopolio para importar o exportar, estamos en un régimen de "Comercio de Estado"; entre ambos sistemas extremos, aparecen toda una gama como los regímenes de comercio bilateral globalizado. ¿Dónde estamos nosotros? Creo que con una de cal y otra de arena.

Desde que el plan de estabilización de 1959 introdujo una progresiva globalización y liberalización de nuestro comercio exterior en amplios sectores, los productos alimenticios, tuvieron que esperar hasta 1972 para dar un primer paso en la asimilación de nuestros mecanismos comerciales a los imperantes en la C.E.E. A partir de ese año y en lo que a nuestro tema se refiere, sólo el trigo, avena y centeno se mantienen en régimen de Comercio de Estado, dándose para los cereales pienso en general, libertad de actuación a la iniciativa privada, aunque esta libertad en muchos casos sea más teórica que real y la Administración deba cubrir los objetivos de proteger la producción interior contra posibles prácticas comerciales anormales.

### DERECHOS REGULADORES

Para cumplir este fin, se actúa mediante el sistema de derechos reguladores, en cuya casuística y normativa no voy a en-

trar, aunque si quiero dejar claro que aunque el sistema sea válido y se haya venido funcionando con él sin grandes dificultades, deberían matizarse más algunos de sus componentes con objeto de que las cifras finales no resulten distorsionadas en beneficio de uno u otro sector, debiendo ser de cálculo y aplicación automática, salvo en los casos en que la Administración considere que debe adoptar medidas encaminadas a proteger a nuestro país, como sucede en todos los demás, ya que si no, puede suceder, como de hecho ha pasado, que nuestros agricultores estén subvencionando indirectamente a los de otros países. En este sentido, creo que, deberían clarificarse los datos utilizados para el cálculo del derecho regulador, fundamentalmente fletes y cotizaciones y creo que la Administración puede disponer de los medios y recursos necesarios.

Aún funcionando con un sistema similar al imperante en la C.E.E., sólo falta dar el último paso, para armonizar la mecánica de nuestra exacción a la del "prelevement" existente en la C.E.E.; para ello en un futuro próximo, el derecho regulador hoy vigente en nuestro país, debe ser objeto de perfeccionamiento en los siguientes aspectos:

1.º La cotización internacional que se utilice para la fijación de este derecho, deberá ser en valor CIF, con lo que puede quedar eliminado el tema de los fletes.

2.º El valor del derecho a aplicar será el del día de importación de la mercancía, salvo que el importador desee se le aplique el del día de la solicitud, en cuyo caso se utiliza aquel con los correspondientes ajustes.

3.º Deberá estudiarse el plazo de validez de las licencias, si bien, con un cierto grado de flexibilidad.

4.º Deberá establecerse una caución, para el caso de incumplimiento de la operación autorizada por licencia, a fin de evitar el tráfico de licencias acopiadas.

5.º Finalmente, deberán fijarse cláusulas de salvaguardia, con mecanismos de freno o paralización automáticos, para caso de enrarecimiento del mercado.

### MERCADO DE FUTUROS

Aunque de forma breve, y teniendo en cuenta el objeto del presente Seminario, quiero expresar mi punto de vista relativo al tema del mercado de futuros en relación con nuestra producción de cereales pienso.

En un mercado libre, el juego de oferta-demanda determina la formación del precio; la oferta-demanda actual determina el precio presente, y las expectativas de oferta-demanda futuras (en función de la cosecha, los excedentes, el consumo, las reservas necesarias, las posibles importaciones y exportaciones), determinan la previsión del precio que regirá en momentos posteriores.

Para los cereales en general, al comienzo de una campaña agrícola, son muchos los productores que desean vender inmediatamente su cosecha; el mercado con una oferta de producto cuantiosa mantiene bajos los precios. A fin de campaña, el suministro escasea, la industria insiste en comprar, y el mercado, con una demanda fuerte, provoca alzas de precios, influyendo en este momento también las expectativas de la nueva cosecha. Pero dentro de esta tónica común, factores externos provocan oscilaciones de cuantía imprevisible temporalmente.

Ante esta situación, surge una forma de cobertura para unos y otros, y aparecen los contratos para entrega futura; para mí, tiene una gran importancia la existencia de excedentes habituales que pueden repercutir en el propio mercado interno del país, cosa que no sucede en nuestro caso, y vemos que el acudir a la bolsa de Chicago u operar en futuros, solamente lo hacen los que intervienen en operaciones exteriores, y no los productores, como puede suceder en Estados Unidos.

Me surge la duda de si este sistema puede tener una aplicación directa en nuestro país y justificar la creación de una Bolsa de cereales.

En los países de la C.E.E., las operaciones con futuros, no son práctica habitual en los sectores productor y consumidor, y tampoco se vislumbran grandes posibilidades de arraigo del sistema en nuestra nación; los excedentes de cereal, no suelen ser tan cuantiosos como para que resulten incontrolables por la Administración, ni siquiera en años de una cosecha tan excepcional como la presente; el Gobierno acumula excedentes en todos los puntos de nuestra área geográfica, y al no existir para los cereales un mercado absolutamente liberalizado, interviene como regulador, y proporciona el margen de cobertura necesaria sin que resulten precios más complicados trámites operativos. Cabría en un futuro que nuestros sectores, si lo estiman necesario, actuaran más a través de la Bolsa de Chicago, pero creo que no hay entidad suficiente para crear una Bolsa independiente, salvo que la C.E.E. actuase en este sentido, de lo que no existe ningún sintoma en el momento actual, ya que todos sus excedentes, los coloca teniendo en cuenta no sólo los movimientos del mercado sino considerando aspectos que muchas veces se escapan del campo puramente comercial.

## LOS CEREALES-PIENSO EN LA CCE. SU REGULACION

Hemos analizado someramente nuestra situación en cereales pienso, pero ¿qué pasa en otros países y fundamentalmente en la C.E.E., que es nuestro próximo destino?

Los cereales fueron uno de los primeros

productos que tuvieron una organización común de mercados dentro de la Comunidad.

Esta organización de mercado único supone la aceptación de los siguientes principios:

- Abolición de todo tipo de medidas de control gubernamental como contingentes, monopolios, etc.

- Control del mercado comunitario y exterior por vía de precios.

- Precios mayores en las zonas deficitarias que en las excedentarias para cubrir los costes de transporte, aunque este principio se ha visto desvirtuado en parte con la abolición de los precios derivados.

Toda la teoría de precios comunitarios en los sectores de cereales se basa en tres valores fundamentales: un precio de intervención que es único para cada producto, y corresponde a un mínimo de garantía a nivel de productor; un precio indicativo, hacia el que se desea que evoluciones el mercado para permitir el libre juego de la oferta y la demanda y un precio de entrada que deriva del precio indicativo, siendo este precio de entrada la defensa contra la concurrencia exterior para los productos de la Comunidad.

El precio de intervención se establece cada año para la Comunidad, con carácter único para los cereales pienso, y el trigo blando con destino a pienso; para trigo duro y centeno son distintos. Para el trigo blando panificable, el precio de intervención se denomina precio de referencia. Nuestra situación actual nos coloca en unos precios muy semejantes para el trigo (garantía español - referencia comunitario), estamos por debajo en cebada y trigos duros y por encima en maíz.

Durante toda la campaña de comercialización, los organismos de intervención tienen la obligación de comprar los cereales producidos en la Comunidad que les sean ofertados, de acuerdo a unas condiciones cualitativas y cuantitativas (sólo respecto a los mínimos a ofertar) establecidos y a los precios de intervención, de forma semejante a la nuestra. El ideal es que el mercado se mueva sin necesidad de intervención, alrededor del precio indicativo. La realidad es que casi todos los años deben actuar los Organismos de Intervención comunitarios.

El precio de entrada para los cereales pienso se obtiene deduciendo del precio indicativo los gastos de descarga en Rotterdam (puerto más activo de la Comunidad), el precio de transporte entre ese punto y Duisburgo y un margen comercial.

Este precio protege a los nueve países contra los precios internacionales de los cereales, que normalmente son más bajos. Suponen la sustitución de barreras arancelarias, creando en su lugar como garantía al sistema de intercambios los derechos reguladores y las restituciones.

Las importaciones de productos de ter-

ceros países, en los que la Comunidad alcanza un elevado grado de autoabastecimiento, deben pagar un derecho regulador que es la diferencia entre el precio de entrada y el precio CAF calculado para Rotterdam a partir de las posibilidades de compra más favorables en el mercado mundial. Ya he señalado antes cuáles son nuestras principales diferencias en este punto concreto y cuáles deben ser las modificaciones a introducir para acercarnos al sistema comunitario, ya que teóricamente nuestros sistemas son perfectamente equiparables.

Para facilitar las exportaciones de cereales de los que la Comunidad es excedentaria, y teniendo en cuenta que la diferencia de precios con respecto a los precios internacionales más bajos, agravaría más el problema, se conceden restituciones a la exportación, que no son más que la diferencia entre los precios interiores y los internacionales. En este sentido, ya se lleva actuando en nuestro país hace años con el arroz, y este año se ha realizado una exportación de 50.000 Tms de trigo duro mediante este procedimiento.

Por esta vía de precios, la Comunidad intenta por una parte que el mercado se encuentre abastecido, desincentivando las producciones excedentarias que le ocasionan problemas de almacenaje, financiación y salida de productos.

## CONSIDERACIONES SOBRE LA SITUACION

A manera de proyección hacia el futuro y de política de cambio para las producciones cerealistas, desde mi punto de vista debo hacer las siguientes consideraciones:

1.º En el sector cerealista pueden señalarse los siguientes puntos negros:

- Con carácter intrínseco al sector, se mantienen en la actualidad tierras marginales para el cultivo cerealista y escaso espíritu empresarial en el agricultor, sobre todo de cara a la comercialización de sus cosechas.

- Con carácter extrínseco, el sector se resiente de una legislación de carácter eminentemente proteccionista, en ocasiones poco adaptadas a las nuevas exigencias, que recurre con frecuencia a la concesión de ayudas poco operantes, restringiendo las que podrían ser útiles para inducir a la inversión.

2.º Los objetivos que han de configurar las acciones a emprender en el sector objeto de nuestro análisis, son las siguientes:

- Aumento de la rentabilidad de las explotaciones.

- Inserción de la política cerealista en la planificación agroalimentaria de nuestro país, en base a un equilibrio de nuestra balanza comercial agraria.

- Acercamiento a la normativa vigente en la C.E.E.

## ACCIONES POSIBLES

Para ello las acciones a seguir abarcan en diferentes proporciones aspectos de tipo técnico, económico, sociológico, etc. entre las que se encuentran:

— Una redistribución regional del objetivo de producción, en base a una evaluación de recursos, y en orden a la vocación cultural de las regiones para cada cereal. Ello podría concretarse de la forma siguiente:

— Fomento del trigo en Andalucía Occidental y tierras realmente aptas en otras regiones.

— Fomento de la cebada en el Centro y en el duero y zonas de Aragón, fundamentalmente.

— Fomento del maíz en los regadíos del Valle del Ebro, así como en los de Extremadura y Andalucía y nuevos regadíos.

— Introducción y fomento de variedades de avena con proyección hacia Europa.

— Programas de investigación tecnológica aplicada, de carácter regional (mejoras tecnológicas y variedades en orden a un aumento de los rendimientos y una adecuada adaptación agroclimática).

— Elaboración de los reglamentos del sector, que han de contemplar tanto aspecto de regulación interior, como de política exterior, con un acercamiento a los esquemas comerciales y financieros de la C.E.E.

— Orientar los mecanismos de garantía de precios no sólo como instrumento de la política de rentas, sino como instrumento también de la política de orientación de producciones y de mejora de las estructuras, acompañadas de mecanismos correctores, fundamentalmente de naturaleza crediticia y fiscal.

— Normas de regulación de campaña tendentes a la liberalización de los mercados cerealistas, conducentes a una operatividad dentro de intervalos de la máxima amplitud. En este sentido, sustitución paulatina de aquellas intervenciones con precios rígidos.

— Reducir la modalidad de intervención mediante compras de cereales, de gran coste para los correspondientes organismos, sustituyéndolas por otras alternativas, como la financiación de stocks, restituciones a la exportación, etc.

— Reducir igualmente la intervención directa de los correspondientes organismos en los canales de comercialización, por las acciones de control a terceros, encaminadas a garantizar el cumplimiento de las normas de regulación de campaña (Entidades Colaboradoras, industrias transformadoras, garantía contractual, etc.), así como por las acciones de vigilancia del mercado.

— Constitución de reservas de regulación y seguridad, con el fin de garantizar

la estabilidad de los precios y el abastecimiento de las materias primas, adoptando medidas de carácter coyuntural para el logro de este objetivo, si ello fuera necesario.

— Coordinación de las acciones de política exterior, con los objetivos de producción (defensa de las producciones nacionales) y de reducción de nuestro déficit comercial agrario (reducción de las importaciones de cereales, que han de sustituirse dentro de las limitaciones posibles, por los de producción nacional). En este sentido, habrán de introducirse las acciones perfeccionadoras del mecanismo de fijación de los derechos reguladores ya comentadas.

— Se hace necesaria una nueva ley de Cooperativas que acerque el sector productor a su competidor comunitario, a fin de que los agricultores se organicen de forma adecuada para la nueva etapa que se avecina.

— La promulgación de una Ley de Financiación Agraria es de todo punto imprescindible. En esta Ley debe contemplarse la financiación de todos los sectores implicados en la producción, comercialización y transformación de productos agrarios, entre los que los cereales ocupan un lugar muy destacado.

— Hay que adoptar medidas para evitar una descapitalización en la utilización de los factores y medios de producción como consecuencia de las constantes subidas de los mismos. Empieza ya a notarse una menor fertilización de las tierras, lo que de seguir, traerá consigo una baja en la productividad.

— Es necesario orientar la ganadería hacia el consumo de todos los recursos alimenticios del país fundamentalmente de pastos y subproductos. La utilización de concentrados debe quedar reducido sólo a los casos necesarios, y dentro de los concentrados, los de origen exterior deben utilizarse únicamente en el tipo de ganado y producción adecuados.

## PERSPECTIVAS

Una política de cambio basada en las acciones anteriormente enunciadas puede generar las siguientes perspectivas en nuestras producciones cerealistas:

1.º La redistribución regional del objetivo de producción, puede generar un desequilibrio interno de trigo aunque estimo que no arrastrará una reducción en la producción nacional, que puede estabilizarse en los 5 millones de Tn.

2.º En maíz y restantes cereales-pienso, preveo una situación similar a la alcanzada en la actualidad, ya que el plan de fomento e intensificación del maíz no ha conseguido todos los resultados esperados. Todo lo más, podrían conseguirse los 3 millones de Tn de maíz, con la utili-

zación de nuevos regadíos, aunque por sus condiciones de cultivo, el maíz entra en conflictividad con otros.

3.º Un aumento de la producción nacional de cebada, para la que nuestro país se encuentra en mejores condiciones de competitividad en lo que a rendimientos se refiere, con la consiguiente reducción de los cereales importados; creo que no sería aventurado afirmar que la meta de los 10 millones de Tm es alcanzable.

4.º Aunque no sea un cereal pienso, por su estrecha relación con ellos, quiero mencionar la soja. Creo que no es un cultivo con futuro en nuestro país, como viene demostrándose a lo largo de los años en que se viene fomentando, sin que los resultados sean satisfactorios. Entiendo que los esfuerzos deben dirigirse a la búsqueda de otras fuentes proteicas más adaptables a nuestras condiciones agroclimáticas (el girasol es una buena prueba) con el fin de aprovechar las tierras, hoy es la colza la planta que, aún cuando tiene un cultivo delicado, puede tener un futuro con la siembra de las variedades adecuadas. Creo además que es muy interesante para introducir una modificación en nuestra formulación de piensos, con el complejo cebada-colza, que vendría a provocar una mejor utilización de nuestra mayor producción de cereal pienso.

## PRODUCTOS EXPORTABLES Y DEFICITARIOS

Este previsible aumento de las producciones no supone por supuesto un crecimiento desordenado, sino que por el contrario, habrá de responder a unos criterios que entendemos muy fáciles de enunciar, aunque quizás no tanto de ejecutar. Se trata de conseguir — y en ello creo estamos todos de acuerdo — incrementar nuestras producciones exportables mediante estímulos a la productividad en su sentido más amplio y fomentar la producción de nuestros productos deficitarios con la ayuda incluso de una adecuada política de precios a fin de cubrir los necesarios niveles de estratégico autoabastecimiento. A este respecto creo oportuno recordar, una vez más, que no debe ser motivo de escándalo el que se fomenten ciertas producciones cuyos costos nos resultan superiores a los internacionales. *Es evidente que no podemos producir todos los productos a menores precios que el resto del mundo, pero es evidente también que lo importante y significativo no son uno o varios de estos precios sino su conjunto, su media ponderada.*

Resumiendo, de cara al futuro, soy optimista. El sector está en franca progresión. Y si ello es así podemos abordar con éxito — sin temor a que nos tachen de poco realistas — la necesaria potenciación de nuestra producción cerealista. ■

# Bache espera que Vd. elija su agente de mercaderías con el mismo cuidado que selecciona sus materias primas.

**Porque si lo hace así, estamos seguros de que le interesará ponerse en contacto con nuestra compañía.**

A través de nuestros agentes, Vd. tiene acceso directo a los hechos y datos que necesita conocer para tomar decisiones adecuadas en sus operaciones y movimientos de cobertura. Creemos que los campos de acción, la tecnología y la experiencia que podemos ofrecerle pueden ser la combinación perfecta que Vd. esperaba encontrar.

Entre nuestras actividades, hay muchos servicios de gran utilidad para las personas interesadas en productos agrícolas, tales como:

- Gráficos computerizados de "bases" y "spreads" que utilizan datos locales de las transacciones de contado.
- Servicios que facilitan las condiciones meteorológicas que se registran en cualquier parte del mundo.
- Informes especiales sobre productos agrícolas.
- Perspectivas diarias, semanales y anuales de las materias primas.

## Haga una prueba de nuestros servicios.

Le enviaremos un ejemplar gratuito del folleto en que se describen computerizados de cobertura de Bache, o si lo prefiere, consúltenos sobre aquellos campos o actividades que le inspiren un mayor interés. No tiene más que telefonar al número indicado a continuación o mandarnos el cupón adjunto.

Bache Halsey Stuart España, S.A.  
Alcalá, 32 - MADRID-14  
Teléfonos: 91-221 11 00 (11), 91-231 65 00 (11)  
CABLE: BACHE MADRID - TELEX: 22247742052.

Agradeceré me envíen más información sobre sus servicios de cobertura.

NOMBRE..... DIRECCION.....

CIUDAD ..... PROVINCIA ..... D.P. ....

TELEFONO PARTICULAR..... CAMPO ESPECIAL DE INTERES.....

# Bache

El objetivo principal de Bache es poner nuestra experiencia a su servicio.

# LA INDUSTRIA DE PIENSOS COMPUESTOS EN ESPAÑA

Angel FDEZ. ROJAS

“La Industria de Piensos Compuestos en España”, enmarcado dentro de un Seminario sobre el Mercado Internacional y de futuros de cereales y soja, es el título que se me ha señalado y voy a intentar desarrollar. Quisiera que fuera una fotografía sin sombras donde quedaran retratados los inicios de su actuación, sus primeros pasos, su rápido crecimiento, la evolución de los primeros técnicos que a esta naciente actividad se incorporaron.

## 1. COMIENZO DE LA ACTIVIDAD

Desde sus inicios se vio que las nuevas maneras de alimentar al ganado con los piensos que se hacían en las fábricas mejoraban notablemente las producciones.

La avicultura de puesta, con gallineros bien explotados técnicamente fue la primera en captar la bondad de lo que salía al mercado.

Las distintas Asambleas Nacionales Avícolas impulsaron hasta límites insospechados las explotaciones de esta rama de la ganadería Nacional y en las de Reus de octubre del 55 y Valladolid de 1961 se demostró que la avicultura había dejado de ser una actividad secundaria o un entretenimiento más o menos productivo, para pasar a ser una rama esencial de la Economía agroganadera. Estas dos ciudades polarizaban el interés avícola con méritos singulares y con empresarios audaces llenos de imaginación que montaron verdaderas industrias avícolas que fueron el punto de partida que llevaría a la espléndida avicultura de hoy.

Esas nuevas explotaciones exigían una alimentación industrializada y técnicamente elaborada.

En la década de los cincuenta se montaron las primeras fábricas de piensos compuestos, industrias muy rudimentarias, prácticamente con un molino de marteles, una mezcladora y una báscula, y los elementos indispensables para que estas máquinas estuvieran lo más sincronizadas posibles entre ellas.

Las materias primas de que disponían eran las nacionales: cebada, avena, maíz, alfalfa, salvado, algo de harina de pesca-



do, harina de algodón, gluten de maíz, levaduras, y para otros animales algunas leguminosas: habas, yeros, vezas, etc.

Los técnicos incorporados a las fábricas de piensos se las veían y deseaban para poder aplicar sus conocimientos en la formulación con las materias primas de que disponían.

Esta situación mejoró notablemente en los años 1958, 59 y 60, con las importaciones de maíz americano, harinas de soja y pescado, etc., y se pudo hacer frente a la nueva situación que la introducción de las primeras estirpes de aves americanas planteaban.

Téngase en cuenta que las gallinas de granja buenas producían unos 140 huevos y precisaban de 3 a 4 kilos de piensos por docena y se iba a pasar a producciones de 200/250 huevos por gallina y consumo de 2/2,5 kg de piensos por docena.

Similar fenómeno se produjo con el pollo de carne.

La incorporación a todas las granjas españolas de estas estirpes americanas, tanto de puesta como de carne, con las

exigencias a que sus altas producciones obligaban, modificó totalmente el concepto inicial de las instalaciones de las rudimentarias fábricas montadas.

Fue preciso enviar técnicos al exterior, tanto a América como a Europa, para estudiar las técnicas en alimentación que exigían estas aves, así como para acoplar las fábricas a estas nuevas necesidades. En febrero de 1957 se publicó el Reglamento de la Fabricación de Piensos Compuestos y Correctores y seguidamente en el 58 el Decreto de Industrias Colaboradoras, concediendo determinadas ventajas, estimulando la creación tecnificada de estas industrias.

Así surgieron las grandes cadenas de fabricantes de piensos: Sanders, Iven, Biona, Protector, Hens, Gránulos Diana, Cocsá, etc., así como empresarios con imaginación que montaron modernas industrias — Ravés, Rosell, Barrera, Benedicto Layunta, Martín, Sanz — y otros.

Estas Cadenas además de sus modernas instalaciones, aportaron técnicas nuevas y equipos nacionales y extranjeros que dieron un gran impulso a la alimen-

tación animal, especialmente a la avicultura.

Piénsese que el 80% de lo fabricado en la mayoría de las industrias iba destinado a esta especie.

Recuerdo que en la IX Asamblea de Valladolid en sus conclusiones se pensaba que para 1965 los españoles comeríamos 200 huevos, 10 kilos de pollo, 25 kilos de otras carnes y 120 litros de leche.

Esas metas quedaron pronto sobrepasadas, pero en muchos casos con grandes quebrantos.

El nivel adquisitivo de los españoles no podía asimilar el boom de la avicultura y periódicamente producían crisis, que obligaban a una reestructuración del sector para producir más barato.

Por otra parte las crisis eran provocadas por unas caídas de precios como consecuencia de un exceso de producción que incrementaban el consumo de huevos y pollos al ponerlos al alcance de las economías más modestas.

Pero estas crisis traían el cierre y la ruina de las explotaciones menos tecnificadas y con costes más elevados.

Después de un período se equilibraba la oferta, y la demanda crecía de manera importante, ya que se habían incorporado nuevos consumidores que se habituaron en los períodos de precios bajos y que poco a poco asimilaban las naturales subidas, ya que constituían los alimentos protéicos más baratos del mercado.

Las explotaciones cerradas eran sustituidas por otras mayores bien dirigidas, que satisfacían la demanda y que producían a costos bajos.

La nueva avicultura se fue extendiendo por toda España merced al impulso de los grandes criadores de las estirpes americanas y de las ayudas de los distintos organismos del Ministerio de Agricultura - Instituto Nacional de Colonización, Dirección General de Ganadería, Banco de Crédito Agrícola, etc.

Al amparo de todo ello se crearon igualmente Cooperativas importantes, principalmente Avícolas, en Reus y otros puntos de Cataluña, Madrid, Valladolid, Sevilla, Valencia, Galicia, etc., que montaron asimismo importantes fábricas de piensos.

Asimismo algunas fábricas se vieron obligadas a crear importantes explotaciones avícolas y ayudaron a nuevas instalaciones y ampliación y modernización de las existentes.

En muchas ocasiones la fabricación de piensos compuestos y la explotación intensiva de ganado, aviar de puesta y carne, fueron desarrollándose paralelamente. De la interacción de ambas actividades surgieron las llamadas integraciones verticales en las que el ganadero, mediante el contrato con una fábrica de piensos, recibía, además de los alimentos equilibrados, tecnología y unos precios de venta asegurados; se practican asimismo otros tipos

## ● COMIENZO DE LA ACTIVIDAD ● PERFIL DEL SECTOR

de integraciones.

Nuevas fábricas se montaron cada vez más sofisticadas y tecnificadas para satisfacer las nuevas demandas, no ya solo exigidas por la avicultura, sino que también por la porcina, vacuno, ovino, etc.

Así nacieron nuevas e importantes Cadenas como Nanta, Tecna, etc.

Toda esta importantísima evolución ha hecho que las fábricas de piensos compuestos sean, no solo lo que en principio fueron, es decir, satisfacer las necesidades que la ganadería demandaba, sino las promotoras y artifices de las más importantes explotaciones avícolas-porcinas de la nación, sin olvidar modernas instalaciones de producción de ganado vacuno de carne.

Todo ello ha exigido una evolución empresarial y tecnológica de la nutrición animal, que ha sido asimilada en todo momento por los fabricantes de piensos compuestos, pudiendo considerarse que, por término medio, se está al día dentro

de los niveles más evolucionados de los países desarrollados. Esta superación continuada es la que, en gran parte, tiene en su haber el espectacular incremento en los consumos per cápita de la población española de productos alimenticios de origen animal, mejorando sustancialmente la calidad de la dieta y contribuyendo a la elevación del nivel de vida, controlando, por otro lado, la inflación, ya que en los últimos años la subida de los precios del pollo de carne y el huevo han tenido una media siempre inferior al incremento anual del coste de la vida.

## 2. PERFIL DEL SECTOR

Según los datos de la Secretaría Técnica del Ministerio de Agricultura, delegada por el Instituto Nacional de Estadística, para las agrarias, las industrias de piensos compuestos han evolucionado en los últimos años de la forma siguiente:

	1965	1975	1978
Número total de establecimientos .....	362	471	584
Número de establecimientos que trabajan ...	317	459	572
<b>Personal empleado</b>			
Directivos, técnicos y administrativos .....	1.907	3.665	4.283
Obreros .....	4.125	6.142	7.295
Potencia instalada motriz (cv) .....	42.370	144.525	210.878
Consumo energía eléctrica (miles de Kw/h) .....	41.374	140.435	202.140
Coste de la energía eléctrica (miles ptas.) ...	47.328	255.663	549.132
Coste de otras energías (miles ptas.) .....	17.433	72.974	189.644
<b>Materias Primas y auxiliares (Tm)</b>			
Vegetales .....	1.715.087	5.028.443	8.330.712
Animales .....	137.622	236.708	348.820
Otros .....	70.472	202.956	319.122
Valor de las materias primas (000 ptas.) .....	11.323.788	52.879.194	124.631.186
Otros gastos (000 ptas.) .....	192.595	916.958	3.925.594
Valor de los trabajos realizados por terceros (000 ptas.) .....	-	57.266	313.387
<b>Productos obtenidos Tm</b>			
Correctores .....	18.186	15.639	27.662
Completo .....	1.848.075	5.298.357	8.687.177
Complementarios .....	43.979	91.124	170.234
Valor de los productos obtenidos (000 pts.)	12.869.420	65.079.172	150.953.281

## SEMINARIO

Los datos obtenidos en el cuadro precedente son suficientemente significativos de la evolución espectacular del sector en los trece años contemplados, en los que se ha multiplicado por 12,5 el valor final del producto obtenido, mientras que el número de instalaciones sólo lo ha hecho por 1,65, siendo de señalar que la producción se ha cuadruplicado en este período.

En lo que se refiere a la dimensión empresarial, teniendo igualmente en cuenta las fuentes del Ministerio de Agricultura y del Instituto Nacional de Estadística, se pueden establecer los siguientes sustratos en 1978:

de la instalación está en función de la concentración ganadera de la zona donde está ubicada, dado que el costo del transporte es un factor económico y de rentabilidad importante, estimándose que el radio de actuación idóneo para el transporte de mercancías, compatible con la economía de costes, viene a ser de 100 a 150 km.

También conviene indicar que la fabricación de piensos compuestos en nuestro país está hoy altamente tecnificada y automatizada, de forma que la facturación por empleado, incluso en los establecimientos de menor tamaño, es comparativamente con otras industrias agrarias, ele-

CONCEPTOS	Sustratos industriales según el número de empleados			
	de 1 a 10	11 a 50	51 a 100	101 a 250
Núm. establecimientos .....	272	228	45	7
Empleo total .....	1.417	6.253	3.114	974
Costes de personal (000 ptas.) .....	569.076	3.566.153	1.932.247	639.577
Consumo de energía (000 ptas.) .....	85.380	112.398	55.426	8.697
Coste de las materias primas y servicios (000 ptas.) .....	13.129.471	64.788.433	42.363.603	8.528.660

Puede observarse que, de acuerdo con el anterior cuadro, la magnitud de la industria española de fabricantes de piensos compuestos está enmarcando en lo que podría clasificarse en su mayoría, como empresa de tipo pequeño o medio. Sin embargo, es de pensar que el tamaño

vada, y cuyo promedio se cifra anualmente en cerca de 12.000.000 de ptas/hombre ocupado.

El consumo de materias primas en 1979, siguiendo las citadas fuentes estadísticas, así como su valor en pesetas y las clases de piensos elaborados, quedan reflejados en el cuadro siguiente:

CONCEPTOS	Cantidad (Tm)	Valor (000 ptas.)	CONCEPTOS	Cantidad (Tm)	Valor (000 ptas.)
<i>Materias primas vegetales</i>	<i>Materia Prima</i>		Subprod. pescado .....	67.987	2.518.031
Maíz			Grasas .....	74.989	2.649.855
Importado .....	2.266.620	27.127.463	Otros .....	10.866	206.296
Nacional .....	688.941	8.149.041	Total .....	318.820	10.368.139
Cebada .....	2.076.857	21.889.820	<i>Otras materias primas</i>		
Avena .....	41.332	409.875	Productos minerales ...	319.122	2.074.711
Otros cereales para piensos .....	527.906	5.211.479	Productos vitamínicos	—	1.144.260
Leguminosas grano .....	23.866	382.560	Productos antibióticos	—	836.500
Alfalfa .....	206.626	1.962.004	Complejos minero vitamínicos .....	—	1.990.302
Subprod. de molinería .....	504.194	5.073.418	Total .....	319.122	6.045.873
Subprod. cervecera .....	9.871	92.379	<i>Piensos Producidos</i>		
Subprod. arroz .....	445.306	363.634	<i>Bovino</i>		
Subprod. feculería .....	66.185	612.647	Lactación .....	65.702	2.661.402
Azúcares .....	4.770	167.820	Terneros .....	370.620	5.610.426
Melazas .....	70.356	487.806	Añojos .....	275.467	3.546.333
Otros subproductos, azucarera .....	43.611	355.077	Novillos para reproducción .....	40.491	572.230
Harina de soja .....	1.439.410	29.952.371	Vacas lecheras .....	599.439	8.505.650
Subprod. otras semillas .....	183.697	2.712.351	Otros bovinos .....	24.830	330.103
Subprod. de frutas .....	7.958	76.356	Complemento vacuno .....	66.055	1.376.217
Frutos arbóricos secos .....	19.461	176.435	Total .....	1.462.804	
Subprod. vinificación .....	15.274	80.849	<i>Ovino y caprino</i>		
Orujo de aceituna .....	4.544	20.985	Corderos y chivos .....	220.634	3.569.796
Otros .....	83.925	880.230	Ovino y caprino adulto .....	75.785	1.161.976
Total .....	8.730.712	106.384.600	Complemento ovino y caprino .....	5.000	94.673
<i>Materias primas animales</i>			Total .....	301.678	
Subprod. de lechería .....	69.822	2.496.500			
Subprod. cárnicos .....	125.158	2.497.457			

CONCEPTOS	Cantidad (Tm)	Valor (000 ptas.)	CONCEPTOS	Cantidad (Tm)	Valor (000 ptas.)
<b>Porcino</b>			<b>Otras especies</b>		
Lechones .....	434.786	8.353.296	Equinas .....	5.280	76.497
Cerdos de cebo .....	2.358.790	38.527.112	Conejos .....	329.053	4.832.559
Cerdas madres y verracos .....	441.635	6.756.832	Perros, gatos y otros animales domésticos .....	6.612	347.832
Complemento cerdo ...	79.170	1.708.719	Peces .....	12.533	523.047
			Otros animales .....	7.256	127.870
	<b>3.314.387</b>		Correctores de piensos para venta .....		
<b>Aves</b>			Protéicos .....	7.624	170.407
Pollos arranque .....	450.021	8.615.845	Minerales .....	4.103	37.017
Pollos acabado .....	1.000.429	19.511.270	Vitamínicos .....	2.262	490.146
Pollitos .....	244.725	3.983.322	Complejos .....	13.668	759.995
Gallinas ponedoras .....	1.611.443	26.060.987			
	<b>3.306.618</b>			<b>390.396</b>	<b>8.775.383</b>

Para completar este perfil del sector, aprovechando las fuentes ya referidas, con una selección de datos de elaboración propia, queremos incluir otro cuadro, en el

que se expresa la distribución de las industrias por provincia, con expresión de la energía y materias primas, consumidas y valor de la producción.

fiables, como la gran parte de las estadísticas españolas, tengan algún margen de error. Así, consultando los datos del Registro Industrial de la Dirección General

Núm. Industrias	Combustibles Carburantes y energía eléctrica miles de ptas.	Materias primas miles de ptas.	Valor de la producción miles de ptas.	Núm. Industrias	Combustibles Carburantes y energía eléctrica miles de ptas.	Materias primas miles de ptas.	Valor de la producción miles de ptas.
4 Alava .....	3.064	229.990	293.920	8 Lugo .....	13.003	2.347.756	2.974.444
8 Albacete .....	9.231	624.643	1.115.316	26 Madrid .....	44.179	5.833.794	7.752.942
3 Alicante .....	4.911	294.339	373.242	9 Málaga .....	13.630	2.255.476	2.661.727
6 Almería .....	2.996	560.396	610.624	26 Murcia .....	15.183	1.935.613	2.529.277
3 Avila .....	—	—	—	17 Navarra .....	37.019	6.022.239	7.965.161
8 Badajoz .....	16.750	1.262.845	1.649.274	4 Orense .....	6.396	2.578.674	2.941.931
10 Baleares .....	7.614	598.614	759.248	12 Oviedo .....	9.666	1.632.849	2.051.493
11 Barcelona .....	68.757	11.760.973	14.667.675	2 Palencia .....	—	—	—
16 Burgos .....	21.941	4.314.638	5.150.837	10 Pontevedra .....	13.693	3.874.506	4.631.760
7 Cáceres .....	5.750	643.492	828.597	6 Salamanca .....	3.361	475.683	596.373
5 Cádiz .....	10.656	379.941	434.307	6 S.C. de Tenerife ...	5.416	679.422	647.885
10 Castellón .....	9.499	1.365.036	1.560.757	7 Santander .....	13.898	866.681	1.302.239
3 Ciudad Real .....	—	—	—	14 Segovia .....	6.625	1.065.260	1.402.776
14 Córdoba .....	11.197	2.045.366	2.364.655	11 Sevilla .....	29.123	4.692.270	5.976.930
12 Coruña .....	8.092	3.130.446	3.764.418	4 Soria .....	3.363	817.774	1.009.248
3 Cuenca .....	—	—	—	35 Tarragona .....	46.676	9.769.110	11.780.061
18 Gerona .....	27.723	3.556.064	7.486.473	5 Teruel .....	6.660	—	591.290
5 Granada .....	7.890	1.132.793	1.774	20 Toledo .....	23.646	2.754.632	3.345.612
5 Guipúzcoa .....	1.095	269.784	1.343.736	23 Valencia .....	39.630	6.944.734	8.476.960
6 Guadalajara .....	4.903	1.023.392	1.147.360	15 Valladolid .....	23.386	5.727.635	6.765.220
2 Huelva .....	—	—	—	10 Vizcaya .....	12.768	1.344.900	1.561.116
10 Huesca .....	7.608	1.757.402	2.043.606	2 Zamora .....	—	—	—
6 Jaén .....	12.647	1.554.167	1.966.322	21 Zaragoza .....	39.667	6.951.775	406.972
5 Las Palmas .....	4.926	729.583	916.607	Provincias con 3 o menos establecimientos .....	17.017	1.923.653	2.402.213
13 León .....	11.415	2.009.198	2.443.197	ESPAÑA .....	736.776	123.152.361	156.953.281
49 Lérica .....	41.076	13.915	16.318				
3 Logroño .....	—	—	—				

Los datos expuestos hasta aquí proceden de encuestas totales realizadas en todas las industrias instaladas en el País a través de cuestionarios repartidos por el Ministerio de Agricultura, depurados en principio por las Delegaciones Provinciales del Departamento y finalmente por los Servicios Centrales especializados.

Pese a ello puede ocurrir que, aunque

de Industrias Agrarias y anotaciones personales referentes a 1979, se contabilizan 753 unidades censadas, es decir, 181 más que las reseñadas por el Instituto Nacional de Estadística, y una capacidad teórica de producción de 10.421.516 Tm anuales, cifra que en la actualidad puede acercarse bastante a la producción real del país, en lo que a piensos compuestos se refiere.

Es preciso igualmente señalar que no están contabilizadas como fabricantes de piensos compuestos una gran cantidad de instalaciones, autorizadas en principio como molinos maquileros, que, en mayor o menor grado llegan a elaborar piensos compuestos o complementarios, con una extralimitación de sus posibilidades legales, ya que las autorizaciones fueron concedidas para molturar piensos simples o sus mezclas, en prestación de servicios a terceros. Estas instalaciones, de las que desconocemos datos concretos, pueden alcanzar en todo el territorio nacional una cifra aproximada de 7.000 unidades, llegando estimativamente a elaborar alrededor de un 10% de los piensos compuestos consumidos en el país.

### 3. EL SECTOR DENTRO DEL CONTEXTO AGRARIO ESPAÑOL

#### 3.1. Relaciones con la Administración

La fabricación de piensos compuestos, aparte de sus relaciones administrativas con los Ministerios de Trabajo, Sanidad y Seguridad Social, Industria y Energía y Hacienda, fundamentalmente tienen una dependencia estrecha con el Ministerio de Agricultura, salvo cuando su actividad exclusiva es la elaboración de correctores que lo hace con el Ministerio de Industria y Energía.

Estas relaciones se llevan a cabo de la siguiente forma:

a) Control de instalaciones para aperturas, clausuras, ampliaciones, modificaciones, etc., que son autorizadas e inspeccionadas por la Dirección de Industrias Agrarias.

b) Control de la calidad de los elaborados y materias primas, que es realizado a través del Servicio de Defensa contra Fraudes y Ensayos y Análisis agrícolas.

c) Autorización de materias primas, formulaciones y aditivos y aspectos relacionados con la seguridad animal llevada a cabo por la Dirección General de la Producción Agraria.

d) Abastecimiento de materias primas cuyas relaciones, al ser los cereales y subproductos de azucarería, mercancías con fuerte intervención estatal, se realizan con el FORPPA o con la entidad colaboradora SENPA, a parte de las necesarias gestiones cerca del Ministerio de Comercio y Turismo.

e) Control de precios, dado que los piensos compuestos están incluidos por Decreto en el régimen de precios comunicados, existiendo una Comisión de Vigilancia de Precios, delegada de la Junta Superior, en la que periódicamente y con intervención de representantes del Sector se estudian los distintos factores del costo

para ajustarlos a unas cantidades, que en todo momento aseguren unos precios justos para el consumo.

#### 3.2. La fabricación de Piensos Compuestos en el Ambito Agropecuario.

El Sector, como es natural, está íntimamente ligado a la economía agraria del país, cuyas relaciones pueden sintetizarse en dos vertientes. Por un lado, absorbe la producción agrícola de materias primas de producción nacional a los precios de mercado y bajo el control del SENPA. Por otro lado, se aporta al ganadero un servicio de compra conjunta con disminución del costo de las operaciones comerciales al, de alguna forma, concentrar la demanda de materias primas, al mismo tiempo que con una tecnología avanzada y cualificada se elabora un pienso completo de acuerdo con la especie, edad y tipo de explotación, financiando, normalmente, a costos inferiores a los del mercado de capitales los suministros de sus elaborados.

Estos aspectos podían ser concentrados en puntos esquemáticos como los siguientes:

a) *Materias primas:* Como se ha indicado más arriba, la fabricación de piensos compuestos es el principal comprador de las materias primas de producción agrícola nacional a precios de mercado dirigidos y controlados, hasta ahora por el SENPA. Su adquisición, además de tener unos flujos de compra suficientemente ágiles, conserva la garantía de la defensa de los precios en origen al agricultor, dado que a través de los llamados derechos reguladores y precios de entrada establecidos por el Gobierno, resulta difícil el recurrir a maniobras especulativas a la baja.

En los cuadros expuestos más arriba al tratarse del "perfil del Sector" se puede comprobar que durante 1978, según los datos oficiales, se adquirieron productos agrícolas por un valor de sesenta y siete mil millones de pesetas, poniendo de manifiesto por otra parte, que el aprovechamiento de recursos fue estimado por los fabricantes, ya que de esta cantidad, la compra de subproductos agrícola fue de alrededor de los once mil millones de pesetas.

Indudablemente, la producción de cereales pienso — a excepción de la cebada — y recursos nutritivos energéticos, lo mismo que ocurre con los proteicos, es insuficiente para las grandes exigencias de nuestra ganadería y es preciso recurrir a la importación, fundamentalmente de cereales, como sorgo y maíz, cuyo déficit natural se mueve en un entorno de 4 millones de toneladas anuales.

Creemos que es preciso intensificar la campaña que la administración está llevando a cabo para el incremento de la

producción de cereales-pienso y que tan buenos resultados ha dado en los últimos años.

Pero entre todas las dependencias externas de materias primas, la que es realmente importante radica en el suministro de fuentes proteicas para la alimentación ganadera. Entre haba y harina de soja, las exigencias de importación se cifran anualmente en 2,5 millones de toneladas, la magnitud de esta cantidad hace que se prevea un futuro difícil para conseguir el autoabastecimiento. La fabricación, consciente de esta debilidad en su autonomía, cosa que le ocurre, por lo general, a todo el sector en la CEE, ha tratado de alguna manera paliar el problema, creando entre varias empresas una Cooperativa (COESPRO), con inquietudes iniciales de participar en el campo de la extracción de granos oleaginosos y que, en la actualidad ha tomado una participación de OESA, empresa del INI dedicada a esta actividad en la zona franca del puerto de Barcelona y que, en su programa, contempla el fomento del cultivo de semillas oleaginosas españolas.

Creemos difícil llegar, sin embargo, a un porcentaje significativo de suministros nacionales proteicos, dado que el cultivo de la soja necesita superficies ya ocupadas por otras producciones, que el girasol está en expansión desconociendo a qué límites puede llegar y quizás la colza puede tener, todavía, papeles muy importantes en nuestro país.

