

LA BAJA PROFESIONALIZACIÓN CONVIVE CON LAS EMPRESAS QUE APLICAN LOS PROTOCOLOS DE CALIDAD

Influencia de la estructura del sector en los sistemas de calidad

Alicia Langreo¹ y Pilar Bordetas².

¹ Saborá. ² AyC.

Los extremos en los que se mueve la tipología de las explotaciones hacen que la distancia en la aplicación de los sistemas de calidad sea cada vez mayor. En materia de calidad, todo y nada conviven en el mercado.

Cuando hablamos de fruta de pepita, en genérico y desde el punto de vista del producto comestible, incluimos naranja, mandarina, pomelo, limón y lima (cítricos), uva (arbustivo), melón y sandía (herbáceas) y manzana, membrillo, nísperos, pera y kiwi (árboles frutales). Sin embargo, cuando hablamos de frutales de pepita, restringimos la información a los árboles frutales y a ellos aluden todos los datos publicados sobre producciones y superficies en todos los ámbitos de información, por lo que a ellos nos referiremos en adelante.

Producción y consumo

Si hablamos de consumos, los estudios publicados por el MAPA (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación) indican las siguientes cifras: el 14,4% de los alimentos consumidos es fruta fresca, lo que representa 93,5 kg por persona y año, que llega hasta los 222 kg si se trata de mayores de 45 años independientes. El 28,9% son cítricos y el 20,1% es fruta de pepita, lo que significa 27 kg de cítricos por persona y año y 18 kg de frutas de pepita por persona y año. Todo ello dentro de la razonable precaución ante datos estadísticos (ya sabemos que algunos consumirán 40 kg al año y otros ninguno).

Si hablamos de producción, 410 millones de t/año es la cifra mundial de frutas, de las que el 17% corresponde a la fruta de pepita, es decir, 70 millones de t.

Esta producción se reparte en un 90% en el hemisferio norte y un 10% en el hemisferio sur, destacando Argentina, Chile, Nueva Zelanda y Sudáfrica. Estos países, con ese 10% de producción, se encuentran en los primeros puestos en lo que se refiere a volumen de exportación, lo que implica competitividad en los mercados del hemisferio norte, que es donde se concentran los consumidores.

En la producción de frutales de pepita en España destacamos el manzano, el peral y el níspero. Tanto la pera como la manzana están

muy extendidas por el territorio español y cuentan con múltiples variedades, especializadas en diversos destinos (industria de diverso tipo, consumo directo, almacenamiento para venta a lo largo del año, elaboración de sidra, etc.). Con frecuencia, sus técnicas de producción y el grado de intensidad varían. Por el contrario, el níspero se localiza prácticamente en una provincia, Alicante, y muestra menos dispersión en cuanto a variedades y destinos.

Estructura de las empresas frutícolas

Hay 44.600 hectáreas en producción de manzano, que producen más de 600.000 t, y 36.700 ha de pera, que producen más de 560.000 t. De níspero hay poco más de 3.000 ha con menos de 44.000 t de producción.

Para estos productos, existen tres tipos de empresas que operan en los mercados de origen:

- Grandes empresas que tienen verticalizada la producción agraria, cuentan con central hortofrutícola propia y venden en los canales modernos (gran distribución directa o indirectamente).
 - Cooperativas de agricultores (por debajo del 30% del sector).
- Con grandes diferencias entre ellas, unas cuantas tienen disciplina interna seria y se comportan de forma parecida a las grandes empre-



Cuadro I.

Explotaciones de frutales de pepita: manzano y peral.

