



Sector de la fruta dulce. Adaptarse o morir



Antonio Martínez
Periodista agroalimentario

Hace años que el sector español de la fruta dulce inició una auténtica carrera de fondo para buscar su sitio en la cesta de la compra de los europeos. Nada extraño si tenemos en cuenta que forma parte de uno de los negocios más dinámicos de la agroindustria. Las frutas y verduras suponen una de las principales partidas de nuestras exportaciones. Y eso ha sido posible gracias al esfuerzo e inversiones que agricultores y empresas han realizado en un negocio que, en muchos casos, trabaja con precios tan ajustados que muchas veces no cubren ni los costes. La respuesta del sector ha sido una huida hacia adelante para mejorar su posición en esos mercados.

Economistas de todo pelaje llevan años criticando la filosofía misma de la agricultura europea. Y la principal crítica tiene que ver con lo que ellos consideran la falta de adaptación de nuestros agricultores a la realidad de unos mercados que hace tiempo entraron en la era de la globalización económica. Productores que se han acostumbrado a las ayudas de la Unión Europea (UE) y que han perdido el contacto con lo que pide el consumidor del siglo XXI. Fuera de las fronteras de Europa existen millones de agricultores capaces de producir más barato los productos que demandan los europeos.

Puede que haya sectores de nuestra agricultura que se asemejen a ese estereotipo interesado. Lo que es innegable es que los productores españoles de fruta dulce están a años luz de esa imagen. Por lo pronto, es un negocio en el que las ayudas europeas supone un montante pequeño, “este es un sector que recibe muy pocas ayudas para lo que supone su peso económico”, nos aclara Javier Basols, presidente de la Sectorial de Fruta de Hueso de las Cooperativas Agro-alimentarias. “Recibimos el 3,5% del montante de la PAC, cuando supone el 17% de la producción final de todo el sector primario”.

Pero sobre todo, este es un sector que aprendido por las bravas que no puede operar de espaldas al mercado. Lleva años instalado en una carrera contrarreloj para adaptarse lo más rápidamente posible a lo que pide el consumidor. Si aciertas, ganas dinero, si te equivocas puedes acabar en la ruina. Y lo malo es que los cambios son muy rápidos. Un ejemplo perfecto lo tenemos en la manzana. “Sobra manzana en Europa”, nos cuenta David Borda, responsable de Fruta Dulce de la organización agraria Co AG. “No

obstante, España importa manzanas. Un fenómeno que tiene que ver con el carácter español, que dice que todo lo de fuera es más bueno. Entonces, las manzanas buenas tienen que venir del Tirol, las conferencias buenas, ¿de dónde tienen que ser?, de los Países Bajos. Y eso que no tienen tanto sol y la fruta es más verde”. Los precios de la fru-

// A LOS PRODUCTORES ESPAÑOLES DE FRUTA DULCE LAS AYUDAS EUROPEAS LES SUPONEN UN MONTANTE MUY PEQUEÑO //

ta de pepita como la manzana y la pera se han resentido en los últimos 5 ó 6 años y los productores han obrado en consecuencia, “se está pasando de la manzana y la pera (sobre todo de la manzana) a cultivos como el paraguayo. Las superficies de fruta dulce más o menos se mantiene, lo que ocurre es que hay un proceso de reconversión muy fuerte hacia el hueso”.

VARIEDADES MÁS RENTABLES

Los productores echan cuentas y obran en consecuencia. “Es una decisión lógica -explica Borda-. Hace tres años las paraguayas se pagaban en campo a 2 €/kg. incluso hace dos años, cuando todo iba mal para las manzanas, peras y melocotón, el paraguayo se pagaba a 1,20 ó 1,50 € en campo”. Además es un frutal que cuenta con otra ventaja nada desdeñable “entra en producción en el segundo año”.