Se ha achacado a la industria española de fabricantes de piensos compuestos su excesiva dependencia de las materias primas de importación, por el uso de una tecnología de origen estadounidense, que supedita las formulaciones a las producciones agrícolas de aquel país. En los momentos actuales estos planteamientos no pueden ser mantenidos. Las fábricas más importantes de España, formulan a través, posiblemente de tecnologías importadas, pero no de fórmulas, sino de ordenadores electrónicos que, por medio de la programación lineal, conforman sus fórmulas nutritivas partiendo de las calidades analíticas de la materias primas, de las necesidades de los productos, para obtener las raciones más eficientes, a los costos más interesantes.

No obstante, el Sector, en su dinamismo no es ajeno a la problemática de su sujeción a agriculturas foráneas y a la necesidad de un aprovechamiento integral de los recursos interiores. A tal efecto, recientemente se ha constituido la Asociación para la Investigación de Nuevas Fuentes Proteicas y Energéticas para la Alimentación Animal (AINPROT), de la que forman parte las 99 empresas más importantes del país, y que, acogidos a los beneficios concedidos por la Comisión Asesora de Investigación Científica y Técnica del Ministerio de Universidades e Investigación, trata de profundizar en el

aprovechamiento, calidades y empleo en nutrición animal de los cereales españoles, subproductos agrarios, calidad de harinas de girasol, etc...

b) *Componente económico del Sector de fabricantes de piensos compuestos.*

Se podría intentar, por aproximación, un estudio del esquema económico industrial, agrupando a las empresas por estratos de capacidad de producción o de número de operarios, dato éste engañoso, dado que la automatización y situación tecnológica pueden inducir a errores si por ellas se trata de hacer una valoración cuantitativa o cualitativa de las empresas. Quizá la producción o facturación de las distintas unidades por unidad de trabajo pudiera dar un dato referencial compartido. Sin embargo, en estos momentos dichos datos no están disponibles.

Por tanto, creemos que el empleo de los resultados numéricos respecto a la actividad fabril, son las referencias fiables en la actualidad. A ellos nos vamos a referir, aprovechando los conceptos y anotacio-



nes obtenidas de los resultados de la Comisión de Vigilancia de Precios de los Piensos Compuestos, sin hacer ningún comentario sobre los mismos, por considerar que son suficientemente expresivos.

Este valor añadido data de febrero de 1979, por lo que la Comisión de Vigilancia de Precios, está en estas fechas estudiando los incrementos habidos en sectores que influirán decisivamente en sus componentes como son envases, financiaciones, nómina y obligaciones sociales, transportes y comisiones.

### 3.3. La Organización Profesional y sus Relaciones Internacionales.

A raíz de la desaparición del antiguo sistema de sindicalismo vertical, obligatorio en todas las áreas económicas del país, la fabricación de piensos compuestos, que ya venía desarrollando desde 1958 sus actividades comerciales en un Organismo de afiliación voluntaria titulado Servicio Comercial de Piensos Compuestos, integrado por cuatro Agrupaciones con personalidad propia, consciente de la necesidad de integrarse en una organización profesional, capaz de defender sus intereses, unificar sus actuaciones y

representatividad, constituir un órgano de diálogo y colaboración con la Administración, de acuerdo con un protagonismo activo propio de un régimen de economía libre de mercado, creó la Confederación Española de Fabricantes de Piensos Compuestos.

Esta Confederación, de acuerdo con la pluralidad regional, se formó por la integración de diversas Federaciones y Asociaciones Territoriales. En los momentos presentes la Confederación está formada por 343 empresas, que representan al 65% de la producción total nacional.

La Confederación está integrada en la CEOE, a través de la FIAB (Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas), con la que participa en las misiones de defensa de intereses económicos, fiscales, laborales, sociales, etc., sirviendo, de alguna manera, como el interlocutor nacional válido y representativo del Sector, dando desde el aspecto de representación de sus miembros confederados, como de los que no lo son.

Igualmente, la citada Confederación, considerando la importancia que para la fabricación de piensos compuestos puede tener el acceso de España a la CEE, como Estado Miembro, desde primeros del año actual, es socio observador (no puede serlo de número hasta la integración plena de nuestro país en la Comunidad), de la FEFAC (Federación Europea de Alimentos Compuestos), organización empresarial reconocida oficialmente en los Organismos Comunitarios, como representante del Sector.

En términos generales puede decirse que, dentro del sector de Fabricación de Piensos Compuestos, a nivel de la CEE, las empresas privadas están agrupadas y afiliadas a la FEFAC en un porcentaje del 75%, y un 60% las Cooperativas, aunque estas tengan una mayor dependencia del COPA (Comité de las Organizaciones Profesionales Agrícolas) o del COCEGA (Comité General de las Cooperativas Agrícolas).

Las empresas no asociadas son de tipo pequeño o cooperativas de primer grado.

#### PRECIOS DE LAS MATERIAS PRIMAS EN ABRIL Y SEPTIEMBRE DE 1980

	Abril 80 pesetas Kg	Sep. 80 pesetas Kg
Trigo .....	13,25	13,25
Maiz .....	13,95	14,57
Cebada .....	13,48	13,15
Alfalfa deshidratada ...	13,50	14,50
Salvado .....	12,25	12,50
Sorgo .....	13,07	13,40
Harina pescado 63 <sup>o</sup> /o...	41,50	41,25
Harina de soja 44 <sup>o</sup> /o ...	19,00	21,55
Harina de soja 48 <sup>o</sup> /o ...	20,60	23,40
Harina girasol 36 <sup>o</sup> /o ...	14,25	16,16
Carbonato .....	2,00	2,00
Fosfato bicálcico .....	24,20	24,20
Sal .....	2,20	2,50
Mationina .....	260,00	270,00
Grasa .....	42,50	37,00
Leche en polvo .....	65,00	82,00
Sacarosa .....	39,00	49,50
Urea .....	19,74	20,55

#### ESTUDIO DEL VALOR AÑADIDO EN ABRIL DE 1980

Gastos de producción	Precio en Ptas./Tm	Servicios profesionales varios .....	
Envases .....	325,00	Transporte por venta .....	18,28
Admón. y gas. gene.	642,98	Publicidad y propaganda .....	524,16
Fabricación .....	702,98	Negociado de ofertas	16,20
Servicio Técnico .....	409,90	(11 <sup>o</sup> /o a 45 días,	
Financiaciones .....	282,17	0,65 <sup>o</sup> /o de comisión	
		0,3 de timbres) ...	496,63
<b>Gastos de venta</b>	<b>Precio en Ptas./Tm</b>	Previsión de impagos .....	128,16
Nómina y obligaciones sociales .....	292,00	Comisiones .....	800,00
Locomoción y vendedores .....	85,01		2.360,44
		Beneficio industrial 2,5 <sup>o</sup> /o	4.722,89

# SEMINARIO

LA ASOCIACION DE FABRICANTES DE PIENSOS COMPUESTOS EN EUROPA (Datos suministrados por la FEFAC)						LA ASOCIACION DE FABRICANTES DE PIENSOS COMPUESTOS EN EUROPA (Datos suministrados por la FEFAC)					
País	Nombre	Núm. de Asociados	Porcentaje sobre el total nacional %	Núm. de empresas totales en el país	Producción en 1978 Tm (miles)						
Alemania Federal	—Federación de Industrias de Piensos para la ganadería (afiliada a la FEFAC)	130	50	1.400	14.700	Holanda	—Asociación Neerlandesa de Fabricantes de Piensos Compuestos (asociada a la FEFAC)	106	47	400	12.726
	—Integración alimentaria (no afiliada a la FEFAC)	— (coope.)	20				—Asociación de Cooperativa Neerlandesas (afiliada a la FEFAC)	183	50		
Francia	—Sindicato Nacional de Industrias de Alimentación Animal (afiliada a la FEFAC)	645	60	771	13.296	Bélgica	—Asociación Profesional de Fabricantes de Piensos Compuestos (afiliada a la FEFAC)	92	63	—	5.019
	—Sindicato de Cooperativas Fabricantes de Piensos Compuestos (afiliada a la FEFAC)	126	20			Inglaterra	—Asociación de Abastecedoras y Comerciantes Agrícolas del Reino Unido (afiliada a la FEFAC)	480	90	500	10.964
Italia	—Asociación Nacional	314	75	—	7.410						

## 4. PROBLEMATICA DEL SECTOR

En los momentos actuales de crisis económica, que tan profundamente afectan a nuestro país, así como la dinámica de adaptaciones administrativas, política y social del Estado a los nuevos condicionamientos Constitucionales, el Sector de fabricación de piensos compuestos no puede estar ajeno a una problemática de índole general como sector económico, y de índole particular, con actividad específica.

Dada la lógica limitación que forzosamente ha de tener la presente exposición, los problemas más importantes van a ser someramente planteados concentrándolos en los tres siguientes puntos:

1. Exceso de intervencionismo en el campo de las materias primas y en el control de precios, que como se ha expuesto anteriormente, están sometidos al régimen de comunicados.

Los cereales pienso de producción nacional son adquiridos en régimen de garantías por el SENPA, con los condicionantes bienintencionados de mantener el nivel de rentas de los agricultores, aunque, como contrapartida, afecten a los ganaderos que han de abonar las diferencias percibidas por el otro sector productivo.

Parecida problemática se plantea con el suministro de otras materias primas sujetas a control más o menos riguroso por parte de la Administración, como es el caso de las melazas, harinas de pescado, fosfato bicálcico, y actualmente el sorgo de primordial importancia en esta zona.

2. Durante los últimos años se ha pro-



Foto Veepro Holland.

ducido una fuerte expansión industrial de la fabricación de piensos compuestos en nuestro país, llegando a una verdadera saturación, con coeficientes de utilización de las instalaciones, cada vez más bajos, que en los momentos actuales se están aproximando al 60%.

De hecho, los incrementos de producción se han estancado desde primeros del año 1979 y en los últimos tiempos se están produciendo crisis en varias empresas que les han llevado a la suspensión de pagos y a la quiebra.

Un especial motivo de preocupación, son los graves momentos por los que ha pasado la avicultura en el año 1979 y parte de 1980, y por los que en la actual-

lidad afecta al porcino y al vacuno de carne.

La situación puede ser insostenible para los avicultores, ya que las pérdidas de los últimos 16/18 meses ha llevado y puede seguir arrastrando a la quiebra importantes empresas de este sector vinculadas en su totalidad a la ganadería.

Y en porcino, de continuar como en la actualidad puede suceder algo similar en no muy largas fechas. No debe olvidarse que las más importantes fábricas de piensos compuestos de España son a su vez los más importantes ganaderos de este país.

Los granjeros independientes sufren las consecuencias de la misma crisis, sólo que en muchos casos imposibilitados para hacer frente a los pagos de los piensos que adquieren, pueden irse al desastre arrastrando con ello a las industrias que les proveen de piensos.

3. Para concluir, voy a tratar de un tema de gran interés para nuestra industria, dado que en estos momentos se encuentra en trámite de nueva regulación por las Cortes, tanto el sistema general de organización de las Cooperativas, como el Estatuto Fiscal vigente desde el Real Decreto de 9 de marzo de 1969.

El Proyecto de Ley de Organización de las Cooperativas se encuentra en el Congreso de los Diputados, habiendo concluido el día 11 de este mismo mes el plazo para la presentación de enmiendas. Cuando este Proyecto se convierta en Ley vendrá a sustituir al actual, aprobada el 19 de diciembre de 1974 y su Reglamento de 16 de noviembre de 1978.

Pues bien. En este proyecto de ley se dice, en su Disposición Final Cuarta, que en el plazo de seis meses desde la publicación de la Ley en el BOE, el Gobierno remitirá a las Cortes el proyecto de ley sobre régimen fiscal de las Cooperativas.

Estamos muy atentos en cuanto al proceso de estos dos proyectos de ley, por lo que tan directamente nos afectan.

No tenemos nada en contra del movimiento cooperativo, siempre y cuando se den estos dos condicionamientos. Primero, que las Cooperativas se desenvuelvan comercialmente dentro de su propio ámbito, esto es, para la "ayuda mutua de sus socios", como dice el artículo 1.º del proyecto de ley que se encuentra en el Congreso de los Diputados. Y segundo, que fiscalmente, si se salen de su ámbito, y se les autoriza a operar con terceros — aunque sea excepcionalmente —, no gocen de beneficio fiscal alguno y estén en iguales condiciones que la iniciativa privada en general.

El propósito que nos anima, exclusivamente, es el de que, a reserva de los estímulos y ayudas que el gobierno tenga a bien prestar al movimiento cooperativo, para su afianzamiento y potenciación, contra cuyas medidas nada tenemos que oponer, si defender con el mayor ahinco

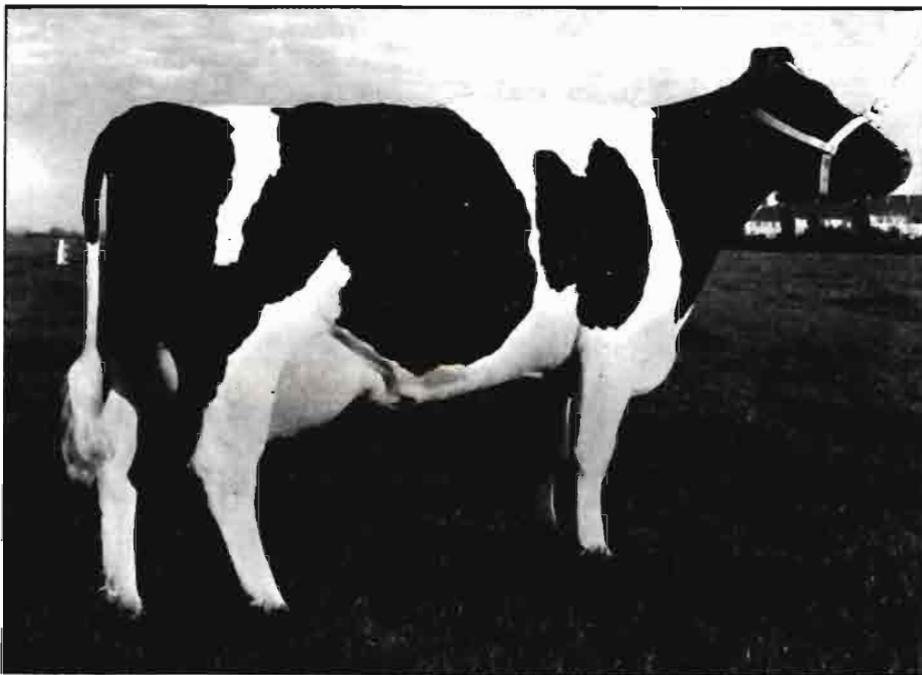


Foto Veepro Holland.

que en el orden fiscal, concretamente, y sobre todo, en el comercial, en cuanto a la libre competencia en el mercado, debe existir una absoluta igualdad de oportunidades, esto es, que no se discrimine desventajosamente la iniciativa privada colocándola en este terreno en una insostenible situación que imposibilite prácticamente su sobrevivencia.

Esto es exactamente lo que queremos por nuestra parte, es decir, que a la hora de legislar se tenga en cuenta el derecho de las empresas privadas y subsistir para lo cual es preciso que los competidores en el mercado se hallen en igualdad de oportunidades para hacer su oferta a los consumidores.

Hemos llegado al final.

Tengo la impresión de que les he ofrecido a ustedes una visión general y bastante exhaustiva de lo que representa hoy en España las industrias de los piensos compuestos, desde sus orígenes al momento presente, así como unas breves pinceladas de las dificultades y problemas con los que tiene que enfrentarse en la actualidad.

Yo concluiría haciendo una afirmación de alto interés; y es esta. Es indudable que en España hoy los productos avícolas, pollos y huevos, (hacia un 90% de todo el sector) y los cerdos (en más del 70%) se obtienen alimentados con piensos compuestos, y que sus precios son los que menos han aumentado de entre los artículos de primera necesidad, no sólo en valores absolutos, sino también relativos.

Esta ha sido nuestra contribución al mejoramiento de la dieta española y a la cesta de la compra de las amas de casa, aunque no siempre se nos haga justicia que por ello creemos merecer. ■

# OPERATIVA DE LAS IMPORTACIONES DE CEREALES-PIENSO Y DE SOJA EN ESPAÑA

- CARACTERISTICAS DE LAS IMPORTACIONES
- ELEMENTOS COMUNES EN LA IMPORTACION
- OPERACIONES POSTERIORES A LA LLEGADA DEL BUQUE

---

José CORNEJO GARCIA

---

## INTRODUCCION

Más que al análisis económico de fondo de las diferentes variables que intervienen en una importación, sean primas, futuros, fletes, tipo de cambio, financiación, licencias, etc., voy a referirme sobre todo, a la operatividad que ha de seguirse para efectuar tales importaciones y a la descripción de los elementos y aspectos más destacados de las mismas.

Aún cuando la mecánica de la operación de importación es en sí misma similar para los cereales y la soja, existen factores legales que diferencian sustancialmente el régimen y contenido económico de unas y otras importaciones.

Los cereales-pienso están sometidos al llamado "Régimen de Comercio de Estado", y la soja al "Régimen de Comercio Liberado".

Primeramente trataremos de las características especiales de las importaciones de cereales-pienso, para proceder posteriormente al análisis de los aspectos comunes a los cereales y la soja.

## 1. CARACTERISTICAS ESPECIALES DE LAS IMPORTACIONES DE CEREALES-PIENSO

El régimen de comercio al que está sometida la importación de cereales-pienso en España, "Régimen de Comercio de Estado", obedece básicamente a un criterio político económico de proteccionismo oficial a dos elementos básicos de la economía nacional:

El sector agrícola cerealista y el sector naval en sus dos vertientes de empresas

navieras e indirectamente sector de la construcción naval.

En consecuencia, los dos requisitos fundamentales en las importaciones de cereales son:

1.1. El "Derecho Regulador".

1.2. Obligatoriedad de pabellón español.

### 1.1. El "Derecho Regulador"

El sistema de Derechos Reguladores se crea en España en el año 1963, exactamente por Decreto del 28 de marzo, siguiendo el ejemplo de la C.E.E., que ya para entonces aplicaba este mismo sistema.

Hasta esa fecha los cereales estaban sometidos al llamado "Régimen de Comercio de Estado" y sus transacciones internacionales se efectuaban directamente por el Estado u organismos de la Administración Pública.

A pesar de no haber sido excluidos del "Régimen de Comercio de Estado", la importación de cereales pasó a partir de esa época a manos de Compañías privadas, si bien con gran control por parte de la Administración a través sobre todo, del sistema de los Derechos Reguladores.

El citado Decreto de 28 de marzo de 1963, sería derogado posteriormente por el actual Decreto de 23 de noviembre de 1972 donde se establece la regulación actual de la importación de productos alimenticios y Derechos Reguladores, tanto para aquellos productos que continúan sometidos al Régimen de Comercio de Estado, como para otros.

En palabras del propio Decreto se define el Derecho Regulador en su artículo 8.º así: "La cuantía máxima de los Derechos Reguladores será la diferencia que exista entre el precio real o estimativo del costo de la mercancía importada sobre muelle y despachada de Aduana y el precio de entrada que para garantía y defensa de la producción y del consumo nacionales se establezca".

Anualmente la Administración, a través de sus organismos competentes del Ministerio de Agricultura, elabora una serie de normas para la reglamentación de cada campaña cerealista, que son publicadas en forma de Real Decreto aprobado por el Gobierno.

En este Decreto anual ("Real Decreto para la regulación de la Campaña de Cereales y Leguminosos-pienso"), se fija entre otros elementos:

— El precio de garantía al agricultor.

— Los precios de venta de los cereales nacionales por parte del Senpa.

— Los "precios de entrada" a las importaciones.

Estos "precios de entrada" así conocidos, servirán durante la campaña, como base para la fijación del Derecho Regulador.

Concretamente la Campaña actual, ya finalizando, de 1979-1980, fue regulada por el Decreto de 1 junio de 1979 donde se fijaron los precios de entrada desde el 1 de septiembre 1979 al 31 de mayo 1980 y por el último Decreto de 6 de junio de 1980 donde se establecen los precios de entrada de junio, julio, agosto y septiembre del presente 1980.

Los precios de entrada para la próxima campaña a partir del 1 de octubre de 1980, serán fijados por el Gobierno antes del 30 de septiembre, según se dispone en la Disposición transitoria dos, del mencionado Decreto de 6 de junio de 1980.

El Derecho Regulador se publica normalmente cada semana generalmente los viernes, por el Ministerio de Comercio y se calcula por una Comisión interministerial, que se reúne asimismo semanalmente, en la sede de la Dirección General de Importaciones y Política Arancelaria del Ministerio de Comercio.

### Cálculo del Derecho Regulador

a) Se determina el precio FOB mínimo correspondiente a cada origen, a base de las "primas" o "bases" que en forma de ofertas son enviadas diariamente al Ministerio, por los distintos importadores y agentes libres, y los cierres del Mercado de

Chicago de esos mismos días de la semana.

b) Como tipo de cambio dólar-peseta, se toma el del mercado contado publicado por el Banco de España, del último día de la semana anterior a la reunión de la comisión. Por tanto, suele considerarse el tipo de cambio de los miércoles.

c) Como flete, se toma el nivel de flete internacional correspondiente a cada origen, considerando que el destino final en España se reparte en un 70% al Mediterráneo y un 30% al Norte. El flete final resultante será por tanto, la media aritmética ponderada en base a estos porcentajes mencionados.

De todos los orígenes se elige finalmente aquél que determine un costo y flete más barato y por tanto un Derecho Regulador más elevado.

d) Todos los demás elementos de coste vienen recogidos en un escandallo público y conocido de todos los interesados, que en la actualidad es el siguiente:

La comisión se preocupa de actualizar oportunamente cada uno de estos costos, en el caso en que se produzca alguna variación de los mismos.

e) El Derecho Regulador aparecerá así como diferencia entre el precio de entrada del mes correspondiente y todos los costos ya comentados hasta poner la mercancía sobre muelle.

Los Derechos Reguladores, una vez publicados, afectarán a las licencias de importación que se soliciten en el curso de la semana de vigencia, concretamente hasta el jueves inclusive siguiente a su publicación. Tales licencias tendrán una validez diferente según el origen de procedencia de la mercancía. Actualmente las licencias de importación tienen la siguiente validez:

- 30 días Costa Atlántica y Golfo de EE.UU.
- 35 días Grandes Lagos de EE.UU.
- 60 días Argentina, Brasil y Sudáfrica.

Gastos Porcentuales s/CIF			Seguro s/CIF..... 1,40 (1) 1,40 (1)	
	Maíz	Sorgo	Gastos fijos. Ptas/Tm	
Arancel .....	1,000	1,000	Descarga y desestiba .....	183 183
ICGI .....	8,080	8,080	Impuesto sanitario .....	2 2
Obvencionales licencia .....	0,200	0,200	ITE s/Flete .....	40 40
Fitosanitario .....	0,125	0,125	Muellaje .....	113,60 170
Obvencionales despacho .....	0,050	0,050	Arrumbadores canon manipulación...	19 29
Financiación (30 días) .....	1,250	1,250	Extraflete .....	45 45
Gastos pagos documentos.....	0,466	0,466	ITE s/otros servicios .....	7 7
Comisión despacho .....	0,050	0,050	Total .....	409,60(2) 476(2)
Total .....	11,221(1)	11,221(1)	NOTA: -(1) Tanto por ciento	-(2) Pesetas tonelada



Dichos plazos se computan siempre como días laborables hábiles, a partir del día de petición de licencia.

### 1.2. Obligatoriedad de Pabellón español

La segunda característica fundamental de las importaciones de cereales-pienso en España, es la obligatoriedad de efectuarlas en buque de pabellón español.

Existe un mecanismo relativamente complejo por el que se protege al armador español garantizándole un flete mínimo, sin repercutir, sin embargo, este coste al fletador-importador y consecuente al comprador final de la mercancía.

A tal fin se han creado unas "condiciones oficiales", donde se establecen dos niveles diferenciados de flete:

a) El flete mínimo de garantía, que los importadores llamamos "flete protegido". Este nivel de flete se publica ocasionalmente durante el año, cuando la Administración lo estima necesario para ga-

rantizar a los armadores un mínimo de rentabilidad de sus buques.

b) El flete semanal, publicado, como su nombre indica, cada semana, por la Dirección General de Transportes Marítimos de la Subsecretaría de Pesca y Marina Mercante, del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

El flete semanal queda vinculado, lo mismo que el Derecho Regulador, a las licencias de importación que puedan solicitarse durante el curso de vigencia de esa semana. Así pues, recordamos que cada licencia conlleva inherente un Derecho Regulador y unos fletes oficiales ("semanal" y "protegido").

El flete semanal pretende ser análogo al nivel de flete internacional y por eso puede ir modificándose cada semana adaptándose a las variaciones, si las hubiera, del mercado internacional de fletes.

La diferencia entre los dos niveles de fletes, flete de garantía o protegido y flete semanal o internacional, es subvencionada a cargo del FORPPA, a favor del armador del buque que corresponda.

No siempre existe diferencia entre el flete de garantía o protegido y el flete semanal o internacional. Concretamente en la actualidad, el flete de garantía es igual que el flete semanal, sin que por tanto el armador reciba subvención alguna de la Administración por este concepto.

Los fletes oficiales, tanto fletes de garantía como fletes semanales, son diferentes para cada origen pero este detalle y otros relativos a las condiciones oficiales, los analizaremos con más precisión al desarrollar el capítulo del FLETE.

En el caso de la Soja, cabe destacar que a pesar de ser un producto sometido al llamado "Régimen de Comercio Libre", su importación quedó asimismo comprendida, en el mencionado Decreto

de 23 de noviembre de 1972, donde se establece el actual sistema de Derechos Reguladores. Se requiere pues, también en este caso una licencia de importación. La particularidad de fondo es que aquí, las licencias de importación conllevan siempre un Derecho Regulador nulo (en realidad de 10 pesetas), independientemente del nivel de precios del mercado internacional. A través de este artificio formal, la Administración, sin someter a la soja a un verdadero mecanismo de Derechos Reguladores, se reserva un control más exhaustivo de las importaciones.

Exactamente lo mismo dicho para la soja, es aplicable al mijo, un cereal-pienso de insignificante importancia en cuanto a su volumen mundial, que ocasionalmente importamos de Argentina en cantidades muy reducidas.

En cuanto al flete, el "Régimen de Comercio Libre", permite naturalmente la importación en cualquier tipo de buque español o extranjero.

## 2. ELEMENTOS COMUNES EN LA IMPORTACION DE CEREALES-PIENSO Y DE SOJA

Una vez sentadas las exigencias legales básicas para la importación de cereales en España, examinaremos los tres elementos fundamentales, hasta situar la mercancía importada en puerto español:

- 2.1. FOB
- 2.2. FLETE
- 2.3. SEGURO

Estos tres elementos son comunes tanto a la importación de cereales como de soja, por lo que salvadas algunas particularidades específicas de cada uno de estos

productos, nos referiremos desde ahora indistintamente a uno y a otro.

Naturalmente la soja al no requerir buque de pabellón español, puede comprarse directamente CIF o Costo y Flete. En este caso, la operativa de la operación se simplifica considerablemente para el comprador, quien traslada la responsabilidad del seguro y el flete, o sólo del flete, según el caso, al vendedor.

### 2.1. FOB

El FOB es el precio de la mercancía puesta en el buque, en el puerto de carga convenido entre el vendedor y el comprador.

Dentro del estudio del FOB, creo que lo más útil es analizar todo lo correspondiente a la compra propiamente dicha de la mercancía y para tal fin vamos a recorrer los diferentes apartados y cláusulas que normalmente configuran un contrato de compra tipo, en este mercado.

#### 2.1.1. Calidad de la mercancía

Habría que definir en primer lugar, la calidad que se desea comprar. Para eliminar el simple e inmenso problema que podría producirse en la determinación exacta del tipo de calidad que se desea adquirir en una operación internacional, se ha recurrido con más o menos precisión, según los países exportadores, a la normalización y tipificación de las diferentes calidades. Concretamente, en EE.UU. se definen las calidades por el número de grado: Números 1, 2, 3, 4, 5 y fuera de grado, de mayor a menor calidad respectivamente en base a una serie de características tipificadas que concretamente son:

- mínimo de peso específico.
- humedad
- granos rotos y materias extrañas
- granos dañados y granos recalentados.

De EE.UU., compramos los españoles el maíz americano núm. 3, máx. 15,5% de humedad, el sorgo amarillo núm. 2, y la soja amarilla núm. 2.

En otros orígenes como Argentina, Sudáfrica y Brasil la tipificación es menos detallada. En el caso de los cereales suele hacerse referencia a la calidad FAQ y al año de cosecha, que viene a ser la calidad normal de una determinada cosecha. Encuanto a las habas de soja argentinas y brasileñas cuya entrada se va afianzando progresivamente en nuestro país, suele establecerse en la contratación, el contenido de aceite, materias extrañas, humedad y ausencia de semillas venenosas.

#### 2.1.2. Origen de carga

Nuestros principales orígenes son



EE.UU., Argentina, Sudáfrica y a veces Brasil para cereales y EE.UU., Argentina y Brasil para la soja. Sin entrar en precisiones estadísticas, puede decirse que sólo EE.UU. nos suministra más del ochenta por ciento del total de cereales y soja importados en España.

Dentro de cada uno de estos orígenes, se distinguen diferentes zonas de carga:

Así en EE.UU.:

- Atlántico
- Golfo de Méjico
- Grandes Lagos.

En Argentina:

- Zona de Río Arriba (Río Paraná)
- Buenos Aires
- Bahía Blanca.

Cada una de estas zonas tienen características muy diferentes de mercado de primas y fletes.

A veces se especifica incluso en la contratación el puerto concreto de carga o también la exclusión específica de un determinado puerto.

Por razones de calado, dimensiones del buque, ritmo de carga, etc..., puede incluso convenirse excepcionalmente, un determinado muelle de carga.

Obviamente, la elección de un determinado origen viene siempre decidida por razones de mercado, tratando siempre de optimizar el costo del mismo.

#### 2.1.3. Cantidad

La cantidad contratada debe adaptarse a la capacidad física del buque o buques en los que va a ser cargada.

Como sería imposible el fijar, a priori, con exactitud matemática la cantidad que un buque puede cargar, debido a las diferentes causas que pueden hacerla variar... (variaciones de calado por ejemplo, factor de estiba de la mercancía, pesos muertos de los buques, cantidad de combustible a bordo, etc...). Entonces normalmente, se establece una cantidad principal y una tolerancia de un porcentaje en más o en menos a opción del buque o del comprador. Si se quiere comprar, por ejemplo, un cargamento para un buque que carga unas 32.000 Tm, se contratarán 32.000 Tm 10% más o menos, o bien 5% más o menos, etc..., de modo que la cantidad principal quede sin ningún riesgo dentro del rango de tolerancia. A veces se establecen directamente dos cantidades, máxima y mínima, entre las que le está permitido cargar al comprador.

Ha de estipularse también si la cantidad mencionada se cargará en un solo buque completo o en varios buques.

Naturalmente, en las compras CIF y Costo y Flete, la opción de la tolerancia en la descarga corresponde al vendedor.

El peso final correspondiente a la cantidad comprada, en las compras FOB se

determina en el momento de la carga, según certificados oficiales de peso, siendo riesgo del comprador las mermas de peso que se produzcan a la descarga. En las compras Costo y Flete y CIF, que afectan sobre todo a la soja, el peso puede estipularse a la descarga (caso normal en las compras de Brasil y de Argentina) y entonces las mermas serán a cuenta del vendedor.

#### 2.1.4. Periodo de embarque

En toda compra FOB es necesario fijar el periodo de embarque o periodo de tiempo entre dos fechas determinadas en que el buque ha de llegar al puerto de origen para efectuar la carga de la mercancía.

Debe distinguirse, sin embargo, entre las compras FOB, caso general para los cereales y a veces también para la soja, y las compras Costo y Flete o CIF normales en el caso de la soja.

En las compras FOB, el comprador deberá colocar su buque en el puerto de carga dentro de las dos fechas límites del periodo fijado. Si el buque llegara antes de la primera fecha del periodo de embarque, el vendedor no estará obligado a proceder a la carga hasta el primer día del periodo estipulado. Si el buque llegara más tarde del último día del periodo de embarque, el comprador deberá sufrir unos costos y una penalización, los llamados "carrying charges", que serán analizados con más detalle posteriormente.

A los efectos anteriores se considera llegado un buque, cuando le sea aceptada la "noticia de listo", (en inglés, "Notice of Readiness"), que asimismo, veremos la tratar del ritmo de carga.

A veces puede también comprarse un cargamento por "buque nominado", comunicando al vendedor la llegada esperada del buque convenido, sin fijación de periodo de embarque propiamente dicho.

En las compras Costo y Flete o CIF, el periodo de embarque obliga al vendedor a completar la operación de carga, dentro de las dos fechas límites fijadas. Generalmente, en este caso, el documento que prueba el momento de la cumplimentación de la carga del buque, el "Conocimiento de Embarque" ("Bill of Lading"). Normalmente, suele estipularse como fecha de carga la del último "Conocimiento de Embarque", por si hubiera varios.

En principio, el comprador no estaría obligado en una compra Costo y Flete o CIF, a aceptar el cargamento si la carga se hubiera efectuado fuera del periodo de embarque, sin embargo, para evitar la rigidez que esto supone, se ha creado la llamada "Cláusula de Extensión" (o "Extension Clause"). A través de dicha cláusula, el vendedor puede incurrir en cierto retraso soportando una penalización a favor del comprador, sin incurrir en in-

cumplimiento de contrato propiamente dicho.

En los casos previstos en el Gaffa y Fosfa, por ejemplo, se permite una extensión de 8 días, que, para que pueda aplicarse, ha de ser comunicada por telex o telegrama al comprador no más tarde del día siguiente al último del periodo original de embarque. Se prevé una penalización de:

- $\frac{1}{2}$ % sobre el precio CIF para los días 1, 2, 3, o 4 adicionales.
- 1% sobre el precio CIF para los días 5 y 6 adicionales.
- $1\frac{1}{2}$ % sobre el precio CIF para los días 7 y 8 adicionales.

También se prevé la posibilidad de una extensión más amplia (el FOSFA por ejemplo, incluso hasta 30 días) en los casos de fuerza mayor (huelgas, cierres patronales, disturbios civiles, fuego, etc...). En todo caso, se establece la necesidad de comunicación por telex o telegrama al comprador, dentro de unos plazos.

En las compras Costo y Flete o CIF, puede a veces estipularse, en vez de periodo de embarque, un periodo de llegada al puerto de destino, o también una fecha máxima de llegada.

El periodo de embarque suele ser de quince a veinte días, aunque puede variar según los casos.

#### 2.1.5. Garantía de calado

Es muy importante estipular la garantía de calado o profundidad que el buque requiere, ya sea en el puerto de carga, si la compra es FOB o en el puerto de descarga si hablamos de Costo y Flete o CIF.

La garantía de calado permitirá cargar al buque lo máximo posible dentro de ese límite, minimizando así el coste del flete unitario.

En las compras FOB será el comprador quien tenga interés del máximo calado a la carga, mientras que en las compras Costo y Flete o CIF, será el vendedor el interesado en exigir el máximo calado a la descarga.

Ha de especificarse que el mínimo de calado se produzca no solamente en el muelle de carga, sino a todo lo largo del acceso a dicho muelle. Asimismo ha de convenirse si el calado mínimo se refiere a agua salada, dulce o salobre, porque debido a la diferente densidad del agua, influye en la cantidad a cargar.

A veces los buques tienen también limitaciones por la altura, por ejemplo en el caso de tener que pasar debajo de puentes o por razón de la elevación limitada de los tubos o grúas de carga, etc... Entonces se suele hacer referencia al llamado calado aéreo, ("air draft"), generalmente entendido como la altura existente entre la línea de flotación y el punto más alto del

## SEMINARIO

mástil y a veces también, la altura entre la línea de flotación y la línea de apertura de las escotillas.

### 2.1.6. Ritmo de carga (o de descarga en las compras Costo y Flete o CIF)

Lógicamente, en las compras FOB habrá de fijarse el ritmo de carga y en las compras Costo y Flete o CIF, el ritmo de descarga.

El ritmo de carga o descarga hace referencia al tiempo garantizado en las operaciones de carga o descarga por el vendedor, o el comprador, según sean compras FOB o Costo y Flete. Debido al elevado coste de un buque por día, la fijación del ritmo de carga o descarga puede tener una importancia económica muy elevada.

Excepcionalmente, cabe también el caso de compras sin garantía de carga, en que todo el riesgo de las estadias del buque, en el puerto de origen, lo sufre el comprador. Basta recordar, por ejemplo, la campaña de maíz argentino en 1978, donde, en numerosos casos, nos vimos obligados a comprar sin ritmo de carga alguno.

El ritmo de carga puede estipularse a través de múltiples tipos de cláusulas, con diferentes sutilezas técnicas en el modo del cómputo de tiempo. Sin entrar en detalles, lo más corriente es concertar un número de toneladas al día, de tal manera que, dividiendo la cantidad total del buque entre el ritmo estipulado por día, resultará el número de días o plancha con que cuenta el cargador para efectuar la carga del buque.

A veces también, se fija directamente el número de días de plancha.

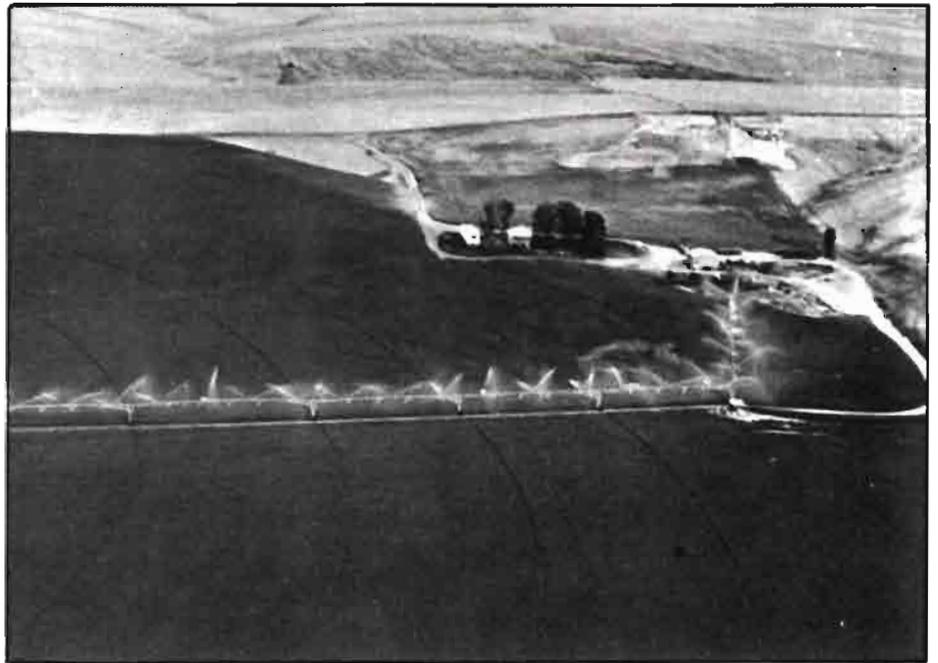
En las compras españolas, la cláusula habitual estipula: "un número de toneladas por día laborable de 24 horas consecutivas, en que el tiempo permita trabajar, domingos, fiestas y sábados por la tarde excluidos" (viene a ser la cláusula prevista en la póliza de fletamento "Baltimore Form C").

El cargador puede trabajar incluso los domingos y festivos, si lo desea, y en ese caso el tiempo empleado puede contarle o no contarle como días de plancha, según se haya estipulado en un sentido o en otro (son los términos ingleses "unless used" o "even used").

Una vez fijado así el tiempo de plancha con que cuenta el vendedor, es necesario determinar el momento en que empieza a contar dicho tiempo.

Cabe decir en principio, que el tiempo comienza a contar a partir de la llegada del buque al lugar de la carga. Sin embargo, en la práctica, el momento de la llegada es muy impreciso, pudiéndose producir situaciones como, congestión en el puerto, medidas administrativas portuarias, etc... que impidan la llegada física del buque al punto de carga.

Para eliminar estas dificultades, exigi-



mos los españoles la cláusula (en inglés), "WIPON" (Whether in port or not), "WIBON" (Whether in berth or not), "WIFPON" (Whether in free pratique or not). Viene a decir en español, que la llegada del buque al puerto de carga sea admitida, a pesar de no haberse producido la entrada al propio puerto, o al muelle de carga, o sea haber pasado todo el control administrativo y sanitario de las autoridades portuarias.

De este modo puede estar el puerto congestionado por otros buques, o cerrado por otro motivo cualquiera, que el tiempo contará de igual manera y el comprador estará garantizado.

Además de lo dicho, existe un requisito imprescindible para que empiece a contar el tiempo de plancha a la carga. El buque presentado por el comprador debe reunir las condiciones necesarias para la carga, ha de mostrar su estado de listo o apropiado para proceder a cargar. Así no estará en condiciones para cargar si sus bodegas están mojadas o contaminadas o sucias de cualquier otro producto, etc... El estado apropiado del buque para la carga se determina por la aceptación por parte de los cargadores de la llamada "Noticia de Listo" (en inglés "Notice of Readiness"). La "Noticia de Listo" es un documento que entregado por el Capitán del buque al vendedor, cargador o representante, sirve para acreditar que el buque está listo para cargar.

La aceptación de la "Noticia de Listo" por el cargador es condición necesaria para que empiece a contar el tiempo de plancha.

En la práctica, el ritmo de carga varía según la negociación con el vendedor y dependiendo en gran parte del acondicionamiento y nivel de instalaciones portua-

rias. Los mayores ritmos de carga se obtienen en EE.UU., normalmente por encima de las 6.000 Tm diarias. en Argentina los ritmos de carga son muy pequeños con un máximo de 2.000 Tm a 3.000 Tm por día. En Brasil suelen estar marcados por las condiciones "Anec Terms" muy duras, con ritmos inferiores a las 2.000 Tm por día, claramente desproporcionadas con las posibilidades reales de las instalaciones portuarias brasileñas. En Sudáfrica las condiciones del "South African Board", establecen 2.000 Tm al día, aunque esta cifra pueda mejorarse ligeramente en el mercado de reventa internacional.

Todo lo dicho para el ritmo de carga es aplicable paralelamente al ritmo de descarga en las compras Costo y Flete y CIF. En estos casos, el comprador estará interesado, al contrario que en las compras FOB, en estipular un ritmo de descarga lo más bajo posible. De esta manera dispondrá de más tiempo libre para retirar su mercancía del buque y tendrá más oportunidad de ganar un despacho o reducir unas demoras, como veremos posteriormente.

### 2.1.7. Demoras/despacho

Se producen demoras cuando se emplea más tiempo para la carga que el permitido según el ritmo de carga estipulado.

En caso contrario se produce despacho.

Normalmente la penalización o premio por las demoras o despacho, respectivamente, impuestos al vendedor, se estipulan a través de esta cláusula fijando un importe por día de demora o despacho. El importe por día de despacho suele ser la mitad del importe de las demoras.

Ej.: 8.000/4.000 dólares por día. Significa que el vendedor deberá pagar al comprador una suma de 8.000 dólares por cada día de demora en que incurra. Por el contrario, si logra cargar el buque con despacho, recibirá una recompensa de 4.000 dólares por día de despacho.

Aunque en teoría debería hacerse coincidir el importe de las demoras con el costo real que las mismas suponen al comprador-fletador, en la práctica no ocurre así, y suele ser frecuente fijar niveles de demoras inferiores al costo diario real del buque.

