

La Horticultura es uno de los sectores exportadores más dinámicos de España. Un repaso de su evolución, tanto del conjunto como de la región de Murcia, sirve para enfocar la temática.

Estructuras cooperativas en la Horticultura de Murcia

REDACCIÓN

redaccion1@edih.es

En la región española de Murcia, la Horticultura y las estructuras cooperativas que la acompañan han alcanzado un gran desarrollo. En un reciente libro, el profesor Narciso Arcas Lario, de la Universidad Politécnica de Cartagena, realiza un exhaustivo análisis de estas estructuras. El presente artículo se basa en ese trabajo.

Horticultura española y murciana

Que la Horticultura española es uno de los sectores exportadores más dinámicos del país no es ningún secreto. Un repaso de estas cifras generales y de su evolución, tanto del conjunto como de la región de Murcia, sirve para enfocar la temática.

Las exportaciones de fruta y hortaliza españolas se han incrementado notablemente en los últimos diez años, desde un promedio de 3,6 millones de toneladas anuales entre 1983 - 85 hasta 8,9 millones entre 1998 y 2000. Desglosando ambos tipos de productos, se comprueba que el ritmo de crecimiento de las exportaciones de hortaliza ha sido mayor que el de exportaciones de frutas en esos años, triplicándose las primeras, mientras que las segundas "sólo" se duplicaban. Los ritmos de crecimiento se diferencian aun más, en la medida que se segmenta más la cifra global en grupos de productos y productos específicos.

En los últimos años, no obstante, estas exportaciones tienden a estabilizarse alrededor de esos 9 millones de toneladas, y éste parece ser el hecho relevante.

En lo que respecta a Murcia, los incrementos - en volumen - de sus exportaciones han sido más destacados aun que los de el conjunto de España, con un aumento global del orden del 322% en hortícolas y de 159% en frutas entre 1990 y 2001, según cifras recopiladas por Arcas Lario.

Algunos productos, como las coles y el brócoli, han crecido de forma realmente explosiva en ese período, de unas modestas 8.870 t en 1990 a 175.000 t en 2001. Observando las cifras en valor, se reproduce el panorama de forma aun más acentuada. El total de exportaciones hortofrutícolas casi se quintuplica entre 1990 y 2001, hasta alcanzar la suma de 110.000 millones de pesetas de la época.

Destaca que la creación del Mercado Único europeo, coincidiendo con la campaña 1992/93, es el hecho a partir del cual las exportaciones crecen exponencialmente, tanto en volumen como en valor. A partir de 1997, el ritmo de crecimiento se ralentiza, aunque continúa la fase ascendente. Los últimos datos indican que el crecimiento tiende a detenerse, por lo menos en volumen.

La diversidad de la horticultura Murciana se ejemplifica en esta foto aérea: aire libre, distintos tipos de invernaderos,...

OCM y cooperativismo

La Organización Común de Mercado de frutas y hortalizas, o sea el conjunto de reglamentos y disposiciones que regulan la comercialización de estos productos en todo el territorio de la Unión, presenta características específicas, determinadas a su vez por las características especiales del producto, como su perecibilidad, por ejemplo.

Uno de los hechos diferenciales de la OCM de fruta y hortaliza es el papel central que se asigna a las organizaciones cooperativas de productores (OP's), tanto para hacer frente a la concentración de demanda mediante una agrupación de los productores ("countervailing power") como para cumplir una función de protección medioambiental que justifique ayudas financieras directas.

Estas organizaciones de productores son asociaciones con fines comerciales y de extensión técnica. Los miembros se comprometen a comercializar la totalidad de su producción a través de su OP. Paralelamente a su misión concentradora de oferta y reguladora del mercado -están facultadas para retirar producto en caso de sobreoferta, aunque esta función pierde terreno paulatinamente-, deben ser promotoras de la protección medioambiental y del cambio estructural a través de sus fondos especiales, denominados fondos operativos, que se constituyen a través de aportes de los socios y de la propia UE.

Con la reforma de la OCM de fruta y hortaliza de 1996, se les

■ **En Murcia, el aumento de las exportaciones ha sido más destacado que en el conjunto de España, con un aumento global del 322% en hortícolas y 159% en frutas entre 1990 y 2001. Productos como coles y brócoli han crecido de forma explosiva en ese período**



asigna a las OPFH funciones rectoras tanto en la agrupación de oferta y comercialización como en acciones de mejora medioambiental. Esa agrupación de la oferta se considera necesaria para reforzar la posición de los productores frente a la concentración de la distribución alimentaria; aunque es obvio que el objetivo es lejano, dado que se parte con desventaja.

