



Las organizaciones interprofesionales agroalimentarias en España, de la teoría a la práctica

ANABEL SIGUAN BOEHMER. Doctora Ingeniero Agrónomo

RESUMEN

Las organizaciones interprofesionales reúnen asociaciones representativas de los diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria, desde la producción hasta la comercialización, para impulsar la coordinación y colaboración por parte de los agentes económicos involucrados. Este tipo de organizaciones se encuentra frecuentemente con problemas ocasionados por los intereses contrapuestos que pueden presentar los diferentes agentes que constituyen la interprofesional. En este artículo se analizan los problemas con los que se enfrentan este tipo de organizaciones, en los procesos de constitución y funcionamiento de las mismas. Todo ello con el fin de aportar ideas orientadas a facilitar la solución de los posibles problemas que pueden llevar a las interprofesionales a una situación de inoperancia, en un momento en que la política agraria común está planteando dar un mayor protagonismo a este tipo de organizaciones. Dicho análisis se complementa con el estudio de la constitución y funcionamiento durante 19 años de la Interprofesional Citrícola Española.

PALABRAS CLAVE: Organizaciones interprofesionales agroalimentarias, cadena agroalimentaria, cítricos, intercitrus

La ley que regula el reconocimiento y funcionamiento de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias (OIA) en España (Ley 38/1994) se publicó en el BOE el 30 de diciembre de 1994, hace 18 años. Esta ley establece a su vez, en la disposición adicional segunda, la posibilidad de que las comunidades autónomas puedan regular el régimen de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias correspondientes a su ámbito. Hasta la fecha, sólo en Andalucía se ha legislado y se han reconocido interprofesionales de ámbito autonómico.

En este marco legislativo se han constituido hasta la fecha en España 27 OIA de ámbito nacional para diferentes productos agroindustriales (ver cuadro 1) y dos de ámbito autonómico (Hortyfruta, Interfresa). En el caso de algunos sectores, como por ejemplo el sector hortofrutícola, la Unión Europea ha legislado sobre el reconocimiento de las OIA y ha regulado también las actividades a realizar por parte de las interprofesionales. Asimismo, indicar que en la propuesta de la nueva Política Agraria Común (PAC) las interprofesionales son uno de los instrumentos planteados para el reequilibrio de la cadena agroalimentaria, aunque esta propuesta se enfrenta a la opinión de las autoridades de Defensa de la Competencia.



La trayectoria de cada una de las organizaciones interprofesionales ha sido diferente, encontrándonos con periodos de mayor desarrollo y periodos de mayor nivel de conflictos. Los diferentes conflictos han llevado a algunas de ellas a su desaparición y a otras a estados de mínimos. Asimismo, la valoración de las interprofesionales por los diferentes gobiernos explica, en buena medida, el ritmo de creación de organizaciones interprofesionales en España desde que se publicó la Ley Reguladora de las Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias, hace 18 años.

En este artículo se procede a analizar los principales problemas que tiene que afrontar una interprofesional, con el fin de aportar ideas orientadas a facilitar la solución de los posibles problemas que se plantean en el seno de las interprofesionales.

¿QUÉ SON LAS ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES AGROALIMENTARIAS?

Según se define en la ley que regula las OIA en España, éstas son un instrumento para fomentar la colaboración y coordina-

ción entre los distintos eslabones que intervienen en la cadena agroalimentaria para dotar a los mismos de una mayor eficacia y transparencia. La ley considera como intervinientes de la cadena agroalimentaria la producción, la transformación y en su caso, la comercialización.

Las organizaciones interprofesionales son organizaciones que agrupan diferentes asociaciones de productores, de comercializadores y de industrializadores, de un grupo de productos, con el fin de adoptar acuerdos que permitan mejorar su eficacia global. Las acciones a llevar a cabo son aquellas que las diferentes fases de la cadena no pueden emprender de forma individual. Son acciones que únicamente pueden llevarse a cabo con la colaboración de dos o más eslabones de la cadena. Las diferentes acciones a llevar a cabo se establecen mediante acuerdos entre las partes.

La diferencia respecto a otros tipos de asociaciones sectoriales consiste en la posibilidad de adoptar acuerdos de obligado cumplimiento por parte del conjunto del sector, independientemente de que el operador forme o no parte de la interprofesional. Para establecer acuerdos de obligado cumplimiento, denominados acuerdos voluntario/obligatorios, donde

voluntariamente se acuerda la obligación de cumplir el acuerdo, es necesario que la interprofesional reúna a más de las dos terceras partes del sector.

Los acuerdos de obligado cumplimiento se adoptan en el seno de cada interprofesional y se comunican a la Administración para su publicación en los diarios oficiales correspondientes. Una extensión de norma puede tener una duración máxima de tres años. Y, según en qué casos, debe aplicarse de forma voluntaria durante un año antes de poder establecerse su obligado cumplimiento en el conjunto del sector.

Para que sea posible adoptar acuerdos, es necesaria la voluntad y cooperación de las diferentes fases de la cadena agroalimentaria. Es necesario establecer los puntos de encuentro, pasar de la confrontación a la cooperación. Y es necesario que todas las fases entiendan la organización como algo propio, es decir como una herramienta propia, no como una entidad ajena a la que culpan por no resolver los problemas del sector. Únicamente los propios sectores pueden intentar resolver conjuntamente los conflictos intersectoriales desde su propia organización.

Las primeras organizaciones que reunían a productores y distribuidores de un mismo producto se constituyeron en el norte de Europa en la década de los años mil novecientos treinta como respuesta, entre otras, a la crisis de aquellos años. Este es el caso de los *Produktschappen* holandeses o de los *Marketing Boards* británicos. Posteriormente, en los años mil novecientos sesenta se desarrollaron las organizaciones interprofesionales francesas. En la actualidad estas organizaciones han dirigido sus actividades hacia lo que son los intereses comunes del sector de cara a la competencia internacional, esto quiere decir, convertirse en organizaciones de servicio, al servicio de sus asociados en cuestiones como la investigación y el desarrollo, el control de calidad, la difusión de información y la promoción de producto. Y hay que reconocer que, en este sentido, han logrado un alto nivel de profesionalidad y que funcionan como

COORGANIZAN



IFEMA
Feria de Madrid



**fruit
attraction**

FERIA INTERNACIONAL DEL SECTOR
DE FRUTAS Y HORTALIZAS

24-26
OCTUBRE
2012



EL MEJOR MERCADO PARA CULTIVAR NEGOCIOS



II Congreso Grape Attraction

25 Octubre



I Simposio Internacional de Ciruela y Cereza

24-25 Octubre



Fruit Fusión

II Premio Nacional al Mejor
Plato Vegetal del año
III Concurso de Tallado
de Frutas

24-26 Octubre



Semana de las Verduras

20-28 Octubre



www.fruitattraction.ifema.es

LÍNEA IFEMA

LLAMADAS DESDE ESPAÑA
INFOIFEMA 902 22 15 15
EXPOSITORES 902 22 16 16
LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00
fruitattraction@ifema.es

SÍGUENOS EN:



facebook.com/fruitattraction



[@FruitAttraction](https://twitter.com/FruitAttraction)

CUADRO 1

Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias de ámbito nacional en España

ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES NACIONALES	NOMBRE	BOE	FECHA	ORDEN
Forrajes	Aife	303	19/12/1997	OM 5 dic 1997
Carne del vacuno autóctono de calidad	Invac	165	11/07/1998	OM 30 jul 1998
Huevo y sus productos	Inprovo	165	11/07/1998	OM 30 jun 1998
Hlgo seco y derivados	Oiah	165	11/07/1998	OM 30 jun 1998
Limón y pomelo	Ailimpo	288	02/12/1998	OM 27 nov 1998
Naranjas y grupo mandarinas	Intercitrus	288	02/12/1998	OM 27 nov 1998
Avicultura de carne de pollo	Propollo	29	03/02/1999	OM 1 feb 1999
Cerdo ibérico	Asici	182	13/07/1999	OM 22 jul 1999
Cereales panificables y derivados	Incerhpan	182	13/07/1999	OM 22 jul 1999
Mostos y zumos de uva	Intermosto	258	27/10/2000	OM 28 sep 2000
Láctea	Inlac	258	27/10/2000	OM 28 sep 2000
Vino de mesa incluido el vino de mesa con IGP	Ivim	258	27/10/2000	OM 28 sep 2000
Sector cunícola	Intercun	258	27/10/2000	OM 28 sep 2000
Atún	Interatún	188	07/08/2001	OM 26 jul 2001
Ovino y caprino de carne	Interovic	188	07/08/2001	OM 26 jul 2001
Acuicultura continental española	Aquapiscis	216	09/09/2002	OM 27 ago 2002
Aceite de oliva español	Aceite de oliva español	59	10/03/2003	OM 27 feb 2003
Vino de Rioja	Oivpr	297	09/03/2004	OM 4 mar 2004
Aceituna de mesa	Aceituna de mesa	297	09/03/2004	OM 25 nov 2005
Tabaco de España	Oitab	71	24/03/2006	OM 24 feb 2006
Alimentación animal	Interal	44	20/02/2007	APA/352 6 feb 2007
Caracol de crianza	Caracol de crianza	277	19/11/2007	APA/3346 23 oct 2007
Porcino de capa blanca	Interporc	21	21/08/2008	ARM/247 01 ago 2008
Palmípedas grasas	Interpalm	40	15/02/2010	ARM/291 03 feb 2010
Carne de caza silvestre	Asiccaza	188	04/08/2010	ARM/2141 16 jul 2010
Miel y los productos apícolas	Intermiel	86	11/04/2011	ARM/867 30 mar 2011
Pez espada	Interespada	92	18/04/2011	ARM/951 8 abril 2011