Exactamente igual que a la carga, las demoras/despacho se fijan también a la descarga en las ventas Costo y Flete y CIF. En este caso será el comprador Costo y Flete el que pague las demoras o cobre los despachos.

### 2.1.8. Preaviso y Aplicación

El preaviso es la notificación del comprador al vendedor en una compra FOB, de la llegada del buque al puerto de carga. Normalmente se estipulan diez o quince días antes de la llegada, para efectuar el preaviso.

El preaviso suele efectuarse por telex, comunicando al vendedor de la mercancía el nombre del buque y la fecha esperada de llegada. Si posteriormente el buque sufriera algún retraso, cosa bastante frecuente, ha de tenerse informado del mismo al vendedor.

Si el buque se adelantara respecto a la fecha de carga marcada por el preaviso, el vendedor no tiene obligación de comenzar la carga hasta esta fecha y no le contará el tiempo de plancha hasta entonces. Si lo desea no obstante puede comenzar la carga y de hecho suele hacerse si es posible.

Una vez que el buque ha sido cargado, el vendedor ha de proceder a la aplicación o apropiación del mismo a favor del comprador. La aplicación es singularmente importante en las compras Costo y Flete y CIF.

Por la misma se hace saber al comprador:

- nombre del buque que transporta su mercancía
- la fecha del conocimiento de embarque
- cantidad cargada
- contrato de venta contra el que se aplica
- puerto de carga, etc...

La aplicación debe hacerse por telegrama dentro de unas fechas determinadas. El Gafta por ejemplo, exige que se efectúe dentro de los ocho días después de la fecha del "Conocimiento de Embarque".

### 2.1.9. Cláusula de horas extras

A veces por decisión del vendedor, del

propio silo de carga o del comprador, puede requerirse el empleo de horas extras con el fin de acelerar la operación de carga de un buque. Estas horas extras devengan lógicamente una tarifa especial que ha de ser a cargo del vendedor o comprador, según lo contratado.

Los españoles solemos estipular las horas extras a cargo del vendedor a no ser, que sean expresamente requeridas por el propio comprador. Es la cláusula (en inglés) "overtime seller's account unless required by buyer".

### 2.1.10 Cláusula de pago

En cuanto a la cláusula de pago, en el mercado internacional caben diversas modalidades, con matices diferentes según la mayor o menor garantía exigida por el vendedor y la agilidad y flexibilidad del sistema querido.

Así, sólo recordarles brevemente el sistema muy usado en el comercio internacional del "crédito documentario".

A través del "crédito documentario", un banco, banco emisor, de acuerdo con el comprador se obliga a efectuar un pago o a atender unos efectos a favor del vendedor o beneficiarios, contra la entrega de unos documentos estipulados. Es el modo más seguro de cobro por parte del vendedor. Existen varias modalidades:

- revocable o irrevocable



## SEMINARIO

- transferible o intransferible
- renovable o no.

- En el caso de España, dada la buena reputación internacional de los compradores españoles no se exige garantía bancaria alguna, (cartas de crédito, créditos documentarios, etc...). Simplemente suele establecerse el pago a través de transferencia bancaria contra presentación de documentos.

A su vez el pago contra presentación de documentos puede ofrecer varias modalidades:

- Presentación de documentos al propio banco donde se domicilie el pago.
- Presentación de documentos al agente intermediario de la operación.
- Presentación de documentos al propio comprador y en su propio domicilio social. Es lo que se suele denominar en inglés presentación de documentos "in trust" (algo así como "en confianza") y es el procedimiento habitual para el pago en España.

Normalmente se fija el pago contra documentos en Madrid, con un mínimo de tres días laborables a partir de la presentación de los documentos y muy frecuentemente se estipula también otro plazo adicional de otros dos días laborables para fijar la fecha de valor del pago en el Banco del vendedor, generalmente en Nueva York.

Los documentos que deben ser presentados por el vendedor al banco del comprador o comprador directamente son:

- Conocimiento de Embarque
- Certificado de Peso.
- Certificado de Calidad.
- Certificado de Origen.
- Certificado Fitosanitario.
- Factura comercial.

a) *Conocimiento de Embarque* ("Bill of Lading")

Documento emitido por el Capitán del buque o por los agentes del puerto en su nombre, acreditando la recepción de la mercancía puesta por el vendedor en el buque del comprador. Es el documento base acreditativo de la propiedad de la mercancía y su posesión presume en principio la propiedad de la misma.

El "Conocimiento de Embarque" se emite con uno o más originales y varias copias y establece los siguientes datos:

- Cargador
- Puerto de carga
- Mercancía cargada y cantidad
- Fechas de la carga y de emisión del mismo documento
- Distribución de la carga en el buque en las diferentes bodegas.
- Notificación al comprador o endosos a favor de terceros

- Firma del Capitán o agentes en su nombre.

b) *Certificado de peso*

Establece el peso oficial cargado, certificado por el organismo oficial competente en el puerto de carga.

En el caso de la soja, en las compras CIF de Brasil y de Argentina, suele estipularse la determinación del peso a la descarga. Entonces el peso será controlado por la Aduana del puerto de llegada. En todo caso, para mayor seguridad, puede solicitarse un control de peso a través de compañías, como Supervigilancia, o Supercontrol o Comisariado Español Marítimo, etc..., especializadas internacionalmente en este tipo de control.

c) *Certificado de calidad*

Establece la calidad cargada según certificado del Organismo Oficial competente.

En EE.UU., por ejemplo, el certificado de calidad es el "Official Grain Inspection Certificate", bajo el control del Departamento de Agricultura.

En cada elevador de exportación de EE.UU., hay una representación del "USDA", con su laboratorio, donde simultáneamente, según se va cargando un buque, por un procedimiento de muestreo continuo y automático se va controlando la calidad cargada a través de sus diferentes aspectos (humedad, peso específico, granos rotos, materias extrañas y granos dañados). En base a los resultados de este análisis se emiten los certificados de calidad que reciben posteriormente los distintos importadores del mundo.

En Argentina, el control de calidad es responsabilidad de la "Junta Nacional de Granos" y el procedimiento de control, viene a ser similar al de EE.UU.

Naturalmente el sistema es parecido en todos los orígenes de compra.

d) *Certificado de origen*

Emitido asimismo por el organismo oficial competente en cada puerto.

e) *Certificado fitosanitario*

Igual que los anteriores es emitido por las autoridades sanitarias competentes en cada puerto de carga. Certifica la ausencia de elementos contaminantes y nocivos desde el punto de vista sanitario.

f) *Factura comercial*

Emitida por el vendedor y como cualquier factura, relaciona proveedor, mercancía facturada, cantidades, precio unitario e importes totales.

Una vez salido el buque del puerto de carga, el vendedor procede al envío de los documentos que serán recibidos por el comprador en un plazo de unos cuatro o cinco días.

Una vez recibidos los documentos por el

importador, deben ser examinados a efectos de efectuar el pago en el plazo mencionado anteriormente.

Para el caso en que se produzcan retrasos en el pago, suele fijarse en el contrato una penalización en contra del comprador en base de un tipo de interés de unos puntos por encima del "prime rate" bancario de Nueva York.

### 2.1.11. *Carrying Charges (c/c)*

Se producen solamente en el caso de Compras FOB. El término inglés "Carrying Charges" hace referencia a la penalización o extracosto que el vendedor repercute al comprador como consecuencia de haber presentado el buque más tarde del último día del periodo contractual de embarque. Por ejemplo, si se ha comprado un periodo 10-30 septiembre y el buque llegara el día 7 de octubre, el comprador deberá satisfacer el costo estipulado como "Carrying Charges" por ese retraso de 7 días.

Lógicamente, la razón de los "Carrying Charges" obedece al costo de almacenaje, seguro y financiación que el retraso del buque genera como consecuencia de ampliarse el tiempo de estancia de la mercancía en el silo de carga.

La cuantía y el modo de computarse los días de "Carrying Charges", varían según la negociación que se haga de los mismos.

- c/c hasta la presentación o aceptación de la "Noticia de Listo" ("Notice of Readiness").

- c/c hasta la fecha de "Conocimiento de Embarque" ("Bill of Lading date"). Es decir hasta la cumplimentación final de la carga.

Este segundo caso es mucho más desfavorable para el comprador puesto que al número de días de retraso del buque, se añaden además el número de días de carga hasta su cumplimiento total. Es un matiz que puede tener una importancia económica considerable si el número de días de carga es elevado. Si no, baste recordar el caso de Argentina, hace dos años, en que se emplearon hasta dos meses para la cumplimentación de la carga en más de un buque.

En la determinación de los c/c se fija un importe en dólares por día más un interés, normalmente con unos puntos por encima del "prime rate" bancario en Nueva York.

Un ejemplo normal actual de c/c en un contrato con EE.UU. sería c/c 1/5 cts/bu los 5 primeros días, 1/2 cts/bu los siguientes y un interés de 2% por encima del "prime rate" bancario de Nueva York hasta la presentación de la "noticia de listo".

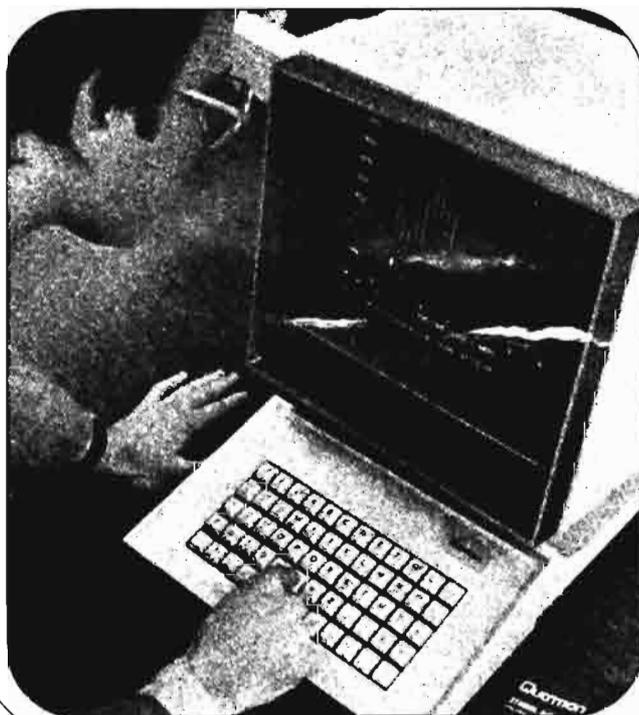
# Merrill Lynch

**Principal  
firma mundial  
en los mercados  
de futuros**

**Miembro de las  
principales Bolsas  
como: New York,  
Chicago, Londres, etc.**



## **INFORMACION Y OPERACIONES DE COBERTURA DE MATERIAS PRIMAS, TALES COMO SOJA, MAIZ, TRIGO, ALGODON, AZUCAR, CAFE, CACAO, ETC.**



**¿COMO PODRIAMOS  
AYUDARLE?  
¿LE GUSTARIA  
ENTERARSE CON  
MAS DETALLE  
DE LOS MERCADOS  
DE FUTUROS?**

**ESCRIBA A:**

Merril Lynch Española, S.A.  
Madrid-13. Princesa, 1. Torre de Madrid, Piso 9-of. 4  
Barcelona-6. Avda. Diagonal, 534.

Solicitando gratuitamente la Guía de Operaciones de  
Cobertura, indicando su:

NOMBRE.....  
DIRECCION ..... D.P. ....  
POBLACION..... PROVINCIA.....  
ACTIVIDAD .....

## SEMINARIO

### 2.1.12. Otras condiciones contractuales

En los contratos de compra suelen reflejarse también otras condiciones generales, como:

– Aceptación por el comprador de ciertas limitaciones de destino impuestas por el país del vendedor (ej. en el caso de EE.UU. se prohíbe el destino de la mercancía, a la Unión Soviética, Corea del Norte, Vietnam, Camboya y Cuba).

– Determinación de una Jurisdicción o lugar de arbitraje determinado para el caso de posibles contenciosos o arbitrajes entre las partes contractuales.

– Determinación de uno de los contratos internacionales tipo, para regular las lagunas o puntos no negociados expresamente. Estos contratos son universalmente conocidos y han ido surgiendo de la iniciativa privada en la práctica del comercio internacional o por iniciativa de los gobiernos de los países exportadores.

Destacamos por su mayor aplicación:

– NAEGA 2, (North American Export Grain Association) con sus dos modalidades 1973 y 1978. Aplicado en las compras FOB a EE.UU.

– GAFTA, (Grain and Feed Trade Association). Tiene más de cien variedades, según los orígenes, tipo de compra FOB o CIF, tipo de carga, buque completo o parcial, etc...

– FOSFA, para la soja (Federation of Oil, Seeds and Fats Association Ltd.)

– ANEC, (Asociación Nacional de Exportadores de Cereales), para las exportaciones de Brasil.

– "Condiciones Centro", para las exportaciones de Argentina, etc...

### 2.1.13. Precio FOB

En un precio FOB se distinguen dos componentes diferenciados:

- La prima o base.
- La opción a futuros.

Estos dos componentes integrantes del precio total FOB pueden contratarse al mismo tiempo o bien en momentos separados y se rigen por dos mercados de oferta y demanda diferentes e incluso frecuentemente de signo contrario. Así, pueden comprarse las "primas" correspondientes a un cargamento sin cubrir al mismo tiempo los "futuros" de Chicago y por el contrario podrían tomarse posiciones de compra en Chicago sin que se hubieran contratados las "primas" previamente.

Si se fija el precio total en el momento de la compra, se dice que se ha comprado precio total ("Flat price"). Si se fijan sólo las "primas" dejando pendientes los "fu-

turos", se dice que se ha comprado precio a fijar ("PAF").

#### a) La prima o base

La "prima" o base puede definirse como la diferencia entre el precio total FOB de una mercancía sobre buque, en el puerto de carga y el valor del "futuro" de Chicago del mes correspondiente.

El precio de la "prima" a diferencia de los "futuros" de Chicago, no se forma en el seno de una Bolsa Oficial, pero obedece asimismo a una relación de oferta y demanda de la mercancía física y recoge implícitamente elementos de costo como, el transporte desde las zonas de producción al puerto de carga, almacenajes, manejo, tratamientos de la mercancía, seguros, financiación, etc...

Cuando se compra de otros orígenes que no sean EE.UU., la "prima", fijada también a tanto por encima o por debajo de Chicago, tendrá un nivel de precio dependiente de factores tan variables como la diferencia de calidad en relación a la americana, la localización geográfica de ese país en el mundo en cuanto a su influencia en los diferenciales de flete, etc...

La característica fundamental de la "prima", a diferencia de los "futuros", es la determinación concreta para el comprador de la misma, de los elementos siguientes:

– La entrega física de una determinada calidad de la mercancía (3 Y.C. 15,5% humedad, maíz argentino, etc...).

– Una zona de carga concreta (USNH, Golfo, Argentina, etc...).

– Un periodo de embarque preciso (Ejemplo: 1-20 de octubre).

– Toda una serie de cláusulas contractuales específicas formalizadas en un contrato de compra.

Las "primas" se fijan normalmente en centavos de dólar por "bushel" por encima o por debajo de Chicago, según los casos.

La conversión de la unidad de capacidad americana "bushel" a nuestra tonelada métrica, varía según el tipo de grano:

- Para maíz y sorgo, 1 Tm = 39,37 bu.
- Para soja, 1 Tm = 36,7454 bu.

#### b) Opción o futuro

Es el otro componente del precio FOB. El valor de la "opción" o "futuro" se determina a través del libre juego de la oferta y la demanda en unos centros especiales, llamados mercados de futuros.

Además de la Bolsa de Chicago, existen otros centros menos importantes como:

- Winnipeg (Canadá), para cebada y avena.
- Minneapolis, para trigo y avena.
- Kansas, para trigo.

En el caso español, el que nos interesa, tanto para el maíz como para la soja, es el mercado de Chicago. Así identificamos familiarmente "futuros" o "chicagos".

En Chicago se cotizan solamente una serie de meses, de los doce naturales del año, y no se hace referencia para nada a una calidad específica de la mercancía. Todos estos elementos concretos de periodo de embarque, zona de carga, calidad, etc..., son determinados como ya hemos visto, en la contratación de la "prima". Así pues, el precio total FOB estará constituido por la suma de la "prima" más el "futuro" de Chicago al que se haga referencia en la compra de esa "prima".

La compra de los "futuros" de Chicago se puede efectuar en diferentes momentos y a través de distintos medios, según se convenga:

– A través del propio vendedor de la "prima" fijando el precio del "futuro" de Chicago en el mismo momento de compra de la prima. Se establece así el precio total o precio "flat".

– A través de un corredor ("broker") miembro de la Bolsa de Chicago, a quien se le ordena fijar o cubrir "futuros" de Chicago por cuenta del comprador.

En este caso, para componer el precio total a ser facturado por el vendedor de la "prima" (o vendedor de la mercancía física), lo que se hace es ordenar al corredor a través del cual se cubrieron los "futuros", pasarlos o transferirlos al vendedor de la "prima". De este modo el vendedor de la "prima" se hace cargo de los "futuros" recibidos en nombre del comprador y completará su precio de venta a facturar, igual a la "prima" contratada más el nivel de "futuros" transferido.

## 2.2. Flete

En cuanto al flete, recordarles brevemente que en el caso de los cereales (con excepción del mijo) las importaciones han de efectuarse en buque de pabellón español y que la soja y el mijo, por ser productos de comercio liberalizado, pueden ser importados indistintamente en buques de pabellón español o extranjero.

Sólo excepcionalmente podría importarse maíz u otro cereal sometido al Régimen de Comercio de Estado, en buque extranjero. Sería el caso de inexistencia probada de buque español. En este caso, el importador mediante el cumplimiento de una normativa dada por el Ministerio de Transportes, debería solicitar a la Dirección General de Navegación, la autorización especial de buque extranjero. En la práctica muy raramente se ha obtenido tal autorización.

Otra excepción a la obligatoriedad del

pabellón español es el de las importaciones en Régimen de Reposición y de Admisión temporal, correspondientes a importaciones de materias primas, (maíz en este caso), para ser transformadas en España y reexportadas al exterior en forma de producto elaborado.

Cabe distinguir dos tipos fundamentales de fletamentos:

- a) Fletamento a tiempo.
- b) Fletamento a viaje.

A pesar de la falta de definición legal de estos dos tipos de contrato en nuestro ordenamiento jurídico y de la falta de homogeneidad en la doctrina en cuanto a su naturaleza jurídica y a su diferenciación, cabe decir simplemente a nuestros efectos prácticos que:

a) En el fletamento a tiempo, el naviero o fletante pone a disposición del fletador, durante un tiempo determinado, un buque debidamente equipado para la navegación y el transporte de la mercancía.

Como características diferenciadoras del fletamento a viaje, pueden señalarse en la práctica:

— El precio del flete se fija a tanto por día y se factura generalmente por periodos de quince días.

— El fletador se hace cargo del manejo total del buque como si se convirtiera en el nuevo armador o naviero (armador disponente), soportando por tanto los costos del combustible y de los gastos de escala en los puertos. Permanecen a cargo del armador original, todos los gastos de reparaciones, mantenimiento, costos fijos de la nave y la retribución y alimentación de la tripulación.

— El fletador puede "refletar" el buque a un tercero dentro de los límites geográficos y de tiempo que le imponga su póliza de fletamento.

b) En el fletamento a viaje el naviero o fletante pone su buque a disposición del fletador para un viaje o viajes determinados, comprometiéndose a transportar unas mercancías en el mismo, a cambio de un precio denominado flete.

Aquí:

— El precio del flete suele fijarse por tonelada de carga.

— El naviero no cede el manejo del buque como en el fletamento a tiempo y por tanto corre con todos los costos de combustible y gastos de escala en los puertos en que toque.

— El fletador no puede "refletar" el buque a un tercero.

En este caso el fletador tiene una posición menos flexible para efectuar cambios de rutas, "refletar", etc..., que en el fletamento a tiempo, corriendo sin embargo, con menos riesgos en cuanto a desviaciones en el costo previsto del buque.

En el caso de fletamento de buques

existen también como en los contratos de compra de grano, unos modelos standard de pólizas de fletamento que se han ido creando y admitiendo internacionalmente con el paso del tiempo.

Señalemos por ejemplo:

— "Póliza Norteamérica España 1966" que viene a recoger los términos de las "condiciones oficiales" españolas de flete.

— "Baltimore Form C" (para procedencia de EE.UU.).

— "Controcon" (procedencia de Argentina).

— "Gencon" (todo tipo de tráficos internacionales).

— "Synacomex" (póliza francesa empleada generalmente en tráfico europeo).

En cuanto a las "condiciones oficiales" españolas de flete, veamos sus aspectos más característicos:

— Niveles de flete

Regulados por Orden de 22 de mayo de 1980 del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

Según el artículo 1.º: La flota granelera de bandera española se divide en dos grupos, quedando afectados al grupo primero los buques de tonelaje hasta 40.000 T.P.M., e incorporados al grupo segundo los buques con tonelaje superior a 40.000 T.P.M.

Art. 2.º: Los fletes para el transporte de cereales-pienso en buques nacionales serán los siguientes:

Grupo primero	
I. Costa Atlántica/Vigo-Pasajes ...	1.164
II. Costa Atlántica/Huelva-Barna...	1.282
III. Golfo Méjico/Vigo-Pasajes .....	1.402
IV. Golfo Méjico/Huelva-Barna. ...	1.528
V. Lago Erie/Vigo-Pasajes .....	1.484
VI. Lago Erie/Huelva-Barna. ....	1.603
VII. Lago Michigan/Vigo-Pasajes ...	1.680
VIII. Lago Michigan/Huelva-Barna. ...	1.832
IX. Brasil/España .....	1.628
X. Argentina/España.....	2.247
XI. Sudáfrica/España .....	1.716

Grupo segundo	
I. Costa Atlántica/Vigo-Pasajes ...	1.089
II. Costa Atlántica/Huelva-Barna...	1.199
III. Golfo Méjico/Vigo-Pasajes .....	1.311
IV. Golfo Méjico/Huelva-Barna. ...	1.429
V. Lago Erie/Vigo-Pasajes .....	1.388
VI. Lago Erie/Huelva-Barna. ....	1.499
VII. Lago Michigan/Vigo-Pasajes ...	1.572
VIII. Lago Michigan/Huelva-Barna. ...	1.713
IX. Brasil/España .....	1.522
X. Argentina/España.....	2.102
XI. Sudáfrica/España .....	1.605

En la actualidad, como ya comentamos anteriormente, los niveles de flete semanal coinciden con los del flete de garantía ("flete protegido") arriba relacionados.

— Ritmo de carga

EE.UU. ....	6.000 Tm por día
Argentina .....	4.000 Tm por día
Sudáfrica .....	4.000 Tm por día
Brasil .....	2.500 Tm por día.

— Ritmo de descarga

España .....	4.000 Tm por día.
--------------	-------------------

— Demoras/ Despacho

No están propiamente previstos pero suele estipularse un importe de 12,5 ptas. por día y T.P.M., para las demoras, y 6,25 ptas por día y T.P.M., para el despacho.

— Número de puertos a escala

A la carga, se admite un puerto para todos los orígenes, salvo en Argentina, donde el fletador puede cargar en uno o dos puertos "Río Arriba" completando en Buenos Aires, y en Grandes Lagos, donde se admite un segundo puerto para completar la carga en el río San Lorenzo.

A la descarga, los "bulkcarriers" dan derecho al fletador a tres puertos libres de descarga y los no "bulkcarriers" a un solo puerto libre y a otros dos adicionales con un recargo en el tipo de flete.

### 2.3. Seguro

Dentro del seguro marítimo existen dos grandes figuras:

— El seguro de buque o seguro de "Casco".

— El seguro de mercancía o de "facultades".

Como su nombre indica el seguro de buque o de "casco" hace referencia a los daños que pueda sufrir el propio buque y el de mercancía o "facultades" a los daños de la mercancía, como consecuencia de los riesgos que se producen en el transporte marítimo.

Aquí nos referimos solamente al seguro de mercancía o de "facultades".

La regulación del seguro marítimo en nuestro país resulta realmente imperfecta y anticuada existiendo en realidad dos modelos de pólizas, una para el seguro del buque y otra para el de mercancías aprobadas en 1934 por la Administración. Estas pólizas se insertan en el esquema legal de nuestro código de comercio art. 737 y siguientes.

En la realidad, el principio de libertad de contratación, hace que se subsanen estas limitaciones legales y se negocien pólizas de seguro realmente muy completas y perfeccionadas.

No vamos a entrar con demasiado de-

## SEMINARIO

talle, en la naturaleza jurídica y caracteres del seguro marítimo por ser un tema tan complejo y específico, donde además todos sus aspectos se complican enormemente por la influencia de ordenamientos jurídicos de unos países en otros. La influencia del sistema inglés a través de las cláusulas del Instituto de Aseguradores de Londres, por ej., es fundamental.

Sólo recordarles los caracteres fundamentales del seguro marítimo de mercancía, comunes a cualquier otro seguro:

- El principio de la buena fe.
- Riesgo aleatorio.
- Finalidad de indemnización del daño sufrido, no de hacer un beneficio con el mismo.

Actualmente en el seguro marítimo de mercancías, se cubren la mayor parte de los riesgos que pueden afectar a la mercancía en el curso del viaje, e incluso estas coberturas se extienden por más tiempo y más espacio que la propia navegación, incluyendo riesgos acaecidos desde el almacén o elevador de origen hasta el almacén de destino e incluso durante un cierto tiempo de estancia en el almacén de destino.

Los tipos de pólizas más destacadas según sus coberturas y siguiendo la nomenclatura anglosajona son:

- "F.P.A." (Libre de avería particular o "Free of particular average").
- "With average" (con avería)
- "All risks" ("Todo Riesgo")

La diferencia entre estos tres tipos de seguros está en el ámbito del riesgo cubierto. Sin entrar en detalles exhaustivos puede decirse que:

- En la póliza "F.P.A." se excluye en principio toda avería particular o pérdida parcial de la mercancía asegurada. En la práctica en este seguro se cubren los riesgos expresamente convenidos entre asegurado y asegurador. Vienen a ser el abordaje, naufragio, choque contra un cuerpo fijo, móvil o flotante, incendio, explosión, caída de la mercancía en las operaciones de embarque, transbordo o desembarque, inundaciones, mareas, ciclones, terremotos, etc...

- "With Average" (Tipo que por ejemplo, no se contempla en el ordenamiento jurídico francés). Viene a ser igual que el anterior, con la diferencia de establecerse una franquicia a partir de la cual el asegurador responde.

- "All Risks" ("Todo Riesgo")  
Cubre todos los riesgos, tanto los incluidos expresamente en cualquier póliza "F.P.A." como todos aquellos otros en general que sobrevengan como consecuencia de la navegación marítima o fuerza mayor.

Quedan sin embargo excluidos en todo

caso, los riesgos provenientes de vicio propio, intrínseco a la propia mercancía insectos, recalentamientos, etc...) debidos a la naturaleza misma de la mercancía.

Existen asimismo otros riesgos que no estando cubiertos por el seguro "Todo Riesgo", pueden cubrirse si se estipula expresamente, a través de una sobreprima:

- Riesgos de guerra civil o extranjera (torpedos, minas, accidentes por causa de guerra, etc...), sabotaje, terrorismo, piratería, capturas, arrestos, detenciones por autoridades y gobiernos de otras potencias.

- Riesgos de huelgas, cierres patronales, disturbios laborales o civiles, y otros hechos análogos.

- Riesgos de robo en general y pillaje.

En relación a las importaciones españolas, en las compras FOB el importador asegura siempre "Todo Riesgo", cubriendo además generalmente, aspectos como la pérdida de peso en la descarga, a partir de una franquicia mínima. Incluso se aseguran los riesgos provenientes durante un período de tiempo, generalmente un mes, posterior a la descarga de la mercancía en el silo o almacén del puerto (Ej. incendios, mojaduras de lluvia, robos, etc...).

También se aseguran los riesgos excluidos de la póliza "Todo Riesgo", que pueden ser expresamente cubiertos (riesgos de guerra, terrorismo, huelgas, etc...).

En las importaciones de soja, en los casos de compras FOB y Costo y Flete, el comprador suele asegurar asimismo "Todo Riesgo" e incluso otros aspectos no cubiertos automáticamente en este último.

En cuanto a la forma de contratación del seguro, puede establecerse una póliza independiente para cada viaje concreto, o bien una póliza global o "póliza flotante" que cubra un conjunto de viajes o un límite máximo de importe asegurado. En este último caso, hará falta comunicar al asegurador todos los datos precisos para cada viaje concreto mediante una "declaración provisional" en el momento de la compra, y una "declaración definitiva" a la salida del buque del puerto de carga.

Una vez realizada la operación CIF aún quedan algunos pasos que cumplimentar hasta poner la mercancía a disposición del consumidor español.

### 2.4. Operaciones posteriores a la llegada del buque

Básicamente estas operaciones son las siguientes:

2.4.1. Inspección de calidad por el Soivre.

2.4.2. Control fitopatológico.

2.4.3. Despacho de Aduana.

2.4.4. Descarga.

2.4.1. *Inspección de calidad por el SOIVRE (Servicio Oficial de Inspección y Vigilancia del Comercio Exterior).*

El Soivre es un organismo dependiente del Ministerio de Comercio, con representación en los puertos españoles, donde cuenta con servicio de laboratorios e inspectores técnicos, especialistas en el análisis de las mercancías importadas. Su misión es garantizar que toda mercancía descargada, cumpla los requisitos de calidad exigidos por la normativa del Ministerio de Comercio.

El inspector del Soivre toma muestras de las bodegas del buque y una vez analizadas y comprobado su adecuación, expide una certificación a la Aduana, como requisito previo para que ésta pueda ordenar el levante y despacho de la mercancía.

#### 2.4.2. Control fitopatológico

Efectuado por Inspectores del "Servicio de Defensa contra Plagas e Inspección Fitopatológica" (Ministerio de Agricultura).

A diferencia de la inspección de calidad del Soivre, va dirigido más bien a detectar la existencia o ausencia de elementos contaminantes, plagas, aflatoxinas, sustancias contagiosas, etc.

Asimismo este servicio emite una certificación a la Aduana, para que ésta pueda proceder al levante y despacho de la mercancía.

#### 2.4.3. Despacho de Aduanas

El despacho de Aduana viene a ser la autorización expedida por la Aduana, una vez cumplimentados todos los requisitos previos para disponer libremente de la mercancía importada.

Las Aduanas de cada puerto están dirigidas por un "Administrador de Aduanas", y depende de la Dirección General de Aduanas, del Ministerio de Hacienda.

Los importadores para tramitar la operación de despacho se sirven de llamados "Despachantes de Aduanas". Estos son profesionales o entidades, provistos de la oportuna licencia oficial para representar al titular de la licencia y llevar a cabo en su nombre todos los trámites necesarios para el despacho de la mercancía.

Los documentos necesarios en la tramitación del despacho son:

- Licencia.
- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque.
- Certificado fitosanitario.
- Certificado de origen.
- Un documento asimismo necesario en el despacho de Aduanas es el "manifiesto del buque". El "manifiesto" es un documento expedido en el puerto de carga por el Capitán o Consignatario del buque

en su nombre, donde se deja constancia de la mercancía cargada, cantidad, cargador, fecha de salida, etc... El "manifiesto" es presentado a la Aduana a la llegada del buque, que lo visa, determinando así dos elementos esenciales en el despacho: fecha y hora de llegada del buque al puerto y cantidad manifestada que habrá de despacharse.

#### 2.4.4. Descarga del Buque

La descarga del buque es realizada a través de compañías especializadas en estas operaciones, los transitarios. Los transitarios cuentan en los puertos con una serie de medios humanos y equipos de descarga (grúas, camiones, tolvas, y otro material mecánico), ya sean propios o arrendados al efecto a la Junta de Obras del Puerto, para llevar a cabo la descarga de los buques.

En el caso del maíz, es frecuente que los cargamentos llegados a puertos españoles estén ya vendidos, con retirada convenida a ritmo de descarga caída de tolva. En este caso los compradores titulares de esas partidas deben retirarla con sus medios de transporte al ritmo de descarga convenido. La parte de mercancía no retirada directamente a la descarga será almacenada por el transitario, quien la conservará por cuenta de su propietario hasta su retirada final.

El transitario cobrará por sus servicios unas tarifas que variarán según la naturaleza de las mismas (descarga, entrada, acarreo y salida de almacén, tiempo de almacenaje, horas extras, etc...).

Naturalmente se intenta por parte del importador, que la parte de mercancía que haya de entrar en almacén sea la mínima posible y que la estancia en almacenes sea breve. La repercusión de los costes de entrada en almacén, almacenajes, financiación de esos stocks, extraseguros, mermas de peso, etc... llegan a alcanzar realmente cifras muy importantes teniendo en cuenta el precio unitario del grano. ■

# MERCADO INTERNACIONAL DE CEREALES-PIENSO Y HABAS DE SOJA

- PERSPECTIVAS CAMPAÑA 80-81
- NIVELES DE EXISTENCIAS
- FACTORES QUE INFLUYEN EN LA OFERTA Y LA DEMANDA

---

José CORNEJO GARCIA

---

## INTRODUCCION

Estamos asistiendo en los últimos meses a una serie de cambios en las expectativas de existencias y de relación oferta/demanda en el mercado internacional de granos, casi sin precedentes en la historia de las últimas campañas en el mundo.

Comenzamos la campaña 1979/1980, ya a punto de finalizar con una buena cosecha mundial (ligeramente inferior a la precedente cosecha récord de 1978/79) y una extraordinaria cosecha en EE.UU., la más alta hasta la fecha, tanto de cereales en su conjunto, como de soja.

El pasado enero, un acontecimiento político singular, la invasión Soviética en Afganistán, daría lugar a una decisión del gobierno norteamericano, el embargo de exportaciones a la Unión Soviética, de trascendentales consecuencias para el desarrollo del mercado internacional en todo el resto de la campaña. Precisamente en un año de gran déficit de cereales en Rusia, por una cosecha particularmente pobre, el embargo norteamericano, va a provocar toda una reestructuración de los niveles internacionales de precios, cambios de los orígenes tradicionales de compra, variaciones de los niveles de existencias exportables en EE.UU., intervencionismo de la administración americana para defender los niveles de precios y los intereses de los exportadores americanos, fuertes incrementos de precios de aquellos países como Argentina, que no se adhirió al embargo, etc..., en fin, una fuerte distorsión para el resto de campaña 1979/80.

Posteriormente, pasados los primeros efectos, las cosas se fueron asentando y un nuevo equilibrio de existencias, orígenes y precios del mercado internacional, se fue produciendo en el mundo.

Entretanto, las perspectivas de siembras, superficies y condiciones de la nueva cosecha en EE.UU., se iba produciendo muy favorablemente, hasta que precisamente, en las épocas críticas de maduración, a partir de los primeros días del pasado mes de julio, un nuevo acontecimiento, esta vez de tipo climático (una gran ola de calor y sequía), va a afectar profundamente las expectativas de la cosecha 1980/81 en los EE.UU. y por consiguiente, todas las perspectivas del mercado internacional, en la próxima campaña.

Ante esta situación tan cambiante e incluso confusa, creo que puede ser interesante, primero, repasar y sintetizar a base de cifras concretas las previsiones actuales de la ya inminente campaña 1980/81 y posteriormente, comentar en un aspecto más general lo que puede ser del mercado internacional que nos ocupa en los próximos años.

Dividiremos, pues, el objeto de esta charla en dos niveles diferentes:

1.º Perspectivas del mercado internacional en la próxima campaña 1980/81.

2.º Comentarios y reflexiones sobre el devenir del mercado internacional en los próximos años.

### 1. PERSPECTIVAS DEL MERCADO INTERNACIONAL EN LA PROXIMA CAMPAÑA 1980/81.

Creo que el mejor instrumento para analizar las perspectivas de este mercado, como de cualquier otro, es el estudio, lo más detallado y exacto posible de la relación Oferta y Demanda. Es lo que llaman los especialistas de nuestro sector, estudio del "Balance-Sheet" o "Balance de Oferta y Demanda".

Para ello, a través de departamentos especializados en estadísticas e investigaciones de mercados y de corresponsales, delegaciones, filiales o simples contactos, se van recabando laboriosamente de todos y cada uno de los países importadores y exportadores en el mundo, las informaciones de datos, políticas nacionales y cifras que nos permitan hacer previsiones numéricas de los volúmenes de importación y exportación de cada país en la campaña analizada. (Se utilizan así informaciones como: superficies sembradas, clima, rendimientos, políticas de precio de campaña, políticas de importación y exportación, programas de compras y ventas gubernamentales, expansión o retroceso de la cabaña animal, desarrollo del sector industrial de piensos compuestos, incrementos o decrementos nacionales de cada producto y productos sustitutos, crecimiento vegetativo de la población, elevación de los niveles de renta y de consumo, etc., etc...).

Finalmente se forma, de este modo, un balance en el que se recopilan país por país y para cada tipo de grano, toda la demanda y la oferta en el mundo, para la campaña que nos ocupa.

A efectos del estudio y como viene sucediendo en la realidad, se considera que todos los países exportadores, a excepción de los EE.UU., exportan anualmente todo su saldo exportable, es decir, la cosecha no consumida localmente. Consecuentemente, todo el resto de la exportación mundial para cubrir exactamente las necesidades de la demanda prevista, *deberá proceder de los EE.UU.*

Los EE.UU. se configuran así, como el gran regulador de la oferta y demanda mundial, ajustando flexiblemente sus stocks al nivel necesario, para abastecer las necesidades del mundo.

Cuando los excedentes de EE.UU. sean suficientemente abundantes para cubrir la demanda no satisfecha por el resto de los países exportadores, todo irá bien y el simple mecanismo libre de los precios, regulará de una manera estable el abastecimiento mundial.

El problema vendrá cuando los excedentes de EE.UU. no sean suficientes, o bien siendo aritméticamente suficientes, sean muy ajustados, o no se encuentren en manos libres, por ejemplo, existencias en manos de la Administración a través de la Reserva o de la CCC, etc... Entonces es



cuando pueden producirse situaciones peligrosas de desabastecimientos y de incrementos más o menos previsibles de los precios.

Así pues, esto es lo que quisiera tratar de analizar aquí, determinar la situación concreta de excedentes en EE.UU., después de satisfacer completamente la demanda mundial de la campaña 1980/81.

El análisis del "Balance de Oferta/Demanda", no es un análisis estático, que se haga en el momento de la cosecha y se utilice como instrumento invariable durante el transcurso de la campaña. La relación oferta/demanda exige una reactualización y una revisión continua y día a día de todas las variaciones que se vayan observando.

Además, este mercado, como tantos otros de primeras materias en el mundo, y sobre todo en el incierto mundo actual, no se rige exclusivamente por la relación simple y aritmética de una oferta y una demanda. Dicho en otras palabras, la oferta y la demanda en este mercado, son dos magnitudes absolutamente cambiantes, enmarcadas en un contexto mucho más amplio y muy sensible a la influencia de variables de muy distinto signo: económicas, políticas y sociológicas, etc...

Por citar algunos ejemplos concretos, piénsese en la influencia directa de factores como:

- Dervaluaciones/revaluaciones de las divisas implicadas.
- Balanza de pagos de los países protagonistas.

- Nivel de renta.
- Precios de garantía al agricultor y consumidor en los países importadores y exportadores.
- Precios de entrada y limitación de exportaciones e importaciones.
- Precio del petróleo con su repercusión directa en los fletes a parte, por supuesto, de su influencia fundamental en todo el sistema económico.
- Conflictos políticos internacionales, embargos, boicots, limitaciones de tráfico con ciertos países, etc.
- Distribución de la renta y cambios en los niveles de consumo.
- Transformaciones industriales del sector animal de los países exportadores e importadores.
- Cambios de factores climatológicos.
- Sustituciones de unos productos por otros competitivos, etc.

Sentadas estas premisas, vamos a centrarnos en el análisis del "Balance Oferta/Demanda" para la campaña 1980/81 de:

- Cereales-pienso.
- Habas de soja.

#### 1.1. Oferta-demanda campaña 1980/81 de cereales-pienso

Veamos primeramente algunas estadísticas mundiales y de EE.UU., relativas al conjunto de los cereales-pienso, para pasar posteriormente a un análisis detallado de aquellos cereales más interesantes a nuestros efectos.

CUADRO - I Producción mundial de cereales - piensos.

	1978/79	1979/80	Previsión 1980/81	Porcentaje s/total Cereales- pienso
Maíz .....	363,6	371,5	340	52
Sorgo .....	68,5	67	59	9
Cebada .....	195,3	177,7	188	28
Avena .....	50,7	44,2	46	7
Centeno .....	32,4	25,4	26	4
<b>Total .....</b>	<b>710,5</b>	<b>685,8</b>	<b>659</b>	<b>100</b>

Nota.—Cifras en millones de toneladas.  
—Período de campaña: 1 octubre-30 septiembre

CUADRO - II Producción de EE.UU.

	1978/79	1979/80	Previsión 1980/81	Porcentaje s/total Cereales- pienso
Maíz .....	180	197,2	166	86
Sorgo .....	18,99	20,68	13,25	7
Cebada .....	9,79	8,24	7,40	4
Avena .....	8,65	7,76	6,40	3
Centeno .....	0,66	0,62	0,41	—
<b>Total .....</b>	<b>218,09</b>	<b>234,50</b>	<b>193,46</b>	<b>100</b>

Nota.—Cifras en millones de toneladas  
—Período de campaña: 1 octubre-30 septiembre

CUADRO - III

Porcentaje de la producción de EE.UU. sobre la producción mundial por cada cereal-pienso

	1978/79	1979/80	Previsión 1980/81
Maíz .....	49	53	47
Sorgo .....	27	31	22
Cebada .....	5	4	4
Avena .....	17	18	14
Centeno .....	2	2	2
<b>Total cereales pienso .....</b>	<b>30,7</b>	<b>34,19</b>	<b>28,45</b>

De las estadísticas anteriores pueden extraerse dos conclusiones básicas:

A) Dominio y control fundamental del mercado internacional por EE.UU., que exporta cerca del 75% de cereales-pienso y el 87% de maíz, de todo el mercado mundial.

B) Predominio absoluto del maíz en el conjunto del mercado internacional que alcanza el 80% de la exportación mundial total de cereales-pienso.

Sin olvidar la mencionada interrelación entre los diferentes cereales que componen este capítulo, vamos a concentrarnos, por su interés especial para nosotros, en el análisis del "Balance Oferta-Demanda para la campaña 1980/81" de los dos cereales-pienso de mayor importación en España:

1.1.1. Balance oferta/demanda del maíz para la campaña 1980/81.

1.1.2. Balance oferta/demanda del

CUADRO - IV Exportación mundial de cereales-pienso

	1978/79	1979/80	Previsión 1980/81	Porcentaje s/total Cereales- pienso
Maíz .....	61,59	69,15	77	80
Sorgo .....	10,03	10,38	7,6	8
Cebada .....	10,38	10,48	9,4	10
Avena .....	1,5	1,5	1,5	1,6
Centeno .....	0,5	0,8	0,5	0,4
<b>Total .....</b>	<b>85,10</b>	<b>92,31</b>	<b>96</b>	<b>100</b>

Nota.—Cifras en millones de toneladas  
—Período de campaña: 1 octubre - 30 septiembre

CUADRO - V Exportación de EE.UU. de cereales-pienso

	1978/79	1980/81	Previsión 1980/81	Porcentaje s/total Cereales- pienso
Maíz .....	53,5	60	65,60	93,7
Sorgo .....	5,15	8,5	3,5	5
Cebada .....	0,35	1,21	0,88	1,3
Avena .....	0,02	0,007	0,015	—
Centeno .....	0,007	0,06	0,05	—
<b>Total .....</b>	<b>59,027</b>	<b>69,777</b>	<b>70,045</b>	<b>100</b>

Nota.—Cifras en millones de toneladas  
—Período de campaña: 1 octubre - 30 septiembre

CUADRO - VI Porcentaje de la exportación de EE.UU. sobre la exportación mundial, para cada cereal-pienso

	1978/79	1979/80	Previsión 1980/81
Maíz .....	86,9	86,8	85
Sorgo .....	51,3	81,9	46,7
Cebada .....	3,4	11,5	9,4
Avena .....	1,3	0,5	1
Centeno .....	1,4	7,5	10
<b>Total cereales-pienso</b>	<b>69,35</b>	<b>75,6</b>	<b>73,89</b>

sorgo para la campaña 1980/81.