En toda Europa se contabilizan 1327 organizaciones de productores (2000), 536 de las cuales se localizan en España. En Europa se registra una enorme heterogeneidad en cuanto al número de estas organizaciones y a la cantidad y porcentaje de la producción que comercializan. En un extremo se encuentra Bélgica, donde seis OPFH controlan el 100 % de la comercialización (123.02 millones de euros/OP en 2000), mientras que en España las 536 organizaciones manejan un 77% del valor total, a un promedio de 6,33 millones de euros por cooperativa. El promedio europeo de volumen de negocio por unidad es 9,39 millones de euros.

En resumen, existen regiones europeas (Países Bajos, Bélgica,

El melón, junto con la lechuga o el pimiento, son algunos de los cultivos más característicos del campo de Murcia. El clima de la región y la aplicación de las tecnologías adecuadas hacen de Murcia la bien conocida "Huera de Europa".

oeste de Francia. Limosín, Murcia, Trentino- Alto Adigio, Emilia Romana), donde las OP han alcanzado un volumen de operaciones satisfactorio, mientras en otras carecen de una estructura comercial que les permita concentrar la oferta en origen.

Las Organizaciones de Productores en Murcia

Entre 1997 y 2002, el número de OP's en Murcia ha pasado de 15 a 80. Se considera, no obstante, que estos incrementos pueden continuar en el futuro. La distribución regional de estas organizaciones, en lo que respecta a su número, es desigual, concentrando-

se unas 60 en la Vega del Segura y en el Valle del Guadalentín, y una docena en el Campo de Cartagena.

Estas ochenta organizaciones canalizan aproximadamente el 65% del valor de la producción de fruta y hortaliza, unos E 663 millones en 2001. En casos como la almendra o el tomate, ese porcentaje se eleva al 80-90%. Ese valor se concentra en el Valle de Guadalentín (59,66%), seguido de lejos por el Campo de Cartagena (18,7%) y la Vega del Segura (18,3%).

Estas cifras se reúnen en un número relativamente pequeño de OP's. Un 20% de las organizaciones con facturación superior a 15 millones de euros representan en 2001 el 73% de la facturación total. Las comarcas con una agricultura más tecnificada y con cultivos más "comerciales" y de valor añadido superior, son las que reciben, a su vez, mayores ayudas. Estos desequilibrios regionales se ven como un problema a subsanar, mediante medidas que promuevan una mayor integración de productores en las organizaciones, una fusión de las mismas, y medidas especiales dirigidas a las zonas más débiles estructuralmente.

■ **Entre 1997 y 2002, el número de OP's en Murcia ha pasado de 15 a 80. No obstante, la distribución regional de estas organizaciones es desigual: cerca de 60 se concentran en la en la Vega del Segura y en el Valle del Guadalentín, y una docena en el Campo de Cartagena**



AGF
TOTAAL

the
fresh
gateway
to europe

worldwide fruit & vegetable trade fair



12 - 14 septiembre 2005
Ahoy' Rotterdam

Del 12 al 14 de septiembre del 2005 el Centro de Congresos y Exposiciones Ahoy' de Rotterdam, Países Bajos, será el punto de encuentro del comercio mundial de patatas, frutas y hortalizas. La feria AGF TOTAAL 2005 "La puerta de entrada de productos frescos en Europa" garantizará durante tres días la concentración idónea de los responsables del comercio hortofrutícola internacional y por lo tanto una oportunidad y lugar excelente para presentar su empresa y sus productos. La última edición de la feria, la del 2003, contaba con 400 expositores y más de 15.000 visitantes.

Los cinco motivos cruciales para participar en AGF TOTAAL 2005:

- *ubicación en medio del centro agro-logístico de Rotterdam*
- *Más de 15.000 visitantes exclusivamente profesionales con alto grado de poder de decisión*
- *nivel internacional: 32 países expositores y visitantes provenientes de 63 países*
- *óptima mezcla de un ambiente profesional, personal y relajado*
- *programa completo de exposiciones, talleres y seminarios*

Para más información sobre participación:

Ahoy' Rotterdam
Apartado de correos 5106
NL-3008 AC ROTTERDAM
Los Países Bajos
Tel.: +31 10 293 32 32
Fax: +31 10 293 32 54
Correo electrónico: info@agftotaal.nl

o en España:

Agrobusiness Communications, S.L.
Tel.: 93 433 44 22
Fax: 93 433 44 23
Correo electrónico: agrobusiness@terra.es

www.agftotaal.nl

Diagnóstico del cooperativismo murciano

En su reciente trabajo "El cooperativismo hortofrutícola de la región de Murcia" -sobre el que se basa esta nota-, Narciso Arcas Lario recoge datos mediante una encuesta sobre un porcentaje importante de instituciones cooperativas de la región, complementada con entrevistas en profundidad a dirigentes de estas cooperativas. Se estudiaron 41 de las 82 OP's existentes en el momento de realizar el muestreo, el 50% de las mismas, lo que se consideró altamente representativo. Dado que el número de socios de esas 41 organizaciones es muy elevado (9.799), se escogieron para ser entrevistados 276 de ellos mediante un procedimiento aleatorio.