FUENTE: MAGRAMA.

mecanismos bien engrasados con un alto nivel de eficacia. Como muestra, buena parte de la situación privilegiada en que se encuentran los productos agrarios del norte de Europa a la hora de competir en el Mercado Común. Aunque la cooperación en el sector agrario en España es antigua, es a partir de los años noventa cuando se empieza a otorgar interés a este tipo de organizaciones.

PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE UNA OIA: PROBLEMAS Y DESAJUSTES

Por conveniente que se considere la existencia y eficacia de las OIA, la constitución y funcionamiento de una interprofesional no es nada fácil. Las dificultades para constituir una interprofesional y su posterior funcionamiento son conocidas por todas las personas que han estado inmersas en la constitución de alguna interprofesional, así como los problemas que se plantean en cuanto a su funcionamiento.

La primera dificultad y la más obvia es que la OIA trata de aunar operadores de las diferentes fases de la cadena agroalimentaria que en principio tienen intereses contrapuestos (producción, industrialización y comercialización). A esta dificultad de fondo hay que añadir que en cada sector existen diferentes grados de cooperación y diferentes asociaciones y organizaciones representativas que no es fácil hacer coincidir en una estructura común. Y no sólo existe una pluralidad de asociaciones, sino que en cada estrato hay además pocos o muchos operadores sin ninguna afiliación.

Este problema se agrava en las OIA de ámbito nacional, en las que las asociaciones nacionales que forman parte de la interprofesional reúnen a asociaciones provinciales o autonómicas que en la práctica actúan como entidades con intereses regionales, que tampoco coinciden con los de la asociación de ámbito nacional. La ausencia de un criterio de unidad por parte de las asociaciones nacionales dificulta a su vez el funcionamiento conjunto. Asimismo, este problema es mayor en productos frescos en los que la climatología establece diferentes periodos de maduración, o daños climáticos en las dife-

Este problema se agrava en las OIA de ámbito nacional, en las que las asociaciones nacionales que forman parte de la interprofesional reúnen a asociaciones provinciales o autonómicas que en la práctica actúan como entidades con intereses regionales, que tampoco coinciden con los de la asociación de ámbito nacional. La ausencia de un criterio de unidad por parte de las asociaciones nacionales dificulta a su vez el funcionamiento conjunto.

Asimismo, este problema es mayor en productos frescos en los que la climatología establece diferentes periodos de maduración, o daños climáticos en las dife-

Asimismo, este problema es mayor en productos frescos en los que la climatología establece diferentes periodos de maduración, o daños climáticos en las dife-

rentes áreas de producción, lo que genera tensiones en el mercado según el área de procedencia del producto. Como es obvio, los problemas mencionados son de mayor envergadura en la OIA de ámbito nacional, en sectores que operan en un número elevado de provincias. Es decir, sin una buena organización horizontal de cada estrato de la cadena, difícilmente puede funcionar bien una OIA. Cuanta mayor dispersión en el número de operadores y más zonas de producción abarque la interprofesional, más difícil es encontrar una buena organización horizontal de los sectores.

Asimismo, para crear una interprofesional en un sector hay que empezar por establecer una división en sectores más o menos amplios, por ejemplo: frutas y hortalizas frescas en su conjunto, frutas de pepita, cítricos, aguacates, grupo mandarinas, frutas y hortalizas transformadas... Una división que siempre será en alguna medida aleatoria. En resumen, habrá que buscar más o menos concentración de productos al establecer los sectores específicos que aborda cada interprofesional.

Por una parte, muchas de las actividades serán semejantes en las diferentes interprofesionales, por lo que, para rentabilizar costes, parece obvio optar por una mayor concentración de productos en una interprofesional. Por otra parte, cuanto menor es el sector que se abarca, mayor posibilidad hay de que haya una mayor concentración regional, y una menor dispersión en la cadena. Ello puede facilitar la posibilidad de un mayor entendimiento entre las partes, y por ende su coordinación y colaboración, aunque se estén duplicando las mismas actividades en distintas interprofesionales.

A su vez hay que establecer las entidades y asociaciones que integran una OIA y en qué rama profesional se encuadran. Pero no basta con acordar su composición, sino que es necesario decidir además el peso que se le atribuye a cada uno de los componentes en los diferentes ámbitos de decisión: número de representantes y de votos en las asambleas y co-



misiones, y forma de alcanzar las decisiones, así como determinar las aportaciones por parte de las organizaciones para el funcionamiento de la OIA.

Los desequilibrios entre la representatividad teórica y la real en una fase de la cadena general desajustes en la toma de decisiones, así como en la asignación de las cuotas. Estos desajustes generan serios problemas que posteriormente, en situaciones de crisis, que requieren la toma de decisiones de mayor envergadura, o de tensiones financieras, que deben resolverse mediante aportaciones complementarias, difícilmente se pueden solventar.

¿En qué caso se generan estos desajustes? Como indicaba anteriormente, nos encontramos con casos en los que en diferentes estratos hay empresarios con mucha o poca afiliación. En los casos de poca afiliación en un estrato, las asociaciones asumen indirectamente la representatividad de los no afiliados en su estrato. Ello conlleva a la asociación a asumir una representatividad superior a la que realmente tiene y, por otra parte, a realizar un mayor esfuerzo en el momento de realizar las aportaciones correspondientes o derramas específicas.

Esto mismo ocurre cuando una asocia-

ción utiliza a la propia interprofesional para afianzar su representatividad teórica en un ámbito económico. Esto tiene las mismas consecuencias que el caso anterior. O cuando un subsector que trabaja con un porcentaje pequeño del producto, considera que debe asignársele mayor representatividad, por su actividad diferenciada. Cuanto mayor es la heterogeneidad en el tipo de asociaciones a reunir en un sector, más compleja resulta la unidad de actuación en el seno de una interprofesional.

En todo caso, la máxima aproximación de la representatividad de cada una de las organizaciones a la realidad del sector es imprescindible para resolver conflictos posteriores. Por otra parte debe haber una relación directa entre el poder en la toma de decisiones y la representatividad de las organizaciones. A su vez, las aportaciones económicas deben establecerse, como es obvio, en base a la representatividad de cada una de las organizaciones que componen la interprofesional.

Desajustes en el poder para la toma de decisiones o desajustes en la asignación de las cuotas respecto a la representatividad real en los diferentes sectores económicos generan problemas de difícil solución. La asignación del mismo poder de



toma de decisión a organizaciones mayores o menores, o de la misma aportación económica, con independencia de su representatividad, no sólo genera conflictos internos, sino que puede generar graves desajustes en los que las minorías impongan su criterio a la mayoría, generando un mayor perjuicio al conjunto del sector. Por otra parte, también se deben establecer mecanismos que permitan respetar las particularidades de determinados subsectores. Es decir, se debe determinar para qué decisiones es suficiente una mayoría simple y para cuales una mayoría cualificada.

Estas cuestiones resultan muy delicadas en organismos que, como indicaba, tienen intereses diversos y a veces contrapuestos. Pero esta cuestión se simplifica bastante si se recuerda que lo que hay que evitar es que un sector utilice a la interprofesional para defender la política agraria que le interese.

Es perfectamente lógico que cada fase, sean los productores, los industriales o los comerciantes, defiendan sus intereses e intente influir en la Administración pública o incluso en la opinión pública o en los partidos políticos para orientar la política agraria en la dirección que

considere más justa desde su propio punto de vista.