1.1.1. BALANCE OFERTA/DEMANDA DE MAÍZ PARA LA CAMPAÑA 1980/81.

Veremos primero el balance de oferta/demanda de maíz en el mundo, a fin de determinar residualmente el volumen de exportación mundial que necesariamente ha de ser atendido por EE.UU.

Posteriormente y una vez prevista así la cifra de exportaciones de los EE.UU., pasaremos al análisis del balance oferta/demanda específico de este último país.

# SEMINARIO

AÑO 80/81 1.º OCTUBRE			
Balance oferta/demanda de Maíz en el mundo (Previsión)			
OFERTA		DEMANDA	
EE.UU.....	65,60	América.....	12,55
Argentina .....	5,20	Europa Occidental ...	18,20
Sudáfrica .....	3,15	Europa del Este .....	7,80
Tailandia .....	2,08	URSS .....	10,90
Otros.....	1,05	Africa .....	1,70
		Asia .....	23
	77,08		77,08
La cifra EE.UU. es la diferencia entre la demanda y la oferta de las demás.			
DEMANDA POR PAISES			
Canadá .....	1,1	Egipto .....	0,86
Brasil .....	1,5	Irán .....	0,51
Cuba .....	0,41	Iraq .....	0,25
Méjico .....	7	Israel .....	0,61
Venezuela .....	1,20	Otros .....	0,70
Chile .....	0,15		
Perú .....	0,36	Total Oriente Medio...	2,93
Jamaica .....	0,20		
Rep. Dominicana ...	0,10	Argelia .....	0,15
Colombia .....	0,15	Túnez .....	0,15
Otros.....	0,38	Marruecos .....	0,10
		Nigeria .....	0,10
Total América .....	12,55	Mozambique.....	0,13
		Zambia .....	0,20
C.E.E. ....	9,9	Tanzania .....	0,25
España .....	3,8	Kenia .....	0,25
Grecia .....	1	Otros .....	0,37
Portugal .....	2,4		
Islas Canarias .....	0,15	Total Africa .....	1,70
Suiza .....	0,43		
Noruega .....	0,08	China .....	2,64
Otros .....	0,36	Japón .....	13,92
		Corea .....	2,39
Total Europa Occid.	18,20	Taiwán .....	2,49
		Singapur.....	0,56
Bulgaria .....	0,51	Malasia .....	0,46
Checoslovaquia.....	0,81	Hong-Kong .....	0,25
Rep. Dem. Alemana	2,54	Otros .....	0,29
Polonia .....	2,79		
Rumania .....	1,15	Total Asia .....	23
		Total URSS .....	10,90
Total Europa Este ...	7,80		
NOTA: - Cifras en millones de toneladas. - Fecha de análisis: 17 de septiembre 1980.			

Balance oferta/demanda de maíz en Estados Unidos en los cuatro últimos años y previsión campaña 1980/81, en millones Busell.					
	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80	Previsión 1980/81
Producción.....	6.266	6.425	7.082	7.764	6.534
Stocks al 1 oct...	399	884	1.104	1.286	1.701
Importaciones ...	1	1	1	1	1
Total Oferta .....	6.666	7.310	8.187	9.051	8.236
Consumo interior en EE.UU....	4.098	4.258	4.761	4.950	4.865
Exportaciones ...	1.684	1.948	2.140	2.400	2.580
Total demanda ...	5.782	6.206	6.901	7.350	7.445
Stocks (carry out) 30 septiembre.....	884	1.104	1.286	1.701	791
					Nivel de excedentes muy corto.
Localización de los stocks ("carry out") al final de cada campaña (30 septiembre)					
1.—Stocks controlados por el USDA					
—"Loan" .....	152	415	116	116,4	
—"Reserve".....	—	234	550	823	
—"C.C.C." .....	—	17	99	0,8	
	152	666	765	940,2 (1)	
2.—Stocks libres en el mercado					
—"Free Carry out" .....	732	438	521	760,8	
Total "Carry out" .....	884	1.104	1.286	1.701,—	
NOTA: -Cifras en millones de bushells (1 Tm: 39,37 bushells. -Período de campaña: 1 octubre-30 septiembre.					
(1) Ultimas cifras oficiales al 27 de agosto 1980.					

## Conclusiones:

### A) Balance oferta/demanda mundial

a) Desde el lado de la oferta, cabe decir que las previsiones de exportación de Argentina, Sudáfrica y Tailandia son susceptibles de cambios considerables dado que la cosecha en esos países no se produce hasta la primavera de 1981.

b) La exportación de los EE.UU., preveemos, debe alcanzar una cifra de 65,60 millones de toneladas para atender la demanda mundial, considerando que todos los demás países exportadores del mundo (Argentina, Sudáfrica y Tailandia) exportan íntegramente todas sus existencias después de haber consumido lo requerido por su mercado nacional.

c) Las mayores variaciones a estas previsiones pueden venir del lado de la demanda y especialmente de la Unión Soviética y de China.

### B) Balance oferta/demanda de EE.UU.

a) La producción de maíz en EE.UU. disminuye en la campaña 1980/81 en 1.230 mill. de bushells (31,24 millones de toneladas), respecto a la campaña anterior de 1979/80, lo que representa una reducción del 16%.

b) Tomamos una previsión de consumo interior en EE.UU., de 4.865 millones de bushells, contra 4.950 en 1979/80, estimando, por tanto, una reducción de 85 millones de bushells, (1,72%), cifra a mi parecer, suficientemente prudente, que viene a reflejar el descenso en EE.UU. de

la cabaña ganadera, consecuencia de la última recesión económica que también afecta a aquel país.

c) Las exportaciones deberán aumentar necesariamente en 180 millones de bu. (4,57 millones de Tms), para poder satisfacer la demanda mundial residual, como hemos comentado anteriormente.

d) No cabe pensar en sustituciones a nivel internacional, ni aún dentro de los EE.UU., de maíz por otros cereales-pienso como, cebada, sorgo, avena, o centeno, dentro de la campaña 1980/81, por las siguientes razones:

- sorgo y cebada, son dos cereales-pienso absolutamente deficitarios este año en el mundo, debido a las bajas cosechas en sus países productores y en definitiva, a la relación oferta-demanda

internacional para estos productos en la próxima campaña 1980/81.

— avena y centeno, representan un volumen mínimo dentro del comercio internacional de cereales-pienso (cerca de un 2%), a parte de haber constituido asimismo, una cosecha mundial pobre, totalmente consumible.

e) En definitiva, después de atender las necesidades nacionales e internacionales, llegamos a un saldo de stocks ("carry out") al 30 de septiembre de 1981, de 791 millones de bushels (20 millones de Tm). Es el "carry out" más reducido desde la cosecha de 1975/76 y menos de la mitad del logrado en el año precedente.

f) Cabe decir en definitiva, que estamos ante una campaña de maíz en el mundo, que refleja un nivel de excedentes muy estrecho, donde la oferta no puede aumentar por encima de lo previsto y en cambio la demanda, tanto nacional de EE.UU., como internacional (especialmente la Unión Soviética), podría sufrir variaciones susceptibles de provocar una situación de escasez en el mercado con el consiguiente efecto en el nivel internacional de precios.

g) Por último, observemos también que, en la oferta total de EE.UU., partimos de un "carry out" procedente de la campaña anterior de 1.701 millones de bushels.

Al 27 de agosto pasado, 940,2 millones de bushels de los stocks de la campaña 1979/80, estaban adscritos a los programas gubernamentales del "loan" (116,4 millones de bushels), "reserve" (823 millones de bushels) y "CCC" (0,8 millones de bushels). Quiere esto decir que, en el transcurso de la campaña 1980/81, necesariamente tiene que liberalizarse parte de la "reserve", (suponiendo además que se recuperen toda las existencias del "loan" y se venda todo lo poseído por la CCC). En consecuencia, habrán de alcanzarse necesariamente los niveles del "release" o del "call price" durante los próximos meses.

NOTA: Niveles de precio de la "reserve" y del "loan" (cifras en cts/bu).

	"Release price"	"Call price"	Fecha de entrada en vigor
—Reserve			
Nivel I .....	281	315	Antes 7 ene. 80
Nivel II .....	281	326	Antes 24 ago. 80
Nivel III ...	281	326	Desp. 24 ago. 80
—Loan: Nivel precio	225.		

### 1.1.2. BALANCE OFERTA/DEMANDA DE SORGO PARA LA CAMPAÑA 1980/81

Como para el maíz veremos el balance oferta/demanda de sorgo en el mundo y posteriormente el de EE.UU.

#### Balance oferta/demanda de sorgo en el mundo (previsión)

EE.UU. ....	3,53	Japón.....	4,16
Argentina...	3,05	URSS .....	1,02
Australia ...	0,72	Méjico .....	1,02
Sudáfrica ...	0,16	Israel.....	0,40
Thailandia	0,14	Taiwán.....	0,28
		A. Saudita ...	0,15
		C.E.E. ....	0,10
		Noruega .....	0,10
		Venezuela ...	0,10

Chipre .....	0,08
Africa .....	0,03
Colombia ...	0,03
Chile .....	0,02
América	
Central .....	0,02
Otros.....	0,09

Total ..... 7,6 7,6

NOTA: —Cifras en millones de toneladas.  
—Fecha de análisis: 17 septiembre 1980.

#### Balance oferta/demanda de sorgo en EE.UU. en los cuatro últimos años y previsión campaña 80/81

	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80	Previsión 1980/81
Producción	720	793	748	815	530
Stocks 1 oct.	51	91	191	159	102
<b>Total Oferta</b>	<b>771</b>	<b>884</b>	<b>939</b>	<b>974</b>	<b>632</b>
Consumo interior en EE.UU.	434	480	573	532	480
Exportaciones	246	213	207	340	139
<b>Total Demanda</b>	<b>680</b>	<b>693</b>	<b>780</b>	<b>872</b>	<b>619</b>
Stocks al final campaña 30 septiembre	91	191	159	102	13

NOTA: Cifra alarmante comparada con la campaña anterior.  
—Cifras en millones de bushels.  
—Período de campaña: 1 octubre - 30 septiembre.  
El sorgo no puede ayudar al maíz sino todo lo contrario.

### Conclusiones

A) *Balance oferta/demanda en el mundo:*

a) La previsión de exportación de Argentina, como en el caso del maíz, es susceptible de cambios durante los próximos meses, teniendo en cuenta que la cosecha no se produce hasta marzo, abril de 1981.

b) Por el lado de la demanda, no se prevé puedan producirse variaciones considerables, salvo quizás, como siempre, en el caso de la Unión Soviética.

B) *Balanza oferta/demanda en EE.UU.*

a) La cosecha prevista se reduce en 285 millones de bu. (7,24 millones de Tm) que supone un 35% menos que en la campaña pasada.

b) Reducimos asimismo la previsión del consumo en 52 millones de bu. (1,32 millones de Tm) por las mismas razones vistas para el maíz.

c) No cabe pensar en sustituciones de sorgo por otros cereales a parte del maíz, ya que la cebada resulta igualmente escasa a nivel internacional en la presente campaña.

d) A pesar de la drástica reducción en la previsión de exportaciones (60% menos que el año pasado), resultaría una cifra de stocks al 30 de septiembre de 1981, de sólo 13 millones de bu. (0,33 millones de Tm).

Sería, en consecuencia, el "carry out" más reducido de la presente década, que no cubre ni el 2,10% de toda la demanda de sorgo americano.

Nos encontramos, pues, ante un mercado internacional de sorgo muy estrecho, en el que cualquier pequeño incremento de la demanda, tanto interior americana, como internacional (Rusia, Japón, etc...), puede provocar una verdadera escasez en el mercado, con el consiguiente efecto en los precios y en la mayor exigencia de maíz sustitutivo.

Naturalmente, se prevé la salida de las actuales existencias en el "loan", "reserve" y "CCC" que al 27 de agosto pasado, suponía 1,74 millones de toneladas.

### 1.2. Oferta-demanda campaña 1980-81 de habas de soja

Como hemos hecho con los cereales pienso, veremos a continuación las esta-

## SEMINARIO

disticas de producción y exportaciones mundiales y de EE.UU., durante los últimos años, a fin de proceder posteriormente al análisis detallado de la campaña 1980/81.

CUADRO I		
Producción mundial de habas de soja		
1978/79	1979/80	Previsión 1980/81
77,85	94,375	84,919

NOTA: —Cifras en miles de toneladas.  
—Período de campaña: 1 septiembre - 31 agosto.

CUADRO II		
Producción de EE.UU.		
1978/79	1979/80	Previsión 1980/81
50,90	61,72	49,83

NOTA: —Cifras en millones de toneladas  
—Período de campaña: 1 septiembre - 31 agosto.

CUADRO III		
Porcentaje de la producción de EE.UU. sobre la producción mundial		
1978/79	1979/80	Previsión 1980/81
65,38	65,40	58,68

CUADRO IV		
Exportación mundial de Habas de Soja		
1978/79	1979/80	Previsión 1980/81
24,28	26,64	28,12

NOTA: —Cifras en millones de toneladas.  
—Período de campaña: 1 septiembre - 31 agosto.

### 1.2.1. BALANCE OFERTA/DEMANDA DE HABAS DE SOJA PARA LA CAMPAÑA 1980/81

Veremos primero el balance oferta/demanda en el mundo y a continuación el de EE.UU.:

### Conclusiones:

A) Balance oferta/demanda mundial

a) Las cifras asignadas a las exportaciones de habas no procedentes de EE.UU. (Argentina, Brasil, Paraguay) son

Balance oferta/demanda de Habas de Soja en el mundo (previsión)			
OFERTA		DEMANDA	
EE.UU. (835 mill. bu.)	22,72	Europa Occidental	15,97
Argentina	3	Europa del Este	2,30
Brasil	2	América	2,40
Paraguay	0,40	Oriente Medio	0,52
		Asia	6,83
Total	28,12	Otros	0,10
		Total	28,12

DEMANDA POR PAISES			
C.E.E.	12,30	Israel	0,40
España	3	Líbano	0,06
Portugal	0,27	Egipto	0,06
Noruega	0,25		
Grecia	0,15	Oriente Medio	0,52
Europa Occidental	15,97		
URSS	1,5	Japón	4,40
Rumanía	0,3	Taiwán	0,70
Yugoslavia	0,25	Corea	0,5
Polonia	0,25	China	0,90
		Filipinas	0,03
Europa Este	2,30	Singapur	0,10
Canadá	1,10	Indonesia	0,20
Méjico	0,75	Asia	6,83
Jamaica	0,04		
Venezuela	0,09	Otros	0,10
Brasil	0,30		
Perú	0,07		
Otros	0,05		
América	2,40		

NOTA: —Cifras en millones de toneladas.  
—Fecha de análisis: 17 septiembre 1980.

Balance oferta/demanda de habas de soja en EE.UU. en los cuatro últimos años y previsión campaña 1980/81					
	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80	Previsión 1980/81
Producción	1.288	1.762	1.870	2.268	1.831
Stocks 1 septiembre	245	103	161	174	370
Total Oferta	1.533	1.865	2.031	2.442	2.201
Consumo interior EE.UU.	866	1.003	1.119	1.202	1.146
Exportaciones	564	701	739	870	835
Total Demanda	1.430	1.704	1.858	2.072	1.981
Stocks 31 agosto	103	161	173	370	220

NOTA: —Cifras en millones de bushels.  
—Período de campaña: 1 septiembre - 31 agosto.

estimaciones un tanto aleatorias a la fecha actual, debido a que tales cosechas no tendrán lugar hasta los meses de marzo, abril y mayo de 1981. Aunque no cabe esperar cambios significativos en las superficies sembradas de estos países, de todos es bien conocido el riesgo procedente de los factores climatológicos en aquella zona.

b) La previsión de exportación de EE.UU. la calculamos del mismo modo que para el maíz, como cifra residual necesaria para atender toda la demanda mundial después de haber absorbido las existencias exportables de todos los demás países exportadores (Argentina, Brasil y Paraguay).

c) Desde el lado de la demanda, en principio no parecen probables grandes cambios en las cifras previstas. No habría que perder de vista, sin embargo, las posibles variaciones de la URSS.

#### B) Balance oferta/demanda de EE.UU.

a) La producción de habas de soja de los EE.UU. sufrirá una reducción de 437 millones de bu (12 millones de Tm), que supone una disminución del 19% respecto a la campaña anterior.

b) La previsión de consumo interior se reduce en 56 millones de bu (4,7%) respecto al año precedente, por las mismas razones comentadas para el maíz.

c) Las exportaciones previstas, resultantes del balance oferta/demanda mundial sufren una reducción de unos 35 millones de bu (4% respecto al año anterior).

d) El "carry out" al 31 de agosto de 1981, se estima en 220 millones de bu (6 millones de toneladas), lo que representa una disminución de 150 millones de bu (4 millones de Tm) respecto al de la campaña anterior.

A pesar de su reducción, la cifra de stocks al final de la campaña supone un 12% de la producción y un 11% de la demanda total, que viene a ser similar a lo sucedido en años anteriores. No vemos, por tanto, en principio, razones fundamentales que puedan afectar la situación actual del mercado internacional de habas de soja si se mantienen las actuales previsiones de demanda.

e) Como las cosechas de soja en Brasil y Argentina no se producen hasta la primavera próxima, una vez liquidadas las actuales existencias en estos países durante los meses inmediatos, toda la exportación mundial hasta abril, mayo de 1981, dependerá exclusivamente de los EE.UU. De ahí que los últimos meses del año actual y primeros de 1981, serán decisivos en el mercado, según sean las expectativas en esas fechas, de las cosechas brasileña y argentina.

d) Cabe señalar también, un fenómeno curioso en la campaña 1980/81, en EE.UU., es la gran desigualdad debida a la

influencia climatológica, en rendimientos y cosechas entre los estados del norte, cercanos a los Grandes Lagos y las zonas del sur, más próximas al Golfo. Esta situación podría producir cierto peligro de escasez, si llegado el invierno, cuando los Lagos están cerrados al tráfico marítimo, se produjera algún problema de transporte entre las zonas del norte y los demás puertos exportadores de los EE.UU.

Aunque no vamos a tratar aquí expresamente de la harina y del aceite de soja, dada la interrelación fundamental existente entre estos productos, veamos brevemente su situación en el mercado internacional actual.

En cuanto al aceite de soja, puede decirse que se encuentra en una relación oferta/demanda mundial, *absolutamente excedentaria* debido fundamentalmente a la gran competencia proveniente de otros aceites sustitutivos más económicos.

Dada la situación de debilidad del aceite, la harina de soja se ve obligada a participar en mayor proporción en el importe final de los márgenes de mouturación.

Hoy día se prevén unas exportaciones mundiales de harina de soja para 1980/81 de las siguientes cantidades:

	1979/80	Previsión 1980/81
USA .....	5,8	6
BRASIL .....	4,94	6,9
ARGENTINA .....	0,26	0,3

La C.E.E. exporta también grandes cantidades de harina de soja a los países de la Europa del Este y Escandinavos, pero naturalmente a base de mouturación de habas de soja de importación. En principio parecería que estos incrementos en la capacidad exportable de harina de soja, podrían tener un efecto amortiguador en el mercado de las habas, si bien en realidad, ya ha sido considerado este elemento en las previsiones tomadas en el balance oferta/demanda de habas de soja.

Una vez examinadas las expectativas del mercado internacional de estos productos para la próxima campaña 1980/81, creo que puede ser interesante considerar y matizar ahora, sus posibles repercusiones en las importaciones españolas de los próximos meses, veamos así:

1.3. Influencia de las perspectivas del mercado internacional en las importaciones españolas de cereales-pienso, en la campaña 1980/81.

1.4. Influencia de las perspectivas del mercado internacional en las importaciones españolas de habas de soja, en la campaña 1980/81.

#### 1.3. Influencia de las perspectivas del mercado internacional en las

#### importaciones españolas de cereales-pienso en la campaña 1980/81.

Consideramos varios aspectos de influencia en las importaciones españolas:

1.3.1. Niveles de precios al fabricante de piensos.

1.3.2. Volúmenes de importación.

1.3.3. Orígenes de compra.

#### 1.3.1. NIVEL DE PRECIOS AL FABRICANTE DE PIENSOS

En principio el precio de los cereales-pienso importados en España viene determinado por los "precios de entrada".

No voy a extenderme ahora en este punto, que ya trataremos con mayor profusión en mi charla sobre la "operativa de las importaciones de cereales y de soja en España". Solamente recordarles brevemente, que los "precios de entrada" se publican para cada campaña en un decreto aprobado por el Gobierno a propuesta del Ministerio de Agricultura, y que tienen como finalidad la protección al sector agrícola nacional, delimitando la competencia que los cereales de importación pueden ejercer sobre los cereales de producción nacional.

El "precio de entrada" permitirá al mismo tiempo al importador, prever el precio de costo total de la mercancía importada ya despachada en Aduanas y de esta manera llevar a cabo sus ventas a un precio concreto, generalmente muy próximo al precio de entrada. El fabricante de piensos compuestos podrá de esta forma asegurarse el nivel de precio de su materia prima, trasladando en cadena este factor estabilizador del precio, hasta el eslabón final del consumo, en el ama de casa.

Normalmente el mercado internacional de cereales ha estado a unos niveles sensiblemente por debajo de los precios de entrada a la importación, lo cual ha exigido por parte de la Administración, la publicación semanal de un "Derecho Regulador", que cubre precisamente la diferencia entre el coste teórico de la mercancía importada sobre muelle y el "precio de entrada".

Sin embargo, la situación actual del mercado internacional, es muy diferente. Estamos asistiendo desde las últimas semanas de agosto, a una coyuntura tal del nivel de precio internacional, que provoca, a pesar de la existencia de un derecho regulador nulo, un nivel de precio de costo superior al precio de entrada vigente. (Concretamente durante el mes de septiembre por ejemplo, el precio de costo de reposición y por tanto, el precio de venta del maíz de importación, ha alcanzado niveles de alrededor de las 14,70 pts/kg contra un precio de entrada de 14,20 pts/kg).

Actualmente no conocemos aún los precios de entrada de la próxima campaña 1980/81 que comienza a partir de octubre

## SEMINARIO

y consecuentemente no podemos cuantificar la diferencia del costo de reposición, en relación a los próximos precios de entrada.

En base a las conclusiones más bien pesimistas respecto a las perspectivas del mercado internacional de Cereales para la campaña que comenzamos, es muy posible que nos encontremos a lo largo de los próximos meses, con esta misma situación del mes de septiembre en que los precios de costo de importación y en consecuencia los precios de venta al fabricante de piensos, superan sensiblemente el "precio de entrada".

Este es el gran problema que puede presentarse al consumidor español en los próximos meses, con una repercusión inflacionista tal en los precios al consumo, que lógicamente, debe preocuparnos a todos los profesionales que componemos el sector.

### 1.3.2. VOLUMENES DE IMPORTACION

Naturalmente, el volumen de las importaciones de cereales-pienso en la próxima campaña 1980/81, no va a depender tanto del nivel de precios del mercado internacional, cuando de la extraordinaria cosecha nacional de cebada, maíz, sorgo e incluso trigo (si éste se desvía parcialmente como de hecho viene ocurriendo en las últimas campañas, hacia el mercado de cereales-pienso).

Realmente con el sistema de los "precios de entrada", cuando el nivel del mercado internacional está por debajo del precio de entrada, la influencia del precio del mercado internacional en el volumen de importaciones es absolutamente nula. Las diferencias vendrán absorbidas por el Derecho Regulador de una manera automática.

En el caso concreto de la campaña que comenzamos, la situación se presenta con una cosecha nacional record y al mismo tiempo con una posibilidad de precios de mercado internacional muy susceptible de superar incluso los nuevos niveles de precios de entrada. Ante esta situación es lógico pensar en una reducción importante de las importaciones de cereales en los próximos meses.

La mayor o menor reducción dependerá en definitiva, de los planes de nuestra Administración, en cuanto a:

- La venta de un volumen de trigo para piensos.
- La constitución de un stock de seguridad más o menos amplio, que pasaría como remanente sin consumirse a la próxima campaña 1981/82.

- La posibilidad de efectuar algunas exportaciones de cebada o del posible trigo para piensos, si se toma esta decisión en base a un planteamiento macroeconómico de maximización de beneficio global, aprovechándonos de las posibles diferencias favorables de precios en el mercado internacional de la cebada y trigo en relación al maíz.

Aunque es muy aventurado dar cifras concretas dados los condicionantes mencionados, podría muy bien conjeturarse una reducción de importación de cereales en la próxima campaña entre un millón y un millón y medio de toneladas. Exactamente del veinte al treinta por ciento del total volumen de importaciones en la campaña pasada 1979/80.

En cuanto a la composición de las importaciones españolas entre sorgo y maíz, aunque en el momento de escribir estas líneas aún no se conocen los nuevos precios de entrada para la campaña 1980/81, parece que continuará la situación de los últimos meses sin que se permitan importaciones de sorgo.

A parte del fundamento proteccionista que esta política del sorgo implica para la cebada nacional, cabe señalar curiosamente que el mercado internacional del sorgo está a unos niveles de precio mucho más elevados que los del maíz, siendo un cereal considerado generalmente de inferior calidad en cuanto a su valor nutritivo. Además esta situación internacional de precios de sorgo superiores a los del maíz, continuará y probablemente se acentuará, conforme hemos visto al analizar el balance de oferta y demanda mundial del sorgo para la campaña 1980/81.

Para situarnos más concretamente en los niveles de cifras de importación, veamos a continuación:

Estadísticas importaciones de cereales-pienso en España en los dos últimos años		
	1978/79	1979/80
<b>MAIZ</b>		
EE.UU. ....	2.777.845	3.981.317
Argentina.....	1.558.543	12.075
Sudáfrica .....	69.959	96.991
<b>Total .....</b>	<b>4.406.347</b>	<b>4.090.383</b>
<b>SORGO</b>		
EE.UU. ....	99.208	649.810
Argentina .....	238.096	136.951
<b>Total .....</b>	<b>337.304</b>	<b>786.761</b>
<b>MIJO</b>		
Argentina.....	14.566	---
<b>Total .....</b>	<b>14.566</b>	<b>---</b>
<b>CEBADA</b>		
EE.UU. ....	---	108.199
C.E.E. ....	---	328.368
<b>Total .....</b>	<b>---</b>	<b>436.567</b>
<b>Total .....</b>	<b>4.758.217</b>	<b>5.313.711</b>

NOTA: —Cifras en toneladas.  
—Período de campaña: 1 octubre 30 septiembre.

### 1.3.3. ORIGENES DE COMPRA

Respecto al maíz, veamos los posibles orígenes de compra de la próxima campaña comenzando por los menos probables:

- Brasil: Aunque estimamos una producción del orden de los 20 millones de Tm serán absorbidos para su consumo interior, e incluso se prevé la necesidad de importaciones de alrededor de 1 millón y medio de Tm adicionales. No podemos esperar nada de Brasil, tampoco en esta campaña.

- Sudáfrica: Con un excedente exportable de unos 3,2 millones de Tm previstas para 1980/81, los niveles de precios del maíz sudafricano, dada la demanda mundial procedente de otros destinos, serán previsiblemente incompetitivos para el mercado español durante toda la próxima campaña.

Puede preverse pues, que a parte quizás, de algún cargamento aislado para fabricaciones especiales, no se importará tampoco maíz sudafricano durante la próxima campaña.

- Argentina: Aunque naturalmente resulta muy atrevido hacer previsiones, basados en una cosecha que no se produce hasta los meses de marzo, abril de 1981, podríamos estimar, dadas las superficies de siembra y rendimientos probables, un saldo exportable de unos 5 millones de toneladas métricas para la próxima campaña.

En la campaña pasada, el embargo de maíz procedente de los EE.UU. a Rusia, obligó a este país a comprar todo el excedente exportable de maíz argentino. Naturalmente el maíz plata adquirió unos niveles de precios astronómicos (hasta por encima de los 30 dólares/Tm FOB) respecto al maíz americano, que lo hicieron absolutamente prohibitivo para nuestro mercado español.

Lo que vaya a pasar en la próxima campaña dependerá fundamentalmente del desenlace político de la crisis provocada por la invasión soviética en Afganistán, en los meses inmediatos. De momento no parece que nada vaya a cambiar en la actitud de las dos partes. Por otro lado, entrando ya en el mundillo de la conjetura política, no olvidemos que estamos en un año de elecciones presidenciales en EE.UU. y que sería improbable algún cambio de actitud o vuelta atrás a este respecto, por parte de la Administración americana antes de los resultados electorales. La posibilidad de una victoria del partido republicano de Ronald Reagan, que ya ha declarado su intencionalidad de levantamiento del embargo, parece cada día más improbable, según los últimos sondeos de opinión pública.

De todos modos, aún en el supuesto hipotético de un levantamiento del embargo de EE.UU. a la Unión Soviética con

antelación suficiente a la salida de la cosecha argentina, se sabe que los rusos ya han tomado sus contactos de compra en aquel país y que en todo caso, estarían dispuestos a pagar alguna prima por el maíz argentino.

Creo interesante señalar también, que por una parte, los fuertes incrementos producidos en los combustibles de los buques, como consecuencia de la grave crisis del petróleo y por otra, la gran elevación del mercado de fletes durante el último año, ha provocado en definitiva, un *encarecimiento del flete tal*, que pone a los países como Argentina, de origen más lejano y de ritmos de carga menores, en una situación cada vez menos competitiva.

En esta situación, parece razonable concluir adoptando una postura pesimista respecto a posibles importaciones de maíz plata para esta próxima campaña.

En relación al sorgo, ya hemos dicho anteriormente que, salvo nuevas medidas en cuanto a la política de la Administración no habrá importaciones en la próxima campaña. En todo caso, el razonamiento de orígenes internacionales es exactamente igual al hecho para el maíz argentino.

#### 1.4. Influencias de las perspectivas del mercado internacional en las importaciones españolas de habas de soja en la campaña 1980/81

Como en el caso de los cereales, distinguiremos tres aspectos de influencia:

- 1.4.1. Nivel de precios al fabricante de piensos.
- 1.4.2. Volúmenes de importación.
- 1.4.3. Orígenes de compra.

##### 1.4.1. NIVEL DE PRECIOS AL FABRICANTE DE PIENSOS

A diferencia de los cereales, las habas de soja están sujetas al régimen de importaciones de "Comercio Liberado", por lo que sin el sometimiento a unos niveles prefijados de "precios de entrada" como en el caso del maíz, sufrirán directamente e íntegramente cualquier variación del nivel de precios internacionales. No cabe pues aquí, decir nada nuevo respecto a lo ya comentado al examinar el balance oferta/demanda del mercado internacional.

##### 1.4.2. VOLUMENES DE IMPORTACION

Así como para el maíz, hemos previsto una reducción de importaciones superior al millón de toneladas, en el caso de la soja, la situación será muy diferente debido, sobre todo, a la instalación en Cataluña de dos nuevas extractoras con una previsión de molturación adicional de al-

rededor de un millón cincuenta mil toneladas al año.

Por otra parte, el aumento de la cosecha nacional de cebada en dos millones de toneladas, puede incluso tener un influjo positivo en el consumo de la harina de soja, al requerirse un componente como éste último, que compense la baja energía de la cebada.

Tampoco parece probable la sustitución de importación de habas de soja por importaciones directas de harina, debido al alto nivel del precio internacional de este producto. En años anteriores, cuando se importaba maíz argentino, era frecuente aprovechar los mayores calados de Brasil, completando con harina de soja brasileña los buques procedentes de Argentina. Como ya hemos comentado al hablar de la posibilidad de importaciones de maíz argentino, es muy poco probable que pueda producirse esta situación en el curso de la próxima campaña.

Por otra parte cabe pensar, en que parte de la harina de soja brasileña será vendida directa o indirectamente a los países de la Europa del Este, como ocurrió también en la pasada campaña.

En conclusión, estimando una permanencia del ritmo de molturación actual, podemos predecir un volumen de importación de habas de soja de unos 3 millones de toneladas para la campaña 1980/81.

Como hicimos en los cereales-pienso, veamos a continuación:

	1978/79	1979/80
<b>HABAS DE SOJA</b>		
EE.UU. ....	1.712.613	2.281.000
Argentina .....	254.142	203.000
Brasil .....	115.507	222.000
<b>Total .....</b>	<b>2.082.262</b>	<b>2.706.269</b>

NOTA: —Cifras en toneladas.  
—Período de campaña: 1 septiembre - 31 agosto.

##### 1.4.3. ORIGENES DE COMPRA

En el caso de las habas de soja, es prácticamente imposible, a la fecha actual, predecir alguna variación para la campaña 1980/81 respecto a los orígenes de compra que han tenido lugar en la campaña pasada.

Las cosechas de Brasil y Argentina, no se producen hasta los meses de marzo y abril de 1981, y hoy día, resulta completamente prematuro cualquier estudio concreto de saldos exportables en estos países, y en consecuencia, posibles diferenciales de precios con los EE.UU.

En Brasil hay que considerar además la incidencia política de la reglamentación gubernamental de las exportaciones de habas, harina y aceite, desconocida actualmente para fechas tan diferidas.

Cabe señalar que, durante la campaña pasada, el nivel de flete procedente de Brasil ha resultado relativamente económico en relación al procedente de EE.UU. Esto ha sido debido, en gran medida, al hecho un tanto coyuntural de las importaciones brasileñas de maíz, que ha provocado frecuentemente la existencia de buques abiertos en aquel origen. Como para la próxima campaña prevemos de nuevo unas importaciones del orden de un millón y medio de toneladas de maíz en Brasil, cabe suponer permanecerá también esta misma ventaja de flete.

En cuanto a Argentina, tampoco podemos aventurar variación alguna respecto al volumen de importaciones de la campaña pasada. En principio, no se prevén aumentos de superficie de siembra para la soja, debido a que el fuerte incremento del precio de los cereales argentino motivados por las compras de la Unión Soviética, inducirá a los agricultores de aquel país a conservar, e incluso sustituir, las actuales superficies de soja en favor del maíz y sorgo.

## 2. COMENTARIOS Y REFLEXIONES SOBRE EL DEVENIR DEL MERCADO INTERNACIONAL DE CEREALES Y HABAS DE SOJA EN LOS PROXIMOS AÑOS

Naturalmente, hacer previsiones a largo plazo, no resulta nada fácil en ningún campo de la actividad económica. Particularmente hoy día, estamos atravesando una coyuntura de gran incertidumbre y profundos desajustes en todo el orden económico y político mundial, que hacen más arriesgado y complejo cualquier intento de extrapolación de la situación presente al futuro.

El fenómeno de los mercados internacionales de granos, no solamente no es una excepción a esta afirmación anterior, sino que es un caso de particular dificultad en cuanto a cualquier previsión de futuro. La razón de tal dificultad radica precisamente en la multiplicidad de variables de todo signo, no exclusivamente de puro carácter económico, que pueden influir en el desarrollo futuro de los mercados internacionales de granos.

Realmente, el establecimiento de previsiones concretas a largo plazo sobre el mercado internacional, tampoco es tan imprescindible para nosotros, como hombres de empresa, a la hora de tomar decisiones o fijar políticas empresariales concretas.

Más bien, lo interesante aquí, creo yo, es asegurarnos la supervivencia e incluso mejora de las dos grandes coordenadas del mercado actual:

## SEMINARIO

- 2.1. Existencias suficientes.
- 2.2. Libertad de oferta y demanda para adquirir las.

### 2.1. Existencias suficientes

La suficiencia de existencias, vendrá determinada naturalmente por la nueva relación de oferta y demanda que se genere en el futuro.

A fin de situarnos exactamente en los niveles de cifras en que nos movemos en la actualidad y al mismo tiempo determinar los factores más significativos que van a influir en las posibles variaciones de la "oferta" y la "demanda" en el futuro, examinaremos brevemente los tres puntos siguientes:

- 2.1.1. Estadísticas de los últimos treinta años y extrapolación de las mismas al futuro.
- 2.1.2. Factores que pueden influir en variaciones de la "oferta" en el futuro.
- 2.1.3. Factores que pueden influir en variaciones de la "demanda" en el futuro.

#### 2.1.1. ESTADÍSTICAS DE LOS ÚLTIMOS TREINTA AÑOS Y EXTRAPOLACION DE LAS MISMAS AL FUTURO

Cereal	Media (1) 1948/1952	(1) 1978	Porcentaje de 1978 sobre media 1948/1952
Maíz .....	139,9	363,1	260
Sorgo .....	47,4	103,3	218
Cebada .....	59,3	191,5	323
Avena .....	61,7	51,5	83
Centeno .....	37	30,6	83
Cereales-pienso .....	345,3	740	214
Trigo .....	171,2	441,5	258
Arroz .....	167,5	377,2	225
<b>Total .....</b>	<b>684</b>	<b>1.558,7</b>	<b>228</b>

(1) Cifras en millones de toneladas.

Como puede observarse en el cuadro superior, la producción mundial de cereales, incluyendo tanto los cereales-pienso, como el arroz y el trigo, ha sufrido un aumento de más del doble en los últimos treinta años, arrojando exactamente un incremento medio anual de un 3,5%.

En cuanto a las habas de soja, su crecimiento ha sido espectacular pasando de 16 millones de toneladas en 1950 a 95 millones en 1979, alrededor de un 5,3% de incremento medio anual.

Por otra parte, la población en el mundo se ha movido para el mismo periodo, dentro de unos índices de aumento sensiblemente inferiores a los observados en la producción, alcanzando apenas un incremento anual del 2,1%.

Al incremento de población hay que añadir otro 0,5% anual de aumento en el consumo, debido exclusivamente a la elevación del nivel de vida en el mundo, resultando un incremento total de consumo de cereales del 2,6% anual.

Como consecuencia de las cifras anteriores, resulta una mejora sustancial de la disponibilidad media por habitante en los últimos años y una tendencia clara, en el mismo sentido, para el futuro. (Véase cuadro II).

mente, el problema aquí, como en todos estos apartados, es más político, de distribución de recursos y de organización humana, que puramente físico.

Recorriendo brevemente las diferentes áreas mundiales, se observa una posibilidad destacada de incrementos de superficie cultivable en América del Sur (Brasil, Argentina, etc.), América del Norte (Canadá), África (Kenia, Sudán, etc.), Asia (India, Pakistán sobre todo, a base de aumento de regadíos, etc.).

Años	Producción mundial (1)	Población mundial (2)	Disponibilidades por habitante (3)
Media 1948/52 .....	684	2.500	274
1978 .....	1.559	4.000	390
1990 .....	2.330	5.100	457
			Posición optimista

(1) Millones de toneladas  
(2) Millones de habitantes  
(3) Kilos por habitante

En países tan importantes en el comercio internacional como EE.UU., Rusia, China, Japón, CEE y resto de países europeos, los incrementos posibles de superficies cultivables son, en términos generales, muy moderados.

Respecto a las habas de soja, hay que destacar curiosamente y en contra de lo que ha ocurrido con los cereales, que sus fuertes incrementos de producción en los últimos años, han sido debidos principalmente a los aumentos de superficies sembradas, tanto en EE.UU. como en Brasil, Argentina, y en mucho menor grado, a los mejores de rendimientos.

#### 2.1.2.2. Posibilidades de incremento de los rendimientos por hectárea:

El incremento de rendimientos en los cereales-pienso ha sido espectacular en los últimos años, de tal modo, que prácticamente la totalidad del aumento de producción mundial, (del orden del 3,5% anual), se debe a este factor.

En el caso de la soja, los incrementos de rendimientos han sido mucho más humildes, (del orden de un 1% anual), debido fundamentalmente a la dificultad existente, hasta el momento en el hallazgo de híbridos y semillas selectas.

No cabe duda, que los rendimientos por Ha pueden mejorarse aún sustancialmente a través de procedimientos diferentes y complementarios. De hecho, la diferencia de rendimientos por Ha entre distintos países y condiciones de cultivo, es hoy manifiesta.

En este sentido se están realizando investigaciones e introduciendo nuevos elementos como:

- Fertilizantes y abonos de diferentes especies.
- Selección de semillas.
- Nuevas técnicas de cultivo.
- Mejoras en mecanización.
- Reestructuración del suelo.
- Conversión de secanos en regadíos.
- Estudio de selección de cultivos más apropiados a cada suelo y a cada clima.
- Delimitación de superficies óptimas de explotación, etc., etc...

### 2.1.2.3. Programas gubernamentales de apoyo a la producción

Prácticamente todos los países están preocupados, con mayor o menor eficacia, en incrementar sus producciones agrícolas y reducir su dependencia alimenticia del exterior.

A tal fin, los gobiernos apoyan a sus agricultores a través de diferentes medios, según el sistema político de cada país:

- Intervencionismo directo en la producción y comercialización de estos productos.
- Proteccionismo al sector agrícola a través de subvenciones, ayudas crediticias y financieras, proteccionismo de mercados, controles de precios, etc., etc...

### 2.1.2.4. Otras posibilidades y recursos de la imaginación humana, en general

No hay que olvidar, ya en términos más futuristas y generales, la gran capacidad del hombre, siempre dispuesto a lo largo de la historia, al hallazgo de soluciones tecnológicas y de inventos capaces de desautorizar la tradicional argumentación malthusiana del futuro de la humanidad.

Piénsese por ejemplo, en dos factores tan fundamentales y sobre los que se está investigando hoy día, como es la posibilidad de control humano sobre el clima, (humedad, temperatura, etc., etc...), y la misma aplicación de otras fuentes de energía más baratas, como la propia energía nuclear, que reducirá sensiblemente todo el nivel de costos de los medios de producción agrarios y por tanto su productividad.

## 2.1.3. FACTORES QUE PUEDEN INFLUIR EN VARIACIONES DE LA "DEMANDA" EN EL FUTURO

Por citar algunos, que en definitiva están interrelacionados:

### 2.1.3.1. Aumento de la población mundial

Tomando como base los últimos treinta años, el mundo ha sufrido un incremento demográfico medio del 2,1% anual. Si esta tendencia se mantuviera constante, llegaríamos a una población mundial de cinco mil millones de habitantes en 1990 y de seis mil millones en el año 2000.

Sin embargo, el incremento de población en el mundo no es uniforme y mien-

tras en los países desarrollados el aumento no llega al 0,9%, en los países subdesarrollados y más carentes de materias primas, se supera el nivel del 2,7% de incremento.

Salvando las diferencias entre los distintos países, el índice de incremento mundial de población tiene hoy una clara tendencia bajista, estimándose *ligera-mente por debajo del 2%* para las dos últimas décadas del presente siglo.

### 2.1.3.2. Cambios en la composición de la dieta alimenticia

Otro factor significativo es el de la mejora de la dieta alimenticia, que naturalmente provoca un desvío de la alimentación hacia carne y productos animales, en contra del consumo humano directo de cereales, como trigo y arroz. Tal fenómeno exigirá por una parte, sustituciones de producción de cereales de consumo humano hacia otros cereales-pienso y por otra, mayores cantidades de los mismos para obtener la transformación correspondiente en producción animal.

