

[UN GIGANTE ESTRATÉGICO ACOSADO POR VARIOS FRENTES]

Hacia una mayor concentración para evitar amenazas de terceros

Marruecos ha exportado alrededor de 695.000 t de frutas y hortalizas a la UE en los primeros siete meses de 2008. Muy lejos todavía de la producción española, líder mundial, que para el mismo periodo ha alcanzado 6,6 millones de toneladas vendidas al exterior, pero un 2% menos que el año anterior. Los acuerdos comerciales euromediterráneos con el ámbito comunitario imponen a la producción nacional más retos de competitividad, como los nuevos protocolos de calidad y la reducción de las materias activas en la aplicación de fitosanitarios. Los precios en origen siguen por los suelos.

Ante la insuficiencia de crédito y el incremento de los costes de producción, la industria hortofrutícola se ve en serias dificultades para afrontar el sobrecoste en la adaptación de sus estructuras productivas a los requisitos medioambientales que exigen la nueva normativa y determinados segmentos de consumidores en el exterior, y al proceso de concentración de la oferta. Parece que las líneas de crédito sub-



forma exigidos para la comercialización de las frutas y hortalizas y la nueva retirada del 10% de las 400 sustancias activas disponibles en el mercado de fitosanitarios, para 2011 en la UE.

Otra preocupación es el incremento de los costes de producción y los márgenes de la distribución que han marcado el año. “En los últimos seis meses los abusivos márgenes comerciales se sitúan de media por encima del 450% hasta alcanzar máximos de hasta un 1.600% en el caso de los cítricos en noviembre”, apunta el secretario general de COAG, Miguel López al hilo del Índice de Precios en Origen y Destino de los alimentos.

FEPEX¹: Plan de Acción 2009

El fin:

Mejorar la competitividad de los sectores que integran la federación durante 2009

Medidas:

- En calidad, aboga por facilitar el cumplimiento de los protocolos de calidad y los requisitos medioambientales exigidos por el mercado. Una herramienta es la promoción entre los productores del sistema de buenas prácticas agrícolas
- Respecto a los mercados, se debe establecer un régimen eficaz de precios de entrada y en mantener el nivel actual de los derechos ad valorem para garantizar un mínimo de preferencia en el ámbito comunitario.
- En el marco normativo, trabaja para mejorar la inserción del conjunto del sector en la Organización Común de Mercado (OCM) de frutas y hortalizas. Además va a impulsar la financiación de inversiones cuyo objetivo sea incrementar los rendimientos y la productividad.

¹Federación Española de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas

vencionadas abiertas por la Administración, de hasta 1.000 millones de euros, supondrían una bocanada de aire fresco, como por ejemplo para la reestructuración de los invernaderos.

Congregar esfuerzos

Evitar la dispersión de la oferta es un paso indiscutible para ganar cuota de mercado en un mercado tan competitivo como globalizado. Desde la Junta de Andalucía, se anima a cooperativas de productores “para que, a través de acuerdos con empresas de otras zonas del mundo, tiendan redes comerciales que se conviertan en proveedores globales de productos frescos de sus clientes durante todo el año”, en boca del secretario general de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Dimas Rizzo.

Las alianzas se hacen más importantes que nunca, visto la amenaza real de la vía libre a las importaciones de terceros países en la Unión Europea (UE) que se van a haber favorecidas por la eliminación de los requisitos comunitarios de tamaño y

El sector de la IV Gama es la vía natural de diversificación en la producción de las cooperativas y empresas. En España ya alcanza un volumen de negocio cercano a los 180 millones de euros anuales. En volumen, las 57.455 t, durante los 11 primeros meses de 2008

Por otro lado, los mecanismos de protección en frontera que se mantienen en los acuerdos comerciales con los países de la competencia del Norte de África no están funcionando. Desde el Ministerio se alejan los temores de los productores hortofrutícolas ante una pérdida de cuota de mercado por la firma reciente del Estatuto de Asociación Avanzado entre la UE y Marruecos. El acceso del país alauí a las ayudas de la PAC por ahora se descartan.

EL EXPERTO RESPONDE

HORTOFRUTICULTURA

“La comercialización de los productos está muy concentrada y la oferta está tremendamente atomizada”

La actividad agrícola está en general poco valorada si se compara con la actividad industrial o del sector servicios. Ante la situación de recesión que estamos viviendo, y aunque la severidad de la crisis afecta a todos, la producción de alimentos resiste mejor y aporta más que otras actividades al sostenimiento de la economía, tanto en términos de liquidez como de empleo.

España es el primer exportador de frutas y hortalizas frescas en Europa. El clima privilegiado del sureste español ha servido de base para la creación, a lo largo de las últimas décadas, de un importante tejido empresarial y social que potencia la actividad agraria. La formación de un cluster de este tipo no es fácil, requiere un gran esfuerzo y la coincidencia de diferentes factores, por lo tanto debe ser valorado y cuidado por todos los que influyen sobre su futuro.



Las grandes cadenas de distribución no pueden ignorar la rentabilidad de sus proveedores, máxime cuando las exigencias de calidad, servicio, seguridad alimentaria y trazabilidad requieren un esfuerzo y una asignación de recursos cada vez al alcance de menos organizaciones

En este sentido nos enfrentamos a importantes retos: la disponibilidad de agua, el incremento continuo de los costes laborales y el cambio legislativo en el REASS, las nuevas regulaciones europeas en relación al uso de fitosanitarios, y, por último, la competencia de terceros países con unos costes laborales significativa-

mente menores y con un entorno legal muchísimo más permisivo que el europeo.

La producción moderna de hortalizas es un negocio muy exigente, que requiere contar con un magnífico equipo de profesionales. Nuestros clientes son las principales cadenas de distribución europeas, y este es otro de los grandes retos del sector: la comercialización de los productos está muy concentrada y la oferta está tremendamente atomizada. Esto provoca un gran desequilibrio, ya que el poder de negociación de los productores es prácticamente inexistente frente a la gran distribución. La agrupación de la oferta, y sobre todo la calidad y diferenciación inequívoca de los productos, es la única manera de disminuir un poco este desequilibrio.

Hay que ser muy eficientes en costes de producción y distribución. El poner en el lineal a disposición del consumidor, regularmente, un pro-

ducto fresco y de calidad, es complejo. Los costes deben reflejarse en el precio de venta para permitir la supervivencia de la actividad productora. Las grandes cadenas de distribución no pueden ignorar la rentabilidad de sus proveedores, máxime cuando las exigencias de calidad, servicio, seguridad alimentaria, trazabilidad, etc., requieren un esfuerzo y una asignación de recursos cada vez al alcance de menos organizaciones.

Los recursos en nuestro planeta son limitados, la población crece y es cada vez más exigente en la demanda de alimentos saludables, seguros y deliciosos. La dieta mediterránea es mundialmente reconocida, y la producción de alimentos en España tiene un gran futuro si somos capaces de solucionar los importantes retos a los que hace frente.

Luis Ronda Zuloaga
director general del Grupo
G's España