

La industria agroalimentaria en Murcia

PANORAMICA DEL SECTOR

por: Joaquín Maestre Albert*



Industria manipuladora de hortalizas con pimiento tipo Lamayo.

La Región de Murcia ha estado históricamente ligada a la industria agroalimentaria y reciprocamente, no es posible hablar de industria agroalimentaria en España sin hacer una particular y detenida referencia a la Región de Murcia.

La ancestral vocación agrícola y ganadera de nuestra Región, hizo que muy pronto surgieran en ella empresas dispuestas a transformar y comercializar sus producciones, tanto en los mercados interiores como en los entonces enormemente difíciles mercados internacionales.

(*) Secretario General de la Consejería de Medio Ambiente, Agricultura y Agua de la Región de Murcia.

Solo a título orientativo podemos señalar que la industria agroalimentaria supone en torno al 32% del P.I.B. regional y que su producción anual viene a ser equivalente a la suma de los tres sectores siguientes de mayor volumen (energía, fabricación de productos metálicos y madera, corcho y muebles).

En cuanto al empleo, el sector da trabajo en la Región a unas 20.500 personas, lo que supone el 31% del empleo industrial regional y un 6,5% de nuestra población activa total.

A estos datos hay que añadir, además, su fuerte componente social, dado que la actividad industrial agroalimentaria es un factor clave en el desarrollo rural, al ser gran consumidora de «inputs» agrarios y pesqueros. Este sector juega un papel clave en la dinamización económica de las zonas agrarias, directamente o a través del incremento del valor añadido de los productos.

La entrada de España en la CEE en el año 1986, supuso para estas industrias el fin de una larga etapa de proteccionismo y el enfrentarse, en general sin período transitorio alguno, con un mercado abierto en el que competían empresas enormemente mejor dotadas económica y tecnológicamente. La posterior reforma de la PAC, la entrada en vigor del tratado de la Unión Europea y los compromisos suscritos en el seno del GATT, han sido acontecimientos enormemente importantes para este sector industrial, que han transformado por completo sus esquemas y expectativas durante el último decenio.

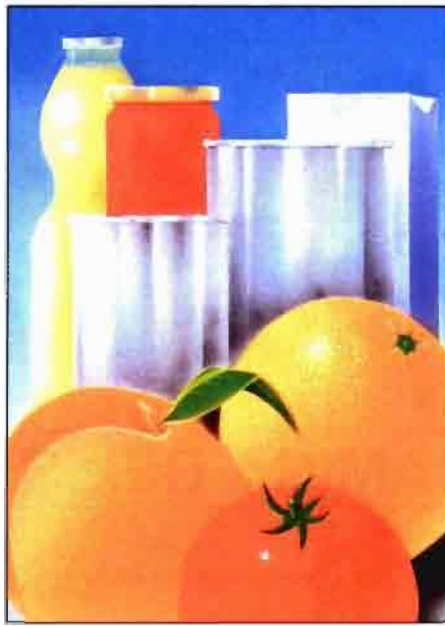
La desaparición de las barreras proteccionistas, la liberalización de las corrientes comerciales, los cambios en las estructuras de la demanda, el multilateralismo, etc... han tenido consecuencias inmediatas, que las empresas han tenido que afrontar y asimilar.

**Enorme
esfuerzo
inversor en los
últimos años**

**Vocación
exportadora**



REGION DE MURCIA



La calidad exige estar por encima de las normativas legales

La crisis de 1993, afectó también de forma notable a este tipo de empresas, si bien de manera desigual para los diferentes sectores y así, mientras en el sector de la manipulación hortofrutícola tuvo un carácter relativamente leve, en nuestros sectores de conservas vegetales y cárnico, causó un verdadero cataclismo, teniendo efectos intermedios en otros sectores tales como vinos, salazones, especias, etc...

El sector ha realizado durante los últimos años un enorme esfuerzo inversor, muy superior a la media europea e incluso a la media nacional, con el fin de intentar adaptar sus instalaciones a las nuevas exigencias, pero el resultado sigue siendo todavía insuficiente a nivel general. La competitividad es un reto que las empresas no pueden perder si quieren luchar con ciertas posibilidades de éxito en un mercado cada vez más exigente y al que concurren empresas enormemente preparadas y con una gran experiencia y dimensión internacional.