LA DURA COMPETENCIA EUROPEA

Aunque la posición de España en el sector de fruta de hueso europea es muy fuerte, estamos lejos del primer productor del continente que es Italia. En concreto, en la fruta de hueso y según las previsiones de Europech para esta campaña, Italia producirá casi el doble de melocotón, pavia y nectarina que España, 1,5 millones de toneladas

(Mt) de Italia frente a las 0,8 de España. En esa clasificación les siguen Grecia y Francia. En el caso de las previsiones para el albaricoque nos tendremos que contentar con el tercer puesto, con algo más de 98.000 t. Tampoco parece que las cosas les vaya mucho mejor a nuestros competidores a la hora de vender sus productos, "la situación en Francia e Italia es la misma", asegura David Borda. "El año pasado, los franceses hi-

cieron un boicot en la frontera a nuestros productos. Se quejaban de que los españoles hundíamos los precios. Y igual era verdad, o igual no. Yo creo que los hundimos entre todos. Lo cierto es que los belgas, cuando les interesan, hunden los precios de las peras". Pero a David le preocupa especialmente la otra competencia, la que llega de fuera de las fronteras comunitarias "Ahora en cualquier época del año tenemos

uvas, piñas, plátanos, kiwis... El kiwi se ha llevado un 15% del mercado. Si una persona compra piñas, mango o kiwis no adquiere manzanas o melocotones". No se hace ilusiones sobre esas importaciones "en Sudamérica producen para vender en Europa". Acusa a las grandes multinacionales del sector industrial europeo de impulsar la apertura de esos mercados a cambio de hacer concesiones en el sector agroindustrial.

Se trata de un producto que aún parece a salvo de la competencia de países competidores como Chile. Los productores no lo han dudado ni un minuto y se han puesto a arrancar aquellos frutales menos rentables por otros con mejores salidas en el mercado. Un proceso que se ha visto favorecido por un programa nacional de reconversión varietal que el Gobierno lanzó en 2006 y que se amplió en marzo de 2011. En total 13.000 ha van a recibir ayu-



das para llevar a cabo ese proceso. Para que nos hagamos una idea del éxito de la iniciativa baste decir que hasta 2008 se habían presentado solicitudes para 10.000 ha y diversas frutas dulces, más 1.500 ha de albaricoque. Estamos hablando de ayudas, que en el caso del manzano, pueden llegar a los

16.000 € para el proceso de arranque, nueva plantación, estructura de tutoraje e instalación de riego y hasta un máximo de 9 ha por solicitante.

Javier Basols no alberga dudas sobre lo acertado de la medida "ha sido muy buena. Y yo creo que con un volumen bastante acer-

tado, acorde a las necesidades del sector. En principio, las variedades que se han puesto son las que el mercado aprecia".

MENOS FRUTAS DE PEPITA

Un repaso a las estadísticas que elabora el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama) nos ofrece un panorama bastante preciso de lo que ha ocurrido en la última década en este sector. El cultivo de manzana ocupaba en 2000, 45.500 ha en producción en nuestro país, superficie que se redujo hasta las 29.900 en 2010. Lo mismo podemos decir de la pera que pasó de 38.200 ha a sólo 25.200 en 2010.

En ese mismo periodo encontramos como el paraguayo ha pasado de 0 ha a las 4.028 que contabilizan las Cooperativas Agro-alimentarias. Datos que David Borda confirma, "aquí en Lleida, si el año pasado se hicieron unos 15 millones de kilos (Mkg), este año se van a hacer tres veces más". o tros frutales

SERIE 6

CONSTRUÍMOS LA EVOLUCIÓN



PROFESIONALES A TU LADO.

están viviendo un buen momento a lomos de la reconversión varietal, “el albaricoque está en el mismo proceso de reconversión del paraguayo, así como ciertas variedades de nectarinas. Lo que pasa es que el albaricoque tiene el *handicap* que no se puede plantar en cualquier parte; tiene que ser en zonas donde no le toque el hielo y tenga una buena polinización. No obstante este año ha habido un 50% más de producción que el año pasado. Está subiendo la producción y, de momento, el mercado la absorbe”.

David valora positivamente el esfuerzo que agricultores y administraciones está realizando para adaptarse al mercado. Pero, a su vez, avisa de que los milagros no existen en este negocio. Es una carrera sin fin en búsqueda de la rentabilidad, “en los productos nuevos, los buenos tiempos duran dos o tres años, no hay tiempo para disfrutarlos. Se está viendo que el paraguayo va a morir de éxito”.