Pero esto deben de hacerlo desde sus propias organizaciones. La interprofesional no interviene para favorecer a ninguno de los estratos que se integran en ella, y se limita a las actuaciones de interés común de todos los eslabones de la cadena. Y para ello es necesario definir con toda claridad cuáles son los objetivos y cuáles son las funciones. Sin tener claro los objetivos y funciones, la interprofesional difícilmente puede trabajar de forma eficaz. Los cambios continuos respecto a los objetivos y funciones únicamente generan un ir y venir de las actividades de la interprofesional, que impiden establecer un buen funcionamiento de la misma. Por otra parte, ocasionalmente la Administración también ha favorecido esta confusión, al no establecer claramente los criterios de interlocución para cada tipo de problemas.

Con respecto a los objetivos y funciones de la interprofesional, es frecuente que cada uno de los eslabones de la cadena entienda que la interprofesional debe acometer las funciones que más le interesan a cada uno de ellos, perdiendo la visión de conjunto. Y, lo que es más grave,

consideran que si no se cumplen los objetivos que interesan de forma específica a un eslabón concreto de la cadena, la interprofesional pierde su utilidad y, por ende, la razón de ser.

Por ello es esencial determinar claramente los objetivos y funciones. Asimismo se ha puesto en evidencia que en el momento en el que no se dispone de unos objetivos comunes a todos los eslabones de la cadena, la interprofesional pierde el sentido de su existencia.

Las experiencias de las interprofesionales en otros países permiten señalar cuáles son las funciones principales de estas organizaciones: información sobre la situación y los problemas del sector, confección de estadísticas y de análisis de campañas anuales, promoción de los productos, gestión integrada de la calidad en el conjunto del proceso y normas para conseguirla, investigación y desarrollo, tanto en los aspectos estrictamente técnicos (manipulación y fabricación) como en los aspectos económicos y sociológicos (estudios de motivación de los consumidores...), fomento de las relaciones contractuales. Todos estos aspectos inciden sobre una mayor transparencia de la cadena de comercialización y una mejor adaptación de la producción a la demanda de los consumidores.

Algunas de las funciones que deben cumplir las interprofesionales requieren una profesionalidad especializada y una dedicación plena, y es posible que para cumplirlas sea útil crear entidades dependientes de la interprofesional pero con autonomía de gestión. Y eso también debe preverse y reglamentarse.

Los acuerdos de una interprofesional, como por ejemplo los acuerdos sobre la calidad del proceso, afectan a todos los estratos y a todos los que intervienen en el proceso, y por tanto deben ser de obligado cumplimiento para todos, incluidos los no afiliados. Este obligado cumplimiento sólo se puede asegurar si la Administración pública regula de alguna manera las decisiones de la interprofesional, así como el control del cumplimiento de las mismas.

Santiago Rodríguez, nuevo Presidente de Asprocan liderará en el próximo año el sector de plátano de Canarias con un claro objetivo:

Trabajar unidos en la defensa del mismo

¿Cuál es el atributo característico que destaca el Plátano de Canarias en el sector agroalimentario español?

- Al margen de su importancia social, las principales singularidades es su aporte alimentario y energético (por el elevado contenido en potasio) y su sabor, textura y dulzura.

¿Sabe la sociedad el peso que tiene este sector en la economía?

-El Plátano representa el 34% de toda la agricultura canaria y mucho más en algunas islas. Por ejemplo, en La Palma supone el 90 por 100 y, en realidad, prácticamente toda la economía depende del Plátano, al no haber otros recursos.

No olvidemos que del Plátano de Canarias viven unas 25.000 familias, a las que habría que añadir todas las que dependen indirectamente, como empresas de transportes, de embalaje, de abonos o fitosanitarios, que incrementarían notablemente la cifra.

Teniendo en cuenta las debilidades del Plátano de Canarias, ¿cuáles son los problemas que amenazan al sector?

-El gran problema es la caída de los aranceles en Europa para la banana, resultado de las negociaciones con Centroamérica

impulsadas por el fenómeno de la globalización, un proceso que se inició hace unos tres años.

También hay que valorar la complejidad de su producción, sobre todo porque el territorio de las Islas Canarias se caracteriza por pequeñas elevaciones y un terreno muy escarpado que dificulta la labor del agricultor. No hay mucho espacio a producir y, como toda la recogida es manual, se hace necesaria una gran inversión en mano de obra

¿Ve al sector con el sentimiento de unidad necesario para afrontar nuevos desafíos?

-Siempre existe alguna discrepancia interna, pero Asprocan está unida y espero que siga así durante toda mi presidencia, remando todos en una misma dirección.

¿Qué herramientas tiene Plátano de Canarias para combatir ante esa desigualdad?

-Nuestro reto es explicar bien al consumidor las diferencias existentes en cuanto al gusto y a la calidad de producto. Esa es nuestra lucha. Se trata de que lo descubra por sí mismo y apueste por el Plátano de Canarias. Además, intentamos incidir siempre en que, al producirse mucho más cerca de la Península y de Europa, tiene ventajas derivadas del tiempo extra que pueden estar en planta lo que les permite

estar en contacto con la tierra y los minerales más tiempo y esto repercute positivamente en sus características en general.

Pienso que el mensaje de la diferenciación ha calado muy hondo al menos en la Península, no solo entre las armas de casa, el 89% de las cuales nos prefiere, sino también entre los cocineros, un colectivo donde hemos tenido una acogida excelente.

¿Qué medidas han tomado para actuar en el punto de venta? ¿Hay alguna idea innovadora en marcha?

- En las grandes superficies se nos plantea un reto para incrementar la presencia de plátano de Canarias. Tenemos que intentar transmitir el esfuerzo de lo que cuesta producir un kilo de plátanos y que esto se pueda trasladar al punto de venta, contando con una presencia cuidada en un lugar preferente de la sección de frutas y verduras. Desde hace varios años, Plátano de Canarias cuenta con una red de fruterías detallistas que participan con lealtad en las acciones de Promoción de la marca, convirtiéndose en un gran soporte de comunicación y prescripción para el consumidor final. Como actividad novedosa, puedo contar que este año, los carteles de la promoción que lucirá en los puntos de venta de Península y Baleares en otoño, van a dibujarlos niños canarios. Lo que



pretendemos es traer, junto con sus plátanos, el espíritu canario y las sonrisas de sus niños. En cualquier caso, hemos mejorado la situación y seguiremos trabajando en esta línea.

¿Cree que el distribuidor tiene un rol determinante para el posicionamiento del Plátano de Canarias en la mente del consumidor?

-Creemos firmemente en la cooperación entre todos los miembros de la cadena y sin duda los distribuidores son una parte clave de su funcionamiento. Sin embargo, lo cierto es que el verdadero protagonista al final es el consumidor y a él nos debemos para cumplir con las expectativas de calidad que reconoce en el Plátano de Canarias. En definitiva, esto es una cadena que empieza con el productor y acaba en el punto de venta y en el hogar. La calidad hay que dársela no sólo en el campo sino en cada uno de los eslabones del proceso para que la fruta llegue perfecta al consumidor final. En la búsqueda de la máxima calidad hay muchos caminos que recorrer.

PLÁTANO DE CANARIAS, MÁS DE 25 AÑOS A TU LADO

Llevamos toda una vida juntos, y es porque todos hemos puesto de nuestra parte. Nuestra relación está basada en el esfuerzo; desde el platanero al detallista, pasando por el distribuidor y el mayorista, ese empeño hace que disfrutemos del buen sabor que tiene esta relación.

Gracias a todos por el esfuerzo empleado, porque en la vida todo lo que merece la pena, cuesta conseguirlo.



Finalmente, para cumplir sus objetivos, una interprofesional debe disponer de medios adecuados que no pueden provenir, o no pueden provenir exclusiva o principalmente, de la Administración, pues en ese caso se caería bajo su dependencia, sino que deben ser aportados por los propios operadores en los diferentes estratos de la cadena de forma proporcional a su negocio, o a su actividad, y recaudados de una forma más o menos automática. Esta forma de recaudación de las cuotas requiere también un cierto respaldo de la Administración y esto significa que la cuota ha de ser obligatoria para todos los que intervienen en el proceso, estén o no asociados.

La generalización de la aportación de las cuotas, igual como la extensión de norma de los acuerdos, hacen en la práctica que la afiliación a la interprofesional se convierta en alguna medida en necesaria, por no decir obligatoria.