### 2.1.3.3. Cambios en los niveles económicos de los países demandantes

- Nivel de rentas.
- Balanza de pagos.
- Reservas de divisas.
- Devaluaciones/Revaluaciones de su moneda, etc...

### 2.1.3.4. Desenlace de la actual crisis económica mundial

Naturalmente, la actual crisis económica comporta aspectos diferentes que van a influir directamente en la capacidad de demanda de los países consumidores y su desarrollo en los próximos años tendrá asimismo una repercusión importante en el devenir de todo el mercado internacional.

## 2.2. Libertad de oferta y demanda para adquirir las

A pesar de lo sombría que pueda parecer toda esta situación internacional, el mundo, como hemos visto, tiene una capacidad suficiente para producir sobradamente todo lo que necesita.

Lo que sí es evidente sin embargo, es la gran desigualdad, dramáticamente creciente, en el reparto de la riqueza en el mundo. Las rentas por habitante de los países pobres y ricos se distancian cada día más a través de un proceso dinámico sin fácil solución.

Por recurrir a los ejemplos, ya tristemente tópicos, sólo entre la India, Pakistán, Bangladesh, existen más de 400 millones de personas, subalimentadas, en la miseria más absoluta. La última conferencia de la FAO en Roma señaló, como suceso irreversible, el fallecimiento masivo por hambre en el mundo, en el futuro y sólo para 1985, prevé un déficit de 85 millones de toneladas de cereales en los países subdesarrollados. De característi-

cas parecidas son los resultados del "Informe del Club de Roma" y el "Informe de la Comisión Brandt", sobre este mismo fenómeno.

En conclusión, puede decirse que no es tanto un problema de existencias *cuanto un problema de reparto*. La solución no será pues de carácter puramente económico, será ante todo, una solución de carácter político.

Cabe decir en general, que es precisamente en este desequilibrio mundial, donde radica la célula fundamental de la inestabilidad y la tensión política internacional.

Solución *política* por tanto, que a la vista de los hechos pasados y presentes no parece fácil, pero que será, en definitiva donde el hombre tenga que poner su mayor esfuerzo e imaginación, si se quiere asegurar definitivamente una situación de paz en el mundo, que garantice además de las existencias suficientes, el segundo gran requisito del futuro de nuestro mercado internacional, la libertad de la oferta y la demanda. ■

# EL MERCADO DE FUTUROS

- COBERTURA Y ESPECULACION
- MERCADOS NORMALES E INVERTIDOS
- CASOS PRACTICOS

---

Felipe DE LOS TOYOS

---

El mercado de futuros, o a término, emergió como una necesidad lógica de los granjeros y productores de materias primas, cuyos productos, como el grano, se recolectan en un corto espacio de tiempo, pero se comercializan a todo lo largo del año. El tenedor del producto, por tanto, debía asumir el riesgo inherente a su posesión hasta que conseguía venderlo. Otro tanto podía decirse del fabricante o transformador que consume el producto a todo lo largo del año. En las bolsas de futuros se opera en la actualidad en otros instrumentos ajenos a la agricultura, o materias primas, como pueden ser los mercados monetarios, metales preciosos, etc.

Los contratos de futuros difieren en varios aspectos de los contratos típicos de compraventa de físicos. Lo más destacable de dicha diferencia es que los contratos de futuros tienen una calidad standard en todos sus contratos, e indican concretamente el mes de la entrega.

Los contratos de futuros se negocian en unos mercados o bolsas centrales, tales como la Bolsa de Chicago (Chicago Board of Trade), donde las operaciones se realizan con plena transparencia, en voz alta, ajustándose a la reglamentación y jurisdicción de las agencias del gobierno.

## DEFINICION DE UNA COBERTURA

Una característica única de las bolsas de futuros es que el producto físico que ampara la operación no tiene por qué cambiar de manos. Es decir, una operación de venta de un contrato de futuros puede ser liquidada, o compensada, por una operación inversa de compra. O bien, se puede entregar la materia prima contra la venta de dicho futuro. Esta característica permite a los que utilizan las bolsas de futuros proteger o cubrir sus posiciones de físicos por medio de lo que denominamos "cobertura".

Dentro de los cánones del marketing, una operación de cobertura consiste en tomar posiciones análogas y opuestas entre físicos y futuros, en la confianza de que el resultado final evite al usuario arrastrar pérdidas originadas por los movimientos de los precios.

Para el productor o poseedor de un producto que se cotice en las bolsas de futuros, la cobertura no es más que un instrumento dentro del conjunto de su política de marketing. Los granjeros pueden utilizar las coberturas de bolsa como un medio para establecer el precio de su cosecha, antes, durante o después de la recolección. En el caso de los elevadores, la bolsa de futuros les permite fijar de antemano el beneficio que pueden esperar del almacenamiento de una cosecha en época de recolección, cuya venta se extenderá a varios meses en el curso del año.

Para el transformador o consumidor de un producto, las coberturas representan un instrumento de compra. Las bolsas de futuros le permiten establecer el precio del producto con anterioridad a su adquisición; o bien anticipar la venta de su producto terminado antes de que ésta se produzca. Tanto para el productor como para el consumidor, la cobertura en la bolsa de futuros representa un medio para minimizar el riesgo de pérdida motivado por la oscilación de los precios. Del mismo modo, las coberturas en bolsa pueden constituir un medio para mejorar la rentabilidad de un negocio —un almacenista, por ejemplo—, debido a las fluctuaciones en las "bases". (Ampliaremos el tema "bases" más adelante).

Los principios de la cobertura son, a todas luces, dignos de confianza ya que parten de la relación existente entre los precios de los físicos y futuros. Como norma general, los precios de los futuros son habitualmente más altos que los de los físicos, dado que reflejan el coste de almacenamiento, seguro y gastos finan-

cieros de mantener el producto para entrega en el futuro. Estos gastos son los que se denominan "carrying charges" de las que hablaremos en capítulo aparte. Los precios de los físicos y futuros tienden a moverse en la misma dirección, no necesariamente en forma paralela, pero sí manteniendo la tendencia básica respondiendo a las condiciones cambiantes del mercado.

## "BASES" O "PREMIUMS"

Las bases consisten en la diferencia existente entre el precio de una materia prima física en una localidad determinada (puede ser un puerto de embarque del Golfo para maíz) y el precio del contrato de futuro del mismo producto en una bolsa determinada, (la Bolsa de Chicago). Esta diferencia, o disparidad de precios obedece a varios factores:

1. La situación general de la oferta y demanda para tal producto.
2. La situación general de la oferta y demanda para productos sustitutivos, y su equivalencia en precio.
3. Disparidad geográfica en la oferta y demanda.
4. Medios de transporte y su accesibilidad.
5. Estructura de precios de los medios de transporte, barcazas, etc.
6. Disponibilidad o escasez de capacidad de almacenamiento, en especial en época de recolección.
7. Factores de calidad y capacidad de acondicionamiento.

Cuando se da un precio de físicos ligeramente inferior al futuro se estima que las "bases" están firmes; contrariamente, cuando la diferencia es amplia se dice que las "bases" están débiles. La firmeza o debilidad de las "bases" depende en gran medida de la abundancia o escasez de

dicho producto. En general, cuando las disponibilidades son abundantes, las "bases" lógicamente se debilitan. Cuando se produce una situación excedentaria, el precio de los futuros cercanos tiende a bajar, y los "spreads" o diferencias entre meses, se ensanchan; es decir, los contratos futuros más lejanos tienden a subir más que los cercanos, reflejando de este modo la debilidad de los precios para entrega inmediata. Contrariamente, cuando las "bases" se afianzan, o lo que es lo mismo, el físico está firme, el precio de los futuros cercanos tiende a subir para equipararse a la situación del mercado de físicos.

Aunque constituye motivo de discordia determinar qué precio rige los destinos de cuál, existe pleno acuerdo sobre el hecho de que los precios del futuro y físico convergen a medida que se aproxima la expiración del futuro. Esto se debe a que los gastos de almacenamiento, etc., dejan de ser un factor de costo a medida que nos acercamos al momento de las entregas.

En la mayor parte de los ejemplos "clásicos", cuando se habla de coberturas, siempre se muestra una correlación exacta en el movimiento de los precios de físicos y futuros, tanto hacia arriba como hacia abajo. De hecho, esto no ocurre casi nunca, y los movimientos entre ambos no son nunca paralelos. Sin embargo, el movimiento generalmente respetivo de las "bases" — es decir, la diferencia entre ambos — hace que sea comparativamente más fácil predecir su evolución. De hecho, la relación entre físicos y futuros, según se expresa en el vocablo "bases", es lo que hace posible la cobertura.

## COBERTURA DE VENTA

El objetivo de una cobertura de venta es proteger el valor de un inventario existente, además de tratar de conseguir un beneficio por el almacenamiento. En la cobertura de venta, la primera operación en bolsa es precisamente de venta. El comerciante o industrial posee — o ha comprado — el producto físico en cuestión, y subsiguientemente, o simultáneamente, vende la misma cantidad de producto en el mercado de futuros, de manera que cualquier movimiento adverso a la baja quede debidamente compensado.

Supongamos que un granjero tiene 10.000 bushels de maíz próximos a recolectar. Al margen de cómo podrá venderlo cuando lo tenga en disposición de venta — bien a un elevador, o directamente a un comerciante — lo que es evidente es que desea obtener un precio que le cubra sus costos, proporcionándole además un beneficio razonable. Pues bien, es aquí precisamente donde la bolsa puede ser un magnífico instrumento de cobertura.

Nuestro amigo el granjero puede tener a su alcance un historial completo sobre la

evolución de los precios físicos y futuros en el curso de los años. Puede también tener acceso a cómo han evolucionado las "bases" en su propia localidad, es decir, qué diferencias han existido tradicionalmente entre los físicos en su zona y la Bolsa de Chicago. Esta información indica el comportamiento de las "bases" a lo largo del tiempo y le señala la dinámica típica de los mercados.

Sigamos suponiendo que conoce también sus costos de producción por bushel, y calcula el beneficio mínimo que desea obtener. Su cálculo le sitúa en un precio de \$2,77 para su maíz. Sabe que sus "bases" son tradicionalmente de alrededor de 10 centavos por debajo de los futuros de Chicago. El 1 de septiembre, nuestro granjero ve que el futuro de diciembre en la Bolsa de Chicago, cotiza a \$2,87 para el maíz a ser entregado en la Bolsa en dicho mes. Dado que las "bases" en su zona son de alrededor de 10 centavos por debajo del futuro de diciembre, esto significa un precio íntegro para su físico de \$2,77, es decir, exactamente lo que había calculado. Para "congelar" este precio, nuestro granjero, que está "largo" físicos, por poseer una cosecha en el campo, puede establecer una posición opuesta "corta" — o vendedora — en la bolsa de futuros, simplemente vendiendo 10.000 bushels sobre el contrato de diciembre. Debido a las "bases" — relación físico futuro — su posición de venta en

futuros protege su objetivo de precio para el físico, incluso si se produce una baja de éste. En condiciones normales, un granjero no debiera, sin embargo, vender en bolsa la totalidad de su proyectada cosecha, por las incertidumbres propias de los ciclos de producción.

Continuando con el ejemplo, nuestro granjero vende 2 contratos de maíz de diciembre en la Bolsa de Chicago a \$2,87 (la unidad de contratación en dicha Bolsa es de 5.000 bushels). Desde un punto de vista contable, éstos serían los asientos:

Físico	Futuro
1 septiembre	1 septiembre
Posee 10.000 bu. de maíz, con un precio objetivo de \$ 2,77	Vende 10.000 bu. de maíz de diciembre a \$ 2,87

¿Qué ocurrirá si bajan los precios del futuro y del físico? De hecho, nuestro granjero no incurrirá en pérdida, dado que los factores bajistas habrán incidido igualmente en ambos precios. Por tanto, si la baja en uno y otro es de la misma magnitud, saldrá a la par, y habrá percibido su precio objetivo. Veamos:

Físico	Futuro
1 septiembre	1 septiembre
Posee 10.000 bu. maíz con un precio objetivo de \$ 2,77	Vende 10.000 bu. maíz diciembre a \$ 2,87
25 noviembre	25 noviembre
Vende 10.000 bu. maíz a \$ 2,65	Compra 10.000 bu. maíz de diciembre a \$ 2,75
Resultado	Resultado
Pérdida \$ 0,12 por bushel.	Beneficio \$ 0,12 por bushel.
Uno compensa al otro	

Nuestro amigo ha perdido 12 centavos en su físico, es decir, ha recibido 10 centavos menos que su precio objetivo, pero ha ganado 12 centavos en su posición de Bolsa al recomprar por \$2,75 lo que había vendido a \$2,87. Por tanto, el resultado final es cero: sin embargo, la cobertura le ha permitido realizar un beneficio que no se hubiese producido de no estar cubierto.

¿Qué hubiese pasado si las cosas hubiesen ido al revés, y los precios suben por la misma cuantía? El resultado final sería el mismo. Sólo que en este caso perdería

## SEMINARIO

en la posición de futuros, pero ganaría en los físicos, al situarse éstos por encima de su precio objetivo.

¿Y si los físicos hubiesen subido, y los futuros bajado? Esto ya es otro cantar, ya que vendría a significar que las bases habían cambiado de  $-10$  a  $-3$ ; es decir, que el físico se iba ajustando al futuro, o lo que es lo mismo, que las bases habían subido 7 centavos. Por tanto, nuestro granjero obtendría un beneficio total de 7 centavos en su operación de cobertura. Veamos:

Físico	
1 septiembre	Posee 10.000 bu. maíz con un precio objetivo de \$ 2,77
25 noviembre	Vende 10.000 bu. maíz a \$ 2,82.
Resultado	
Beneficio de \$ 0,05.	
Futuro	
1 septiembre	Vende 10.000 bu. maíz de diciembre a \$ 2,87
25 noviembre	Compra 10.000 bu. maíz de diciembre a \$ 2,85
Resultado	
Beneficio \$ 0,02	
Resultado final: Beneficio \$ 0,07	

Veamos ahora el ejemplo inverso; es decir, una baja del físico, con una subida en los futuros:

Físico	
1 septiembre	Posee 10.000 bu. maíz precio objetivo de \$ 2,77
25 noviembre	Vende 10.000 bu. maíz a \$ 2,71
Resultado	
Pérdida \$ 0,06 bu.	
Futuro	
1 septiembre	Vende 10.000 bu. maíz de diciembre a \$ 2,87
25 noviembre	Compra 10.000 bu. maíz diciembre a \$ 2,94
Resultado	
Pérdida \$ 0,07 bu.	
Pérdida total: \$ 0,13 bu.	
Pérdida total: \$ 0,13 bu.	

De hecho, lo que ha ocurrido en este caso es que las bases han empeorado desde  $-10$  a  $-23$ , lo que hace que nuestro granjero haya incurrido en una minusvalía de 13 centavos. Esta doble pérdida, — físico y futuro — se produce lógicamente cuando las bases evolucionan contra la cobertura. ¿Qué se puede hacer en estos casos? Muy poco. Simplemente estar bien informado constantemente y actuar con criterio objetivo. Tal vez fuese prudente liquidar la posición vendedora en futuros, — o levantar la cobertura — anticipándose a la subida de

la bolsa, o bien aguantar las posiciones de futuros capeando el temporal en espera de que la distorsión entre físico y futuro sea de carácter temporal y las cosas vuelvan a su cauce. Otra alternativa podría ser pasar su posición de cobertura a otros meses más distantes, y aguantar la venta de los físicos esperando una mejoría de las bases. En definitiva, la cobertura en bolsa proporciona un tiempo precioso en ocasiones que permite buscar alternativas.

Para el granjero resulta, pues, un instrumento de trabajo muy efectivo como queda reflejado en tres de los cuatro ejemplos tratados hasta aquí. Sólo cuando las bases evolucionan desfavorablemente arrostra pérdidas al granjero. Pero incluso en este caso, la bolsa le ha proporcionado mucho más tiempo para maniobrar.

Otro ejemplo de una cobertura de venta en bolsa podría ser para un productor americano de aves, o carnes, que puede establecer el precio de venta de sus pollos, antes de iniciar su comercialización. Veamos:

Físico	
1 agosto	Posee 56.000 Lbs. de broilers con un precio objetivo de 0,47 1/2 centavos Lb.
1 octubre	Vende 56.000 Lbs de broilers a 37 centavos lb.
Resultado	
Pérdida de 10 1/2 centavos lb.	
Futuro	
1 agosto	Vende 56.000 Lbs de broilers de noviembre a 46 centavos lb
1 octubre	Recompra 56.000 Lbs de broilers de noviembre a 35 1/2 centavos lb.
Resultado	
Beneficio de 10 1/2 centavos lb.	
Resultado final: 0 de beneficio/pérdida.	

Si bien el precio de venta de los broilers para el 1 de octubre sólo podría ser estimativo en el mejor de los casos al 1 de agosto, esto no es obstáculo para que se pueda cubrir en bolsa.

Téngase presente que en este ejemplo, el precio objetivo del producto se sitúa por encima del precio del futuro. Sin embargo, este hecho no afecta para nada a la efectividad de las coberturas dado que son las "bases" (diferencia físico-futuro) las que rigen el buen funcionamiento de una cobertura. Por tanto, mientras las bases se mantengan constante, como en este caso —  $+45$  centavos — la cobertura funcionará de forma efectiva.

En el caso que nos ocupa, la pérdida de los físicos queda compensada por el beneficio en bolsa. De haber ocurrido lo contrario, esto es, una subida paralela del físico y futuro sin alteración en las bases,

— o bien si estas hubiesen sufrido modificaciones como en el caso del maíz — hubiesen existido las mismas posibilidades de beneficio o pérdida como en el ejemplo apuntado del maíz.

La piedra filosofal de la cobertura radica en que un comerciante, productor o industrial, puede reemplazar un riesgo muy importante — como es el coste íntegro del producto que comercializa — por otro mucho menor como es el de la variación de las bases. Además, al ser el riesgo menor, existe la posibilidad de un mayor beneficio si las bases evolucionan a favor del operador.

### COBERTURA DE COMPRA

Como contrapartida a los que son, en esencia, siempre vendedores en bolsa, están los que actúan habitualmente por el lado comprador: los elevadores, transformadores, fabricantes de piensos, exportadores, etc. Cada uno de estos sectores precisa de un flujo contante de materias primas a todo lo largo del año.

Y, al igual que los vendedores de estas materias primas, las oscilaciones de los precios les afectan en la misma medida. Con todo, la idiosincrasia de su negocio le obliga a cerrar contratos de venta a plazo diferido, lo que se traduce en una obligatoria necesidad de saber con un margen de certeza cuál será el costo de sus materias primas para hacer frente a sus compromisos de venta. Una vez más, las bolsas de futuros les permiten despejar esta incógnita de la misma manera que a los productores.

La cobertura de compra implica la compra de futuros como una protección contra posibles subidas de los precios del producto físico antes de su adquisición. Claro está, siempre que se haya formalizado anteriormente un compromiso de venta del físico para entrega futura.

En la cobertura de compra, la primera parte de la transacción es una compra de futuros, en lugar de la venta que mencionábamos en la cobertura de venta. Dentro de la terminología bolsista, la compra equivale a estar "largo".

Imaginémonos, a título de ejemplo, que un exportador de aceite de soja firma un contrato de venta de 180.000 libras de aceite — o tres camiones cisternas — para ser entregadas dentro de tres meses a un precio determinado. Para poder cotizar un precio firme, el exportador tendrá que calcular el precio del aceite físico el día de la venta, más los gastos de financiación, etc., si bien es posible que no compre este aceite hasta poco antes de que se vaya a realizar la entrega.

Está claro que desde el momento en que ha vendido en firme, los movimientos del mercado le afectan directamente, de manera que se verá obligado a buscar algún tipo de protección contra una

posible subida. Evidentemente, los precios pueden bajar igualmente, en cuyo caso el negocio sería redondo; sin embargo, la función de un industrial no es especular, sino más bien eliminar los riesgos al máximo y obtener un beneficio industrial. Por tanto, su obligación debiera ser protegerse.

El exportador que ha vendido las 18 0.000 libras para entregar más adelante, compra, por tanto, estas 180.000 libras de aceite de soja (o su equivalencia en habas si es una extractora) en la bolsa de futuros. Sus entradas contables serían, por tanto, así:

Físico	Futuro
1 abril	1 abril
Venta de 180.000 lbs de aceite de soja a 25 centavos libra	Compra de 180.000 lbs futuros de agosto de aceite de soja a 20 centavos lb.

Supongamos que el 1 de julio tiene que comprar el aceite físico necesario para complementar su contrato de venta. Los precios de ese día han subido — tanto el físico como el futuro — 10 centavos por libra. Veamos lo que ocurre:

Físico
1 abril
Venta de 180.000 lbs de aceite de soja a 25 centavos la libra
1 julio
Compra 180.000 lbs aceite de soja a 35 centavos
Resultado
Pérdida 10 centavos lb.
Futuro
1 abril
Compra de 180.000 lbs futuros de agosto de aceite de soja a 20 centavos la lb
1 julio
Venta 180.000 lbs futuros de agosto de aceite a 20 centavos la libra.
Resultado
Beneficio 10 centavos lb.
Resultado total: 0 pérdida/ganancia.

El resultado final de la transacción es, por tanto, cero. El beneficio en bolsa queda compensado por la pérdida en el físico.

Sin embargo, si este exportador no se hubiese cubierto en bolsa, su compra de físicos le habría costado 10 centavos más, es decir, hubiese sufrido una pérdida neta de \$18.000, resultando la operación un negocio ruinoso.

¿Qué hubiese acontecido si los precios hubiesen bajado en lugar de subir? El resultado final sería el mismo.

Y si el físico sube y bajan los futuros. Veamos:

Físico
1 abril
Venta de 180.000 lbs a 25 centavos
1 julio
Compra de 180.000 lbs a 28 centavos
Resultado
Pérdida de 3 centavos libra
Futuro
1 abril
Compra de 180.000 lbs futuros de agosto a 20 centavos
1 julio
Venta 180.000 lbs futuros de agosto a 17 centavos lb
Resultado
Pérdida de 3 centavos
Resultado final: Pérdida de 6 centavos

Esta doble pérdida se ha producido porque las bases han ido en contra de él. Con todo, el exportador tuvo a su alcance otras alternativas. Una podría haber sido mover sus posiciones de futuros a meses más distantes, ganando tiempo en busca de un retorno de las bases a niveles más normales.

A diferencia del granjero que sólo dispone de una cosecha al año, el comprador de productos estará en el mercado constantemente. De ahí que el conjunto de los efectos de una cobertura deberá calcularse sobre un periodo más prolongado, en lugar de hacerlo por operaciones individualizadas.

Queremos recalcar, sin embargo, que las coberturas en bolsa no son, ni mucho menos, una manera automática de ganar dinero. Se trata simplemente de un instrumento más, que si se hace de manera organizada, puede proporcionar unos beneficios más consistentes que si no se utiliza.

Al mismo tiempo, un programa de coberturas bien concebido, elimina una gran parte de los riesgos de cualquier empresa comercial, de manera que se pueden dedicar más de lleno a sus actividades empresariales, en la confianza de que las constantes oscilaciones de sus materias primas no les pondrán en situaciones de apuro. Las coberturas en bolsa no eliminan automáticamente los riesgos, pero si pueden colaborar a definirlos, y cuando menos, paliarlos en gran medida.

## LAS COBERTURAS Y LA CONTRATACION DE LAS BASES

Cuando se opera en materias primas, existen diversos elementos de coste, además del precio del producto en sí: almacenamiento, transporte, financiación, etc. Dado que todos estos elementos habrán de incorporarse al precio final del produc-

to, los cálculos aritméticos se simplifican si hablamos simplemente de las "bases", que son en definitiva el conjunto de todos esos costos. Por esta razón, una gran mayoría de las transacciones en productos se establece por medio de las bases, sin hacer referencia alguna al nivel de precio del producto en cuestión.

Por tanto, la contratación de las bases ignora, en gran medida, el precio final de la mercadería. La consideración primordial es el montante de la diferencia entre el físico y su futuro correspondiente. Esta diferencia es más estable, y por ende, más fácil de predecir que el nivel de precio pleno.

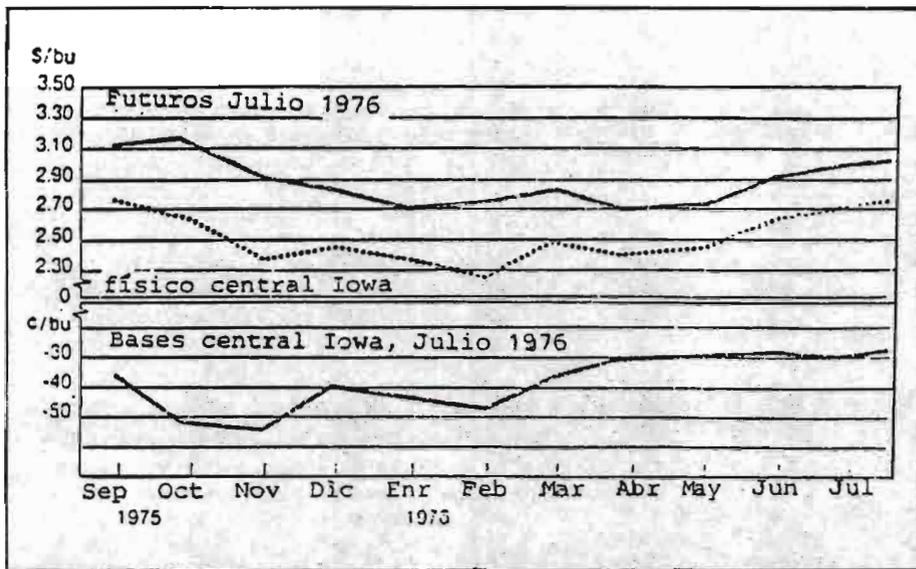
El precio del físico se cotiza normalmente "por encima" o "por debajo" del futuro en cuanto a bases se refiere; hay ocasiones en que se cotiza a la par. Si tomamos, por ejemplo, un día determinado en que el maíz físico en Chicago cotiza a \$2,75 el bushel y el futuro de julio en la bolsa de Chicago opera a \$2,95, las bases en Chicago se dice que cotizan a 20 centavos "por debajo"; es decir, el precio del físico está 20 centavos por debajo del futuro.

Volviendo a nuestro primer ejemplo de la cobertura de venta, vemos que las bases eran entonces de 10 centavos "por debajo" del futuro. Cuando se vendió el maíz en el mercado de físicos a \$2,65, y se cubrió la posición corta en bolsa, — es decir, se recompró el futuro a \$2,75 —, las bases seguían estando a 10 centavos "por debajo". El hecho de que los precios fluctuaran entretanto no tuvo repercusión alguna en las mismas.

Este ejemplo ilustra a la perfección una operación de cobertura ya que las bases permanecieron inalteradas durante las once semanas que se mantuvo en vigor.

No obstante, esto no ocurre casi nunca. Normalmente, las bases de un punto determinado se mueven en consonancia con la situación de la oferta y la demanda en dicha localidad.

La evolución de las bases obedece con mucha frecuencia a factores estacionales y es, por tanto, más fácil de predecir que los precios plenos. El gráfico que sigue muestra los movimientos de los físicos y de los futuros del mes de julio de 1976 para maíz en Iowa a partir de agosto de 1975 hasta la expiración del contrato. Debajo se muestra un gráfico con la evolución de las bases. Se ensanchan — es decir, se debilitan — en la época de recolección en otoño y van estrechándose o subiendo gradualmente a medida que van disminuyendo las disponibilidades de físicos en el curso del año. Las variaciones de las bases son mucho menos pronunciadas que las de los precios plenos. Véase que la escala vertical del gráfico físico/futuro es distinta al gráfico de las bases. La tendencia, si se compara durante un periodo de varios años, muestra una marcada analogía de un año para otro.



Es evidente que las grandes empresas comerciales de elevadores o productores habrán de dominar al detalle la evolución histórica de las bases en sus zonas de influencia. De hecho, se trata más de operadores en bases que de vendedores a precio pleno. El vendedor a precio pleno tiende a pensar más en los riesgos del cambio de precio — esto es, el riesgo especulador relacionado con la comercialización —, mientras que el operador en bases se preocupa más de la "diferencia" entre físicos y futuros que es más estable y consiguientemente, más fácil de predecir. Normalmente, está mejor informado acerca de costos de almacenamiento, gastos financieros, etc. y de las ventajas que le pueden proporcionar los "spreads" entre meses en la Bolsa para aprovechar cualquier discrepancia que se produzca entre físicos y gastos de mantenimiento.

**COMPONENTES DE LAS BASES**

1. *Gastos de transporte:* Las bases están compuestas de dos elementos. El precio físico de un cereal en una zona productora se compara con el futuro más próximo de la bolsa para determinar las bases. En este cálculo, los factores tiempo y distancia son los que vienen a determinar implícitamente esta diferencia. El primer componente es el coste del transporte, dado que el contrato de futuros específica Chicago como punto de entrega. Existen otros puntos de entrega para algunos tipos de cereales y para la harina de soja. Con todo, el costo del transporte siempre será uno de los componentes de las bases sea cual sea su localización.

2. *Gastos de mantenimiento (carrying charges):* El segundo componente de las bases es el costo de manipulación que viene a reflejar los gastos que habrá de sufragar un elevador por el servicio que presta: intereses, seguro y almacena-

miento. Este conjunto de gastos de manipulación se denomina "carrying charges" o gastos de mantenimiento. Estos gastos de mantenimiento quedan ampliamente ilustrados por la diferencia existente entre los distintos meses en la bolsa.

De forma óptima, estas diferencias en precios debieran reflejar el impacto integro de los gastos de mantenimiento de un mes para otro, haciendo que los meses distantes se cotizaran por encima de los meses cercanos. Para calcular con cierta precisión el montante de los "carrying charges" podemos estimar los siguientes baremos:

Almacenamiento, seguro, etc. ....	4,50 centavos/bu. mes
Financiación al 10% mensual multiplicado por el valor del grano en cuestión. Por ejemplo, maíz a \$ 3,00 el bushel.....	3,00 centavos mes
<b>Total mes .....</b>	<b>7,50 centavos</b>

Los gastos de almacenamiento y seguro son relativamente estables dentro del año, pero pueden variar según localidad; los tipos de interés y los precios del grano están sujetos a oscilaciones mucho más frecuentes.

Si bien estos 7,50 centavos mes es lo que se denomina "full carrying charge", o gasto máximo de mantenimiento, su cuantía sólo resulta teórica ya que en la práctica no se produce casi nunca. De ahí que al considerar un nivel máximo de "carrying charge" se calcule entre un 60 y 70% de dicho tope teórico, o lo que es lo mismo, entre 4½ y 5 centavos bushel/mes. Esto obedece a varios factores: a) Los elevadores consiguen normalmente una financiación más favorable que los tipos convencionales. b) La función de un

elevador es mantener una rotación constante de sus silos, de modo que le resulte más ventajoso manipular el físico que meterse en operaciones financieras.

**EVOLUCION DE LAS BASES**

Como apuntamos más arriba, la diferencia entre los distintos meses futuros, no refleja casi nunca el "full carry" teórico; es decir, el costo integro teórico de mantener la mercancía de un mes para otro. De producirse este hecho, la operatividad en bolsa sería pura rutina, sin riesgos de ningún tipo. Cuando se producen anomalías en esta dirección; esto es, cuando los meses distantes se sitúan fuera de los límites del "full carry", o muy próximo a ellos, tanto los especuladores como los comerciales las detectan inmediatamente y se aprovechan de la situación estableciendo operaciones de arbitraje con compras de meses cercanos y ventas de los lejanos hasta que las discrepancias quedan compensadas con rapidez.

Las bases de físicos en un punto determinado reflejan especialmente las condiciones de dicho mercado, pero también las de las otras zonas. Así, por ejemplo, un elevador en La Porte, Indiana, tendrá que indagar cuando menos en otros tres mercados distintos para cerciorarse de que su idea de precio de venta de habas de soja está en las mejores condiciones. Tendrá que enterarse de lo que están pagando las extractoras en Lafayette. Supongamos que el precio de compradores se sitúa a 25 centavos por debajo del futuro de marzo, que cotiza a \$6 el bushel, esto es, \$5,75 en elevador. Al mismo tiempo tendrá que verificar el mercado de físicos de Chicago, ya que se encuentra a distancia de camión respecto de La Porte. Sigamos suponiendo que Chicago también cotiza a 25 por debajo, es decir, equivalente a \$5,75 en silo. Como último recurso, también tendrá que enterarse de cuánto vale la soja entregada sobre puerto del Atlántico. Supongamos que las bases Atlántico cotizan a 10 centavos por encima del futuro, o lo que es lo mismo, a \$6,10 por bushel. Este es un caso en que el factor transporte queda bien patente. La tarifa de Chicago es de 10 centavos, a Lafayette es de 15 centavos; y el ferrocarril a los puntos de la Costa Este Atlántico es de 36 centavos.

Hemos quedado que el futuro de marzo cotiza a \$6 por bushel. Por tanto, éste será el cuadro:

	Chica- go	Lafa- yette	F.C. Atlán- tico
Habas soja .....	\$5,75	\$5,75	\$ 6,10
Menos transporte...	-0,10	-0,15	-036
	<b>\$5,65</b>	<b>\$5,60</b>	<b>\$ 5,74</b>

Está claro que, en este caso, la mejor oferta de compra para el elevador de La Porte es precisamente la de la Costa Este.

Históricamente, las bases alcanzan su punto más débil — esto es, su mayor nivel de ensanchamiento respecto al futuro — en época de recolección. Esto es una consecuencia lógica de la demanda de espacio en los silos y la penuria de medios de transporte. Unas bases "normales" para trigo, maíz o soja en Chicago durante la época de recolección pueden estar hasta 25 centavos por debajo del futuro correspondiente. Como época de recolección en el caso del maíz tomamos el futuro de diciembre como referencia, y en la soja el futuro de noviembre. El trigo se calcula sobre el futuro de julio.

El trigo comprado para entrega en julio se cubre habitualmente con dicho futuro.

Si la bolsa refleja en dicho momento una diferencia entre julio y septiembre que justifique unos gastos de mantenimiento aceptables, estas posiciones de cobertura sobre julio podrían ser pasadas a septiembre. Si se trata de un comerciante y los carrying charges no justifican suficientemente sus costos reales de mantenimiento, probablemente venderá su trigo a un fabricante o exportador y recomprará el futuro al mismo tiempo.

Históricamente, las bases reflejarán su punto álgido — esto es, se estrecharán al máximo respecto del futuro — poco antes del advenimiento de la cosecha nueva. En trigo, esta circunstancia se producirá en mayo, mientras en soja y en maíz será hacia agosto. Si bien, como apuntábamos antes, las bases en Chicago en el momento de la recolección podrían ser de 25 por debajo del futuro, las bases de trigo, soja o maíz para entrega en mayo o agosto, según el caso, se situarán posiblemente más cerca de menos 5; es decir, 5 centavos por debajo. Una vez más estas variaciones en las bases reflejan situaciones "normales" de oferta y demanda, tanto en un producto como en otro.

Existen ocasiones en que la situación en una zona determinada no guarda relación alguna con lo que acontece en los mercados terminales o de exportación. Así, por ejemplo, en zonas donde exista un gran número de reses en producción, los ganaderos se pueden ver en la necesidad de competir fuertemente con los mercados terminales para la obtención de maíz. Téngase presente que alrededor de las dos terceras partes del maíz producido en USA se consumen "in situ".

Otro caso en que pueden producirse anomalías en las bases es cuando se originan problemas de transporte: esto es, el ferrocarril se encuentra bloqueado por las nieves, o bien las barcas del Mississippi quedan atrapadas por el hielo. En estas circunstancias, las bases pueden dispararse para arriba, en favor de aquellos afortunados que dispongan de carga-

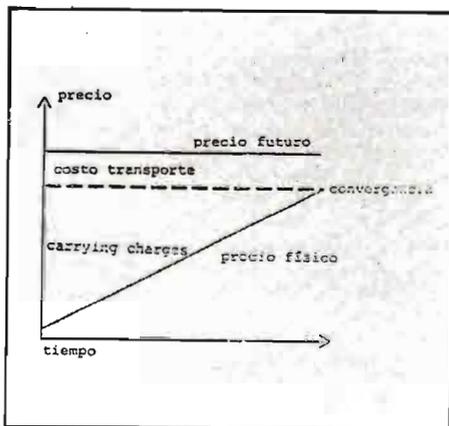
mentos en posición de entrega.

En condiciones normales, resulta más ventajoso no vender bases en época de recolección. Especialmente si los "carrying charges" reflejan — o se espera que lo hagan — el coste real de mantener la mercancía por el tiempo que sea. Con todo, la mayor parte de las empresas que se dedican a la manipulación de granos, normalmente no tienen más remedio que vender lo que mueven en época de recolección. No disponen de capacidad de almacenamiento suficiente que les permita beneficiarse de unas bases más altas en los meses siguientes. Una cosa por el estilo ocurre también con los productores. Los que utilizan sus propios silos y cubren sus posiciones en bolsa obtendrán un mayor rendimiento a su inversión, además de eliminar el riesgo de ser propietarios de la mercancía. Por supuesto que si todos adoptaran la misma actitud, las bases se mantendrían firmes a principio de campaña para debilitarse posteriormente, lo que no es el caso.

Dentro de los componentes de las bases, la parte que refleja los costos de mantenimiento varía según el factor tiempo. Cuanto más alejados estemos del vencimiento del contrato, mayor será el costo de su mantenimiento. De ahí que a medida que nos aproximamos al momento de la entrega, este costo asociado al tiempo va desapareciendo, suponiendo, claro está, que los gastos de almacenamiento, financiación y seguro se mantienen constantes. En el momento preciso de la expiración del contrato, las bases del físico en Chicago habrán de estar prácticamente al mismo nivel del futuro. La razón es bien simple: el futuro, a su expiración, se ha convertido en físico.

En las zonas productoras de granos, las bases se estrecharán de tal manera que sólo reflejen el gasto de transporte.

En la ilustración que sigue se refleja esquemáticamente todo este proceso. A título de ejemplo, hemos supuesto que los gastos de mantenimiento — almacenamiento, financiación y seguro — y los de transporte se han mantenido constantes durante este periodo.



## MERCADOS NORMALES Y MERCADOS INVERTIDOS

En la práctica, los precios de las bases en un punto determinado pueden, o no, reflejar el importe íntegro de los gastos de mantenimiento (carrying charges), y transporte. En ocasiones, las bases pueden ser inferiores al costo del transporte si la demanda en su zona es intensa. En épocas de extrema escasez, las bases pueden estar tan firmes que los precios de los físicos pueden situarse por encima del futuro más próximo. Esta misma situación se manifiesta en los mercados de futuros, haciendo que los meses cercanos estén más altos que los lejanos; es decir, justamente lo contrario de como debieran estar. Esto se conoce en bolsa como "mercado invertido" y viene a expresar una situación de estrechez acompañada de una demanda extremadamente firme para entrega inmediata, mientras que se espera que la situación se normalice a plazo más largo.

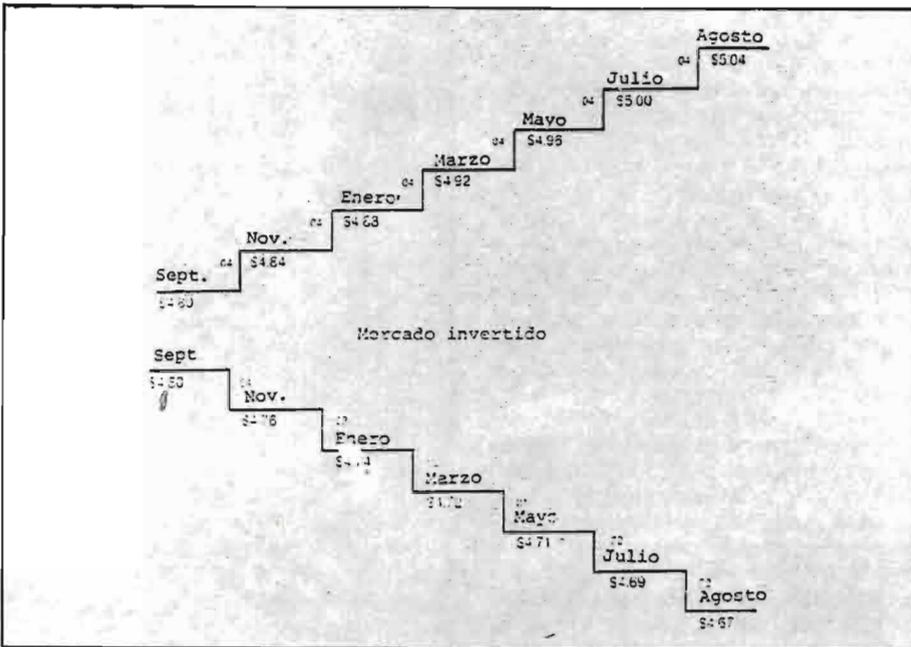
Contrariamente, el mercado "normal" es aquel en que las diferencias de precio entre meses reflejan los costos de almacenamiento definido como "carrying charge".

El mercado de "carrying charge" es más apropiado para establecer posiciones vendedoras, ya que los meses distantes ofrecen una congelación de diferencias positivas respecto del físico.

Contrariamente, el mercado invertido se presta para establecer posiciones compradoras, ya que al ser el físico más alto que los futuros, la compra de aquél, contra la venta de éstos, congelaría una pérdida.

Ambos mercados quedan reflejados en el cuadro que sigue:

# SEMINARIO



En un mercado normal, o de "carrying charges" — esto es, en el que los meses distantes cotizan por encima de los cercanos — las coberturas de venta van en busca de un afianzamiento de las bases, ya que cualquier estrechamiento en las diferencias físicos/futuros resulta beneficiosa para el tenedor del físico.

Contrariamente de una cobertura de compra donde no se posee el físico es más ventajoso que se debiliten las bases, ya que esto significa que el físico está más bajo y por tanto favorece al que lo tenga que comprar. Estos objetivos se mantienen independientemente del nivel de precio de las posiciones de precio pleno (flat). Para que éstos se produzcan, el operador en bolsa habrá de familiarizarse con el comportamiento estacional de las bases, y saber distinguir los meses más apropiados para establecer su cobertura.

## COMO ESTABLECER OBJETIVOS DE MERCADO PARA UNA COBERTURA DE VENTAS

Supongamos un granjero que ha establecido un objetivo de precio determinado para el maíz que ha sembrado en el estado de Virginia. Su costo de producción se calcula (junio 1976) en \$2 por bushel. Veamos con más detalle cómo se desglosa este costo de producción.

En primer lugar, habremos de distinguir entre costos fijos y variables. Los costos fijos son aquellos que habrán de ser afrontados independientemente del volumen de producción. Por ejemplo: impuestos sobre la propiedad, amortización sobre bienes y equipos, etc. Los costos variables son aquellos que son directamente imputables al nivel de producción y que

varian según ésta: las simientes, fertilizantes y combustible. Dentro de los costos de producción tendremos que subdividirlos igualmente en gastos financieros y no financieros. Los primeros son simplemente el costo del dinero y pueden referirse tanto a los costos fijos como variables, ya que, por ejemplo, tanto los impuestos como la adquisición de semillas representan un desembolso de dinero efectivo. El capítulo de amortizaciones también tiene el tratamiento de gasto financiero dado que el costo de un activo determinado — maquinaria, por ejemplo — se ha pagado por anticipado, y se está contabilizando durante varios años.