Los agricultores apuestan a caballo ganador hasta que los precios terminan por ser arrastrados por la mayor cantidad de fruta en el mercado. Se establece así una carrera sin fin por encontrar el nuevo filón en forma de fruta rentable para el productor, “se ha probado con las cerezas pero se está viendo que cuesta sacar kilos. Si vienen lluvias hay mermas. No salen los números. También se han probado los caquis, pero se han puesto un montón en la zona de Murcia y Andalucía. Parece una carrera desenfrenada a producir y producir. Y cuanto más grande es la explotación más grande es la deuda”.

LOS PRECIOS NO COMPENSAN

El presidente de la Sectorial de Fruta de Hueso de las Cooperativas Agro-alimentarias, Javier Basols, es de la misma opinión, “se ha hecho un tremendo esfuerzo de reconversión en el sector de la fruta y el mercado interior no es capaz de absorber la producción que hay, y la que va a venir en el futuro”. Basols nos recuerda que no sólo los agricultores han corrido riesgos en este proceso “se han realizado inversiones muy importantes en las centrales para poder manipular y preparar la fruta tal y como la quieren hoy los clientes. Y también se ha hecho un esfuerzo importante en la comercialización para afianzar los mercados que ya teníamos y conseguir otros nuevos para dar salida a esas producciones”.

Por esa razón le duele especialmente lo que está ocurriendo en este mercado en los últimos años “los precios no retribuyen ese esfuerzo. Si hacemos un repaso de las tres últimas campañas, la de 2009 fue una campaña

con precios no demasiado buenos. En la del 2010 sí se obtuvo un precio bastante razonable y la del 2011 la podemos calificar como catastrófica, muy por debajo de los costes de producción, sin poder poner en valor la renovación varietal ni las inversiones que hemos realizado para preparar la fruta y comercializarla”.

LA PRESIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN

Si se trata de buscar culpables los hay para todos los gustos. Basols no duda en citar la crisis como uno de los primeros. Pero rápidamente pasa a referirse al papel que la gran distribución está jugando en el mercado de la fruta en Europa, “la relación de fuerzas está muy descompensada. Los que están comprando tienen un poder tremendo. Es lo que ocurre cuando compran pocos y venden muchos”.

David Borda, responsable de Fruta Dulce de la organización agraria CoAG no tiene dudas sobre la influencia de la gran distribución en la crisis que ha vivido este sector, “aquí se ha desatado una guerra sorda entre la gran distribución que se deja notar en el productor. ¡ojala fuera al revés!, que se pelesen para vender más caro. Si uno lo tiene en el lineal a 1,20 no puede ser que otro lo



UNA CAMPAÑA NORMAL

A estas alturas del verano ya se pueden hacer previsiones más o menos precisas de cómo se va a desarrollar la actual campaña de frutas dulces. Desde COAG apuntan a una bajada de en torno al 10% en la fruta de pepita. David Borda confirma que el cuajado ha sido malo “afectado por el viento y la lluvia del mes de abril”.

Muy distintas se presentan las cosas en la fruta de hueso. Las previsiones hablan de un crecimiento de las producciones de entre un 5 y un 10%. No obstante, David advierte que “está saliendo menos cosecha de la prevista en relación con el año pasado”.

Algo parecido encontramos en las previsiones que realizaron las Cooperativas Agro-alimentarias a principios del mes de junio. Avanzaron una producción de 1,4 Mt, un 0,96% menos que en la campaña pasada. La cosecha de nectarina se mantendría en niveles similares a la de 2011 con unas 477.000 t. Bajaría en el caso del melocotón (-8,55%), ciruela (-12,74%) y pavia (-7,90). Se estima que habrá mayor producción de paraguayo (28%) y albaricoque (58,83%).

Cultivo de caqui



tenga a 1,25. intenta llegar a 1,15”. Pone un ejemplo concreto, el de Dinamarca, “allí, el 90% de lo que se vende está en tres supermercados. El que quiera vender en ese país tiene que entrar en algunas de esas tres cadenas”.