Dado que las interprofesionales han surgido en la mayoría de los casos para mejorar la competitividad de un sector en los mercados internacionales, cada vez más globalizados, su ámbito es lógico que sea nacional. Pero dada la distribución territorial de las producciones no se contradice con que los órganos directivos de una interprofesional se sitúen en los lugares de máxima actividad de los distintos sectores hortofrutícolas, trabajando en estrecha colaboración con los gobiernos autonómicos.

Pero, al igual como se indicaba en relación con la representatividad de las diferentes organizaciones que componen la interprofesional, debe de haber una relación directa con la producción y participación de las diferentes comunidades autónomas. La proximidad de los órganos directivos en las diferentes zonas de producción y participación en la cadena permitirá una mayor proximidad y sensibilización con los problemas del sector y una mayor agilidad en las actuaciones de la interprofesional.

Los principales problemas que deben afrontar los diferentes agentes implicados en la cadena agroalimentaria para es-



tablecer una interprofesional que vertebrar el sector, se pueden resumir en los puntos siguientes:

- Comprensión por parte de los integrantes de la organización que una interprofesional es una herramienta del propio sector para fomentar y mejorar la colaboración entre los diferentes eslabones de la cadena para dotarla de una mayor eficacia y transparencia.
- Determinación de los productos de la fase agraria que abarca la interprofesional, es decir el tipo de productos, destinados a frescos y/o transformados.
- Toma en consideración de las características de las organizaciones que integran la interprofesional. A mayor heterogeneidad y dispersión mayor dificultad para hacerlas coincidir en una estructura común.
- Disponer de una buena organización horizontal para establecer una buena organización vertical.
- Establecimiento de la representatividad y de las aportaciones por parte de las asociaciones de acuerdo con la actividad económica en la cadena.
- Necesidad de tener en consideración

que las actividades de la OIA son las de interés común de todos los eslabones de la cadena.

- Recordar que la interprofesional no interviene para favorecer a ninguno de los estratos que se integran en ella.
- Necesidad de definir con claridad los objetivos y funciones de la interprofesional.
- Comprensión del mecanismo de funcionamiento, a saber: mediante el acuerdo interprofesional. La interprofesional tiene la potestad de tomar acuerdos de obligado cumplimiento por y para el conjunto del sector, ello se denomina extensión de norma. Es necesario determinar los mecanismos para la toma de acuerdos, especificar para qué decisiones se requiere una mayoría simple, y para cuales una mayoría cualificada.
- Necesidad de establecer el sistema de aplicación y control de las extensiones de norma. Para ello es necesaria una regulación y también un apoyo por parte de la Administración pública.
- Establecer los medios económicos adecuados para su funcionamiento.



 **Ibérica**
de Patatas



Las vemos nacer y crecer.
Y, claro, al final nos cogen cariño.

Sembrando confianza. Las vemos nacer, utilizando las mejores semillas y siguiendo prácticas de cultivo sostenible. Observamos cómo crecen, frescas, ricas en nutrientes y sanas. Las almacenamos y transportamos en unas condiciones de climatización óptimas. Muestra de ello es que contamos con sistemas internos de control APPCC de seguridad y sistemas de gestión de calidad ISO 9001:2000. Y, por último, antes de entregarlas al consumidor, las vestimos con las mejores galas. En definitiva, en Ibérica de Patatas hacemos lo imposible para que sigan siendo las mejores patatas. Y es normal. Al final, también nos cogen cariño.



Hay que establecer los fondos económicos necesarios y la recaudación de los mismos. Los fondos deben ser proporcionales a la actividad económica, y recaudados mediante un mecanismo más o menos automático. Esto requiere el respaldo de la Administración.

- Establecer el lugar de ubicación de los órganos directivos en zonas próximas a los lugares de máxima actividad sectorial. Es necesario analizar la necesidad de establecer zonas de representación en diferentes zonas territoriales de producción y comercialización.

Con el transcurso del tiempo y las diferentes actividades realizadas por las interprofesionales, se ha puesto de manifiesto que las cuestiones que no se han resuelto desde un principio y que se han querido obviar para acelerar el proceso de constitución de una interprofesional, posteriormente se han vuelto en su contra y, en épocas de crisis de una organización interprofesional, los problemas indicados han vuelto a surgir con mayor crudeza. Desafortunadamente se trata de momentos en los que es mucho más complicado resolver determinadas cuestiones.

Por ello es recomendable no acelerar los procesos de constitución de una interprofesional y asentar sus estatutos sobre una buena base. Estos aspectos facilitarán posteriormente superar las situaciones de crisis. De hecho, se ha demostrado que es muy difícil la modificación de estatutos donde, en beneficio de un inicio rápido de la actividad, se hayan dejado aspectos pendientes de modificaciones posteriores.

Tampoco debe olvidarse que los sectores y los mercados están en constante evolución. Por ello es necesario poder revisar, modificar o crear de nuevo, sobre otras bases, modelos que en un principio podrían parecer útiles. No tiene sentido establecer organizaciones que no se adapten a la evolución del propio sector, cuyas necesidades cambian con el transcurso del tiempo.

En todo caso, en todo proceso de cons-

titución y solución de los problemas de funcionamiento en una organización interprofesional es necesario un amplio consenso y una voluntad clara por parte de los sectores en cooperar y coordinar sus actuaciones. De otro modo difícilmente puede establecerse un buen funcionamiento de una interprofesional a lo largo del tiempo.

Asimismo, cuanto menor es el sector que abarca una interprofesional, mayor posibilidad hay de que haya una concentración regional y una menor dispersión de la cadena. Ello puede facilitar la posibilidad de un mayor entendimiento entre las partes y, por ende, facilitar su coordinación y colaboración.

A continuación se procede a analizar el proceso de constitución y evolución de la OIA del sector de las naranjas y grupo mandarinas. Los problemas que se han tenido que abordar en su historia pueden servir de experiencia a otras interprofesionales, así como de reflexión al propio sector cítrico para continuar avanzando en los procesos organizativos de los sectores agrarios en España, aspecto en el que en España todavía queda mucho por hacer.

ANÁLISIS DE UN CASO CONCRETO. LA INTERPROFESIONAL DEL SECTOR DE LAS NARANJAS Y GRUPO MANDARINAS EN FRESCO Y TRANSFORMADAS

Constitución y acuerdos referentes a las normas de funcionamiento de la interprofesional

La interprofesional cítrica española, Intercitrus, se constituyó como una asociación sectorial en el año 1993, cuando en España todavía no había una ley que regulara las organizaciones interprofesionales. Intercitrus se constituyó inicialmente como una confederación de asociaciones que se encuadraban en cuatro sectores: producción, cooperativas, empresas del comercio privado e industria de transformación de los cítricos en zumos y gajos. Recordar, asimismo, que el sector cítrico-



la ya había tenido diferentes experiencias de colaboración en el pasado para favorecer la exportación, que habían dado buenos resultados, por lo que el sector ya tenía una tradición de colaboración.

Un año después se publicó la ley que regula las organizaciones interprofesionales, pero no fue hasta el año 1997 cuando se publicó el real decreto mediante el que se establecen los mecanismos de aplicación de dicha ley.

Así pues, durante un primer periodo, en el seno de Intercitrus no se podían adoptar acuerdos que pudieran elevarse a una extensión de norma para el conjunto del sector, debido a que se carecía del marco legislativo correspondiente. Una vez publicado el real decreto por el que se establece el mecanismo de aplicación de la ley, se procedió a adaptar los estatutos a la ley reguladora de las OIA. Para ello se encuadraron las diferentes organizaciones que constituyen la interprofesional en seis colegios, tres colegios en la rama profesional de la producción y tres colegios en la rama profesional de la comercialización y la industrialización.

En total se establecieron seis colegios,



y en cada uno de ellos se incorporaron las diferentes asociaciones según las actividades profesionales de las empresas que constituían las mismas. Ello abría la puerta a que unas asociaciones con empresas que desarrollaran a la par actividades vinculadas con la producción y la comercialización pudieran encuadrarse en las dos ramas profesionales de la producción y de la comercialización. Este era el caso de las organizaciones de productores y las cooperativas, por ejemplo.

La representatividad de cada uno de los colegios, según las asociaciones que componen el colegio, oscilaba desde un 5% en el colegio con menor representatividad hasta un 30% en el colegio con mayor representatividad.