El concepto de gasto no financiero es más complicado en su determinación. El productor aporta su propia mano de obra y dirección de empresa, junto con su propio capital, por tanto, incurre en unos costos. El productor podría utilizar el capital que invierte en gastos variables, en otros menesteres, o simplemente deposi-

tarlo en un banco; igualmente sus conocimientos y dotes profesionales podrían estar al servicio de otros en lugar de emplearlos en su propia explotación. Estos son, pues, costos estrictamente no financieros y forman parte de la propia empresa. Dentro de la teoría económica, caen dentro del epigrafe "costes de oportunidad".

El ejemplo que empleamos aquí para ilustrar el costo de oportunidad es el montante de dinero utilizado para los gastos variables. Este dinero podría ser empleado exactamente igual para otros menesteres, o en otra "oportunidad" que entrañe menos riesgo. Lógicamente, la rentabilidad de menor riesgo sería depositando el dinero en un banco. Las inversiones de capital, por otro lado, y por su propia naturaleza, no podrían, en modo alguno, tener alternativas de utilización ya que no existe alternativa de oportunidad en la posesión de unos activos de capital que originan gastos de amortización. En consecuencia el costo de utilización del capital en los gastos variables asociados con la producción se calculan cargando los intereses correspondientes al capital invertido durante el periodo de producción (seis meses).

La tabla que sigue — datos de 1976 — nos muestra un ejemplo de composición de los gastos. Se trata de costos reales en el estado de Virginia, aunque el ejemplo sea hipotético. Una vez más los costos pueden variar incluso dentro del mismo estado, sin mencionar las disparidades que pueden producirse entre distintos estados. Además, el formato que utilizamos es uno de los múltiples que pueden usarse. Con todo merecen especial atención los siguientes puntos:

1. La separación de los gastos fijos y variables.
2. El "costo de oportunidad", o no financiero, del capital variable calculado a un tipo de interés del 12%.
3. La exclusión del costo de mano de obra y dirección del propio interesado.

Costo de producción del maíz en Virginia		al 12 por 100 (seis meses) ..... 10,07	
Gastos Variables		\$ 177,96	
\$ Acre		Gastos fijos	
Financieros		Financieros	
Tierra, impuestos, alquileres .....	70,00	Amortización	
Semillas: 12 lbs .....	7,20	Tractor .....	2,45
Enmiendas calizas: 1/2 ton .....	4,20	Cosechadora .....	9,10
Fertilizantes: 600 lbs .....	28,20	Camión .....	3,97
Complementos: 120 lbs nitrógeno .....	36,00	Otros equipos .....	1,52
Tractor, operador: 60-79 HP .....	1,54	Impuestos sobre la propiedad, Intere-	
Insecticidas y herbicidas .....	6,70	reses sobre préstamos .....	5,00
Cosechadora .....	3,57	Total gastos fijos .....	\$ 22,04
Camiones .....	4,66	Gasto total (excluyendo mano de	
Otra maquinaria .....	1,02	obra propia y dirección).....	\$ 200,00
Mano de obra contratada 2 1/2 horas	5,00	Costo = $\frac{\text{Costo total por acre } 200}{\text{Promedio rendimiento histórico por acre.}} = 2$	
Intereses sobre el costo anterior:			

El hecho de que se haya excluido el costo de oportunidad, no deja de ser importante ya que debiera ser incorporado en los objetivos de rentabilidad posiblemente como un beneficio bruto por encima de los \$2,00 bushel de coste. Esto queda probablemente reflejado en el precio objetivo que lo sitúa en \$2,50.

En junio de 1976, por tanto nuestro granjero sitúa su precio objetivo en \$2,50, lo que vendría a proporcionarle un beneficio bruto del 25% para cubrir su aportación directa de mano de obra y dirección. El nivel de este precio objetivo — e implícitamente los objetivos del beneficio — depende en gran medida del punto de vista del productor en función a su propia empresa y a lo que pueda obtener en el mercado. La primera parte de esta ecuación habrá de proporcionársela un estudio exhaustivo de su propia rentabilidad de costos, según se indica más arriba; la segunda, se va desarrollando por el análisis permanente de las condiciones de mercado, tanto en su zona como a nivel nacional.

Estas dos perspectivas son fundamentalmente para el posible usuario de las bolsas de futuros.

En el caso de nuestro productor la recolección del maíz se produciría hacia octubre/noviembre. Por tanto, habrá de analizar la evolución de las bases respecto del futuro de diciembre para el mes de noviembre. Según sus estadísticas, el precio medio en los últimos años ha sido de 33 centavos por debajo del futuro. Esto significa que con un precio objetivo de \$2,50 le resultaría beneficioso congelar un precio de \$2,83 en futuros, — es decir, los \$2,50 de precio objetivo, más los 33 centavos de las bases — sobre el futuro de diciembre. Para la segunda semana de junio, el precio del futuro de diciembre alcanza estos objetivos, de manera que nuestro hombre vende 10.000 bushels de maíz sobre dicho mes a un precio de \$2,85. Dado que los rendimientos se calculan en 100 bushels por acre, sus 125 acres le proporcionarán 12.500 bushels.

La cobertura, sin embargo, la realiza sobre 10.000 bushels. En general, un productor que se cubra debiera dejar cierto margen de maniobrabilidad sin cubrir dada la naturaleza de incertidumbre propia de cualquier cosecha que dependa de las condiciones climatológicas. hasta ahora sus libros presentarían las siguientes entradas:

De esta forma, el granjero ha determinado sus propias bases al establecer un objetivo de precio, por un lado, y estar al corriente de las condiciones de mercado, por otro.

A estas alturas, nuestro productor puede establecer sus propias predicciones en torno al precio pleno para el maíz. Tal vez llegue a la conclusión de que los precios van a bajar: las disponibilidades son escasas en junio, de modo que la demanda ha hecho que los precios de los meses distantes hayan experimentado una subida un tanto excesiva. Es lógico suponer que en la época de recolección, el aumento de las disponibilidades debilitará los precios. Esto tendría un efecto positivo en sus posiciones cortas, o vendedoras, en bolsa, pero también actuará adversamente sobre sus posiciones de físicos. Por otro lado, los precios plenos podrían subir por el efecto contrario. En cualquier caso, sabe que sus bases son de 35 centavos por debajo del futuro — posición corta en futuros, y larga en físicos — previendo un nivel de 33 por debajo cuando vaya a vender el físico.

### COMPLETANDO LA COBERTURA DE VENTA

A principios de noviembre de 1976, el futuro de diciembre — que ahora es el mes "spot" — ha bajado de los \$2,50. El 10 de noviembre, nuestro hombre recompra sus 10.000 bushels de diciembre a \$2,46. Las bases, entretanto, se sitúan en 33 por debajo de diciembre. Vende simultáneamente su físico a \$2,13, es decir 33 por debajo del de diciembre. He aquí la situación:

tado siempre de una cobertura perfecta. No obstante, las bases no tienen que evolucionar siempre de forma favorable. Supongamos que en el ejemplo anterior, las previsiones de unas bases a 33, o mejor, resultaron falsas, de modo que las condiciones del mercado hicieron que éstas se debilitaran. Esta circunstancia puede producirse cuando la recolección pesa fuertemente en los físicos en una localidad determinada, o cuando incide algún otro factor que abulta desmesuradamente el lado de la oferta. En lugar de unas bases a 33, supongamos que el 10 de noviembre, éstas cotizan a 55 por debajo de diciembre. Dado que nuestro granjero había congelado en junio unas bases de 35, la cobertura le reporta de hecho una pérdida de 20 centavos respecto a su objetivo de \$2,50. En estas condiciones, sus alternativas pueden ser: a) vender su maíz físico, recomprar sus futuros y percibir tan sólo \$2,30; b) almacenar su físico y esperar a que las bases mejoren. En este último caso, esto equivaldría a tener que pasar su cobertura de diciembre a otros meses más distantes. Esto es lo que se denomina "hacer rodar la cobertura" y se lleva a efecto con bastante frecuencia cuando las bases se mueven en contra, o también cuando la posición de futuros evoluciona adversamente.

### GASTOS DE ALMACENAMIENTO

En cualquier actividad económica, las decisiones finales habrán de ajustarse a un análisis previo sobre la inversión necesaria para un proyecto y rentabilidad de

Físico	Futuro	Bases
10 de Junio 1976 Producción prevista 10.000 bu. maíz con un precio objetivo de \$2,50 bu.	10 de Junio 1976 Venta 10.000 bu. maíz Diciembre a \$2,85 bu.	35 cent. por debajo
10 de Noviembre 1976 Venta de 10.000 bu. de maíz a \$2,13 bu.	10 de Noviembre 1976 Compra 10.000 bu. Diciembre a \$2,46 bu.	33 cent. por debajo
Resultado: Pérdida \$0,37 bu.	Resultado: Beneficio \$0,39 bu.	2 cent. subida bases

En resumen, el rendimiento final equivale a \$2,13 por el físico más 39 centavos en la liquidación de los futuros, esto es, \$2,52, o dos centavos por encima de su precio objetivo. Estos dos centavos obedecen a la prevista subida de las bases, y no a un previsible cambio del precio "flat" o pleno.

En los ejemplos anteriores, hemos tra-

dicho desembolso, en el caso de los cereales, el costo de construcción de silos en granjas representa un gasto fijo, esto es, una vez realizada la inversión, las alternativas de uso del dinero ya no existen. Por esta razón este gasto fijo no debiera ser incluido en el cálculo de los gastos de almacenamiento como tal. Del mismo modo, el costo de situar grano en el silo, y

Físico	Futuro	Bases
10 de junio Producción prevista de 10.000 bu. de maíz con un precio ob- jetivo \$ 2,50	10 de junio Venta de 10.000 bu. maíz dic. a \$ 2,85 bu.	35 centa- vos por debajo

## SEMINARIO

sacarlo posteriormente, habrá de ser absorbido de manera análoga. Se trata de otro tipo de gasto fijo y tampoco debiera incluirse en la estimación del costo. Solamente aquellos costos que varían en proporción a la cantidad de grano almacenado debieran incluirse en el cómputo: mermas, intereses sobre el valor del grano almacenado, y los desembolsos a realizar para mantener posiciones en bolsa, tales como depósitos de garantía y comisiones de los agentes.

El costo del dinero habrá de tenerse muy en cuenta al evaluar los gastos de almacenamiento de grano en granjas ya que representa un verdadero "costo de oportunidad" en la valoración de su estrategia de mercado. Según estimaciones, el costo de almacenamiento resultaba alrededor de 2 centavos bushel por mes en junio de 1976. En la actualidad, agosto 1980, se calcula entre 4,50 - 4,80 centavos bushel.

### EVALUACION DE LA RENTABILIDAD DE ALMACENAMIENTO

La rentabilidad de un silo se calcula en dos fases: la primera implica la evaluación de los spreads o las diferencias existentes entre los distintos meses futuros en bolsa. Esta evaluación nos indicará cuál es el mes más adecuado para establecer la cobertura.

La segunda fase requiere un análisis de la evolución de las bases respecto del mes que hayamos seleccionado para nuestra cobertura. A título de ejemplo, veamos cómo se presentaban las cosas:

Futuros	Dic.	Marzo	Mayo	Julio
	2,46	2,54 1/2	2 60 1/2	2 63 1/2
Spreads: Dic.-Marzo	0,08			
Dic.-Mayo			0,14 1/2	
Dic.-Julio				0,17 1/2

### ANALISIS DE LOS SPREADS

Consideremos las diferencias de los spreads. De momento, nos dicen lo que el mercado está dispuesto a pagar hoy por gastos de almacenamiento. Un spread se puede evaluar dividiéndolo por el número apropiado de meses para obtener una "tasa" de interés por almacenamiento.

Spread	Número de meses	Importe	Tasa = Importe / número de meses
Dic - Marzo	3	0,08 1/2	0,02 5/6
Dic - Mayo	5	0,14 1/2	0,02 9/10
Dic - Julio	7	0,17 1/2	0,02 1/2

Está claro, pues, que la tasa de rentabilidad difiere en cada uno de los meses. Cada uno de los tres spreads cubrirá el costo variable de almacenamiento que se estima en 2 centavos por bushel y mes, y por consiguiente, el almacenamiento formará parte de su estrategia de mercado en este momento. El tipo más alto de tasa de almacenamiento se refleja en el contrato de mayo, siendo, por consiguiente, el mes más favorable para establecer la cobertura. Sobre la base de dos centavos mes, el costo de almacenamiento en el periodo noviembre/mayo sería de 12 centavos. La tasa de almacenamiento dada por el contrato de mayo en Bolsa es de 2,9 centavos por mes; por tanto, en dicho periodo de 6 meses resultaría en 17,4 centavos, o lo que es lo mismo, 5,4 centavos más que el costo efectivo de 12 centavos. A pesar de que esta cifra de 5,4 centavos representa un beneficio congelado en bolsa por almacenamiento hasta mayo, el verdadero beneficio para el poseedor del silo habrá de producirse por una subida de las bases. El dato importante en el ejemplo que nos ocupa es saber que los spreads en los meses de otoño señalan una rentabilidad aceptable en concepto de almacenamiento hasta el advenimiento de la primavera.

### ANALISIS HISTORICO DE LAS BASES

El próximo paso será analizar la evolución histórica de las bases respecto del futuro de mayo. Hasta aquí sólo hemos examinado aquella parte de las bases que

turo. En condiciones normales, — y según se desprende de los datos estadísticos de los últimos años — las bases en esta época del año no debieran estar más allá de 44 por debajo del futuro. Esta situación de precios deprimidos a nivel local no puede durar indefinidamente, y las bases tendrán que mejorar: tradicionalmente, las bases de mayo alcanzan su nivel más alto hacia el mes de marzo, con oscilaciones entre menos 10 y más 8, lo que viene a dar un promedio de menos 1,3. Dado que los spreads hasta marzo proporcionan una rentabilidad suficientemente amplia como para cubrir gastos de almacenamiento, lo lógico sería que el productor intentara retrasar la venta del físico en espera de una subida de las bases. Esto no significa que el granjero tenga que esperar hasta marzo para vender su físico. Cualquier mejoría de las bases que se produzca hasta entonces representará un beneficio en favor de su objetivo de precio.

Cálculo de las bases, 10 de noviembre de 1976		
Físico	Diciembre	
\$ 1,91	2,46	
bases	Diciembre	5,5 por debajo
	Marzo	
	Mayo	
	Julio	
Marzo	Mayo	Julio
2,45 1/2	2,60 1/2	2,63 1/2
63 1/2 por debajo	69 1/2 por debajo	72 1/2 por debajo

En este caso, mientras el "spread" entre meses futuros indica su evolución en el tiempo respecto de su posición en bolsa, la proyección de las bases le proporciona una visión del estado del mercado de físicos sobre un plano más distante.

### ROTACION DE LA COBERTURA

Las razones que justificarían un desplazamiento de las coberturas a meses más distantes son las que se indican:

FISICO	FUTUROS	BASES
10 de Junio de 1976 Producción prevista 10.000 bu. de maíz con un precio obje- tivo de \$ 2,50 bu.	10 de Junio de 1976 Venta 10.000 bu. maíz Diciembre a \$ 2,85 bu.	35 por debajo
10 de Nov. de 1976 Precio del físico \$ 1,91 bu.	10 de Nov de 1976 Compra 10.000 bu. Diciembre a \$ 2,46	55 por debajo
	Resultado : Beneficio 39 cent.	
	Venta 10.000 bu. Maíz Mayo a \$ 2,60 1/2	69 1/2 por debajo

La diferencia de 31½ centavos entre el precio objetivo y los ingresos reales, obedece, en gran medida, a la apreciación de las bases. Hay algunos factores, sin embargo, que se han ignorado en este cálculo, tales como las comisiones de los agentes, gastos de entrada y salida en el silo, si bien estos podrían considerarse como gastos fijos. Además si la recolección del granjero hubiese sido de 12.500 bushels, según estimaba en junio, habría vendido su totalidad en marzo y no los 10.000 que indicamos en el ejemplo. Hemos utilizado los 10.000 bushels para recalcar la naturaleza simétrica de una operación de cobertura.

Con estos ejemplos hemos intentado mostrar cierto tipo de estrategia de mercado que está al alcance del que tiene que vender en bolsa para cubrirse en épocas en que las bases de su zona están deprimidas. El mismo tipo de estrategia podría ser utilizada si la cobertura en bolsa discurriese por senderos desfavorables. Existen muchas variantes en la utilización de la bolsa. Con todo, un sólido conocimiento de las bases resulta indispensable en cualquier caso y puede ayudar a un productor con coberturas de venta a realizar sus objetivos de mercado.

Para los que deban utilizar la bolsa por el lado comprador, el conocimiento de las

niveles más a tono con las condiciones del mercado. El futuro de mayo ha subido de \$2,60½ a \$2,62 en cuatro meses. Entretanto, las bases han mejorado en 53½ centavos, cotizando a 10 por debajo desde los 63½ de noviembre. Este avance supera con creces los 8 centavos que le habrá supuesto pagar de almacenamiento por este periodo de cuatro meses. Los asientos en sus libros serán así:

FISICO	FUTURO	BASES
10 de Junio de 1976 Producción prevista 10.000 bu. de maíz con un precio objetivo de \$2,50 bu	10 de Junio de 1976 Venta 10.000 bu. maíz Diciembre a \$2,85 bu.	35 por debajo
10 de Nov. de 1976 Precio físico \$1,91 bu	10 de Nov. de 1976 Compra 10.000 bu. Diciembre a \$2,46 bu	55 por debajo
	Resultado: Beneficio 39 cent. bu.	
	Venta 10.000 bu. Mayos maíz a \$2,62 bu.	69 1/2 por debajo
10 de Marzo de 1977 Venta 10.000 bu. físico a \$2,52 bu.	10 de Marzo de 1977 Compra 10.000 bu. maíz Mayo a \$2,62 bu.	10 por debajo
	Resultado: Pérdida de \$0,01 1/2 bu. futuros Mayo	
<b>Evaluación</b> Comparemos los objetivos de precio del agricultor y los ingresos obtenidos por cada bushel de maíz.		
<b>Objetivo:</b>	<b>Precio Físico</b>	\$ 2,50
	Almacenamiento variable costo desde Nov. a Marzo a 2 centavos por mes	\$ 0,08
		\$ 2,58
<b>Ingresos:</b>	Venta físicos	\$ 2,52
	Beneficio futuros Dic.	\$ 0,39
	-Pérdida futuros Mayo	-\$ 0,01 1/2
		\$ 2,89 1/2

En este punto, la contabilización de las bases puede prestarse a confusión. El productor inició su cálculo con un precio objetivo de \$2,50, lo que equivalía a unas bases de 35 por debajo, todo esto antes de que la cosecha estuviese recolectada. Ahora que la situación de la oferta está claramente determinada, la nueva posición sobre el futuro de mayo resulta en unas bases de 69½ por debajo. Parte de este desfase queda compensada por el beneficio de 39 centavos derivado de la liquidación del futuro de diciembre. Este beneficio, sin embargo, no es suficiente para alcanzar el precio objetivo de \$2,50 si se combina con el precio que se obtendría al vender los físicos el 10 de noviembre, que equivale a \$1,91 y bases de 55 por debajo. De ahí que el raciocinio que abogaría por el establecimiento de una nueva posición de cobertura sobre mayos se fundamente en la esperanza de una subida de las bases en el curso del tiempo, cubierto ya, el costo de almacenamiento.

## VENTA DEL GRANO EN EL ALMACEN

Efectivamente, para el 10 de mayo de 1977 vemos que las bases sobre este mes han mejorado sensiblemente, situándose en 10 por debajo, es decir, un regreso a

bases puede resultarles igualmente ventajoso. La utilización de la bolsa a todo lo largo del año y vendiendo bases cuando éstas son altas, puede contribuir sensiblemente a mejorar sus beneficios. Un comerciante en granos se dedicará normalmente a comprar y vender bases. Si su posición está perfectamente cubierta, esto es, cada compra o venta de físicos está amparada por una operación inversa en bolsa, las bases se convierten en su punto de referencia más importante para calcular su rentabilidad. El conocimiento profundo del historial de las bases en su zona resulta esencial para el comerciante que mueve constantemente stocks de grano, utilizando la bolsa de futuros simultáneamente como cobertura.

En todos los ejemplos tratados hasta aquí, nos hemos limitado al concepto de bases en el interior de los Estados Unidos, en su movimiento hacia mercados terminales. Cuando se trata de cotizar bases, o primas, en posición de embarque, como pueden ser para puertos del Golfo, Atlántico, o Grandes Lagos, al costo de las bases interiores tendremos que añadirle el transporte y gastos hasta dichos puntos de embarque.

Los cereales se transportan normalmente por camión desde las granjas hasta los elevadores rurales. Desde éstos se transporta por ferrocarril, o camión, hasta los elevadores terminales y finalmente van a parar a los elevadores portuarios bien por barcaza o ferrocarril. El último paso en el proceso de exportación se produce cuando la propiedad del grano pasa del exportador al importador. Esto puede ocurrir de varios modos, siendo uno de los más corrientes: "FOB vessel contract", lo que viene a significar que el vendedor se hace responsable del grano hasta la salida de la mercancía por la bodega de salida del elevador portuario.

Todos estos gastos complementarios hacen que cuando se trata de bases para exportación, generalmente se hable de centavos "por encima", en lugar de "por debajo" como ha sido casi siempre el caso en nuestros ejemplos.

### UTILIZACION DE LAS BASES MAS ALLA DE LA COBERTURA

Además de las coberturas propiamente dichas, las bases son útiles en otras situaciones. Por ejemplo, el operador en bases puede comprar en un momento determinado maíz para entregar más adelante, fijando en ese mismo momento su precio exacto. Así, un elevador puede vender en abril maíz para ser entregado en junio a 2 centavos por encima del futuro de julio. Esta venta la compensa con una compra en el campo a un precio más bajo, tal vez 1 centavo por debajo de julio lo que representa un beneficio de 3 centavos. Dado que en esta operación no

interviene la bolsa de futuros, la operación de compensación deberá realizarla lo antes posible para evitar riesgos de fluctuación del futuro de julio que sirve de referencia a su precio.

El comerciante que opere en bases puede igualmente comprar o vender bases a un precio convenido, bien para entrega inmediata o para fechas diferidas, dejando sin fijar el precio del futuro. Así, por ejemplo, el comprador de maíz espera que los precios bajen, pero necesita asegurarse un suministro determinado en una fecha convenida. Comprará las bases, pero podrá esperar hasta una fecha convenida para fijar el precio del futuro del que se derivará el precio final que vaya a comprar.

• Cuando los precios llegan a niveles que considera apropiados — o se llega a la fecha tope convenida — el comprador paga el precio pleno final. En el curso de tal transacción, tanto el comprador como el vendedor tendrán normalmente posiciones de cobertura opuestas en bolsa. La misma situación puede producirse en un caso de venta, si el vendedor espera que los precios suban.

### OTRAS VENTAJAS DE LA COBERTURA

Además de la protección que proporciona contra los riesgos de fluctuación, la cobertura de bolsa ofrece otros beneficios económicos para los productores y consumidores de materias primas.

Los bancos, por ejemplo, concederán préstamos con más facilidad a aquellos productos que estén cubiertos en bolsa ya que el poseedor de estos últimos corre muchos menos riesgos que el que mantenga inventarios sin protección y los ofrezca como garantía del crédito. Además, los bancos tienen en consideración, como medida de capacidad de dirección de una empresa, el hecho de que ésta cubra o no sus posiciones en bolsa.

Una empresa de elevadores, un industrial transformador, fabricante, o exportador que cubra sus posiciones tiene acceso a un mayor volumen de financiación que le permite aumentar su capital de operación. Con esta financiación, los usuarios de materias primas pueden comprarlas al contado y pueden disponer de mayor cantidad de dinero para acumular inventarios, lo que les permite trabajar con unos márgenes de beneficios más estrechos.

### DERECHO REGULADOR

El Derecho Regulador, como su nombre indica, es el instrumento de control utilizado por la Administración española para regular los precios del producto en el mercado nacional. ¿Cómo repercute el

Derecho Regulador en la marcha de una cobertura? Veamos primero cómo se perfecciona el mismo.

Al llevar a cabo la regulación de las campañas de los distintos cereales, el FORPPA fija todos los años el precio al que habrá de venderse el maíz de importación en puerto español durante cada uno de los meses de la referida campaña. Este es el denominado "precio de entrada". Dado que el precio de los cereales es sensiblemente más bajo en los países productores como Estados Unidos, Argentina, Brasil y Sudáfrica, incluso después de sumarle el flete marítimo, seguros, descargas y gravámenes que establece la Aduana española, esta diferencia queda compensada por el llamado Derecho Regulador, que evidentemente irá fluctuando en función directa de lo que vaya aconteciendo en los mercados mundiales. Este Derecho Regulador lo fija una comisión interministerial con carácter semanal, para ir adaptándolo a las oscilaciones que se vienen produciendo diariamente.

Digamos a título informativo que en el Mercado Común, el Derecho Regulador funciona de una manera análoga, si bien su publicación es diaria. Los datos que se toman para su composición son las cotizaciones mínimas diarias de las "bases", añadiendo los cierres de los futuros y los fletes además de una serie de porcentuales.

El plazo de validez del mismo es de siete días, es decir, de jueves a jueves de cada semana. Las licencias de importación que amparan cada Derecho Regulador tienen un plazo de validez de 25 días si es maíz de procedencia USA y 35 días para otros orígenes.

Hecha esta breve aclaración sobre el funcionamiento y composición del Derecho Regulador, es evidente que el comerciante o importador que venda maíz en España para una fecha determinada, al precio de entrada antes referido, no correrá riesgo alguno, toda vez que si sube el precio de su maíz cuando tenga que importarlo, dicha subida quedará compensada por una baja correspondiente del Derecho Regulador de manera que su precio de entrada siempre será el mismo.

Con el sistema de validez de las Licencias de Importación, sin embargo, el importador empezará a correr riesgo en el momento en que por las exigencias de embarque de dicha licencia se vea obligado a fijar el Derecho Regulador. Dado que los componentes de su precio final estarán condicionados por tres elementos, es decir, Derecho Regulador, futuros y bases (incluyendo los fletes), en el momento en que haya fijado cualquiera de estos elementos quedará al descubierto hasta no haber completado el ciclo. Es por tanto evidente que una vez comprados los futuros habrá que fijar el Derecho Regulador y cerrar las bases, o viceversa. De aquí se

deduce que cualquier consideración de tipo político en la confección del Derecho Regulador que no se ajuste a la realidad de los precios durante el periodo que nos ocupa puede tener repercusiones muy serias en las coberturas de los importadores. Otro tanto puede decirse de los cambios en los plazos de validez de las licencias de importación como veremos más adelante.

Ilustremos con un ejemplo práctico la situación típica de un importador de maíz a partir del comienzo de una operación completa. El primer paso sería normalmente la venta de maíz físico en pesetas al precio equivalente al fijado por el FORPPA como precio de entrada. Por una serie de circunstancias que expondremos seguidamente, el importador puede en muchas ocasiones ofertar su maíz por debajo del precio teórico de entrada.

Dado que el maíz habrá de ser importado necesariamente con barcos de bandera española, los importadores acostumbran a cerrar los fletes a base de contratos a plazo largo "time charter", bien por un periodo determinado o un número determinado de viajes que se ajustará al programa de compras que por exigencia de su mercado particular saben de antemano que habrán de utilizar.

Cerrado el capítulo de fletes adecuados a las fechas correspondientes, el próximo paso es la fijación de "bases" para asegurar mercancía con que garantizar dichos embarques. Huelga decir que en ninguno de estos casos existe cobertura de ningún tipo, y que por tanto, corren el riesgo de que en ambas posiciones puedan perder dinero en el supuesto de una baja, bien de los fletes o de las bases. Con todo, estos dos elementos son posiblemente los de menor riesgo dentro de los componentes totales de su precio final, siendo con mucha diferencia el Derecho Regulador y los futuros los de mayor importancia.

A medio camino, ya en la composición del precio final de compra, nos quedan aún el Derecho Regulador y la compra de futuros, que en teoría habrán de ir estrechamente ligados entre sí a no ser que se quieran correr riesgos excesivos.

Como ha quedado apuntado anteriormente, la fijación del Derecho Regulador por parte del Ministerio de Comercio se establece semanalmente, de jueves a jueves, utilizando como base de cálculo los promedios de los cinco días hábiles anteriores. Ajustándonos por tanto a una cobertura técnicamente perfecta, el importador sabe que los cierres diarios de los futuros de una semana determinada servirán, junto con las bases y fletes correspondientes, para confeccionar el Derecho Regulador de la semana siguiente. No tiene, en consecuencia, más que comprar diariamente tantos futuros como precise para alcanzar el promedio que servirá de cálculo al Derecho Regulador y obtener



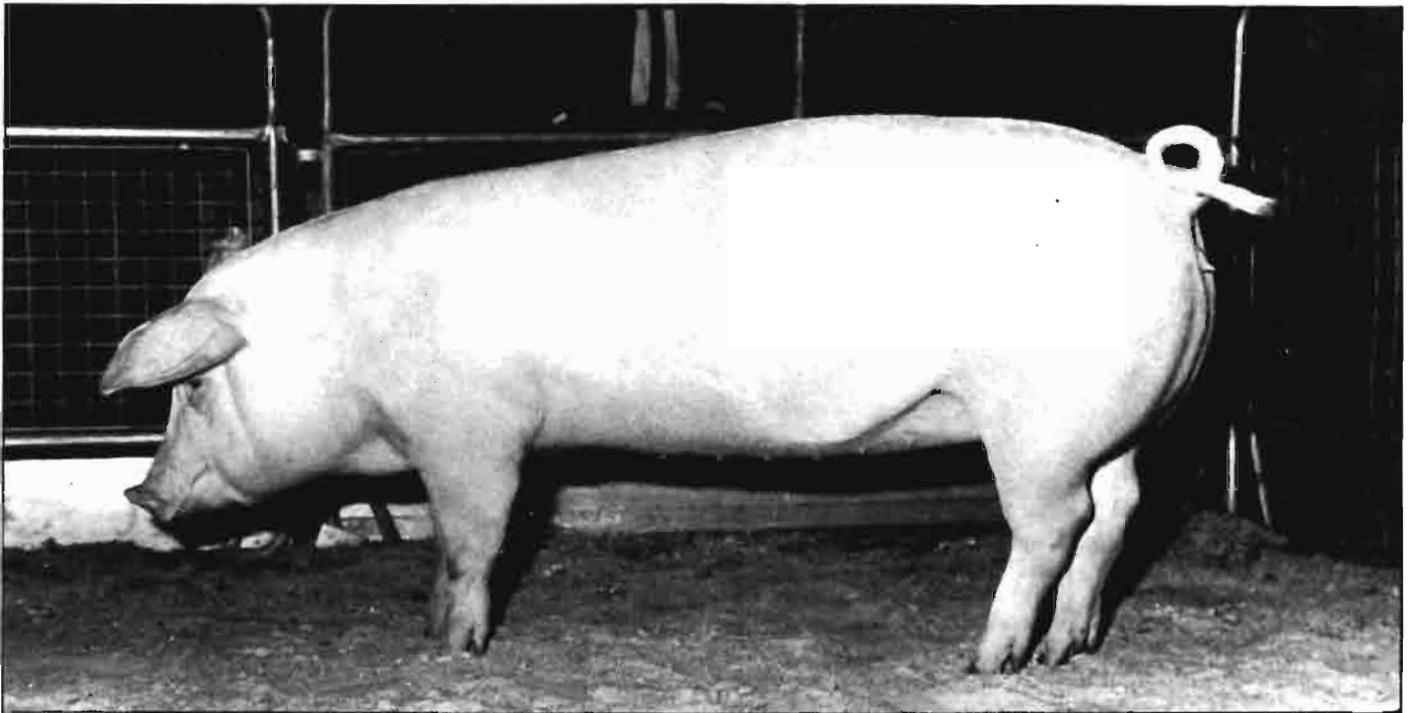
## MIEMBRO DE:

- Chicago Board of Trade.
- London Metal Exchange (Ring Dealing Members through MACLAINE WATSON & CO. LTD. wholly owned Subsidiary).
- New York Cocoa Exchange.
- New York Cotton Exchange.
- New York Coffee & Sugar Exchange.
- Commodity Exchange Inc.
- The Coffee Terminal Market Association of London.
- London Cocoa Terminal Market Association.

OFICINA DE REPRESENTACION  
EN ESPAÑA:

Paseo de la Castellana, 149  
MADRID-16

TELS.: 270 18 05 y 270 28 99  
TELEX: 45023 DREX-E y  
45075 DREX-E



asi, con ligeras diferencias, la misma cifra que utilizará el Ministerio en su cómputo.

Conocidos ya los tres elementos señalados, es decir, flete, bases y futuros, el Derecho Regulador, si se ajusta estrictamente a normas económicas para que el precio resultante sea el denominado de entrada, habrá de ser necesariamente la diferencia entre éste y la suma de los anteriores. Fijando por tanto el Derecho Regulador en el momento de su aparición, el importador habrá cerrado el ciclo completo de su precio real de compra.

De la exposición que precede se deduce la importancia capital que tiene para el importador cualquier cambio arbitrario que pueda producirse en la confección de dicho Derecho que no se ajuste a factores económicos, toda vez que su cobertura en bolsa resultaría completamente ineficaz si se modifican las reglas del juego sobre la marcha.

Decíamos anteriormente, que en muchas ocasiones el importador puede ofertar su maíz por debajo del precio de entrada. Al margen de cualquier riesgo que pueda asumir voluntariamente para poder hacerlo, habremos de tener en cuenta otras consideraciones.

En primer lugar habremos de convenir en que se trata de empresas con un alto grado de profesionalidad que conocen perfectamente la mecánica operativa de los fletes, bases y futuros que les pueden proporcionar en ocasiones pequeñas ventajas respecto de los cálculos que utiliza el Ministerio de Comercio para el cómputo del Derecho Regulador. Así por ejemplo, mientras el Derecho Regulador se rige por los niveles de fletes, bases y futuros en una semana determinada, estos tres ele-

mentos no tienen por qué ser necesariamente los mismos utilizados por el importador, ya que como hemos visto anteriormente, éste puede fijar cualquiera de estos tres componentes cuando lo crea más oportuno, sean antes o después de la aparición del Derecho Regulador.

A esto habremos de añadir que el sistema actual de validez de dicho Derecho, que se extiende durante toda una semana, ofrece una mayor maniobrabilidad en el sentido de que el importador pueda aplazar durante siete días la fijación de su Derecho hasta la aparición del nuevo. Si durante esta semana de espera los precios internacionales han subido, lo lógico es suponer que el nuevo Derecho Regulador será más bajo que el precedente, de manera que pueda prescindir del anterior y beneficiarse del tipo más bajo.

Su uso después de haber fijado un Derecho Regulador amparando la licencia de importación cuyo plazo de validez es de 25 días, puede el importador jugar una buena baza a su favor. Si una vez abonados dichos Derechos la evolución de los precios internacionales hace que se vayan produciendo bajas sustanciales en las sucesivas apariciones de los nuevos Derechos, el importador podrá ir abonando sus licencias de importación hasta la misma fecha de llegada de su barco, siempre que la baja registrada en los Derechos compense las cargas financieras que representan abandono de sus licencias de importación.

Son pues múltiples las razones que abogan por un funcionamiento técnico en la confección del Derecho Regulador toda vez que los cambios que puedan operarse una vez adoptadas posiciones comprado-

ras de flete, bases o futuros, pueden tener consecuencias nefastas para el importador si tiene que verse las con elementos extraños a su habitual mecánica operativa. ■

# LOS MERCADOS DE FUTUROS EN LA SOCIEDAD ACTUAL

Julián BRIZ ESCRIBANO

Los orígenes de los mercados de Futuros se remontan para algunos expertos a hace varios siglos, en ciertas transacciones realizadas tanto en China, como en países occidentales. Así, en España, el mercado de lanas de Segovia es un antecedente de los actuales mercados.

Sin embargo es a partir del siglo pasado, con la creación de la Bolsa de Chicago, cuando se inicia una etapa con las características que perduran hoy día.

El funcionamiento de dichos mercados, el complejo mundo que les rodea y hasta su propia filosofía, vienen rodeados de una aureola de misterio o de difícil comprensión, en el sentido de que operan en unas coordenadas muy distintas de las habituales.

No todos los productos son factibles de ser incorporados a estos mercados, pues tienen que reunir una serie de características tales como su carácter duradero, posibilidad de almacenamiento, tener un volumen mínimo de operaciones, de compradores, vendedores y especuladores, etc.

Hoy en día, el mercado internacional de ciertos productos agrarios como los cereales, soja, algodón y azúcar, entre otros, cobran agilidad y valor gracias a la utilización de los mercados de futuros. Las distintas operaciones de cobertura o especulativas, así como el servicio que prestan a la sociedad, son objeto de amplios debates, pero en todo caso es un hecho constatado su importancia económica creciente y su amplia aceptación por las empresas de mayor entidad comercial.

Se parte de los precios "al contado" y "futuro" como representativos de dos mercados paralelos (de "físicos" y de "futuros") entre los que existe una estrecha correlación. La diferencia entre ambos precios viene explicada en parte por los costes de almacenamiento y en definitiva el precio de dicha operación en el mercado. La capacidad de almacenamiento disponible y la demanda del mismo existente configuran de por sí un mercado específico.

Sin embargo, hay autores como Vaile (1) que opinan que dichos precios de "físicos" y "futuros" se forman independientemente. Así, mientras los precios futuros dependen esencialmente de las expectativas

del mercado, los precios de físicos son función de las condiciones existentes en el momento en que se producen.

## OPERACIONES DE COBERTURA

El objetivo primordial de las operaciones de cobertura en los mercados de futuros es asegurarse contra el riesgo de las oscilaciones de precios.

Autores como Lebeck (2) resaltan que es un concepto relativamente frecuente en la vida cotidiana, la toma de posiciones frente al riesgo. Se ponen de ejemplo de pura "especulación" aquellos que compran obras de arte sin tener un interés específico en ellas, tierras de labor sin ponerlas en cultivo, y en general los que buscan una salida a la erosión del capital por la espiral inflacionista. La filosofía es similar para aquellos que compran contratos de futuros de maíz a largo plazo para tratar de evitar la repercusión de una escalada en los precios del mercado. La operación de cobertura implica adoptar posiciones opuestas en los mercados de futuros y de físicos para compensar riesgos.

No obstante, cabe puntualizar algunas diferencias, en ambos tipos de cobertura. En la cobertura de futuros, suele haber una estrecha relación en la evolución entre el precio de físicos y el precio de futuros, aunque a veces puede producirse las denominadas "inversión de bases". Sin embargo, en la cobertura "de inflación no tiene por qué existir esa correlación entre el precio de la tierra, obras de arte, etc., con el nivel general de precios.

Con cierta frecuencia se estima por algunos especialistas que la posibilidad de cobertura en un mercado de futuros puede hacer innecesario el intervencionismo de la Administración en los mercados nacionales. Con ello se imprimiría un mayor liberalismo a las acciones mercantiles y se exoneraría a los poderes públicos de los cuantiosos gastos que conllevan las medidas de intervención agrarias.

El problema que se presenta en ello es de tipo socioeconómico. Se dice que los mercados de futuros sirven primordialmente a unos comerciantes o intermedia-

rios capitalistas que ven disminuido el riesgo de sus operaciones. Sin embargo, ni los pequeños agricultores, ni los consumidores que se encuentran en los extremos de la cadena agroalimentaria participan activamente, pues no tienen la capacidad ni la infraestructura adecuada.

Cabe, naturalmente, la posibilidad de que se organicen en cooperativas o asociaciones que incrementen su poder negociador, pero ello no siempre es factible.

Ha habido una serie de intentos (3) para buscar una optimización de las reglas de cobertura, combinando mercados de futuros y de físicos a través de una serie de modelos teóricos.

Hay quienes (4) amplían el marco operativo de los Mercados de Futuros en su faceta de cobertura, más allá del área privada, considerando que la propia Política Económica del Estado debería utilizarlos en sus programas de estabilización de precios.

## OPERACIONES ESPECULATIVAS

La otra operación clásica en los mercados de futuros es la *especulativa*. En general la acepción "especulación" tiene una serie de connotaciones peyorativas.

No obstante, en los mercados de futuros su función resulta imprescindible, pues representa asumir un riesgo con la esperanza de obtener un beneficio. Si no existieran especuladores que aportasen su capital no había posibilidad de realizar el resto de las operaciones.

En un sentido amplio, señala Lebeck, la mayoría de las personas especulan. Así, el agricultor que siembra, especula con la posibilidad de vender su cosecha a un precio que le produzca beneficios; el comerciante lo hace con la diferencia entre el precio de venta y el de compra, el industrial con el precio de la materia prima y el del producto transformado, etc.

Sin embargo, no todos los autores están

(1) Vaile R.S. "Inverse carrying charges in Futures Markets". Journ. Farm. Econ. n.º 30. August 1948. (Pág. 574-575).

(2) Lebeck W.W. "Futures Trading and hedging" Food Policy Vol. 3, n.º 1. February 78. (Pág. 29-35).

(3) Ward R.W. y Fletcher L.B. "From Hedging to Pure Speculation: a Micromodel of Optimal Futures and Cash Market Position". Am. Journ. Agr. Econ. n.º 53. February 1971. (Pág. 71-78).

(4) Mckinnon R.I. "Futures Markets, Buffer Stocks and Income Stability for Primary Producers". Journ. Pol. Econ. n.º 75. December 1967. (Pág. 844-861).

● OPERACIONES DE COBERTURA  
 ● OPERACIONES ESPECULATIVAS  
 ● CRITICA DE LOS MERCADOS DE FUTUROS

de acuerdo con este criterio, pues como resalta Evans (5), dentro del riesgo, hay que distinguir los riesgos "naturales" y los "sociales". Entre los primeros están las alteraciones climatológicas, mientras que considera sociales a los precios, beneficios, etc. (Cabe también la distinción entre riesgo e incertidumbre, aunque soslayamos una mayor profundización).

Hay una serie de profesiones, tales como el agricultor, el industrial, etc., que tienen unos objetivos de producción, prestación de servicios, etc., a la sociedad, y en dicho proceso se ven sometidos al riesgo físico, económico, etc.

Sin embargo, como contrapartida está el especulador "puro", que trata solamente de lograr un beneficio sin otra contraprestación que el riesgo del capital. Todo ello nos llevaría sin duda a discusiones más profundas de tipo sociopolítico, que desbordan este trabajo.

Cabe señalar, que en toda empresa aparecen una serie de factores de riesgo que se relacionan con la situación laboral, incumplimiento de contratos, riesgos naturales, etc., de los cuales se ve liberado el especulador.

La mayor o menor justificación de los beneficios ligados a la especulación es un tema ampliamente debatido.

Autores como Gray (6) estiman que es un justo premio al riesgo adoptado en su operación financiera. Otros como Rockwell (7) consideran por el contrario que no son merecedores de ello. Así, los especuladores aficionados son perdedores natos y su importancia es escasa; en tanto que los profesionales toman posiciones para cortos periodos de tiempo y su beneficio no corresponde al riesgo que supone la actitud de optar por una tendencia más larga, lo que les daría derecho a dicha prima. En otras palabras, el beneficio es desproporcionado al riesgo.

Las críticas contra la especulación deben basarse en aquellos casos de notorio

abuso, pero no hay que olvidar, como recoge Gray (8) que el hecho de especular responde a una característica intrínseca del propio mercado, demandada por aquellos que buscan una cobertura.

**VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LOS MERCADOS DE FUTUROS**

Como en la mayoría de las actividades económicas hay aspectos positivos y negativos en su actuación.