Pero tanto Javier Basols como David Borda asumen que el propio sector tiene parte de la culpa de lo que está ocurriendo con la fruta en Europa. Las cooperativas, por no haber logrado la suficiente masa crítica como para ser un contrapeso al tremendo poder de los grandes grupos, “hace mucho que hablamos del asunto y desde luego que se van dando pasos, pero a bastante menor ritmo del que llevan las grandes superficies que están fusionando sus plataformas de compra o ganando tamaño. Ellos son mucho más rápidos que nosotros, las cooperativas. Todo lo que hagamos en ese sentido será favorable para la renta del agricultor”.

UN SECTOR DESUNIDO

El responsable de Fruta Dulce de CoAG es mucho más crítico con agricultores e industrias “el supermercado hace lo que le dejamos hacer. Si el sector estuviera unido otro gallo cantaría”. David enumera las prácticas que han puesto al sector contra las cuerdas, “en estos momentos no hay contratos. Algunas veces los mismos productores entran en las cooperativas y firman su albarán de entrada, ningún gerente le firma como llega esa fruta. Al final el sector recoge lo que siembra”. También se refiere al envío de fruta sin precio, a resultados. o camiones que tienen como destino un país y termina en otro



distinto. "Nos hemos pasado, compitiendo por producir más kilos. ¿Qué sentido tiene? Lo que necesita el sector es beneficio y rentabilidad".

No obstante esto no es lo peor. Lo verdaderamente grave es el efecto que todas esas prácticas están teniendo en los consumidores. "El otro día me llegaron unas estadísticas que decían que el 60 ó el 70% de los clientes de las cadenas dicen que la fruta no tiene sabor. ¡Es que se coge verde! Tú te vas por los lineales de por aquí y entramos en la sección de frutería y ¡madre mía! Entre calibres cortos, frutas amarillas que han dado 50 vueltas, da casi asco. Eso sí, todo a un euro. Pero claro, a un euro tampoco puedes

QUIÉN DICE QUÉ

JAVIER BASOLS, COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS

// "Se ha hecho un tremendo esfuerzo de reconversión en el sector de la fruta y el mercado interior no es capaz de absorber la producción que hay, y la que va a venir en el futuro". //

// "Mientras que el producto interior bruto ha estado creciendo a buen ritmo, arrastrado por los sectores que todos sabemos, muy pocos se acordaban del sector de frutas y hortalizas y del agroindustrial en general. Creo que eso hay que ponerlo en el debe de los poderes públicos". //

DAVID BORDA, COAG

// "Se está pasando de la manzana y la pera a cultivos como el paraquayo. Las superficies de fruta dulce más o menos se mantiene, lo que ocurre es que hay un proceso de reconversión muy fuerte hacia el hueso". //

// "El supermercado hace lo que le dejamos hacer. Si el sector estuviera unido otro gallo cantaría. En estos momentos no hay contratos. Al final el sector recoge lo que siembra". //

encontrar fruta buena en el lineal. La fruta buena en el lineal debería estar a 2 ó 2,5 €/kg. Estamos hablando de 4 o 5 unidades de fruta por kilo. Sale a 0,50 € la pieza y por un café nos están cobrando 1,20 €. La mentalidad que tiene la sociedad es lo que está matando a la fruta. No se ve fruta de calidad en las cadenas".

David no se olvida de lanzar una andanada a las administraciones, a las que considera también culpables por omisión, "los Gobiernos quieren el producto barato para que no suba el IPC, quieren fruta en el lineal a un euro. Si quisieran lo solucionaban en 24. Tan sólo hay que recordar como el año pasado cuando en la bolsa había grandes pérdidas por ventas a mínimos, lo solucionaron en 24

horas. En estos días estamos recibiendo la visita de los representantes de Eurovegas y están dispuestos en hacer un decreto especial para ellos. Cuando quieren lo solucionan de inmediato".

Javier Basols también tiene su ración de críticas para unas administraciones que han ignorado lo que sectores como este suponen para nuestro país, "mientras que en este país el producto interior bruto ha estado creciendo a buen ritmo, arrastrado por los sectores que todos sabemos, muy pocos se acordaban del sector de frutas y hortalizas y del agroindustrial en general. Creo que eso hay que ponerlo en el debe de los poderes públicos, que no han hecho, desde mi punto de vista, lo que se merece este sector".



CREAMOS LA INNOVACIÓN



PROFESIONALES A TU LADO.