Por otra parte se acordó que los acuerdos se tomarían por unanimidad de cada uno de los colegios, lo que equivalía a dotar del mismo poder de decisión a un colegio con una representatividad del 5% que a uno del 30%. Es decir, en la práctica una minoría podía vetar la toma de acuerdos e imponerse a la mayoría, aunque se tratara de temas por los que no se viera afectado. Asimismo, las cuotas se esta-

blecieron en base al poder de decisión, es decir por igual para cada uno de los colegios. Es decir un sexto de las cuotas, el 16,7%, se aportaba por parte de cada uno de los colegios, fuera su representatividad del 5% o del 30%.

La interprofesional, reconocida por parte del Ministerio de Agricultura, tiene una representatividad superior a las dos terceras partes del sector, lo que le da la potestad a Intercitrus para adoptar acuerdos que posteriormente se pudieran hacer extensión de norma, es decir de obligado cumplimiento para el conjunto del sector.

El mecanismo de toma de acuerdos establecido determina que únicamente se puedan adoptar acuerdos para los que hay un amplio consenso en el sector. En el caso en el que un colegio, incluso con poca representatividad en el conjunto del sector, no esté de acuerdo, no se puede adoptar una extensión de norma para el conjunto del sector.

Por otra parte, los mecanismos de asignación de cuotas favorecían a los colegios con mayor representatividad que aportaran menos cantidad en comparación con su representatividad y penalizaba a los colegios con menor representatividad en el conjunto del sector, debido a que se establecían cuotas superiores a su representatividad. Esta cuestión es asumible cuando el nivel de cuotas es bajo. Sin embargo, cuando se plantea un aumento en las aportaciones este sistema de reparto genera problemas y se ponen de manifiesto los desequilibrios.

En cuanto a los sectores que abarcaba la interprofesional, se determinó que fuera la interprofesional del grupo mandarinas y grupo naranjas para fresco y transformado con sede principal en la ciudad de Valencia. Para limones y pomelo para fresco y transformado se constituyó otra interprofesional específica denominada Ailimpo, con sede en Murcia.

Aunque las naranjas, mandarinas y limones son frutos de un mismo género "citrus", son especies diferentes. Las principales diferencias derivan en que naranjas y grupo mandarinas son frutas que se consumen mayoritariamente en fresco

como postre, y los limones suelen utilizarse como un condimento, no se consumen como fruta.

Por otra parte, en el caso del limón en España se destina a la transformación un porcentaje muy superior en comparación con el caso de las naranjas y grupo mandarinas. A su vez, las empresas comercializadoras en el caso de naranjas y grupo mandarinas se concentran en su mayoría en la Comunidad Valenciana y las empresas comercializadoras de limones se concentran en Región de Murcia.

Las diferencias en cuanto al destino final del producto y a la ubicación geográfica de la comercialización, determinaron, en su día, los productos incluidos en cada una de las interprofesionales.

Como es fácil comprender, los debates respecto a la forma de encuadrar a las diferentes organizaciones, a su representatividad y a la forma de tomar las decisiones fueron múltiples, y únicamente el acuerdo final de la forma de tomar las decisiones por unanimidad de los colegios permitió firmar los estatutos de Intercitrus para iniciar su actividad en el marco de la ley que regula las OIA en España y el real decreto que determina su aplicación. El temor que subyacía era que unos subsectores o fases de la cadena pudieran imponer obligaciones a otros que no estaban dispuestos a asumirlas.

Con este marco legislativo y estatutario, Intercitrus, sin dejar de hacer un seguimiento de la evolución de las campañas cítricas y de los problemas de las mismas, empezó a emprender actividades de mayor envergadura. A continuación se analizan algunas de estas actividades.

Primera extensión de norma en el sector agroalimentario español

Aunque en el pasado ya se había planteado realizar campañas de promoción de los cítricos por parte de la interprofesional, no se había podido llevar a cabo debido a que no se disponía del marco legislativo para poder establecer un mecanismo



de recaudación sectorial para cofinanciar dichas campañas. Sin la aportación sectorial tampoco se podían movilizar ayudas comunitarias, nacionales y autonómicas para realizar dichas campañas.

A partir de 1998, cuando se dispone del marco legislativo y del reconocimiento de Intercitrus como OIA con potestad de adoptar una extensión de norma, se plantea de nuevo establecer un mecanismo de recaudación de fondos sectoriales para llevar a cabo campañas para fomentar y aumentar el consumo de los cítricos.

Para ello, como establece la legislación, se procedió a una aportación voluntaria durante la campaña cítrica 1998/99 por parte de cooperativas y empresas de comercialización. Con dichos fondos se procedió a realizar campañas de promoción cofinanciadas con diferentes Administraciones. Después de este año de actuación voluntaria, se procedió a plantear la primera extensión de norma al conjunto del sector en España para recaudar fondos sectoriales.

Antes de publicarse la extensión de norma, se realizaron las consultas correspondientes al Ministerio de Economía y Hacienda, así como a la Comisión de Competencia, para confirmar que no había ningún impedimento legal en la recau-

dación de los fondos sectoriales. Por parte de ninguna de las diferentes Administraciones se cuestionó el procedimiento para establecer una extensión de norma para recaudar fondos sectoriales.

Asimismo se solicitó la colaboración de la Administración para la recaudación de dichos fondos para establecer mecanismos semiautomáticos conjuntamente con la recaudación de Hacienda. Esta solicitud no fue aceptada por la Administración, de forma que la propia interprofesional se tuvo que encargar del proceso de aplicación de la extensión de norma para recaudar fondos.

A partir de entonces y durante nueve años se acordaron y aplicaron tres extensiones de norma trianuales para recaudar fondos sectoriales (ver cuadro 2). Dichas extensiones de norma se comunicaron a la UE y se publicaron en los *BOE* correspondientes. Fueron las primeras extensiones de norma que se aplicaron en España, siendo la interprofesional de naranjas y grupo mandarinas pionera en la aplicación de dichas extensiones de norma. Su aplicación fue un reto para la interprofesional por los motivos siguientes:

- Mediante la extensión de norma se establecía una aportación obligatoria, para realizar campañas de promo-

ción, de 1,20 euros por cada 1.000 kilogramos de producto destinado al mercado para su consumo en fresco, correspondiendo 0,60 euros/1.000 kilogramos al vendedor y 0,60 euros/1.000 kilogramos al comprador en la operación de primera venta del producto. Las dos últimas campañas se disminuyó el importe de las aportaciones a 0,24 €/1.000 kg.

- Para aplicar la extensión de norma era necesario establecer el mecanismo de recaudación de los fondos en un sector en el que el número de vendedores y compradores es muy elevado. Se estima que hay más de 120.000 vendedores/productores y más de 500 compradores en la primera venta de cítricos en España. Asimismo, la relación de dichos vendedores y compradores no está registrada en ninguna entidad u organismo.

Para simplificar el sistema de recaudación se acordó que los compradores actuaran como recaudadores de la aportación de los vendedores disminuyendo así la cifra de interlocutores. Es decir buscar los cuellos de botella para simplificar la recaudación. Aun así, siempre se dejó la puerta abierta a aquellos vendedores/productores que preferían realizar su



GRUPO EUROMERCA

Import - Export
www.grupoeuromerca.com

El Sabor de lo Natural

The Taste of Nature

EUROMERCA, S.A.
Import - Export
Plataforma baja, Nave-10
Mercamadrid
28053 Madrid
T.: +34 902 366 953
F.: +34 917 867 601

EUROMERCA, S.A.
NAVE E-14-16-18
Mercamadrid
28053 Madrid
T.: +34 902 366 953
F.: +34 917 867 601

E.U. EXPLOTACIONES AGRARIAS, S.A.
NAVE E-17
Mercamadrid
28053 Madrid
T.: +34 902 366 953
F.: +34 917 858 794

EURO DISTRIBUCIÓN, S.A.
Comercio de Frutas
NAVE C - 42-44
Mercamadrid
28053 Madrid
T.: +34 902 366 953
F.: +34 917 855 100

ALMAROC, S.L.
Agadir (Marruecos)
T.: +34 902 366 953



CUADRO 2

Publicaciones extensión de norma sector naranjas y grupo mandarinas

BOE	FECHA	ORDEN / RESOLUCIÓN	APORTACIÓN PROMOCIÓN
214	6/09/2007	APA/2581/2007	0,24 €/1.000 kg
236	3/10/2006	APA/3019/2006	0,24 €/1.000 kg
295	10/12/2005	APA/3849/2005	1,20 €/1.000 kg
166	10/07/2004	APA/2287/2004	1,20 €/1.000 kg
189	8/08/2003	APA/2273/2003	1,20 €/1.000 kg
242	9/10/2002	APA/2479/2002	1,20 €/1.000 kg
197	17/08/2001	Resolución 27 jul 2001	1,20 €/1.000 kg
229	23/09/2000	Resolución 4 sep 2000	0,2 pts/kg
235	1/10/1999	Orden 29 sep 1999	0,2 pts/kg

FUENTE: Intercitrus.



aportación directamente a la interprofesional para evitar posibles desconfianzas entre vendedores y compradores/recaudadores.