Partiendo de la muestra en general se establece que la OP promedio ha crecido considerablemente entre 1996 y 2003, medido en superficie controlada (de 963 ha a 1334 ha), en volumen de operaciones (de 5,6 millones a 9,1 millones de euros), y en número de trabajadores fijos (de 7 a 16). Las cifras medias enmascaran, no obstante, una importante dualidad estructural, con organizaciones grandes conviviendo con otras muy pequeñas. La mitad de las OP's presentan resultados económicos negativos, siendo las hortícolas las que presentan, no obstante, mejores resultados positivos.

La media del número de socios por OP se ha incrementado marginalmente, lo que significa que el incremento en recursos controlados y cantidades comercializadas se debe al aumento de las superficies de las explotacio-



Campos de cultivo de melón y de lechuga, en las instalaciones de Cifacita.



nes de los socios. El incremento de tamaño de las OP se debe, entonces, al cambio estructural inherente al sector agrario, y no a ninguna medida que se haya tomado para favorecer el incremento de tamaño y la concentración de estas organizaciones. Del punto de vista institucional, el 88% de las OP son cooperativas y el 12%, sociedades agrarias de transformación (Sat's).

Las conclusiones de la muestra con respecto a la comercialización indican que el 45,3 % de este volumen corresponde a hortalizas, mientras que el 54,7% a frutas (26% cítricos, 27,1% frutas no cítricas y 1,6 % almendra). Cinco productos (melocotón, limón, lechuga, naranjas y pimiento) representan el 58,5% del volumen comercializado. Se observa una elevada especialización de las OP, y

■ **La OP promedio ha crecido considerablemente entre 1996 y 2003, medido en superficie controlada (de 963 ha a 1334 ha), en volumen de operaciones (de 5,6 millones a 9,1 millones de euros), y en número de trabajadores fijos (de 7 a 16)**



que las organizaciones mayores también tienen sus producciones concentradas en un menor número de socios y una gerencia considerada como más profesional.

Los mercados y la distribución

Las OP tienden a disminuir sus riesgos de mercado tratando de aumentar el número de distribuidores con los que tratan, la actitud exactamente contraria a la de estos últimos, que intentan de concentrar su número de proveedores. Se trata de una estrategia de disminución de riesgos.

Pese a ello y a nivel de mercados, las OP's presentan una gran concentración en su mercado principal; un 65,6% de la facturación. Por "mercado principal" se entiende área geográfica: interno, Alemania, Gran Bretaña, etc). No obstante, se registra una tendencia a distanciarse de estos mercados únicos: numerosas OP mencionan "mercados internacionales" frente a la pregunta de cuál es su principal mercado.

En lo que respecta a la percepción de la competencia, dos tercios de los encuestados manifiestan verla en otras empresas hortícolas murcianas o españolas, estando la competencia internacional en segundo plano.

Los canales principales de comercialización son tres: mayoristas en destino, industria y comisionistas-agentes. Las organizaciones individuales suelen utilizar preferentemente uno u otro canal. Hay que señalar que los comisionistas-agentes actuales, cuya importancia ha crecido, son general-

80 organizaciones canalizan aproximadamente el 65% del valor de la producción de frutas y hortalizas en Murcia. En el caso del tomate, el porcentaje alcanza el 80-90% de la producción.

■ **Las OP tienden a disminuir sus riesgos de mercado tratando de aumentar el número de distribuidores con los que trabajan, la actitud exactamente contraria a la de éstos, que intentan de concentrar su número de proveedores**

mente empresas productoras del mercado de destino, proveedores de una cadena de distribución y que complementan su oferta con el producto adquirido.

En lo que respecta a las cadenas de distribución, prefieren relacionarse con pocos proveedores, preferentemente productores, que puedan ofrecer tamaño, variedad, calidad, servicio y presencia en destino, a los efectos de abatir sus costos de transacción.