El futuro del sector, desde un contexto general pasa por abordar de forma satisfactoria las siguientes grandes claves:

ABORDAR UNA POLITICA DE CALIDAD

Cualquier empresa que pretenda conseguir nuevas cuotas de mercado e incluso aquella que pretenda exclusivamente consolidar las cuotas que actualmente posee, debe afrontar de una forma clara y decidida una *política de prestigio de marca* ante los consumidores. Esto no se consigue exclusivamente mediante campañas publicitarias, sino llevando e instaurando en las empresas el concepto de calidad total. Es enormemente difícil que un con-

sumidor defraudado vuelva a aquella marca que él considera que le engañó y será además, un gran detractor de la misma.

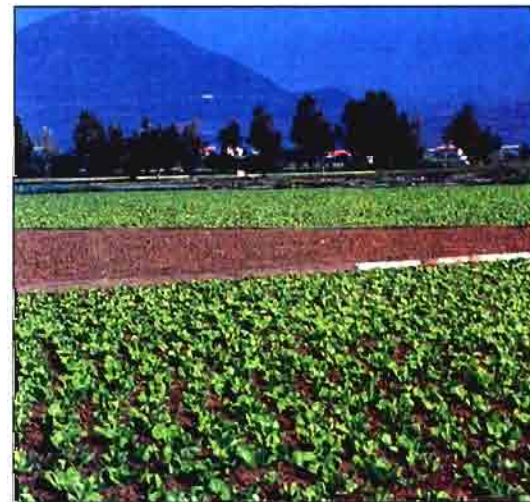
Una verdadera *política de calidad total* supone realizar grandes esfuerzos de innovación tecnológica, de formación profesional y de autoexigencia de calidad muy por encima de las normativas legales. Ya no se trata de cumplir los mínimos impuestos por la ley sino de estar muy por encima de ellos.

La instauración en las empresas de la Norma ISO 9.000 o la implantación actualmente voluntaria del sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (A.R.C.P.C.), son excelentes métodos para lograr un aseguramiento de la calidad, además de garantizar la higiene y sanidad de los alimentos. Por otra parte se ha demostrado que en aquellas empresas regionales que recientemente han implantado estos sistemas, han mejorado sensiblemente su propia gestión, al haber conseguido transmitir a los operarios una clara delimitación de sus tareas y responsabilidades, de la que anteriormente quizás carecían.

Una política de calidad debe ser presentada a los consumidores bajo una *marca de calidad*, individual o colectiva, fácil de reconocer por éstos y que represente una garantía total de confianza. Para conseguir esto es preciso instaurar a nivel de las empresas unas férreas y duras políticas de control.

AUMENTAR LA DIMENSION DE LAS EMPRESAS

Actualmente existen en la Región de Murcia unas 1.500 industrias agroalimentarias, cifra que se eleva hasta las 2.400, si se incorporan aquellas de escasa dimen-



sión que solo elaboran para la venta en el propio establecimiento (confiterías, salchicheras, panaderías, etc...) Esta cifra ya resulta excesivamente elevada para una Región uniprovincial.

Si seguimos analizando, vemos que más del 50% de ellas tienen menos de 20 empleados y presentan toda la serie de inconvenientes típicos de esta escasa dimensión tales como una gran debilidad financiera, escaso nivel tecnológico, elevado coste de los factores productivos al no lograr una economía de escala, etc...

Por otra parte hemos asistido durante los próximos años a enormes cambios en la estructura de la demanda, con la aparición de las todopoderosas *Centrales de Compras*, cuyo fin es adquirir productos de forma conjunta para un elevado número de establecimientos. Actualmente y a nivel nacional, solo 10 de estas Centrales han comprado durante 1995 el 46,3% del

total de todas las compras de productos alimenticios del país y se espera que para el presente año rebasen ampliamente el 50%, constituyéndose de este modo en verdaderos oligopolios de demanda, cada vez más exigentes en calidad y precio, y ante los que las empresas, de forma individual, solo pueden claudicar.

La única solución posible frente a este problema, al margen de las limitaciones que la legislación pueda poner en su día, es la tendencia hacia la fusión de empresas y hacia la constitución de grandes consorcios de oferta, capaces de comercializar de forma conjunta grandes volúmenes de producto de análoga calidad.