Por otra parte, para simplificar la labor de recaudación, las asociaciones miembro de Intercitrus, que agrupaban a un conjunto de compradores, actuaron como entes recaudadores de las aportaciones y recaudaciones realizadas por sus asociados. Quedando la labor más complicada para la interprofesional, que era la de identificar todos los compradores terceros no asociados a ninguna asociación.

Una vez identificados los compradores, había que informarles de la extensión de norma, muchos de ellos la desconocían ya que no habían participado en el proceso de toma de decisiones. Como es obvio, había que realizar una labor de información y de convencimiento del proceso a las empresas terceras, que tampoco era inmediato.

En el proceso de identificación y aplicación de la extensión de norma a empresas terceras no asociadas fue de gran ayuda el apoyo de la Administración, que estableció la obligación de estar al co-

rriente del pago de la extensión de norma de la interprofesional para acceder a determinadas ayudas. Ello no sólo favorecía el que los operadores estuvieran al corriente del pago establecido por la extensión de norma, sino que permitía realizar un control sobre recaudaciones realizadas por la parte compradora a la parte vendedora, que no se hubieran abonado a la interprofesional.

La mecánica de recaudación era relativamente sencilla, a la parte compradora se le solicitaba una declaración jurada de los responsables legales en la que se haría constar: los kilos para consumo en fresco adquiridos a productores, así como la producción propia comercializada directamente. En base a dicha declaración jurada, la interprofesional facturaba el importe a abonar.

Además se contrató un auditor de cuentas independiente para que procediera a la verificación externa de los datos aportados por todas las partes que actuaban en el mecanismo de la aplicación de la extensión de norma.

Durante el periodo de aplicación de las extensiones de norma, nueve años en total, los importes recaudados para promoción se multiplicaban como mínimo por dos, con la movilización de ayudas provenientes de diferentes Administraciones, comunitarias, centrales y autonómicas. A su vez, también se realizaron campañas de promoción conjuntamente con Administraciones y asociaciones de otros países comunitarios productores de cítricos, como Italia y Grecia.

Las campañas de promoción se realizaban en los principales mercados para el sector, en total en más de 15 países, mayoritariamente países de Europa a los que se destinan más del 90% de los envíos de cítricos provenientes de España. Las campañas se orientaban al consumidor final, especialmente niños y jóvenes, con el fin de habituarles al consumo de cítricos, haciéndoles el producto más ameno, moderno y próximo.

Los operadores que se constataba que incumplían la extensión de norma se comunicaban al Ministerio de Agricultura pa-



ra que procediera a aplicar el régimen de sanciones correspondientes establecidos en la ley.

A pesar de la complejidad de poner en marcha la primera extensión de norma en España para recaudar fondos sectoriales durante 9 años, se pudieron solventar la mayoría de los problemas debido a que había un amplio consenso en el conjunto del sector en llevar adelante la extensión de norma y volver a realizar campañas de promoción de envergadura del producto como se había hecho en el pasado. Con el incremento de las producciones de cítricos era imprescindible incrementar el consumo, o como mínimo frenar su caída. Por otra parte, el importe de la aportación era reducido, 0,0012 €/kg, la importancia de la cuantía de la aportación provenía de la suma de muchas pequeñas aportaciones. Con dichas aportaciones sectoriales se movilizaron, dependiendo de los años, entre 3 a 5 millones de euros anuales de ayudas provenientes de diferentes Administraciones, comunitarias, centrales y autonómicas.

El amplio consenso por parte del sector, conjuntamente con un nivel de aportación pequeño por kilo, permitió establecer dicha extensión de norma en el conjunto del sector. Pero después de 9 años cabe

preguntarse, ¿por qué ya no hubo acuerdo en el seno de la interprofesional para continuar con las extensiones de norma para recaudar fondos para realizar campañas de promoción de las naranjas y grupo mandarinas?

En la interprofesional se dejó la puerta abierta para que los vendedores/productores que lo estimaran preferible realizaran su aportación de forma directa si no querían que el operador comprador actuara de recaudador en la primera fase de compraventa. Y es en el punto de primera compraventa del producto donde se sitúa el problema. Durante la última década el precio de la primera compra para una parte de variedades de cítricos y en determinados periodos dejaron de ser rentables para el productor/vendedor, los costes de producción se situaban por encima de los precios de venta.

Esta situación prolongada en el tiempo no fue sostenible. La ausencia de unos precios por encima de costes de producción para determinadas variedades, en determinados periodos y en determinadas zonas, y el incremento de ventas a resultas, precio que se establece según sea el precio final de venta del producto y que generalmente el productor/vendedor no tiene forma de verificar, determinaron

que no fuera viable el acuerdo por parte de las organizaciones profesionales agrarias para recaudar fondos, aunque fuera un importe pequeño en la primera transacción de compraventa. Tampoco en otros eslabones de la cadena se aceptaba dicha recaudación, ya que se valoraba por la parte vendedora/productora, que al final se les repercutía a ellos todos los costes adicionales, obteniendo finalmente un menor precio.

Lo que pone de manifiesto que en épocas de crisis, cuando más necesario es recaudar fondos para emprender actuaciones conjuntas, más difícil resulta, por no decir imposible, la recaudación de los mismos. Ello indica que es necesario establecer mecanismos, más o menos automáticos, independientes en la medida de lo posible de la situación concreta que atraviesa el sector, asimismo sería conveniente poder recaudar en épocas de bonanza, crear fondos para periodos de crisis.

Paradójicamente, diez años después de que desde Intercitrus se estableciera la primera extensión de norma y cuando dejaba de aplicar la misma, otras interprofesionales establecieron los mismos mecanismos para recaudar fondos sectoriales para realizar campañas de promoción de otros productos, así como actividades de investigación. En la actualidad hay cuatro extensiones de norma vigentes en España, en los sectores del aceite de oliva, aceituna de mesa, carne de conejo y cerdo ibérico, para recaudar fondos para realizar campañas de promoción de consumo y actividades de investigación, desarrollo e innovación tecnológica. Asimismo, son los únicos tipos de extensiones de norma que se han aplicado hasta la fecha, no se han desarrollado extensiones de norma para otras actividades diferentes a la de recaudar fondos sectoriales.

Además de las actividades relacionadas con la promoción de los cítricos para su consumo en fresco con el fin de incrementar su consumo, durante estos años se emprendieron otras actividades de especial relevancia para el sector. Entre las diferentes actividades, a continuación se



procede a analizar las actividades realizadas referente a la apertura y reapertura de mercados de ultramar, coordinación de investigaciones relacionadas con las normas internacionales de comercialización de los cítricos, así como con el fomento de las relaciones contractuales entre los diferentes eslabones de la cadena.

Cierre de las importaciones de clementinas españolas en EEUU y su posterior reapertura

El 5 de diciembre de 2001, el Departamento de Agricultura de EEUU (USDA) comunicó la cancelación de todas las exportaciones de clementinas españolas a EEUU. Previamente el día 30 de noviembre había comunicado una cancelación temporal de las exportaciones de clementinas españolas a EEUU. Dicho cierre venía motivado, según alegaciones del USDA, por haberse encontrado supuestas larvas vivas de *Ceratitís capitata*, según denuncia de consumidores, en tiendas en los estados de Carolina del Norte, Maryland y Louisiana.

Después del cierre de las importaciones de las clementinas españolas en EEUU, desde la interprofesional se actuó

coordinando todas las actuaciones a realizar para reanudar la apertura del mercado, contando con el apoyo de todo el sector citrícola.

Las actuaciones se encaminaron por una parte a coordinar las acciones para poder reabrir el mercado de EEUU para las clementinas españolas, y por otra parte coordinar la venta de forma conjunta de la mercancía que se encontraba en tránsito hacia los EEUU o en puerto para su distribución en mercados no europeos, para evitar el desplome de los precios en Europa.