Dimensión SAU (ha)	MANZANO						PERAL					
	Total		Secano		Regadío		Total		Secano		Regadío	
	Explotac.	ha	Explotac.	ha	Explotac.	ha	Explotac.	ha	Explotac.	ha	Explotac.	ha
Total	47.858	31.063	30.336	7.550	17.581	23.513	27.818	28.692	8.681	907	19.161	27.785
< 1	2.785	213	941	55	1.844	158	2.708	683	287	4	2.420	678
1 a < 2	9.168	1.537	6.379	898	2.807	638	5.434	1.306	2.110	108	3.342	1.198
2 a < 5	15.122	6.211	10.166	2.942	4.967	3.270	7.006	3.527	2.662	197	4.349	3.329
5 a < 10	8.017	4.166	5.068	1.152	2.950	3.014	4.200	3.821	1.127	105	3.074	3.716
10 a < 20	6.728	6.979	4.273	1.273	2.457	5706	4.122	7.401	1.008	181	3.115	7.220
20 a < 30	2.135	3.269	1.460	230	674	3.038	1.853	4.047	640	164	1.213	3.883
30 a < 50	1.911	2.572	1.126	410	801	2.162	999	2.230	348	31	650	2.198
50 a < 100	1.282	2.854	551	150	731	2.704	934	2.754	233	69	701	2.685
≥100	710	3.263	372	440	350	2.823	562	2.925	266	47	297	2.877

Fuente: INE (Encuesta de Estructuras 2005).

sas verticalizadas, mientras que la mayoría funcionan como meros receptores de la fruta.

- Multitud de operadores comerciales de distintos tamaños. Algunos están estructurados por relaciones de capital o mediante acuerdos, con grandes mayoristas en destino, e incluso han dado el paso a verticalizar la producción agraria (éstos son los que están mejorando y pueden entrar en los mejores canales comerciales); sin embargo, la mayoría tienen estructuras deficientes y no están verticalizados, formando parte de una cadena comercial más larga y menos controlada.

Esta situación da una idea de la baja profesionalización que existe como media. Ahora bien, cabe mencionar que en este sector conviven situaciones opuestas: al lado de una mayoría de explotaciones muy pequeñas y desprofesionalizadas, hay grandes explotaciones, cuyos titulares a veces son sociedades mercantiles, algunos incluso estructurados con la fase posterior de la cadena de producción, altamente eficaces y que aplican en sus sistemas de trabajo todos los protocolos de calidad demandados por el mercado (EUREP, BRC, IFS, etc.).

La estructura de las explotaciones se aprecia en el **cuadro I**, referido a pera y manzana, aunque la SAU (superficie agraria útil) se refiere a toda la superficie agraria de la explotación, no sólo a la de estos frutales. Aquí se aprecia el enorme fraccionamiento del sector, en especial en secano, lo que provoca la existencia de explotaciones agrarias poco profesionalizadas.

En principio, por debajo de las 5 ha de regadío es casi imposible plantear la profesionalización.

De cara a contemplar la dedicación, sólo existe información del conjunto de la OTE (Orientación Técnica Prioritaria) de frutales, pero sirve como referencia. Destacan las siguientes cuestiones: más del 50% de los titulares de explotación están por encima de los 65 años y en torno al 66% de los titulares de explotación le dedican a ésta menos del 25% de su tiempo de trabajo. Guardemos estos datos para analizar otras situaciones.

Antes de la entrada de España en la CEE, la fruta de pepita española se destinaba al mercado interior, donde no tenía apenas exigencias ni competidores importantes; eso explica que no se crease la misma estructura competitiva que en hortalizas frescas extratempranas o en cítricos. Sin embargo, tanto

en pera como en manzana, la importación es alta; generalmente tiene como origen los países de la UE, aunque ahora también entran productos del Cono Sur, siendo todo el sector muy sensible a esas importaciones. Por el contrario, en níspero, España es exportadora.

Cómo competir con las importaciones

Una de las herramientas de los productores que optan por dar valor añadido a sus productos es la calidad, en especial la calidad diferenciada, por la variedad, por el origen o por el sistema de producción.

Entre las figuras de calidad que encontramos en este sector, destacamos la producción integrada, las

Denominaciones de Origen (DOP) y las Indicaciones Geográficas (IGP) (**cuadro II**). Todas ellas implican un mayor control sobre el producto y los sistemas de producción, con la participación de técnicos especializados.



Cuadro II.

Productos acogidos a figuras de calidad diferenciada.

Producto	Denominación	Figura de calidad
Cítricos	Cítricos Valencianos	IGP
	Clementinas de las Tierras del Ebro	IGP
Manzana	Reineta del Bierzo	DOP
	Poma de Girona	IGP
Pera	De Rincón de Soto	DOP
	De Jumilla	DOP
	Conferencia del Bierzo	Marca garantía
	De Lleida	En proceso
Nísperos	Callosa d'en Sarria	DOP

Fuente: MAPA.