De una forma creciente, la comercialización debe adaptarse a las cambiantes exigencias del mercado, y apartarse de una orientación simplemente productivista. Esta aseveración que se repite una y otra vez cristaliza en una serie de medidas, la mayoría de las cuales son transmitidas a las OP por sus clientes intermediarios: cantidad adecuada, variedad, calidad, salubridad - por supuesto -, rapidez y regularidad de suministro, precios ajustados.

La gestión

Las estructuras de gestión de las OP murcianas están también en permanente proceso de cambio. A nivel gerencial, se destaca un "rejuvenecimiento" de los mandos en relación a 1996, una mayor preparación, y un distanciamiento de la propiedad de los mismos; en otras palabras, una mayor profesionalidad. Paralelamente se produce la adopción de herramientas de gestión modernas y de mejoramiento de la calidad, como el uso de Internet, adopción de normas de calidad y de protocolos de producción y de medidas para mejorar la seguridad alimentaria. Se observa, no obstante, que predominan los objetivos a corto plazo en el análisis de la información disponible, como lo pone de manifiesto el uso dominante del análisis financiero en detrimento del económico o social.

Situación estructural

El problema de la planificación y control de la producción parece que debería seguir requiriendo la atención de las OP, sobre todo a nivel de los propios



productores. Las medidas utilizadas para este proceso son una mayor comunicación con los socios, más control y asesoramiento.

Estas organizaciones ven la integración en cooperativas de comercialización de 2º grado y la realización de acuerdos para compras conjuntas como las acciones de intercooperación más importantes para ser más competitivas en el futuro. Casi el 50% de las OP presentan algún tipo de integración en cooperativas de 2º grado, siendo el 31,7% miembros de cooperativas de comercialización. Las cooperativas de mayor tamaño son las que mejor partido sacan de estas ventajas. El 26,9% de las OP están integradas en cooperativas de suministros.

Por el contrario, las fusiones entre OP's de la región son escasas, y los procesos que se han ini-

Las cadenas de distribución prefieren relacionarse con pocos proveedores, preferentemente productores, que pueden ofrecer tamaño, variedad, calidad, servicio y presencia en destino, a fin de abatir sus costos de transacción. A la derecha, un invernadero de firma Agrocomponentes.



ciado no han sido coronados por el éxito. A través de la encuesta no se refleja la intención de iniciar nuevos procesos de este tipo en el futuro. Como condición previa se manifiesta la necesidad de realizar acciones de concienciación, asesoramiento y financiación, a fin de que se produzca una profundización de la dinámica de fusión. La constitución de empresas conjuntas es el recurso de intercooperación que menos importancia tiene. No obstante, los cuatro procesos de este tipo registrados - tres en comercialización y uno en suministro - se han traducido en éxitos considerables.

En cuanto a su estructura financiera, se comprueba que la posición del conjunto de estas empresas es sólida, con niveles de li-

quidez favorables y una baja carga financiera por endeudamiento - bajo endeudamiento bancario.

Las OP y sus socios

El perfil del socio de las OP refleja el del productor agrario en general: edad avanzada, alto porcentaje de agricultores a tiempo parcial, explotaciones de pequeñas dimensiones y equipamiento reducido. Los socios que detentan la representación y control de las organizaciones, no obstante, presentan características distintas a las del promedio de sus colegas, siendo en general más jóvenes, con mayor dedicación a la agricultura y titulares de explotaciones mayores.

La valoración de pertenecer a una OP es en general positiva, apreciándose la mayor seguridad en las ventas y el cobro, los servicios recibidos y la obtención de mejores condiciones financieras. En relación a la encuesta anterior, de 1996, se da menos importancia a inconvenientes, como pérdida de libertad en toma de decisiones, escaso control sobre la cooperativa o conflictos con la misma.

Conclusión

El texto del profesor Arcas Lario culmina con una serie de importantes recomendaciones, estructuradas según subcapítulos tales como aspectos comerciales, mercados y canales de distribución, organización y gestión, aspectos financieros, e intercooperación.

Respecto a estas recomendaciones, "se es consciente de que para abordar muchas de ellas hay que realizar inversiones importantes y con una visión de largo plazo, por lo que es necesario establecer prioridades y planificar su implantación."

Bibliografía

- Arcas Lario et al:
El cooperativismo Hortofrutícola de la región de Murcia: evolución reciente y diagnóstico actual. Universidad Politécnica de Cartagena, Universidad de Murcia, Fecoam. (2004) 428 pp.

■ **Casi el 50% de OP presentan algún tipo de integración en cooperativas de 2º grado, siendo el 31,7% miembros de cooperativas de comercialización. Las cooperativas de mayor tamaño son las que mejor partido sacan de estas ventajas**