Desde el primer momento en el que se comunicó la suspensión de las importaciones de clementinas españolas en EEUU se coordinaron desde la interprofesional las reuniones necesarias entre los exportadores de clementinas a EEUU así como, con las autoridades pertinentes. Por otra parte se acordó y coordinó la contratación de los servicios jurídicos de una oficina de abogados americana para defender al sector citrícola español y realizar las acciones oportunas relacionadas con el cierre de las importaciones de clementinas españolas en EEUU.

Entre las diferentes actuaciones realizadas se presentó una demanda judicial contra el USDA por suspender ilegalmen-

te la importación, distribución y venta de clementinas españolas en EEUU y se iniciaron los trámites ante la UE para que la UE presentara una denuncia por el cierre de las importaciones de clementinas españolas en EEUU ante la OMC.

El cierre de dichas exportaciones se valoró en 54 millones de dólares, considerando los daños ocasionados por la destrucción de fruta en EEUU, los desvíos de la fruta que estaba en tránsito a otros mercados no comunitarios, así como las clementinas que se dejaron de exportar por la adopción de dicha medida.

El 15 de octubre de 2002, once meses después del cierre, se restableció la apertura de las exportaciones de clementinas a EEUU mediante la firma de la norma por la que se estableció el mecanismo de actuación para la exportación de clementinas a EEUU. En dicha norma se establecieron, entre otros, el procedimiento para el tratamiento de frío contra la *Ceratitís capitata*, inspección y monitoreo en origen, control de la mercancía en los puertos de entrada, control de la *Ceratitís capitata* en campo, documentación y conservación de archivos.

Durante la campaña 2002/2003, después de la reanudación de las importaciones de las clementinas en EEUU, todavía

**Los establecimientos más exigentes
cuentan con la mejor marca**

Compra en
mercamadrid[®]

Símbolo de confianza

mercamadrid
internacional

**Busque esta marca
en establecimientos autorizados**

OFICINA DEL
MINORISTA Y USUARIO
— O D M U —



se coordinaron desde la interprofesional acciones jurídicas específicas. En concreto, la interprofesional se personó en defensa del USDA (Departamento de Agricultura de E.UU) en los tribunales de California ante la demanda presentada por asociaciones californianas que demandaron al USDA por haber abierto las exportaciones de clementinas españolas a EEUU sin una base científica.

Asimismo, con el fin de asegurar la mercancía que estuviera en tránsito, en el caso en el que se cerrara el mercado americano a las exportaciones a EEUU de nuevo, desde la interprofesional se procedió a la firma de un seguro con la entidad aseguradora CESC. La interprofesional en este caso actuó como tomador, siendo las empresas que exportaban a EEUU las aseguradas.

Desde la interprofesional se coordinaron los pagos a la oficina de abogados americana, así como el pago del seguro. Para el caso específico de EEUU se creó un fondo específico mediante aportaciones de las empresas exportadoras a EEUU para poder actuar rápidamente en caso de necesidad y no tener que esperar a poner en marcha la mecánica de recaudación de fondos.

Así mismo, referente a otros merca-

dos de ultramar, desde la constitución de la interprofesional se han firmado protocolos de exportación de cítricos a diferentes países como son: Japón, Corea del Sur, República Popular China, Taiwán, México, Argentina, Sudáfrica, quedando todavía pendiente la apertura de las exportaciones de cítricos españoles a la India.

Las actuaciones en el marco del cierre de las importaciones de las clementinas españolas en EEUU, son un claro ejemplo de las actividades que puede emprender una interprofesional para defender los diferentes productos en los mercados internacionales. Al igual como puede ser la defensa de unas normas de comercialización internacionales.

Normas de comercialización de ámbito internacional

Con el fin de estandarizar/normalizar los productos para sus intercambios internacionales y asegurar que el consumidor recibe unos productos en condiciones adecuadas, se establecen las normas de comercialización en organismos internacionales. Este es el caso de las normas de comercialización establecidas en el ámbi-

to de las Naciones Unidas, las normas de comercialización para cítricos CEPE/NU, o las normas de comercialización de cítricos establecidas por la UE.

Mediante dichas normas se establecen disposiciones referentes a la calidad del producto y sus clasificaciones, disposiciones relativas al calibrado y la tolerancia para clasificar las categorías, así como el marcado en los envases con la información sobre los productos.

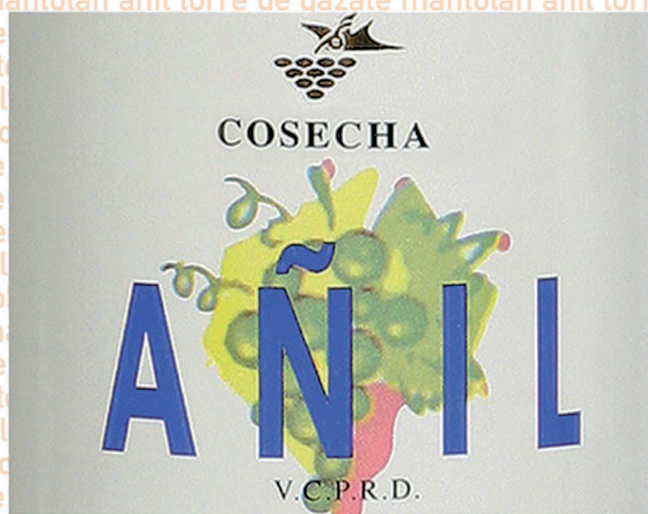
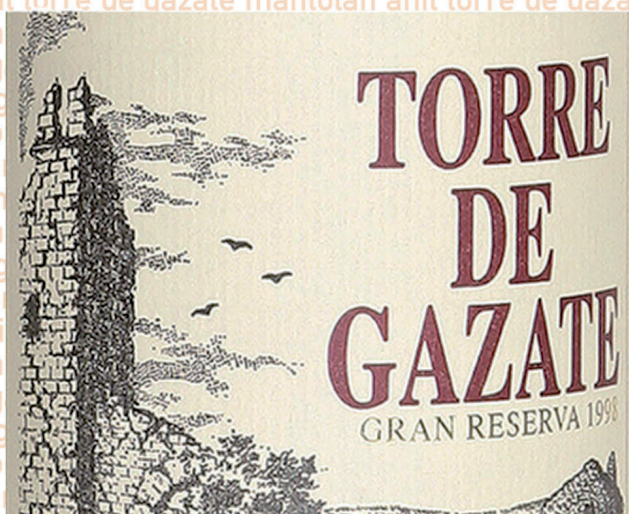
Como es obvio, si mediante estas normas se establecían unas exigencias específicas que no se ajustaban a las características de la producción, indirectamente se estaba excluyendo dicho producto para su comercialización internacional. En el caso de los cítricos, la exigencia de unos niveles elevados de azúcares podría determinar que en determinados periodos se excluyera su comercialización de determinadas variedades de cítricos españoles en los mercados internacionales.

Con el fin de demostrar que el contenido en ácidos también es un factor a considerar al determinar la calidad de los cítricos, conjuntamente con el grado de azúcares, desde la interprofesional se trabajó durante cinco años con un panel de consumidores que cataban las diferentes variedades de cítricos a medida que iban variando sus contenidos en ácidos/azúcares.

Los resultados de este trabajo permitieron defender en los foros internacionales la consideración de los índices de madurez, ratio ácidos/azúcares, establecidos en España para las diferentes variedades de cítricos, asegurando así su comercialización en los mercados internacionales durante los periodos habituales de maduración de los mismos.

Fomento de las relaciones contractuales

Referente a las relaciones contractuales, desde hace tres años se ha acordado en el seno de la interprofesional un modelo homologado de contrato de compraventa para la cosecha de cítricos y la constitu-



 www.vinicolatomelloso.com

ción de una mesa de seguimiento para resolver las controversias que surjan en torno al cumplimiento del contrato. Este tipo de contrato, de uso voluntario, favorece la mediación y arbitraje, evitando acudir a la vía judicial, más costosa y más lenta.

En los modelos de contrato homologados se establece la identificación del comprador y el vendedor. La variedad objeto del contrato. El polígono, parcela, superficie, término municipal y partida de donde procede la fruta, así como el peso estimado de la fruta, su categoría y el calibre. El precio acordado entre el comprador y el vendedor de los cítricos. La fecha estimada para la recolección y el límite temporal, así como, la fecha de pago. Dichos modelos de contrato se publican en el BOE (ver cuadro 3).

Pero no todos los planteamientos o propuestas de acuerdo llegan a un consenso, bien porque no haya acuerdo entre las partes o bien porque no se disponga todavía de la normativa legislativa que lo ampare.

Veamos algunos ejemplos de ello.