Las grandes empresas que tienen verticalizada la producción agraria, cuentan con central hortofrutícola propia y venden en los canales modernos (gran distribución directa o indirectamente)



Cuadro III.

Producción integrada de frutas de pepita.

Producto	Comunidad autónoma / ha				
Cítricos	Andalucía / 451	Baleares /sc	Cataluña / 911	Murcia / 4.518	Valencia / 8.659
Manzana	Aragón / 693	Cataluña / 6.930	La Rioja / 81	Navarra / 233	
Pera	Aragón / 535	Cataluña / 6.980	La Rioja / 557	Murcia / 61	Navarra / 363
Kiwi	Galicia / 179	P.Vasco / 25			

Fuente: MAPA, marzo 2007. s/c: sin contabilizar.

Por su parte, los sistemas de producción integrada incrementan paulatinamente su superficie, implicando una actividad agrícola que controla el consumo de fertilizantes y plaguicidas y transmitiendo al consumidor un sistema de producción más sostenible. Sus cifras se reflejan en el cuadro III.

Canales comerciales

Si hablamos de comercialización, dejando a un lado el mercado de radio corto, que puede absorber entre un 12 y un 15%, puede resumirse en dos canales comerciales:

- Canal moderno, caracterizado por la verticalización entre la producción agraria y la central hortofrutícola, que suele aplicar protocolos de producción y se dirige prioritariamente a la gran distribución o a algunos de los mayores operadores en destino. Las empresas de origen que forman parte de él son los grandes productores con central hortofrutícola propia y las cooperativas de cierta dimensión, con disciplina interna alta. Dentro del mercado nacional puede suponer el 30-35%.

- Canal tradicional, donde la verticalización en origen es débil, suele haber varios saltos comerciales sin protocolos comunes de trabajo. Supone algo más del 50%. Dentro de este bloque hay situaciones muy diversas.

La mercancía destinada a mercadillos está completamente descontrolada.

Estos canales de comercialización marcan las pautas en los sistemas de calidad.

Las relaciones entre la producción y los grandes canales de comercialización moderna implican la aplicación de protocolos comunes, los esquemas internacionales de diferenciación, basados especialmente en pautas de seguridad alimentaria. Así, el más extendido, EUREP, implica una metodología de trabajo muy parecida a la producción integrada, aplicando controles desde las superficies de cultivo a los tipos de riego, la aplicación de fertilizantes, el uso de plaguicidas y los posibles tratamientos post-cosecha.

La aplicación de estos protocolos implica una disciplina por parte del productor, que debe registrar su sistemática de trabajo en cuadernos de campo que permitan una posterior evaluación y seguimiento de sus actividades. En este caso, la profesionalización es evidente y la necesidad de apoyo técnico una pauta común.

Para el paso posterior, desde la recolección a la manipulación, clasificación y envasado, los protocolos en vigor son BRC e IFS, en función del mercado de destino. En este caso, se acentúan las exigencias en materia de seguridad alimentaria, extendida a los operarios, las instalaciones y el control posterior del producto. De nuevo, la profesionalización y el apoyo técnico son imprescindibles para su cumplimiento.

En el caso de los productores del canal tradicional, renovarse o morir es más que una frase hecha, es una opción real.

En esa línea se definen algunas actuaciones de cooperativas de segundo grado que intentan disciplinar a sus asociados e influir en el trabajo de las cooperativas de primer grado con sus bases.

Otra actuación interesante es la verticalización que se está produciendo entre grandes operadores de destino y origen, lo que puede dar cabida a un canal bastante seguro con protocolos comunes. En esta línea hay fruterías que también se están verticalizando con mayoristas en destino, en un intento de responder a la nueva situación.

Es evidente que la estructura del sector influye en los protocolos de calidad aplicados, pero ¿cabría decir, tal vez, que la exigencia de determinados criterios de calidad y la aplicación de los protocolos que ello supone están estructurando al sector? Esto puede ser tema de debate para próximos encuentros. ■