Los mercados de futuros tienen una serie de ventajas que afectan tanto al mundo empresarial como al resto de la sociedad.

Las empresas, se encuentran con una cobertura ante las oscilaciones de precios y por consiguiente de alternancia de pérdidas y beneficios. La seguridad y el poder abastecerse en una cantidad y a un determinado precio en el futuro, le permite al empresario disponer de una plantilla de personal más homogénea, disminuir sus costes e inversiones en almacenamientos, imprimir una mayor confianza a sus posibles fuentes financieras, etc.

En consecuencia, la función estabilizadora o desestabilizadora que ejercen los mercados de futuros es otro de los temas discutidos. Hay estudiosos que consideran que la propia evolución de los Precios Futuros es una simple aglutinación de numerosos factores, que influyen en el mercado, de forma poco significativa, y no hacen sino reflejarse en él, sin más trascendencia.

Numerosos trabajos entre ellos los de Powers (9) sobre los mercados de vacuno y porcino han llegado a la conclusión de que la implantación de los mercados de futuros ha servido para estabilizar los mercados de físicos. Como contrapartida, Schultz (10) considera excesiva la oscilación de las cotizaciones de los futuros, lo que desorienta más a los agricultores, que si dispusieran solamente de los mercados de físicos tradicionales.

La proyección internacional de los mercados de futuros es un hecho evidente, pues son muchos los países y empresas que operan directamente en las Bolsas más representativas, creando en definitiva una mayor agilidad y dependencia entre todos los mercados.

La posibilidad de que una buena organización y funcionamiento de la cobertura en los mercados de futuros a nivel mundial, pudiera sustituir a los Acuerdos Internacionales ha sido contemplada en diversas ocasiones.

Sin embargo, y como señala Lebeck, los objetivos de unos y otros son muy diferentes.

Mientras la cobertura en futuros, juega dentro de las fuerzas de oferta y demanda, sin poner traba alguna a la dinámica del mercado e incluso lo estimula, los Acuerdos Internacionales tratan de controlar su evolución, restringiendo la oferta, estimulando la demanda o manteniendo unos stocks de seguridad.

La escasa eficacia en la puesta en práctica de la mayoría de los Acuerdos Internacionales de productos agrarios ha inclinado a algunos expertos a buscar un mayor apoyo en los mercados de futuros. No obstante, la acción de ciertas operaciones especulativas, de capitales provenientes de otros mercados financieros ha provocado unas fuertes distorsiones en los mercados de futuros, como ocurrió en el bienio 1973-74 con la explosión alcista de precios.

En otras palabras, estas inyecciones coyunturales de capital alteran el mecanismo del mercado, confundiendo las expectativas en los precios e iniciando corrientes inflacionistas difíciles de abortar.

Concluyendo, desde una óptica de economía de mercado en que se mueve nuestro país, parece oportuno reseñar que los Mercados de Futuros desempeñan una función comercial importante dentro de la sociedad.

El grado de eficacia, las situaciones de posible abuso o de beneficios extraordinarios para ciertos elementos en detrimento del bienestar común, son cuestiones que se plantean y que pueden en parte obviarse con una mejora del propio sistema, y con una mejor comprensión por parte de los afectados.

El volumen económico de las transacciones que se realizan a través de dichos mercados ha recabado una atención prioritaria tanto por los gobiernos nacionales como por organismos internacionales, y es de prever que en el futuro se irá expansionando su radio de acción, lo que obliga a una puesta al día de muchos empresarios y estudiosos que hoy se encuentran marginados. ■

(5) Evans D. "Hedging against the interventionist's". Food Policy February 1978. (Pág. 36-38).  
 (6) Gray R.W. y Rutledge J.S. "The economics of Commodity Future Markets: A Survey" Rev. Marketing Agric. Econ. n.º 39. December 1971. (Pág. 57-108).  
 (7) Rockwell C.S. "Normal Backwardation, Forecasting and the returns to Commodity Futures Traders" Food Res. Inst. Studies, n.º 7. Suppl. 1967. (Pág. 107-130).

(8) Gray R.W. "Price Effects of a lack of Speculation" Food Res. Inst. Studies. n.º 7 Suppl. 1967.  
 (9) Power M.J. "Does Futures Trading Reduce Price Fluctuations in the Cash markets?" Am. Econ. Rev. n.º 60. Junio 1970.  
 (10) Shultz "Production and welfare of Agriculture" New York Macmillan 1049.

# CULTIVO SIN LABRANZA DE LOS CEREALES

## ● RESULTADOS DE UNAS EXPERIENCIAS

Fernando GARCIA DE REPARAZ\*

### PLANTEAMIENTO

En el año 1966, la Empresa de Pesticidas y Tratamientos, Zeltia Agraria, a la que pertencí, importó de Inglaterra una máquina agrícola, sembradora, que tratando de evitar las labores de barbecho y las preparatorias de la siembra, trazaba surcos, depositaba en ellos la semilla del cereal, y la cubría, todo ello en una sopa pasada. Pero tenía un inconveniente; era muy pesada y como en las vueltas del tractor tenía que ser suspendida, rompimos varios elevadores, por lo que se desistió, al menos en esta provincia de Jaén, de experimentarla.

La finalidad para la Empresa era, además de la comprobación del método, la del posible empleo, en algunas regiones de España, de los herbicidas Gramoxone y Reglone, que se usarían, antes de la siembra, en el caso de que en el momento de la sementera hubiera hierba nacida. Teniendo en cuenta el procedimiento seguido por esta maquinaria y los resultados positivos que conseguí en mis trabajos, de los que nos hemos ocupado en esta Revista, sobre el cultivo sin labranza. "No laboreo", en el olivar, no solo en la conservación del suelo, ante la grave erosión que padecen los cultivos de Andalucía Oriental, sino la manifiesta mejora del mismo, y el consiguiente aumento progresivo de la producción, me llevó a proponer a la Dirección Técnica de la citada Empresa, en 1970, la realización de un plan de experimentación del

cultivo sin labranza en cereal y que a continuación señalamos (ver cuadro n.º 1), siendo sus variantes:

a) *Siembra sobre el rastrojo, sin enterrar la semilla.*

b) *Siembra sobre el rastrojo, con una ligera labor degradada (4-6 cm) para envolver la semilla.*

c) *Siembra sobre el rastrojo mojado (después de una lluvia) sin enterrar la semilla.*

d) *Siembra tradicional, dando al terreno, con anterioridad, una labor de 25 cm., seguida de un gradeo.*

A la vez en cada variante, había dos subvariantes: *Semilla y abono en dosis normales y semilla y abo-*

*no, en dosis aumentadas en el 25 por ciento.*

La variante de abonado se introducía, para comprobar su efecto en la producción y la de la semilla, por el temor, muy justificado en esta experiencia, de que las aves, podrían consumir parte de aquella, ya que en el Cortijo había un palomar.

Dentro de una gran superficie de rastrojo, se delimitó una extensión rectangular de 1,6 Hectareas (160 m<sup>2</sup> x 100 m<sup>2</sup>), uno de cuyos lados mayores estaba lindando con un carril y el resto de los vértices, se marcaron con estacas, así como las ocho subparcelas en que se dividió.

Cuadro núm. 1

### VARIANTES EN LA EXPERIENCIA

Parcela núm. 1	Parcela núm. 2	Parcela núm. 3	Parcela núm. 4	Parcela núm. 5	Parcela núm. 6	Parcela núm. 7	Parcela núm. 8
Abonado normal.	Abonado con el 25 por 100 más.	Abonado normal.	Abonado con el 25 por 100 más.	Abonado normal.	Abonado con el 25 por 100 más.	Abonado normal.	Abonado con el 25 por 100 más.
Sin enterrar.	Sin enterrar.	Sin enterrar.	Sin enterrar.	Sin enterrar.	Sin enterrar.	Sin enterrar.	Sin enterrar.
Semilla en dosis normal y sin enterrar.	Semilla en dosis aumentada en el 25 por 100 y sin enterrar.	Semilla en dosis normal.	Semilla en dosis aumentada en el 25 por 100.	Semilla en dosis normal y sin enterrar.	Semilla en dosis aumentada en el 25 por 100 y sin enterrar.	Labor preparatoria de 20 cm.	Labor preparatoria de 20 cm.
		Pase ligerísimo de grada sin tiro.	Cubierta ligeramente con grada sin tiro.	Suelo mojado.	Suelo mojado.	Semilla normal en la dosis, enterrada.	Semilla con el 25 por 100 de aumento, enterrada.
Suelo en seco.	Suelo en seco.	Suelo en seco.	Suelo en seco.				
Sobre rastrojo de trigo	Sobre rastrojo de trigo.	Sobre rastrojo de trigo.	Sobre rastrojo de trigo.	Sobre rastrojo de trigo.	Sobre rastrojo de trigo.	Sobre rastrojo de trigo.	Sobre rastrojo de trigo.

\* Ingeniero Técnico Agrícola

# COLABORACIONES TECNICAS

Cuadro núm. 2

## RESULTADOS DE LA 1.<sup>a</sup> EXPERIENCIA

FECHA	APLICACION	P A R C E L A S								Totales	IMPORTES PTS.
		1	2	3	4	5	6	7	8		
11-10-70	Arado y Gradeo							1 h.	1 h.	2	400,0
16-10-70	Abonado	70	80	70	88	70	88	70	88	632	3.792,0
14-11-70	Siembra	30	38	30	38			30	38	204	1.397,4
14-11-70	Repelente	8	8	8	8					32	192,0
24-11-70	Siembra					30	38			68	465,8
24-11-70	Repelente					4	4			8	48,0
15- 2-71	Abonado	20	25	20	25	20	25	20	25	180	900,0
17- 3-71	Agroxone (herbicida)									2,5	425,0
17- 3-71	Fertifoliage (abono foliar)									1	120,0
23- 3-71	Abonado	20	25	20	25	20	25	20	25	180	900,0
31- 7-71	Recolección										1.500,0
	Jornales de abonado (1,5), siembra (1,5), deshierbe (1) y repelente (0,5).									4,5	900,0
	Total gastos .....										11.040,2
	Cosecha obtenida	156	162,2	437,2	447,8	197,5	281,8	330,1	390,9	2.403,5	

### 1.<sup>a</sup> Experiencia (1970/71)

En esta primera experiencia (1970/71) no se quemó el rastrojo, que era de trigo, de la cosecha recogida en el mismo año. Primeramente se abonó la superficie ocupada por las parcelas 7 y 8 (parcelas testigo), representativas del cultivo tradicional, y se le dio una labor de arado de unos 25 cm seguida de un gradeo. Posteriormente se procedió al abonado del resto de las parcelas, según fórmula y dosis, señaladas en el cuadro n.º 2.

Después se procedió al reparto a voleo de la semilla en las parcelas, 1, 2, 3, 4, 7 y 8.

Sobrevinida días más tarde una lluvia de 8 litros, se sembraron a voleo, las parcelas 5 y 6.

El suelo mojado, hace dificultosa la siembra ya que el operario se clava en el suelo circunstancia que entorpece el reparto de la semilla, que pierde uniformidad. La mayor diferencia de cosecha, acusada entre estas dos parcelas, nos lleva a pensar, entre otras posibilidades, en el mal reparto de la simiente, que confirmamos en el desarrollo del cultivo, ya que la densidad de plantas, variaba mucho dentro de la superficie de aquellas.

Los resultados de la experiencia en las parcelas, (cada una con una superficie de 2.000 m<sup>2</sup>), nos da la producción siguiente:

Parcela 1 y 2.—780 y 811 Kg por Hectárea.

Parcela 3 y 4.—2.186 y 2.239 Kg por Hectárea.

Parcela 5 y 6.—987,5 y 1.409 Kg por Hectárea.

Parcela 7 y 8.—1.650,5 y 1.945,5 Kg por Hectárea.

(La presencia de decimales, procede del destape de los envases). La operación de la recolección fue realizada con máquina cosechadora. Para que el conductor pudiera realizar su trabajo, parcela por parcela, hubo que señalar con varios jalones, la línea de separación entre las mismas; los envases que recogían el trigo de cada una, se marcaban con el n.º de la parcela de donde procedían.

Del examen de estos resultados, dedicamos las siguientes consecuencias:

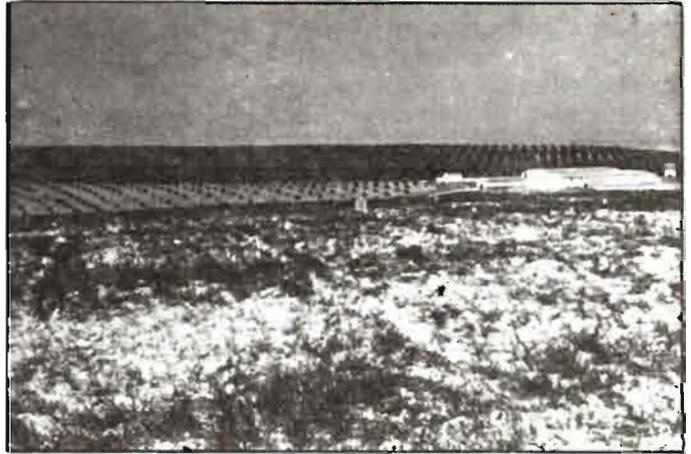
Parcelas 1 y 2.—Las cifras de producción son muy bajas. La germinación fue deficiente.

Parcelas 3 y 4.—La mayor producción se obtuvo en estas parcelas, rebasando las correspondientes al cultivo tradicional, (parcelas tes-

tigos, n.º 7 y 8).

Parcelas 5 y 6.—(Siembra sobre terreno mojado).

Consideramos muy interesante los rendimientos obtenidos, de modo especial el de la n.º 6, máxime teniendo en cuenta la dificultad, antes aludida, en los trabajos de siembra sobre el terreno embarrado. Por otra parte, la semilla, además de mal repartida, cae de poca altura. Creemos que esta modalidad, se sembrar sobre terreno mojado, debiera hacerse desde una avioneta y proporcionando a la semilla, si fuera posible, más peso; factores, altura y peso, que contribuirían a que penetrase mejor pues se hincará mejor sobre el barro. Sin embargo, esta modalidad, hoy no está a mi alcance. Pero ahí queda la idea, pues de ser positivos los resultados, tendría una gran explicación en las fincas de gran extensión, en las Cooperativas explotadas en común, como la de Zuñiga (Navarra) y en el futuro, con la imprescindible evolución de nuestra agricultura, demandante de nuevas estructuras; estas técnicas permitirían en el cultivo que nos ocupa, realizar todos los cuidados, —a excepción de la recolección—, desde el aire (Siembra, abonado y



Estas tres fotografías, se hicieron en la misma fecha y demuestran el grado diferente de nascencia y vigor, que corresponde al distinto procedimiento empleado en cada parcela. Se ve la enorme diferencia que hay entre la núm. 7 (cultivo tradicional) y las otras dos.

deshierbe).

La diferencia de producción entre las parcelas 5 y 6 es muy grande y por los resultados comparativos y con las de las otras, podemos achacarla, no a la distinta dosificación de abono y semilla, sino a una siembra defectuosa, como así fue.

Las producciones de las parcelas 7 y 8, como hechos dicho, han sido menores que las de las 3 y 4. Se escapa a nuestra observación, determinar la justificación de estas producciones, ya que suponíamos que serían iguales o superiores a la de las 3 y 4. Sin embargo ahí están los resultados.

Esta finca, cultivada en barbecho completo, año y vez, tenía una producción media en trigo de 25 Qm. por Ha.

Se usó, por no disponer de productos específicos en aquel momento, H.C.H. como repelente, espolvoreando la semilla ya que suponíamos que los pájaros consumirían una parte de ella. Sus efectos habían de ser muy limitados.

Se empleo el MCPA, como herbicida, en lugar del 2-4D y se añadió al caldo un abono foliar para contrarrestar el "frenazo" que sobre la siembra produce en general la acción de los herbicidas.

Hemos apreciado en esta experiencia:

1.ª) La nascencia, se adelanta, en relación a la de las parcelas testigos, en 10-15 días creciendo más vigorosamente las plantas en un primer período para igualarse después.

2.º) Se aprecia una presencia

mayor de avena loca, en las parcelas, en comparación con las testigos (7 y 8). (Ver fotografías).-

## 2.ª Experiencia (1971/72)

Siguiendo instrucciones, la modalidad de esta segunda experiencia consiste en la siembra de trigo, sobre el rastrojo de la cosecha recogida en el mes de junio, en la total extensión 1,6 Ha. cubriendo la semilla, con una labor ligerísima de grada (4-6 cm).

*Dosis de semilla y abonado y fórmulas.*

Trigo: Variedad: Dimas.

Dosis: 190 Kg por Ha.

Abonos: 30 Kg de 12-30-12 por Ha.

150 Kg de Nitrato calcio del 26 por ciento.

## COLABORACIONES TECNICAS

Comprobamos, de nuevo, la nascencia anticipada en unos ocho días, en relación con el resto de la finca sembrada también de trigo.

Se nos manifiesta, más adelante, una gran infestación de "avena loca" por lo que realizamos un tratamiento con un herbicida que fracasa totalmente, no habiendo lugar para iniciar otro, con distinto herbicida, por la evolución marcada por la planta.

Por contar mas de 100 plantas de avena loca por m<sup>2</sup> proponemos al administrador de la finca, que puede disponer de la siembra para alimentación del ganado pues al continuar con el cultivo no nos llevaría a conclusión alguna en relación a la finalidad que perseguimos.

En la experiencia del año anterior, ya observamos la presencia de avena loca según se aprecia en algunas fotografías, pero no esperábamos que en este 2.º año se nos manifestara con esa presencia tan densa. Por otra parte, en el tiempo en que se hizo la experiencia, año 1972, los herbicidas en el mercado de postemergencia que se emplean contra la avena loca, aparecen tímidamente. El herbicida que aplicamos tenía sus mejores efectos, como preemergente.

Hay un interregno, 1972-1975, en cuyo período no se repiten estas experiencias. En parte por mi nueva situación, ya fuera de la Empresa y porque la finca donde se realizaron las 1.ª y 2.ª experiencias, cambió de dueño.

Así pues, en el año 1975 continuaron ya, sin ayuda económica, estos trabajos.

### 3.ª Experiencia (1975/76)

En ésta y en las sucesivas repeticiones, seguiremos la modalidad de sembrar y abonar sobre rastrojo y enterrarlos a través de un ligero pase de grada.

Se usan las variedades del cereal, que se emplean en la finca donde está ubicada la parcela de experimentación y el abonado tendrá la fórmula y dosis empleados en aquella. Es decir, los cuidados de cultivo —excepto los que recaen sobre el suelo— serán idénticos en



toda la finca. De esta manera, tendremos la posibilidad de sacar conclusiones comparativas sobre el cultivo y sus producciones.

Finca "El Brujuelo", sita en el término municipal de Jaén.

Terreno arcilloso limoso —más pobre que el que corresponde a las dos primeras experiencias—. En la finca se hace barbecho completo (año y vez).

Parcela segregada de 100 m<sup>2</sup> x 100 m<sup>2</sup>. Linda con un arroyo por uno de sus lados. Otros vértices marcados con estacas.

Se siembra sobre rastrojo de cebada.

Semilla empleada:

Cebada de 6 carreras.—160 Kg por Ha.

1.º Abonado: 12-30-12.—300 Kg por Ha.

2.º Abonado: 150 Kg de Nitrato amoniaco cálcico del 26 por ciento por Ha.

Deshierbe: 2-4D.

Nuevamente se confirma la nascencia anticipada en la parcela en unos 10 días, en relación al resto de la finca. La evolución del cultivo es buena.

La cosecha recogida fue de 21 Qm y en el resto de la finca de 22 Qm (por Hectárea).

### 4.ª Experiencia

No se puede repetir sobre la misma parcela, pues la división de la finca, motivada por herencia, lo impide.

Extensión de la nueva parcela 10 Has. La misma clase de suelo y situada en pendiente.

Siembra sobre barbecho de cebada.

Semilla: 160 Kg de cebada de 6 carreras por Ha.

1.º Abonado: 300 Kg a 12-30-12 por Ha.

2.º Abonado: 150 Kg a Nitrato amoniaco por Ha (26 por ciento).

La nascencia se anticipa también en 12 días, en comparación con el resto sembrado de la finca.

Herbicida: 2-4D.

El cultivo se desarrolla bien, aunque se veían bastantes plantas de avena loca.

En la primavera una fuerte helada, destroza el cereal, al igual que en la mayor parte de esta zona, que se declaró catastrófica. Se aprovecha para el ganado.

### 5.ª Experiencia

Sobre la misma parcela anterior.

Semilla de cebada de 6 carreras: 160 Kg por Ha.

1.º Abonado: 300 Kg de 8-24-15 por Ha.

2.º Abonado: 150 Kg de Nitrato amoniaco cálcico del 26 por ciento por Ha.

Deshierbe: 2-4D.

Corroboramos de nuevo, la nascencia anticipada (unos 10-12 días).

Nuevamente se nos manifiesta infestación marcada de "avena loca" (contamos de 60 a 70 plantas

das por m<sup>2</sup>). Concertamos con una Empresa el tratamiento y por causas ajenas a nuestra voluntad no se lleva a cabo.

Cosecha recogida: 169,50 Qm (16,95 por Ha).

Cosecha resto de finca: 20 Qm por Ha.

Hemos considerado como muy normal el resultado, ya que la presencia de esas 60-70 plantas de avena loca por m<sup>2</sup> supone restar a la cosecha, un 25 por ciento:

### Consideraciones finales

1.a) Consideramos como no aprovechables la 2.<sup>a</sup> y 4.<sup>a</sup> experiencias, si bien en estas pruebas se manifestó también una nascencia anticipada.

2.a) Las producciones obtenidas en las tres restantes, son normales, teniendo en cuenta que, en esta modalidad, se siembra todos los años y en cambio, la norma de los propietarios de las fincas donde se ubicaron las parcelas, es practicar el barbecho completo por lo que se produce una cosecha cada dos años.

3.a) En el 2.<sup>o</sup> año se manifiesta una infestación grande de avena loca (recuérdese que en estas parcelas no se quemaron los rastros).

4.a) No hubo "encamado" del cereal.

5.a) No se comprobó en la última parcela, en pendiente, erosión alguna, que se manifiesta en otras partes de la finca mantenidas en barbecho, después de una tormenta acaecida en el mes de septiembre.

En estas experiencias, hemos sufrido, por causas ajenas a nuestra voluntad, dos hechos negativos: la diferente ubicación de las parcelas y el no haber podido realizar un tratamiento efectivo contra la avena loca.

Esto nos ha impedido averiguar:

a) *Sobre el suelo.*—Su probable evolución en su estructura.

Confirmar su lógico aumento en materia orgánica.

Comprobar la repercusión favorable del método, sobre el fenómeno de la erosión, a más largo plazo.

Investigar sobre la posible mejor conservación de la humedad y mejor aprovechamiento de las lluvias (mejor permeabilidad).

b) *Sobre el cultivo.*—Estudiar el resultado de la propagación de la avena loca, después de un tratamiento efectivo. (Al no mover el suelo hay que suponer, al menos en teoría, que las semillas de esta planta, que no nacieron el 1.<sup>o</sup> año, no germinarán en lo sucesivo y la lucha se limitará a la población desarrollada a partir del 1.<sup>o</sup> año de la experiencia).

Llevar las experiencias a través de alternativa, trigo-cebada.

Seguir la curva de producción a introducir, cuando ésta acuse un descenso significativo, *siempre siguiendo el método*, la siembra de una leguminosa, que en la primavera, en floración, se eliminaría con un herbicida con objeto de no voltear el suelo y sirviendo la parte aérea, ya desecada por el herbicida, como protección del mismo, como aporte de elementos nutricios y como elemento que ayuda a mantener la humedad.

Espero en breve plazo, disponer definitivamente de tiempo libre, para seguir este plan de experimentación y poder en su día ofrecer a los lectores, sus resultados, como hoy lo hago a través de este trabajo. ■

LA UVA OHANES EN CRISIS

# COMERCIALIZACION DE LA UVA OHANES DE ALMERIA

LA UVA DE MESA EN ESPAÑA

José M.<sup>a</sup> UNCITI URNIZA\*

**0. INTRODUCCION**

La uva de mesa de Almería está atravesando una aguda crisis en la que han influido una serie de factores negativos, como pueden ser la incorporación de nuevas técnicas de transporte, la liberación del comercio exterior, la creación del Mercado Común y la incorporación del Reino Unido a la C.E.E. En consecuencia, lo cierto es que la uva Ohanes de Almería ha perdido mercados y el sector está viviendo momentos difíciles. Ello nos ha llevado a analizar el sector desde el punto de vista comercial para saber dónde estamos y qué acciones pueden emprenderse en orden a mejorar la actual situación.

El análisis de los problemas y posibles soluciones que presenta la comercialización de la uva Ohanes de Almería lo iniciamos con una panorámica de la uva de mesa en general, pasando a considerar a continuación la uva de Ohanes y, posteriormente, la uva Ohanes en la provincia de Almería. Con ello presentemos saber si los problemas que afectan a la uva de Almería son generales en el sector o si hay algún factor determinante que solo atañe a la uva Ohanes de Almería.

La información disponible es heterogénea, ya que las dos fuentes utilizadas fundamentalmente han sido el Anuario de Estadística Agraria y la publicación sobre uva de mesa del Servicio de Inspección Fitopatológica. En concreto, tenemos reservas en cuanto a las cifras de producción relativas a uva de mesa de vocación exportadora, pues en la segunda publicación de las citadas se introduce el concepto "producción comercial", que suponemos coincide con "producción exportada", lo que oculta las cifras verdaderas de producción a la vez que niega calidad comercial a la uva que, por avatares del comercio exterior, ha tenido que ser enviada a la transformación industrial en vez de ser consumida en fresco.

Una vez analizada las cifras intentare-

mos descubrir las causas generadoras de los resultados obtenidos, lo que en gran manera conlleva la formulación de juicios de valor, que procuraremos apoyar en documentación.

La gran cuestión planteada, y a la que hay que aportar el máximo de luz posible, es si la uva de mesa Ohanes ha entrado en una pérdida definitiva de mercados o si su difícil colocación en los mercados exteriores obedece a motivaciones institucionales, salvables con nuestra incorporación a la C.E.E. Otra cuestión, que no vamos a abordar, es si, en el supuesto de que exista una demanda potencial, las cotizaciones practicadas permiten obtener una rentabilidad al cultivo, dadas las prácticas culturales y estructurales de costes actuales.

**I. LA UVA DE MESA**

**1.1. La uva de mesa en España**

La uva de mesa en España, ocupó en 1978 una superficie de 84.757 HAS DE LAS QUE 59.183 corresponden a secano y 25.574 son de regadío, con una producción total de 382.629 TM. Las principales provincias productoras son:

Alicante .....	142.984 Tm
Murcia .....	55.318 "
Valencia .....	51.797 "
Almería .....	50.406 "
Badajoz .....	31.500 "
Málaga .....	12.600 "

Entre las demás provincias ninguna supera las 5.000 Tm. Se puede afirmar, por consiguiente, que el sector se halla concentrado en el área mediterránea, con la sola excepción de Badajoz.

La producción ha seguido una tendencia creciente, con el lógico parón de los años de la guerra, con un máximo en

1976, año en que se inicia un retroceso. En cambio, la superficie pasó su máximo en 1972.

Año	Tm (miles)	Has. (miles)
1930	219,3	—
1940	175,1	—
1950	207,2	—
1960	217,4	—
1970	315,4	90,8
1975	448,1	89,2
1976	455,1	87,8
1977	328,7	89,6
1978	352,2	84,8

Hasta 1960 inclusive no figura la superficie, porque en la estadística manejada se incluía también la uva para pasificación.

En el mismo periodo la exportación de uva de mesa ha seguido la siguiente trayectoria:

Año	Tm. exportadas (miles)
1930	38,5
1940	—
1950	—
1960	62,2
1970	129,7
1975	136,3
1976	123,9
1977	82,3
1978	49,8

Vemos que existe una cierta correlación entre producciones y exportaciones, correspondiendo el máximo de éstas a 1975, iniciándose rápidamente una pérdida de mercados extranjeros.

(Cifras tomadas del Anuario de Estadística Agraria 1978).

\*Dr. Ingeniero Agrónomo.

## 1.2. Variedades exportables

Las variedades muy precoces, cuya exportación se inicia en el mes de junio, se cultivan bajo protección de plástico, estando este cultivo en regresión. Actualmente quedan 30 Has, casi todas ellas de Cardinal, con una producción de 600 Tm. Otras variedades tempranas son la Moscatel A. Lavallée y la Cardinal al aire libre, con una producción de 25.000 Tm.

Las principales variedades de media estación son la Italia, Rossetti, Chasselsa y Chelva, con unas 110.000 Tm.

Las variedades tardías, que suponen más del 95% de nuestras exportaciones de uva de mesa, tienen una producción global de una 153.000 Tm.

La exportación, según variedades, ha sido la siguiente:

	Media 1968-1972	Campaña 78/79
Ohanes	89.662	24.973
Aledo	13.932	21.665
Napoleón	3.817	5.911
Cardinal	1.898	1.441
Rossetti	2.570	1.577
Otras	3.801	1.560
	<b>105.680</b>	<b>57.127</b>

(Datos del servicio de Inspección Fito-patológica 1978-1979).

Las exportaciones han decrecido desde el quinquenio 68-72 en un 50% correspondiendo este decremento casi en su totalidad a la variedad Ohanes, mientras que otra variedad tardía, la Aledo, ve incrementada grandemente su exportación.

## 2. LA UVA OHANES

Prescindiendo de Alicante, que cuenta con una superficie de UNAS 260 Has y una producción de unas 8.500 Tm, vamos a centrar el tema en Almería y Murcia.

Las superficies aproximadas dedicadas a uva Ohanes en ambas provincias son:

Campaña	Almería	Murcia
73-74	7.100 Has.	3.100 Has.
74-75	7.500 "	2.400 "
75-76	7.900 "	2.700 "
76-77	7.550 "	2.550 "
77-78	7.800 "	2.500 "
78-79	7.700 "	2.330 "

La exportación de uva Ohanes ha seguido la siguiente evolución.

Año	Tm
70-71	103.875
71-72	99.445
72-73	69.442
73-74	83.357
74-75	102.315
75-76	81.825
76-77	87.653
77-78	47.727
78-79	24.973

Su destino a los principales países de mandantes ha sido el siguiente:

	74-75	75-76	76-77	77-78	78-79
Alemania .....	38.555	27.701	28.974	9.801	2.469
Reino Unido .....	32.017	24.540	23.235	15.285	10.323
Suecia .....	9.818	6.297	8.279	5.728	2.851
Noruega .....	7.813	6.726	7.712	5.311	3.775
Dinamarca .....	3.393	2.963	3.678	2.004	1.099
Finlandia .....	2.833	3.537	3.160	1.161	144
Suiza .....	1.930	1.016	1.679	846	409
Francia .....	1.598	3.493	3.757	2.800	1.194
Irlanda .....	1.028	839	1.199	944	505

En la década de los 70 las exportaciones han sido oscilantes, ya que en la campaña 74-75 casi alcanzan las cifras de la 70-71. El proceso regresivo se inicia en la siguiente campaña, dándose el caso de que en 1978 correspondientes al 77-78 y 78-79 prácticamente hay una reducción respecto a la anterior del 50%. Hay que observar también, que la pérdida de mercados extranjeros ha sido continua y general, afectando tanto a los países de la C.E.E. como a los no comunitarios.

Para estudiar las cotizaciones nos vamos a fijar en un mercado significativo como lo es el Reino Unido.

(Precios en Peniques/kg)						
Mes	Quincena	73-74	74-75	75-76	77-78	78-79
Setiembre	1 <sup>a</sup>	14-18	22-27	22-27	55	55-70
	2 <sup>a</sup>	23-24	22-27	22-27	55	55-70
Octubre	1 <sup>a</sup>	23-24	22-27	22-27	45-50	55-70
	2 <sup>a</sup>	8-14	22-27	22-27	45-50	55-70
Noviembre	1 <sup>a</sup>	20-22	22-27	22-27	55-65	35-50
	2 <sup>a</sup>	20-22	22-27	22-27	55-65	35-50
Diciembre	1 <sup>a</sup>	32-34	27-29	25-29	55-65	35-50
	2 <sup>a</sup>	32-34	27-29	25-29	55-65	35-50
Enero	1 <sup>a</sup>	12-35	27-29	25-29	55-65	30-50
	2 <sup>a</sup>	14-35	27-29	25-29	55-65	30-50

(Datos del Servicio de Inspección Fito-patológica).

Como ocurre en las series de cotizacio-

# COLABORACIONES TECNICAS

peniques constantes y que tampoco la paridad de las monedas lo ha sido, un nivel creciente de precios. en cambio no se puede afirmar que haya periodos más favorables en cuanto a cotizaciones, ya que en unas campañas los mejores precios se han conseguido en los primeros envíos, mientras que en otras ha sido la cola la mejor pagada.

## 3. LA UVA DE ALMERIA

### 3.1. Producción

Según el Anuario Estadístico, las superficies y producciones de uva de mesa en Almería han sido en los últimos años las siguientes:

Año	Superficie Has	Producción Tm
1972	9.077	102.882
1973	9.177	101.292
1974	9.221	106.212
1975	9.200	81.000
1976	9.075	90.742
1977	8.837	68.408
1978	8.659	50.406

Es más significativo analizar las cifras de superficie que las de producción, ya que en ésta puede estar enmascarado el concepto "comercial". También hay que señalar que las series se refieren al total de las variedades de uva de mesa, si bien la información que poseemos nos dice que en su casi totalidad se trata de la variedad Ohanes.

Hay que observar, como es lógico en un cultivo permanente, la pequeña variación de la superficie cultivada a lo largo de los años considerados, si bien a partir de 1975 la tendencia es manifiestamente decreciente, en coincidencia con las dificultades en el comercio de exportación.

### 3.2. EL producto

La opinión general es que la uva de Ohanes ha degenerado desde que nuevos sistemas de transporte permitieron a Inglaterra y Europa Central importar otras variedades de uva con menor resistencia al transporte, cualidad que ha sido la más apreciada en la uva de Ohanes. A partir de este momento el productor ha seguido sistemas culturales tendentes a compensar con cantidad la pérdida de cotización.

Por otra parte, no está muy claro —habría que conocer la opinión del consumidor extranjero— cuál es en la actualidad la cualidad que la demanda valora más: coloración, tersura del hollejo, sabor o dulzor.

### 3.3. El sector comercial

El sector comercial ha sufrido un gran cambio en los últimos años. Los diferentes cambios de moneda, las posibilidades de importar con las divisas generadas por la exportación, etc., incorporaron al sector exportador a profesionales que, probablemente, buscaban la rentabilidad de sus actividades no en la exportación de uva, sino en los beneficios que se derivaban de ella. El hecho cierto es que la liberalización del comercio exterior produjo el declive o la desaparición de empresas bien organizadas, básicas en un producto cuyo destino tradicional ha sido la exportación.

Por otra parte, los cultivos extratempranos han permitido cerrar el ciclo anual a los exportadores de hortalizas, que anteriormente trabajaban la uva en los meses invernales.

Actualmente existen muchos exportadores —más de cien— en su mayoría pequeños empresarios, entre los que no faltan los espontáneos, que solamente en ciertas campañas actúan en este producto. Todos compiten en el que consideran el mejor mercado —el inglés— sin un previo estudio de la capacidad de absorción, niveles de precios que pueden soportar los consumidores, calidad exigible, etc.

Hasta hace unos años, el exportador, murciano o de la provincia, concertaba a través de sus agentes locales la compra del parral mediante la entrega de una señal, corriendo de su cuenta el corte, que efectuaba en varios floreos, seleccionando en cada momento los racimos en estado óptimo, atendiendo fundamentalmente a la coloración.

A partir de la entrada de Inglaterra en la C.E.E. y, sobre todo, de las pretensiones de los productores en la campaña 78 como respuesta a la pequeña producción, que elevaron los precios por encima del poder adquisitivo del consumidor inglés con la consiguiente pérdida del mercado, los exportadores han restringido las compras, seleccionando los parrales, entregando la tradicional señal, pero sin retirar más que la uva que les interesa, aunque el resto sea también de calidad exportable, quedando una producción de la que no se hacen cargo posteriores compradores. En la campaña 79 ha quedado como destrio un 50%, corriendo además el productor con el corte y la puesta a pie de camión en carretera.

Por los interioristas o en parrales de excelente calidad, la compra se hace a limpiaparra.

### 3.4. Cooperativas

En la provincia de Almería existen las siguientes Cooperativas Uveras:

Cristo de la Luz	Dalias
Luz-Dalias	Dalias
Vega de Celín	Dalias
Frusol	El Ejido
Camposol	El Ejido
San Isidro	El Ejido
Agrupoval	El Ejido
Nuestra Sra. del Carmen	Berja
Cruz Blanca	Canjáyar
Agrícola Alhameña	Alhama

Todas ellas disponen de almacenes de confección y de pequeñas cámaras de prerrefrigeración para envío. En algún caso, las cámaras se utilizan para conservación refrigerada con adición de sulfuroso. Agrupoval y Cruz Blanca, cuentan con fábricas de mostos y alcoholeras, vendiendo los productos en Albuñol, Jumilla, etc.

Todas las cooperativas citadas están integradas en SERCOEX, Cooperativa de 2.º grado, que centraliza la comercialización de sus asociados. Cada cooperativa tiene un Jefe de corte, confección y el envío sale del propio almacén. SERCOEX gestiona las ventas, define tipos de envase, organiza el transporte y liquida en función del precio obtenido por cada partida. Entre todas las cooperativas disponen de una producción teórica de 10.000 Tm y han exportado 7.000 Tm.

### 3.5. Destino de la producción

En la campaña 79, cifrada en 100.000 Tm para Almería, la exportación ha absorbido unas 45.000 Tm, el mercado interior unas 10.000 Tm, fundamentalmente en Navidad, y el resto se ha ido a alcoholeras.

Las industrias de transformación de destrios, aunque reciben el nombre de alcoholeras, obtienen como producto final mostos. Existen tres en la provincia:



	Capacidad de molturación	Capacidad de envase			
Berja, S.A.	25-30 Tm/h	4.000.000 l	(Canjáyar)	30 "	5.000.000 l
Coop. Valle del Andarax			Agrucoval	15-30 "	2.000.000 l

## ● HACIA UVAS DE CALIDAD COMERCIAL

## ● LA UVA OHANES Y LA C.E.E.

### 3.6. La uva de mesa Ohanes y la C.E.E.

La Reglamentación Comunitaria está orientada a proteger la producción propia frente a la competencia exterior. A la sombra de esta protección, la producción italiana ha seguido la siguiente evolución:

Campaña	Producción italiana de uva de mesa	
	1963/67	1973
Tm (miles)	857,4	1.264,7
Campaña	1977	1978
Tm (miles)	1.008,3	1.363,0

De acuerdo con el Reglamento Comunitario la campaña de comercialización de uva de mesa abarca el período comprendido desde el mes de mayo de un año hasta el mes de abril del siguiente. A lo largo de la campaña se producen oscilaciones de precios que hacen necesaria la protección de la producción comunitaria en los meses de mayor oferta. Con este objetivo funcionan dos mecanismos: los precios de referencia y las tasas o Tarifa Exterior Común (T.E.C.).

Se inicia la campaña en el mes de mayo con una producción comunitaria prácticamente nula, por lo que no son necesarios los precios de referencia, que funcionan desde la primera decena de julio hasta el 20 de noviembre. En 1978 los precios de referencia para categoría I embalado fueron:

		U.C./100 Kg
Julio	11-20	30,69
	21-31	
Agosto		30,69
Sep.-Oct.		27,02
Noviembre	1-20	27-30

Así pues, los precios de referencia afectan a la uva Ohanes desde el principio de la campaña hasta el 20 de noviembre.

La Tarifa Exterior Común grava las importaciones extracomunitarias, existiendo algunos períodos de baja comercialización en que a España se le aplican reducciones del 50%.

Para la uva de mesa la T.E.C. es la siguiente:

	T.E.C.	Reducción
De 15 de julio a 31 de octubre	22 <sup>o</sup> /o	—
De 1 de noviembre a 14 de julio	18 <sup>o</sup> /o	50 <sup>o</sup> /o (de 1 de enero a 31 abril)

Por consiguiente, la T.E.C. afecta a la uva Ohanes en un 22% hasta el 31 de octubre, en un 18% a partir del 1 de noviembre, y un 9% a partir del 1 de enero.

Es por tanto necesario ver como influyen ambos mecanismos en las exportaciones españolas. En cuanto a los precios de referencia, España no ha sido penalizada con la aplicación de tasas compensatorias. Para analizar el impacto de la T.E.C., vamos a estudiar los calendarios de exportación a la C.E.E., según meses.

Campaña	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.
73-74	10.540	34.621	28.287	12.448	3.260
74-75	9.349	27.719	37.517	26.986	6.903
75-76	4.777	26.366	27.777	22.622	6.871
76-77	8.310	21.745	34.726	16.636	5.966
77-78	5.595	14.389	20.963	12.424	2.814
78-79	412	5.751	16.293	16.662	4.906

(Elaborado en base a la publicación del S.I. Fitopatológica).

(Elaborado en base a la publicación del S.I. Fitopatológica).

Se observa como, a partir del primer año de la serie, en que entre los meses de septiembre y octubre cubrieron aproximadamente el 50p de la exportación anual, se ha ido trasladando ésta hacia los meses de noviembre, diciembre y enero. Ello puede obedecer a dos causas o a una combinación de ambas: respuesta para eludir la T.E.C. o desplazamiento en los

meses iniciales forzado por la presencia de la uva italiana.

Para estudiar la competencia de la uva italiana, lo vamos a hacer en un mercado significativo, Covent Garden de Londres, en base a las cotizaciones divulgadas por la Agencia Reuter correspondiente a la campaña 79-80 para la uva Ohanes de Almería y las Italia y Regina italiana.

# COLABORACIONES TECNICAS

Cotizaciones en Covent Garden (ptas./kg)				
Mes	Quincena	Ohanes (Esp.)	Italia	Regina
Sep.	1 <sup>a</sup>	58,18/69,81	—	58,18/63,99
	2 <sup>a</sup>	58,18/72,72	63,99/79,99	41,18/69,81
Oct.	1 <sup>a</sup>	53,00/70,66	68,02/97,16	45,64/52,52
	2 <sup>a</sup>	70,66/73,61	64,77/80,97	51,52/58,88
Nov.	1 <sup>a</sup>	45,36/68,04	77,96/109,15	
	2 <sup>a</sup>	68,04/70,88	109,15	
Dic.	1 <sup>a</sup>	67,20/81,81	112,48	
	2 <sup>a</sup>	87,65/105,18	—	
Ene.	1 <sup>a</sup>	84,51/96,58		
	2 <sup>a</sup>	85,51/96,58		

Del anterior cuadro, y refiriéndonos a la campaña 79-80, se desprende que el consumidor inglés considera la uva Ohanes de España de una calidad intermedia entre la Italia y la Regina, si bien hay que hacer notar que la Italia a que se refiere la Agencia es de gran categoría, cultivada y conservada bajo plástico. También se observa que las cotizaciones se elevaron en los dos últimos meses de la campaña, meses hacia los que tiende a concentrarse la oferta española.

Será conveniente, a la vista de lo anterior, saber cuál fue el grado de incidencia de la uva procedente de España y de la italiana en el citado mercado, de acuerdo con los datos de la Agencia Reuter, correspondiente a 1979-80:

Campaña	Noviembre	Diciembre	Enero
74-75	449	1.912	69
75-76	145	2.204	213
77-78	498	1.141	303
78-79	37	879	158

(Datos del Servicio de Inspección Fito-patológica).