En momentos en los que se ha detectado una sobreoferta de producto, debe de tenerse en consideración que los cítricos son un producto perecedero que no se puede almacenar, se han propuesto mecanismos para ajustar la oferta, bien realizando "recolección en verde" para evitar problemas fitosanitarios o bien acordando normas de comercialización más estrictas en cuanto a los calibres mínimos comercializables para el mercado en fresco. Ello lleva implícito recolectar únicamente la fruta con mayor calibre para el mercado en fresco, fruta que presenta mejor calidad en cuanto a tamaño.

Hasta la fecha no se han alcanzado acuerdos de obligado cumplimiento relacionados con la poda en verde o establecimiento de normas de calidad más exigentes en cuanto a calibres para el mercado en fresco, debido a que diferentes componentes de la cadena han considerado que les podría aportar más perjuicios, generalmente individuales, que beneficios de conjunto del sector.

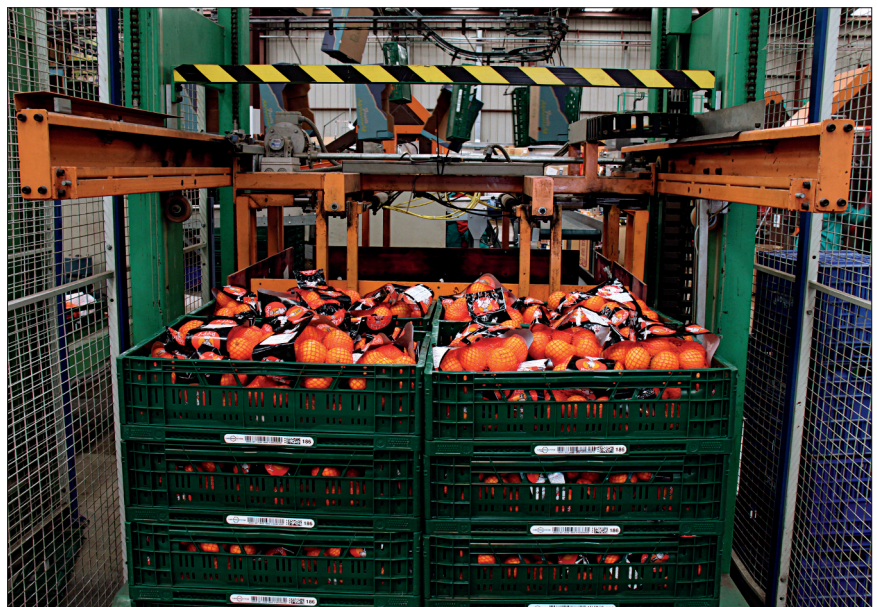
También se debe de tener en cuenta

CUADRO 3

Publicaciones contrato de compraventa homologados: sector naranjas y grupo mandarinas

BOE	FECHA	ORDEN / RESOLUCIÓN	APORTACIÓN PROMOCIÓN
189	8/08/2011	ARM 2244/2011	Campaña 2011/2012
171	15/07/2010	ARM 1913/2010	Campaña 2010/2011
40	15/02/2010	ARM 292/2010	Campaña 2009/2010

FUENTE: Intercitrus.



que para implementar este tipo de acuerdos es necesario un amplio consenso y disponer de mecanismos de control del cumplimiento de los acuerdos adoptados. Como es obvio, cuanto más extenso es un sector más complejo es el control de las medidas que afectan a un número elevado de operadores.

Estos mecanismos también pueden enfrentarse a un rechazo de la autoridad de la competencia si se realizan sólo en respuesta a una caída del precio, por el contrario podrían aplicarse si responden a cuestiones medioambientales o de calidad.

Por otra parte se han planteado también mecanismos para que de alguna forma se tuvieran en consideración los costes de producción en la configuración de los precios de compraventa a lo largo de la cadena de comercialización. Como, por ejemplo, considerar índices de referencia.

Aspectos que hasta la fecha no se han podido abordar debido a que no hay un marco legislativo que lo ampare. Estos son mecanismos orientados a paliar el gran desequilibrio de fuerzas negociadoras entre productores y la gran distribución.

CONCLUSIONES

De la experiencia de la actividad de la interprofesional para naranjas y grupo mandarinas se ha puesto de manifiesto que durante los 18 años de trabajo ha sido posible:

- Establecer un mecanismo eficaz para recaudar fondos para realizar unas actividades concretas (éstas actividades pueden ser múltiples: promoción, investigación...).
- Llevar a cabo actividades para la reapertura y apertura de mercados.



- Realizar acciones coordinadas para modificar determinados reglamentos.
- Movilizar ayudas para el sector en casos de crisis determinadas.
- Homologación de modelos de contratos de compraventa.
- Coordinar grupos de exportadores (exportación a países terceros con protocolos de exportación).
- Es un foro de diálogo permanente que debiera permitir plantear reestructuraciones del sector.

Asimismo, durante los años de actividad de la Interprofesional, se ha puesto de manifiesto que alcanzar determinados acuerdos no han sido posible debido a:

- Falta de una legislación adecuada que ampare el acuerdo.
- Por confrontación de intereses sectoriales.
- Falta de mecanismos de control y de sanción del cumplimiento de los acuerdos adoptados.
- Por la priorización de acuerdos/acciones, condicionando unos a otros.
- Por quererle atribuir más competencias o capacidades de las que realmente tiene la interprofesional.
- Por falta de confianza entre los operadores.

- Las normas de funcionamiento limitan la toma de acuerdos.

La falta de acuerdos para realizar actividades concretas lleva a una erosión de la posible utilidad de la interprofesional, así como las dificultades para la obtención de ingresos para llevar a cabo su actividad por parte de las asociaciones miembro que no perciben el beneficio directo de la pertenencia a la interprofesional. Así nos encontramos con la paradoja que en un situación de crisis, cuando más necesario sería alcanzar acuerdos colectivos para el mejor funcionamiento del conjunto del sector, más complicado es encontrar mecanismos de financiación para mantener los gastos de funcionamiento de las interprofesionales. Acabando las mismas con estructuras mínimas que difícilmente pueden acometer las actividades que debieran desempeñar.

De lo anteriormente expuesto se pone en evidencia que en España, aunque se publicó la ley que regula las OIA y el real decreto que establece los mecanismos de aplicación de la ley, todavía hay importantes lagunas en cuanto a los mecanismos de recaudación de fondos para el funcionamiento de las OIA, establecimiento de mecanismos de control y sanción del incumplimiento de los acuerdos adoptados, así como disponer del marco

legislativo que permita adoptar medidas encaminadas a reequilibrar el desequilibrio de poder en la cadena agroalimentaria.

Aunque la nueva PAC establezca más competencias a las organizaciones interprofesionales, si éstas no son capaces de alcanzar acuerdos que aseguren su funcionamiento, difícilmente podrán acometer las competencias que se les asignen. Motivo por el cual, en estos momentos sería necesario abordar la viabilidad y mejoras del funcionamiento de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias, para tenerlas preparadas de cara a la aplicación de la nueva PAC, que les concede un papel más importante en el equilibrio de la cadena agroalimentaria. Un trabajo a realizar conjuntamente entre todos los eslabones de la cadena agroalimentaria y que dependerá de la voluntad y del convencimiento de la necesidad del desarrollo de una coordinación y colaboración de los agentes económicos involucrados. ■

BIBLIOGRAFÍA

- CEBOLLA, M.A. (2010): "Las organizaciones interprofesionales agroalimentarias en la UE y en España". *Distribución y Consumo* nº 111, Mayo-Junio 2010, pp. 54-64, Ed. Mercasa.
- GARCÍA, T., y LANGREO, A. (1993) "La coordinación vertical del sector agroalimentario en España". *El Boletín*, número 3, pp. 32-39, Ed. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- INTERCITRUS (varios años): Memoria de actividades. Multicopiado.
- MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE Y MEDIO RURAL Y MARINO (2007): "Reflexiones sobre las organizaciones interprofesionales agroalimentarias". Multicopiado.
- PUXEU, J. (1993): "Las organizaciones Interprofesionales y la mejora del sector agroalimentario español". *El Boletín*, número 10, pp. 5-11, Ed. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- SIGUAN, A. (1995): "Las organizaciones interprofesionales en el sector hortofrutícola" en *Nuevas políticas para el sector hortofrutícola*, pp. 299-318 Ed. Generalitat Valenciana.
- TIO, C. (1994): "Las interprofesionales agroalimentarias y la competitividad futura de la agricultura española". *El Boletín*, número 14, pp. 50-53, Ed. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.