RESPECTO AL MEDIO AMBIENTE

La gran sensibilidad que la sociedad ha alcanzado respecto a todos aquellos temas que de una u otra forma afectan al medio ambiente, junto con el desarrollo de las normativas legislativas regionales, nacionales y europeas, hacen ya inexcusable el que las empresas agroalimentarias asuman ya de forma decidida y definitiva sus problemáticas medioambientales.

Las industrias agroalimentarias no son en general un sector especialmente agresivo, medioambientalmente hablando, por lo que la solución de sus problemas no suele ser especialmente complicada ni onerosa. Es quizás más complicado el cambio de mentalidad y la asunción de que los gastos medioambientales son y así han de ser considerados a partir de ahora, unos nuevos costos de producción que hay que considerar a la hora del cálculo de los costes totales, cara a determinar el precio del elaborado.

Bajo esta perspectiva, dos son los aspectos que pueden aparecer como conflictivos en nuestras industrias agroalimentarias: los vertidos líquidos y su responsabilidad sobre los envases y embalajes que sitúan en los mercados.

Las industrias deben inexcusablemente asumir la responsabilidad de depuración de sus vertidos líquidos, hasta dejarlos, antes de su vertido, en condiciones tales que no resulten nocivos. En la mayor parte de las industrias regionales, esta depuración de vertidos no reviste especial dificultad. La legislación a cumplir en este aspecto está recogida en el R. Decreto 484/95 de 7 de Abril, sobre medidas de regulación y control de vertidos.

El reciclado, valoración y reutilización de envases y embalajes debe contemplarse desde la perspectiva de la Directiva 94/62/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, ya puesta en vigor en otros países europeos y por tanto cumplida, por las industrias que exportan a los mismos. Tras catorce versiones conocidas del borrador de transposición, esta Directiva todavía no ha sido traspuesta a la legislación español-

la, pese a su relativa sencillez, debido a las presiones para hacerla bastante más estricta que el texto promulgado por la UE.

MERCADOS INTERNACIONALES

Las industrias agroalimentarias murcianas han tenido siempre una importante vocación exportadora, especialmente en algunos sectores emblemáticos como las frutas y hortalizas frescas, las conservas vegetales, vinos, pimentón, etc... En otros, sin embargo, como es el caso del sector cárnico, las operaciones comerciales con el exterior han sido raras, pero esta escasa presencia exterior no ha sido imputable a las industrias del sector sino a circunstancias sanitarias internacionales.

En los últimos años el sector de las conservas vegetales viene exportando entre el 35 y el 40% de su producción total y

do así, rebajas de precio espectaculares que para las empresas se traducen en precios ruinosos.

Las industrias deberían asumir una nueva estrategia frente a los mercados exteriores, básicamente bajo los tres siguientes aspectos:

a) Búsqueda de nuevos mercados, en aquellos países que presentan una industria agroalimentaria más débil que la nuestra (países del Este), que tienen hábitos alimenticios parecidos a los nuestros (países hispanoamericanos) o que presentan un crecimiento socio-económico elevado e insuficientemente atendido (países del Sudeste asiático).

b) No solo buscar la exportación en sí, sino también la consecución de otros convenios o acuerdos tales como convenios de asistencia técnica, de comercialización, de aplicaciones tecnológicas, etc...



en el de manipulación de frutas y hortalizas se llega a alcanzar hasta el 85% del total comercializado.

Sin embargo la presencia en los mercados tiene lugar de forma que podríamos calificar de anticuada y que repercute de forma negativa sobre los resultados obtenidos. Por ejemplo, de las 80 industrias conserveras de la Región, 69 han realizado o realizan ventas a países extranjeros, pero casi todas ellas carecen de una red de distribución propia en esos países por lo que las exportaciones se realizan a través de agentes comerciales de los países importadores, los populares «brokers» que las hacen competir entre ellas, consiguien-

c) Estudiar el establecimiento de redes comerciales y de unidades productivas en los países de destino, de modo que se pueda abastecer desde ellos los mercados alejados con el consiguiente ahorro de costos de fabricación, transporte, etc...

El sector agroalimentario ha sido tradicionalmente un sector que ha sabido adaptarse de forma casi intuitiva a las diferentes vicisitudes del mercado, que cuenta con un capital humano valiosísimo y que, si acomete estos nuevos retos con firmeza y decisión, puede consolidar su posición actual e incluso crecer en nuevos mercados.