Mes	Importaciones de uva de mesa en el R.U. (Tm)			
	C.E.E.	Italia	España	Otros
Septiembre .....	9.616	7.315	1.730	2.889
Octubre .....	6.841	6.431	7.518	—
Noviembre .....	884	876	7.099	306
Diciembre .....	447	166	4.699	384
Enero .....	235	55	2.597	751

El cuadro anterior nos dice que la uva italiana compite en cantidad en los meses de septiembre y octubre, quedando España dominando el mercado a partir de noviembre. Anteriormente se ha puesto de manifiesto que el consumidor inglés está dispuesto a pagar precios elevados en dichos meses por uva de buena calidad y estado de conservación, y que el exportador italiano no renuncia a percibir estos altos precios del mercado como consecuencia de posibles primas o ayudas más o menos encubiertas.

La falta de competencia de la uva italiana a partir de noviembre se pone en evidencia en las siguientes cifras de exportación de uva española a Italia.

## 4. CONCLUSIONES

Las conclusiones a que llegamos son:

— El cultivo de uva de mesa está en regresión, más acentuada en la variedad tardía Ohanes.

— La pérdida de mercados para la variedad Ohanes es general, no limitándose exclusivamente a la C.E.E.

— En esta pérdida de mercados han podido influir: la TEC, la presencia de la uva italiana libre de la TEC, y un sector exportador poco agresivo.

— La uva italiana nos ha expulsado del Reino Unido en los meses de septiembre y

octubre; pero en estos meses se dan cotizaciones atractivas y mucho más si la uva no exportada tiene que dirigirse a alcoholera.

— El mercado inglés está dispuesto a pagar precios altos por uva de buena calidad, como la variedad Italia cultivada bajo plástico.

— La uva Ohanes goza entre el consumidor inglés de una preferencia intermedia entre la Italia de buena calidad y la Regina.

— El exportador italiano parece no gozar de otro privilegio que la exención de la TEC.

— Dado que el sector comercial no parece muy interesado en este producto, sería conveniente la formación de cooperativas para la exportación, con la ventaja de que en la liquidación a sus socios quedarían diluidas las partidas sometidas al 22, 18 y 9p de TEC, lo que favorece la presencia en los mercados durante toda la campaña.

— Necesidad de realizar un estudio de mercado que analice los gustos del consumidor extranjero y establezca para diferentes niveles de precios la posible demanda.

— Como consecuencia del estudio de mercado, fijar los caracteres que definen la calidad de uva Ohanes, orientando las prácticas de cultivo a conseguir la calidad deseada. ■

# ACTO ACADÉMICO EN MADRID EN CONMEMORACION DEL XXV ANIVERSARIO DE LABORATORIOS SOBRINO, S.A.



Vista General de la Presidencia del Acto Académico, en la cual figuraban destacadas personalidades de los Ministerios de Agricultura y de Sanidad y Seguridad Social.



El Dr. Charles Pilet, en el transcurso de su disertación, junto con el Dr. Plana Durán, de Laboratorios Sobrino, S.A. y el Dr. Miguel Cordero del Campillo.



El Fundador y Presidente del Consejo de Administración de Laboratorios Sobrino, S.A., Dr. Manuel Sobrino Serrano, en un momento de la apertura del acto. A su derecha el Dr. Sánchez Botija y a su izquierda el Subdirector General de Veterinaria-Salud Pública, Dn. Lázaro Gregorio López Fernández.

El Presidente de la Asociación Mundial de Veterinarios Microbiólogos e Inmunólogos, y a su vez Director de la Escuela Nacional de Veterinaria de Alfort (Francia), el profesor Dr. Charles Pilet, así como el Director del Departamento de Patología Parasitaria e Infecciosa de la Facultad de Veterinaria de León, el profesor Dr. Miguel Cordero del Campillo, pronunciaron recientemente en Madrid sendas conferencias dando especial brillantez al III Acto Académico celebrado por Laboratorios Sobrino, S.A. con motivo de su XXV Aniversario.

En la mesa presidencial se hallaban además del Dr. Manuel Sobrino Serrano, Presidente del Consejo de Administración y Fundador de Laboratorios Sobrino, S.A., los Dres. Casadevall y Plana Durán, Director Técnico y del Departamento de Investigación y Desarrollo Biológico, respectivamente, los conferenciantes Dr. Charles Pilet y Dr. Cordero del Campillo con el Dr. Carlos Sánchez Botija, Jefe del Departamento de Virología Animal del C.R.I.D.A.-6 y Catedrático de la Facultad de Veterinaria de Madrid, así como destacadas personalidades de los Ministerios de Agricultura y de Sanidad y Seguridad Social.

El Dr. Sobrino Serrano, antiguo profesor de la Escuela de Veterinaria de Madrid, donde desempeñó hasta el año 1941 la Cátedra de Operaciones, Patología Quirúrgica y Obstetricia, abrió el acto con unas palabras relacionadas con esta celebración, interviniendo a continuación el profesor Dr. Sánchez Botija que justificó los motivos de la celebración del Acto Académico, rememorando, por otra parte, su época de antiguo alumno del Dr. Sobrino, a quien dedicó sentidas palabras de afecto y consideración. El Dr. Casadevall efectuó, seguidamente, la presentación de los conferenciantes, interviniendo el profesor Cordero del Campillo, que trató sobre el tema "PANORAMA DE LA PARASITOLOGIA ESPAÑOLA", evidenciando sus extraordinarios conocimientos del tema que desarrolló con gran amenidad, tanto en su vertiente histórica como técnica, en todo momento la atención de los profesionales, tanto cargos de la Administración y Organismos Oficiales como personalidades de la docencia y especialistas de Empresa, que en número superior a 140 personas estuvieron presentes en el acto.

Seguidamente el profesor Charles Pilet trató sobre "INMUNOESTIMULACION Y MEDICINA VETERINARIA", aportando conceptos sobre inmunología que pueden hacer variar sustancialmente los planteamientos actuales en veterinaria.

Tras la clausura, que estuvo a cargo del Ilmo. Sr. Subdirector General de Veterinaria-Salud Pública del Ministerio de Sanidad y Seguridad Social, Dn. Lázaro Gregorio López-Hernández, fueron obsequiados los asistentes con un "cocktail" en los salones del Hotel Meliá Castilla, en cuyos amplios salones se desarrollaron estos actos.

Una vez más Laboratorios Sobrino, S.A., empresa veterinaria radicada en Vall de Bianya-Olot (Gerona), ha querido aportar su esfuerzo en la investigación de la problemática de la sanidad ganadera, dejando constancia de su capacidad organizativa de actos de singular relieve científico, esta vez en Madrid, tras los celebrados en su sede Central y posteriormente en Barcelona, con marcado éxito.

# LA COBERTURA DE RIESGOS COMERCIALES

## FLUCTUACION DE LOS PRECIOS Y SU IMPACTO EN EL INVENTARIO

Juan G. DE MADARIAGA

Hablamos de *incertidumbre* cuando nada sabemos respecto de un acontecimiento venidero, mientras que la idea de *riesgo* implica, por el contrario, la posibilidad de formular ciertas suposiciones en relación con el futuro. El riesgo es, pues, un factor que puede ser medido y expresado, de acuerdo con un porcentaje de probabilidad. Ello no quiere decir que las previsiones basadas en un análisis fiable de tales probabilidades garantice su cumplimiento, pero proporcionan un margen de viabilidad.

Las operaciones que se realizan en el *mercado de futuros* permiten cubrir, tanto las situaciones de incertidumbre total, que es el caso en que se halla, por ejemplo, un agricultor acerca de la evolución de las futuras cosechas, como aquellas otras no de incertidumbre total, sino de riesgo mensurable, que tal es el caso de un empresario ante la posibilidad de fluctuaciones indeseadas en los precios de su stock.

Con el mercado de futuros disponemos de un mecanismo que desempeña un papel importante en el proceso de formación de precios, y a través del cual el hombre de negocios es capaz de proyectar hacia el porvenir su planificación comercial, poniendo su inventario a salvo de los riesgos de una fluctuación en los precios capaz de incidir negativamente en su actividad.

El hecho de acudir a ese mercado le permite, además, obtener un elemento colateral para su operatividad financiera, y siendo ello aplicable a cada uno de los productos



y materias primas negociadas en el mercado de futuros: metales no férricos, granos, aceites, semillas, etc.

En el contrato de futuros se han de cumplir, ciertamente, determinadas exigencias y condiciones en cuanto a calidad, plazos de entrega, etc. Esas condiciones y exigencias deben ser de cómodo y viable cumplimiento en el caso de que la operación conduzca a una entrega efectiva de mercancía, estando ello especialmente indicado en aquellos sectores donde es inevitable el asumir voluminosas posiciones de inventario, como sucede en las industrias extractivas y en la agricultura.

### EL RIESGO DE INVENTARIO

Una cobertura adecuada se hace más necesaria en aquellos sectores comerciales o industriales donde los precios muestran habitualmente caracteres de marcada volatilidad.

Vamos a analizar los distintos métodos que para el manejo de sus stocks se ofrecen al comerciante.

En el convencional sistema FIFO (first-in, first-out) se da primero salida, por venta, a la mercancía que lleva más tiempo en almacén. Llegado el momento de reponer esa mercancía, las oscilaciones de precio en el mercado pueden poner al que sigue tal sistema en una situación en la que, aún arrojando un gran beneficio contable en las operaciones, tal beneficio sea totalmente ilusorio debido a los nuevos costes de reposición.

Si el método elegido es el LIFO (last-in, first-out), el resultado sería un inventario minusvalorado respecto de los precios actuales, puesto que la mercancía en almacén aparecería estimada según el precio antiguo.

Pueden evitarse ambas situaciones reemplazando el inventario valorado a precio de costo por medio del "Hedge" o *cobertura* en el mercado de futuros. Véase como funciona una sencilla operación de cobertura: todo consiste en comprar en el *mercado de futuros*, y a un precio superior al que rige en la *bolsa de físicos*, una mercancía que ha de sernos entregada en un plazo determinado: precisamente el plazo en el que hemos de reponer nuestro stock. Al aproximarse el vencimiento de ese plazo, obser-

vamos la evolución del precio; si hubiera subido, podríamos vender a mayor precio nuestro contrato de futuros no vencido, y con el beneficio obtenido cubriríamos el mayor costo de la mercancía con la que hemos de reponer el stock.

Si el precio hubiera bajado, venderíamos con descuento el contrato de futuros, pero la pérdida quedaría compensada por el hecho de que obtendríamos los físicos que necesitamos a un precio inferior al que hubiéramos pagado anteriormente, con el mercado más alto.

En conclusión: si el precio sube, la venta de futuros nos asegura unos ingresos que nos permiten cubrir el alza. Si el precio baja, compramos más barato que si lo hubiéramos hecho antes, con el mercado caro.

Operando en futuros, se da, desde luego, un bloqueo temporal de dinero, por el importe "margen", o depósito, que ha de ser entregado al "broker" como garantía de la operación. Además de ese efecto de cobertura, he aquí las *posibilidades que se ofrecen al empresario* que desea evitar ser sujeto pasivo de las oscilaciones de precios:

- La inclusión, en el contrato, de cláusulas limitativas de riesgo, que en un contrato ordinario la parte contraria no siempre está dispuesta a aceptar.
- La posibilidad de acudir al almacenista por cuenta ajena, traspasando así el riesgo a un tercero.
- La utilización del método LIFO a que antes hemos aludido.
- El uso de fórmulas de dispersión del riesgo: promediando los precios, por ejemplo, trianual o quinquenalmente.
- Presionar a la autoridad externa para que imponga medidas intervencionistas de control de precios.
- Optar por la cobertura que ofrece el mercado de futuros.

#### LA COBERTURA (Hedge)

Una de las ventajas básicas de las transacciones de futuros en su alto grado de flexibilidad.

La cobertura es complementaria,

pero distinta, de la transacción principal. Por lo tanto, no afecta a ésta sino en los límites que se desee. Además, la posición puede ser anulada mediante una simple orden al "broker" en virtud del alto grado de liquidez operativa que es característica en todos los mercados de futuros.

Por otra parte, las amplias posiciones abiertas, permiten, con el "hedging", alcanzar una doble finalidad:

- Por una parte, cobertura de protección.
- Por otra, obtención de beneficios complementarios, aprovechando las oscilaciones de los precios en el mercado cash.

#### EL HEDGING COMO MEDIO DE OBTENER BENEFICIO DE ALMACENAJE

Los almacenistas, y en general las empresas que dispongan de locales adecuados al depósito de mercancías, pueden obtener beneficios, sea vendiendo futuros contra sus stocks, sea facturando "carrying charges" (gastos de mantenimiento) para los tomadores de posiciones largas, o de compra anticipada.

El almacenista puede obtener un beneficio suplementario si, como es habitual, se dedica a la mezcla,

limpieza y, en general, mejora de la mercancía almacenada.

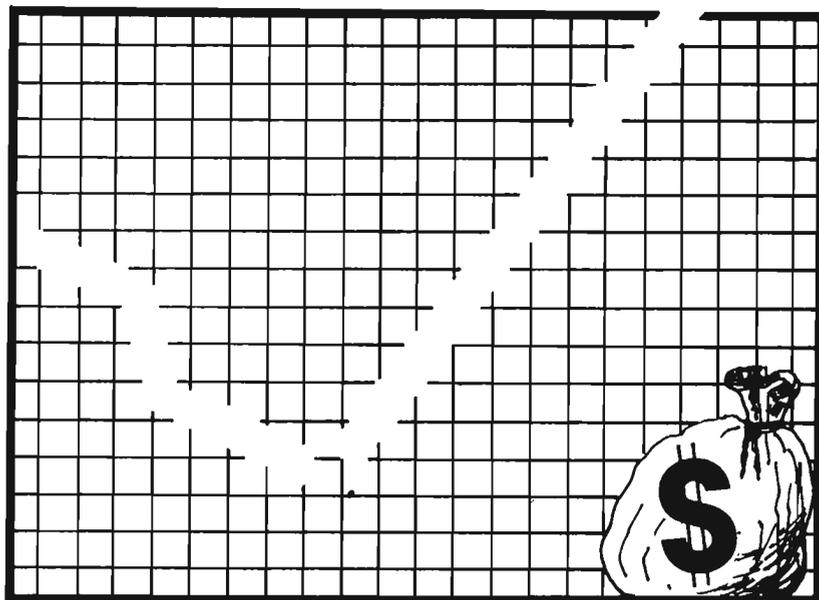
#### LOS FUTUROS Y LA "DIMENSION TIEMPO" EN EL MERCADO

Nos referimos, con ello, a la venta para entrega en un plazo determinado, sin tener la mercancía a mano. En tal caso, al comprar futuros cubrimos el riesgo de que la mercancía suba.

El caso contrario se da cuando un tenedor de mercancía, para cubrir el riesgo de devaluación de su stock, recurre a la venta de contratos de futuros.

#### "HEDGES" DISCRECIONALES O VARIABLES

En cada caso particular, el comerciante o empresario decidirá, según las características de su actividad, en qué operaciones le interesa recurrir a la cobertura en el mercado de futuros y en cuales convenirle asumir un riesgo (cuando considere que éste no es grande), cuando le conviene una cobertura total, o únicamente parcial. Todo ello, teniendo presente que el "hedging" discrecional le deja la puerta abierta para el aprovechamiento de ocasiones súbitas o de circunstancias especialmente favorables.





# **iteasda**

**EMPRESA CONSULTORA DE INGENIERIA**

- **PROYECTOS**
- **ESTUDIOS**
- **VALORACIONES**
- **EXPROPIACIONES**
- **ESTUDIOS MEDIO AMBIENTALES**
- **SERVICIO ASISTENCIA TECNICA**

# FIMA 81

**CLASIFICACION POR GRUPOS DE MAQUINAS Y PRODUCTOS**

Máquinas agrícolas productoras de energía	Equipos para la cria ganadera y edificios agrícolas
Equipos para trabajar el suelo	Equipos para ordeño y productos lácteos
Equipos de siembra, plantación y abonado	Equipos para el manejo y traslado de productos agrícolas
Equipos para protección de cultivos	Equipos para la transformación, con conservación del suelo y máquinas forestales
Equipos para riego	Materias variadas
Máquinas de recolección	
Máquinas de recolección estacionarias, de acondicionamiento y selección	

**11. DIA DEL AGRICULTOR**  
**13. CONFERENCIA INTERNACIONAL DE MECANIZACION AGRARIA**  
**6. CERTAMEN INTERNACIONAL DE CINE AGRARIO**  
**15. FERIA TECNICA INTERNACIONAL DE LA MAQUINARIA AGRICOLA**



**4.12. Abril 1981**

**ZARAGOZA**



Dirección y Oficinas: PALACIO FERIA  
 Apart. de Correos 108 - Tel. 358150 - Direc. Teleg. FIMA - Telex 58185 FEMUE



**MUTUALIDAD GENERAL**  
**AGROPECUARIA**  
**SEGUROS GENERALES**

Domicilio social: Echegaray 25 Telfno. 2.32 68 10 MADRID - 14

RAMOS EN QUE OPERA :

INCENDIOS  
 AUTOMOVILES  
 OBLIGATORIO Y VOLUNTARIO  
 RESPONSABILIDAD CIVIL GENERAL  
 ACCIDENTES INDIVIDUALES  
 OBLIGATORIO CAZADOR  
 INCENDIOS COSECHAS  
 PEDRISCO

para estar seguro... ¡ soy mutualista !



**DELEGACIONES**

**EN TODA ESPAÑA**

**MOTOSIERRAS**  
**STIHL**

**La**  
**solución**  
**definitiva**



Todos los modelos  
 Todos los precios  
 Todos los recambios  
 Todos los servicios

**BEAL & C<sup>IA</sup>, S.A.**

C/. Zorrozoiti - Telfs. (94) 441 61 79 - 441 79 89

**BILBAO - 13**

SEVILLA

¿Es ya mucho?

RECORD DE TRIGO

- 100.000 Ha recuperadas al olivar
- Hacia nuevas alternativas productivas

La avasalladora expansión que en los últimos años (desde inicios de la década de los años setenta) ha tenido la producción triguera en el campo sevillano, alcanzó su cumbre en la cosecha de 1980, al conseguir la formidable cantidad de 73.600 vagones. Un gran éxito de los agricultores sevillanos, pero que entraña serias preocupaciones.

Todavía en 1973, Sevilla produjo 26.200 vagones, como puede verse en el cuadro estadístico que reproducimos. Desde entonces acá, en un ascenso impresionante, tras las dos cumbres de los años 1976 y 1978, en los que se cosecharon casi sesenta mil vagones, la escalada ha logrado situar la producción en los 73.600 vagones de referencia. Lo sucedido ha sido verdaderamente espectacular.

La climatología de la campaña cerealista 1979-80 fue muy favorable, con intensos riegos en otoño y luego precipitaciones cortas, pero bien alternadas con períodos secos durante la invernada y la primavera, contribuyeron al logro. Ahora bien, que lloviera con oportunidad no es en manera alguna suficiente explicación de lo sucedido. El tiempo favorable colaboró para que los agricultores sevillanos sacaran el máximo partido posible a la avanzada tecnología que aplican en el cultivo del trigo.

Pero no puede perderse de vista otro hecho trascendental: es que en 1980 se pusieron en cultivo 229.000 Has, lo que ha dado lugar a otro récord en cuanto a la extensión de las siembras. Son 100.000 Has. más que en el año 1973, cuando se tuvieron en Sevilla solo 127.000 Has.

De dónde proceden tantas miles de hectareas incorporadas al trigo, cuando no decreció en el secano, antes al con-

1973 - 1980  
PRÓDUCCIONES DE TRIGO EN LA PROVINCIA DE SEVILLA

1973	26.200	vagones
1974	34.600	"
1975	41.200	"
1976	59.500	"
1977	36.700	"
1978	59.700	"
1979	52.000	"
1980	73.600	"

Fuente: Boletín de Estadística del Ministerio de Agricultura.

trario, se acrecentó también el área del girasol, lo explican los arranques de olivos, porque, precisamente, 100.000 Has. son las desocupadas del arbolado tradicional olivarero y traspasadas al trigo.

Es lamentable que la "fiebre" de arranques de olivos haya tomado en el campo sevillano tales proporciones, pero no es necesario considerarlo como pérdida, cuando en verdad fue un progreso educativo altamente interesante. Porque las tierras abandonadas por los olivos son, en general, de buena fertilidad y más aptas para otras producciones que para cosechar aceite de oliva. El olivar desaparecido era viejísimo en su inmensa mayor parte.

Pero como apuntamos al comienzo de la crónica, el éxito triguero entraña preocupaciones cara al futuro inmediato. Ya es demasiado trigo, y además, no siempre conseguido con las variedades que mejor encuadran en la demanda del mercado. El día que estemos en el Mercado Común Europeo, parece claro que se podrá cambiar hacia la producción de trigos duros, que actualmente tienen relativamente muy pequeña importancia.

También habría que considerar las posibilidades de nuevas alternativas. Dos van perfilándose como interesantes: una, las *habas* si se consigue dominar el obstáculo del "jopo", sobre lo que se están realizando por el INIA y por empresas privadas alentadores trabajos de investigación y comprobación de resultados. También apunta la *colza*; precisamente ha sido algo sorprendente la acogida dada a los incentivos del Ministerio de Agricultura (4.000 ptas por Hectárea), habiendo dado lugar a promover peticiones en el área sevillana, para la actual campaña, de unas 10.000 Has. En este aspecto, este año va a ser una especie de

yunque de prueba para comprobar hasta que punto las tierras del secano de la provincia admiten la nueva oleaginosa.

R. Díaz

RIOJA

UNA VENDIMIA CONFLICTIVA

La vendimia del 80 en Rioja pasará a la historia como una de las más conflictivas, tras la drástica decisión del Consejo Regulador de fijar en diez grados el mínimo para que las producciones pudieran acogerse a la denominación de origen. A fin de alcanzar estos niveles mínimos alrededor del treinta por ciento de la uva blanca se ha recogido podrida. El retraso provocado ha facilitado que, al podrirse el fruto, los mohos consumieran ácidos y agua, acogiéndose a la vieja máxima vitícola de "Con uva enferma se hace vino: de uva verde, no". Se estima que la vinificación va a resultar más complicada que otros años.

Las primeras cifras sobre la cosecha del 80 sitúan a ésta en unos ciento cincuenta millones de kilos de uva, destacando la excepcional abundancia de los blancos, que seguramente rondaran los sesenta millones. En cuanto a cantidad, la producción es más bien moderada y la calidad resulta, a primera vista, aceptable. Las partidas de mostos blancos, según las impresiones recogidas, parece tendrán una comercialización relativamente fácil, mientras el panorama de ventas del resto es más bien sombrío.

En los puntos más significativos, los datos son los siguientes: San Asensio, una reducción del quince por ciento respecto a la cosecha del año pasado; Corena, una graduación entre 11 y 14 grados, gracias a la favorable climatología de las últimas jornadas, y en Fuenmayor, cosecha que ha bajado en un diez por ciento sobre la anterior campaña, a pesar de haber entrado en producción unos cuantos centenares de cepas de nuevas plantaciones.

ARTURO CENZANO

*Fabricados en Getafe (Madrid)*

# SERIE 40: NUEVOS TRACTORES JOHN DEERE

- Tres fruteros y dos viñeros
- Un marketing internacional

La factoría de JOHN DEERE IBERICA, S.A., en Getafe (Madrid), es una de las siete fábricas que DEERE & COMPANY tiene instaladas en Europa.

Junto con sus homólogas de Waterloo y Dubuque (Iowa), en EE.UU., de Monterrey en Méjico y de Mannheim en Alemania Federal, está dedicada a la fabricación de tractores agrícolas.

La fábrica de Getafe, ha sido modernizada en los últimos años, tanto en maquinaria como en instalaciones. Las inversiones realizadas en el período 1976/1979, ascendieron a casi 1.500 millones de pesetas.

### LA NUEVA SERIE 40

Ahora, John Deere Ibérica, S.A. acaba de presentar una nueva línea de tractores, la serie 40, como hizo, en ocasiones anteriores, con las series 20, 30 y 35.

Se trata de una línea de 14 tractores, totalmente nuevos, fabricados en Getafe —Madrid—, con una gama de potencias comprendidas entre 50 CV DIN (46 CV homologados) en el modelo 1040, y 97 CV DIN (92 CV homologados) en el 3130. La línea standard queda completada con los modelos básicos: 1140, 1640, 2040 y 2140.

La tracción delantera mecánica tan solicitada por los agricultores y que ofrece el bloqueo automático del diferencial, está disponible en los modelos 2040 DT, 2140 DT y 3140 DT. Además, estos dos últimos llevan incorporada la transmisión "power-synchron".

Esta transmisión, de gran utilidad, une el HI-LO hidráulico a una transmisión sincronizada, ofreciendo 16 marchas de avance y 8 de retroceso.

Con la transmisión "power-synchron" puede aumentarse la capacidad de arrastre, hasta en un 27 por ciento, o la velocidad hasta en un 21 por ciento, tan sólo con mover una palanca. No es preciso desembragar. Para el desplazamiento, sin paradas, los nuevos tractores John Deere presentan una transmisión sincronizada

con la que es posible efectuar los cambios con el tractor en movimiento; tanto acelerando como reduciendo.

Entre los nuevos tractores, cuyo diseño es idéntico al que ofrecen todos los tractores John Deere, se presentan también tres *fruteros*: 1140 F, 1640 F y 2040 F, así como dos *viñeros*: 1040 V y 1140 V.

La capacidad de elevación de los nuevos tractores ha sido incrementada entre un 23 y un 47 por ciento, según el modelo. La distancia entre ejes es, también, mayor, salvo en los tractores con motores de 3 cilindros, y el peso ha sido redistribuido para mejorar la estabilidad.

La nueva dirección hidrostática, y la mayor capacidad del depósito de combustible, son ventajas adicionales que permiten al agricultor aumentar su rentabilidad.

### UN MARKETING INTERNACIONAL

Los tractores fabricados en Getafe, además de ser vendidos en España, son exportados a través de la organización de ventas de DEERE & COMPANY en el

*JOHN DEERE IBERICA, S.A. — Tractor John Deere 3140, de 97 CV DIN, 92 CV homologados, perteneciente a la nueva Serie 40.*



mundo, a los siguientes países en el momento presente: Francia, Alemania Federal, Sud Africa, Argentina, Israel, Marruecos, Portugal, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Japón, Filipinas y Estados Unidos.

Para atender a los clientes españoles, se importan cosechadoras de Zweibrücken (Alemania Federal), equipos de forraje de Senonches y Arc-Les-Gray (Francia) y tractores de gran potencial y equipos varios de EE.UU. y Alemania.

### HACIA EL FUTURO

Las importantes inversiones materializadas en la ampliación y modernización de las instalaciones fabriles de Getafe, la tecnología de innovación en la nueva SERIE 40 de tractores de fabricación nacional lanzados al mercado, y el desarrollo de la red de Concesionarios, son algunas de las respuestas a la estrategia de JOHN DEERE para —tanto a nivel mundial como a nivel nacional— potenciar su posición de liderazgo en la década de los "80", en un sector de tan trascendental importancia como es el de la mecanización de la Agricultura.

*JOHN DEERE IBERICA, S.A. — Tractor John Deere 1040 V, viñero, de 50 CV DIN, 46 CV homologados, perteneciente a la nueva Serie 40.*





# EL AZUCAR NO SE FABRICA, NACE



## La semilla del azúcar

### VARIETADES DE REMOLACHA AZUCARERA EMPLEADAS EN ESPAÑA

SEMILLAS MULTIGERMENES Y MONOGERMENES TECNICAS DESNUDAS O PILDORADAS

- TRIBEL:** PARA SIEMBRAS DE INVIERNO Y PRIMAVERA.  
MADURACION MEDIA - TIPO N.
- POLYBELGA:** PARA SIEMBRAS DE INVIERNO Y PRIMAVERA.  
MADURACION TARDIA - TIPO E.
- MEZZANO  
AU-POLY:** ESPECIAL PARA SIEMBRAS OTOÑALES.  
EN RIEGO Y SECANO - TIPO N.

SEMILLAS MONOGERMENES GENETICAS (MONOGERMIA ABSOLUTA Y MAXIMA NACENCIA EN EL CAMPO)

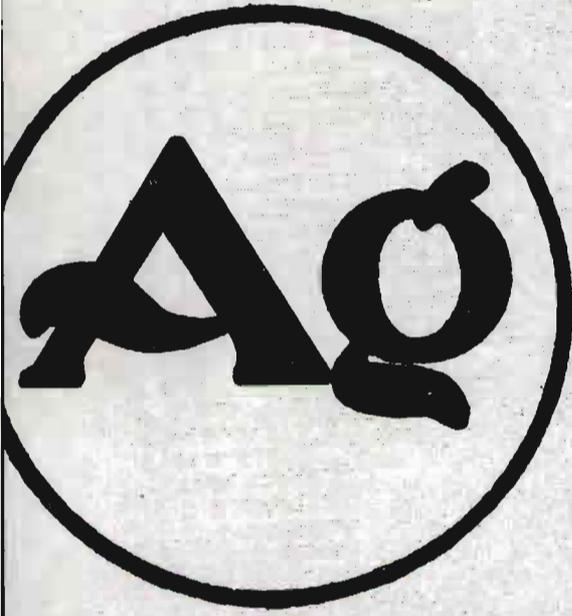
- MONOBEL:** PARA SIEMBRAS DE INVIERNO Y PRIMAVERA.  
MADURACION MEDIA/TARDIA - TIPO N-E.
- MEZZANO  
MONOGEN:** PARA SIEMBRAS DE INVIERNO Y PRIMAVERA.  
MADURACION MEDIA/PRECOZ - TIPO N.

**SOCIETA EUROPEA DEL SEME  
I 48024 MASSA LOMBARDA (ITALIA)**



**SOCIETE EUROPEENNE DE SEMENCES  
B 3300 TIENEN (TIRLEMONT) BELGICA**

Representación en España: G. TROCCHI · Avda. Generalísimo, 205 · Madrid, 34



**TARJETA POSTAL BOLETIN DE PEDIDO DE LIBROS**

Muy Sres. míos:

Les agradecería me remitieran, contra reembolso de su valor, las siguientes publicaciones de esa Editorial, cuyas características y precios se consignan al dorso de esta tarjeta.

Ejemplares de "Drenaje agrícola y recuperación de suelos salinos".

Ejemplares de "Asociaciones agrarias de comercialización".

Ejemplares de "Manual de eliotecnología".

Ejemplares de "Olivar intensivo".

Ejemplares de "Olivicultura Moderna".

Ejemplares de "La realidad industrial agraria española".

Ejemplares de "COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS".

Ejemplares de "Relatos de un cazador".

El suscriptor de AGRICULTURA

D. ....

Dirección .....



**Agricultura**

EDITORIAL AGRICOLA ESPAÑOLA, S. A.

Caballero de Gracia, 24, 3.º izqda.

Teléfono 221 16 33 - Madrid-14

D. .... (Escribase con letra clara el nombre y apellidos)

Domiciliado en .....

Provincia de .....

Calle ..... Núm. ....

De profesión .....

Se suscribe a **AGRICULTURA**, revista agropecuaria, por un año.

..... de 19.....

(firma y rúbrica)

Editorial Agrícola Española, S. A.

Caballero de Gracia, 24

MADRID - 14

(Ver al dorso tarifas y condiciones)



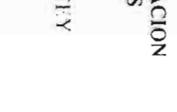
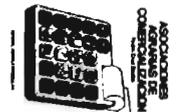
## TARIFAS Y CONDICIONES DE SUSCRIPCION

Tiempo minimo de suscripción: Un año.

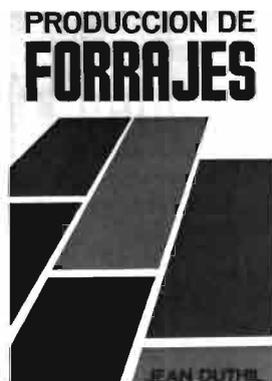
Fecha de pago de toda suscripción: Dentro del mes siguiente a la recepción del primer número. Forma de hacer el pago: Por giro postal; transferencia a la cuenta corriente que en el Banco Español de Crédito o Hispano Americano (oficinas principales) tiene abierta, en Madrid, Editorial Agrícola Española, S. A., o domiciliando el pago en su Banco.

Prórroga tácita del contrato: Siempre que no se avise un mes antes de acabada la suscripción, entendiéndose que se prorroga en igualdad de condiciones.

Tarifa de suscripción para España .....	1.200 ptas./año
Portugal .....	1.500
Restantes países .....	2.000
Números sueltos: España .....	125

<p><b>DRENAJE AGRICOLA Y RECUPERACION DE SUELOS SALINOS</b> Fdo. Pizarro 428 págs. 950 ptas.</p> 	<p><b>MANUAL DE ELAIO-TECNIA</b> Autores varios (en colaboración con FAO) 166 págs. 380 ptas.</p> 	<p><b>LA REALIDAD INDUSTRIAL AGRARIA ESPAÑOLA</b> Jaime Pulgar 184 págs. 400 ptas.</p> 
<p><b>ESPAÑA Y LA EUROPA VERDE</b> 24 autores 676 págs. 1.450 pts.</p> 	<p><b>OLIVAR INTENSIVO</b> Juan Antonio Martín Gallego 66 págs. 350 ptas.</p> 	<p><b>COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS</b> Pedro CALDIENTE Y 428 páginas 910 ptas.</p> 
<p><b>ASOCIACIONES AGRARIAS DE COMERCIALIZACION</b> Pedro Cruz 282 págs. 480 ptas.</p> 	<p><b>OLIVICULTURA MODERNA</b> Autores varios (en colaboración con FAO) 374 págs. 850 ptas.</p> 	<p><b>RELATOS DE UN CAZADOR</b> Francisco Rueda 180 págs. 350 ptas.</p> 

DESCUENTO A SUSCRIPTORES



**PRODUCCION DE FORRAJES.**

Jean Duthil. 3.<sup>a</sup> edición (21 x 14 cms), 413 Págs. Mundi-Prensa. Madrid, 1980. Versión española de J.I. de la Vega, J. Ortiz Cañavate y M. Ruiz Altisent.

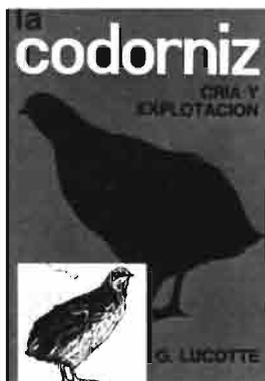
Esta tercera edición de la obra presenta muy importantes mejoras y actualizaciones

en relación con las anteriores, y ello como consecuencia de que su autor sigue trabajando en el tema forrajero.

Dichas mejoras tienen especial importancia en los capítulos V, VI, VII y XIII, que abordan y ponen al día el estudio de nuevas asociaciones de prateses o composición de la pradera, como consecuencia de la aparición de nuevas variedades comerciales o cultivares así como la utilización de fertilizantes.

El autor es un especialista francés muy conocido en cuestiones de forraje y perteneciente a la más moderna escuela de nuestro país vecino.

Una magnífica traducción que ha permitido disponer al lector español de una fiel versión de la obra así como una perfecta adaptación de la misma a nuestras peculiares condiciones productivas.



**LA CODORNIZ. CRIA Y EXPLOTACION**

G. Lucotte (21 x 14 cms), 111 Págs. Versión española de G. Díaz Rodríguez-Ponga (2.<sup>a</sup> edición) Mundi-Prensa. Madrid, 1980.

Las posibilidades comerciales de la codorniz crecen día a día en nuestro país debido, sobre todo a las cualidades realmente excepcionales de esta gallinácea. Pueden citarse, entre otras, la gran rapidez de su ciclo de desarrollo, su gran poder de proliferación, su crecimiento acelerado y una gran resistencia a las enfermedades. Su carne es exquisita y de un gran valor nutritivo.

España ofrece, en líneas generales, unas óptimas condiciones meteorológicas y de toda índole para la coturnicultura, de ahí el interés de este libro que ayudará a resolver los problemas que puedan surgir a todas aquellas personas que se dediquen a la cría y explotación de la codorniz.



**AGRICULTURA A TIEMPO PARCIAL EN EL PAIS VALENCIANO.**

Naturaleza y efectos del fenómeno en el regadío litoral. Eladio Arnalte Alegre. (20 x 12,5 cms), 378 Págs. Serie: Estudios. Secretaría General Técnica. Ministerio de Agricultura.

Bajo la denominación de agricultura a tiempo parcial se engloban una serie de realidades sociales de muy diferente naturaleza y que están cobrando particular importancia dentro de la agricultura de los países industrializados.

Su forma más típica, los obreros-campesinos, cuyo desarrollo aparece directamente ligado a los procesos reales, es una fase del proceso de proletarianización de la agricultura de los pequeños campesinos. En este trabajo se analizan minuciosamente los procesos de génesis de estas situaciones, se cuantifican sus niveles de importancia y se estudian los efectos que producen sobre la distribución de cultivos y la dinámica agraria en varios municipios del País Valenciano.



**EL CARACOL. CRIA Y EXPLOTACION.**

Giuseppe Gallo. (21 x 14 cms), 147 Págs. Traducción de M. José Sarasua y Elisa Viñuela. Mundi-Prensa. Madrid, 1980.

El interés por los caracoles ha pasado de ser una afición de la gente del campo que, después de la lluvia, salía en su busca para guardarlos y consumirlos en familia, a constituir una verdadera cría zootécnica digna de ser tenida en cuenta en muchas explotaciones agrarias.

Este pequeño manual lleva ya tres ediciones en Italia, país al igual que en Francia, en cuya gastronomía goza el caracol de un lugar privilegiado.

Esperamos que también será útil en nuestro país a cuantos deseen aprender algo más sobre este molusco o iniciarse en las técnicas conducentes a su producción comercial.

# ANUNCIOS BREVES

## EQUIPOS AGRICOLAS

"ESMOCA", CABINAS METALICAS PARA TRACTORES. Apartado 26. Teléfono 200. BINEFAR (Huesca).

CABINAS METALICAS PARA TRACTORES "JOMOCA". Lérida, 61 BINEFAR (Huesca).

## VARIOS

CERCADOS REQUES. Cercados de fincas. Todo tipo de alambradas. Instalaciones garantizadas. Montajes en todo el país. Plaza de los Descalzos, 4. Tel. 925-80 45 63. TALAVERA DE LA REINA (Toledo).

"AGROESTUDIO", Dirección de explotación agropecuarias. Estudios. Valoraciones. Proyectos. Rafael Salgado, 7. Madrid-16.

Se vende colección revista AGRICULTURA. 1952 a 1975 encuadernados y 1976 a 1979 sin encuadernar. Dirigirse a Carmelo Féliz. Avda. Pío Cela, 26. Veuellina de Orbigo. León.f

EL TIRO DE PICHON. Autor: Guzmán Zamorano. Libro distribuido por IBERTIRO, S.A. c/ Lagasca, 55. Madrid-1 Tels.: 225.50.01-225.93.56.

"Vendo colección Revista Agricultura.

Para tratar:  
Ricardo Albert Lomas.  
c/ Barcenillas, 1. 2.º - 1.  
MALAGA (12)''.

## MAQUINARIA AGRICOLA

Molinos trituradores martillos. Mezcladoras verticales. DELFIN ZAPATER. Caudillo, 31. LERIDA.

Cosechadoras de algodón BEN PEARSON. Diversos modelos para riego y secano. Servicio de piezas de recambio y mantenimiento. BEN PEARSON IBERICA, S. A., General Gallegos, 1.—MADRID-16, y Pérez de Castro, 14. CORDOBA.

Podadora hidráulica para viñas y frutales, suave y sin sacudidas, adaptable a tractor, y carretilla. La más económica del mercado. CABEDO calle San Joaquín, 94. VILLAREAL (Castellón). Tel. 52.04.93.

## SEMILLAS

Forrajeras y pratenses, especialidad en alfalfa variedad Aragón y San Isidro. Pida información de pratenses subvencionadas por Jefaturas Agronómicas. 690 hectáreas cultivos propios ZULUETA. Teléfono 82 00 24. Apartado 22. TUDELA (Navarra).

RAMIRO ARNEADO. Productor de semillas número 23. Especialidad semillas hortícolas. En vanguardia en el empleo de híbridos. Apartado 21. Teléfonos 13 23 46 y 13 12 50. Telegramas "Semillas", CALAHORRA (Logroño).

SEMILLAS DE HORTALIZAS, Forrajes, Pratenses y Flores. RAMÓN BATLLE VERNIS, S. A. Plaza Palacio, 3. Barcelona-3.

PRODUCTORES DE SEMILLA, S. A. PRODES.—Maíces y Sorgos Híbridos de TRUDAN - Cebadas, Avenas, Remolacha, Azucarera y Forrajera, Hortícolas y Pratenses. Camino Viejo de Simancas, s/n. Teléfono 23 48 00. Valladolid.

C. A. P. A. ofrece a usted las mejores variedades de "PATATA SIEMBRA CERTIFICADA", producida bajo el control del I. N. S. P. V. Apartado 50. Tel. 25 70 00 VITORIA.

URIBER, S. A. PRODUCTORA DE SEMILLAS número 10. Hortícolas, leguminosas, forrajeras y pratenses. Predicadores, 10. Tel. 22 20 97. ZARAGOZA.

SERVICIO AGRICOLA COMERCIAL PICO. Productores de semillas de cereales, especialmente cebada de variedades de dos carreras, aptas para malterías. Comercialización de semillas nacionales y de importación de trigos, maíces, sorgos, hortícolas, forrajeras, pratenses, semillas de flores, bulbos de flores, patatas de siembra. Domicilio: Avda. Cataluña, 42. Teléfono 29 25 01. ZARAGOZA

## VIVERISTAS

VIVEROS VAL. Frutales, variedades de gran producción, ornamentales y jardinería. Teléfono 23. SABIÑAN (Zaragoza).

VIVEROS SINFOROSO ACERETE JOVEN. Especialidad en árboles frutales de variedades selectas. SABIÑAN (Zaragoza). Teléfs. 49 y 51.

VIVEROS CATALUÑA. Árboles frutales, nuevas variedades en melocotoneros, nectarinas, almendros floración tardía y fresas. LERIDA y BALAGUER. Soliciten catálogos gratis.

VIVEROS JUAN SISO CASALS de árboles frutales y almendros de toda clase. San Jaime, 4. LA BORDETA (Lérida). Teléfono 20 19 98.

VIVEROS ARAGON. Nombre registrado. Frutales. Ornamentales. Semillas. Fitosanitarios BAYER. Tel. 10. BINEFAR (Huesca).

# ATHOS: La cebada que brinda la mayor producción



Monasterio de Cogullada · Tel. 290330 · ZARAGOZA



# Adelántese con Same.

Same confirma hoy día su posición de vanguardia. «ADELÁNTESE CON SAME», quiere decir mantenerse al día con maquinaria de finca piloto.

**Adelántese con Same,  
también con los modelos  
de dos ruedas motrices.**

Con la misma fiabilidad de los cuatro ruedas motrices, los «simple tracción» Same son la respuesta al problema del cultivo y del terreno, con una gran gama de modelos.



**Adelántese con Same,  
con más velocidad.**

Una nueva ventaja: la velocidad máxima es aumentada a 30 Km/h. Esto significa ahorrar tiempo en el campo y en la carretera, para obtener un mayor rendimiento y más productividad.

**SAME**

érica S.A.

Polígono Industrial  
de Alcobendas  
C/ San Rafael, 7  
Urban. Fuencarral-  
Alcobendas Km. 14  
ALCOBENDAS (Madrid)