

Mercados y lonjas agropecuarias en España

Joaquín Salvó

Lonja Agropecuaria del Ebro

Las lonjas o los mercados en origen de productos agrarios son centros de información y contratación, establecidos en zonas de producción, autorizados por el Ministerio de Agricultura.

Su funcionamiento tiene que ajustarse a su propio Reglamento y a las normas y disposiciones generales que existen para ellos.

Como objetivos prioritarios, podemos destacar:

- Orientar a los agricultores y productores en los precios de mercado.
- Divulgar cuanta información favorezca los intereses de sus usuarios.
- Facilitar a los comercializadores sus compras, poniendo a su disposición un conjunto de instalaciones y servicios que hacen su trabajo más cómodo, evitándoles gastos innecesarios.
- Colaborar con las Administraciones Públicas para lograr una mayor transparencia en la política de mercados, facilitando y difundiendo los precios cobrados y pagados en origen.

En esta línea, las lonjas prestan a sus usuarios muchos servicios y tienen previsto la creación de otros más en un futuro próximo inmediato.

Participan en las lonjas agricultores, ganaderos y comercializadores. Cualquier tipo de intervención administrativa quitaría una gran parte de la espontaneidad y claridad que estos mercados necesitan.

Promovidas por las distintas Administraciones Públicas, amparadas por ellas, y tuteladas más administrativa que financieramente, **la independencia** debe ser elevada a la enésima potencia, como el fundamento y elemento esencial más necesario del libre mercado.

LOS SERVICIOS

Sin perder de vista la variedad de personalidades de las distintas lonjas,

y las diferencias impuestas por los distintos productos cotizados en cada una de ellas, así como el mayor o menor esfuerzo de los miembros que las integran, podemos estructurar los servicios de las lonjas, englobándolos en tres grupos.

I. Lonjas de precios de contratación y compraventa (mercados con o sin presencia física de los productos).

Las lonjas cuentan con locales funcionales para facilitar la reunión de agricultores, ganaderos y comercializadores de estos productos, a la hora de realizar las operaciones de compraventa:

- Salón con distintas capacidades a fin de que usuarios y visitantes puedan presenciar los debates de las distintas Juntas de Precios, que todas las semanas del año, se reúnen para determinar los precios orientativos y de cierre de los distintos productos.
- Cuadro de cotizaciones presidiendo la sala.

— Mesas de operaciones, reservadas a las empresas que desean contar con este servicio, pudiendo realizar sus transacciones con discreción e independencia.

— Bar, creando ese ambiente más cómodo y distendido para el trato en las primeras gestiones de sondeo e información y como elemento tradicional en el trato comercial agrario y ganadero.

— Servicios telefónicos, telex y fax, que facilitan la telecomunicación inmediata, imprescindible en el sector comercial moderno. La intercomunicación con otros centros de producción o consumo es interesante para el comprador, pero también para el agricultor y ganaderos que tiene así la posibilidad de ofrecer sus géneros directamente a comerciantes de otras zonas.

— Otros servicios: A medio plazo se

deben ir incorporando nuevos servicios como oficinas bancarias, contratos modelos para transacciones, agencias de transporte, pantallas de información comercial (ibertex, conexión con bancos de datos, etc.) y conexión directa con los principales mercados de origen nacionales y de nuestro entorno europeo.

II. Servicio de información de mercados.

La conexión entre las distintas lonjas, como fuentes de información, permite ofrecer a todos los usuarios un servicio permanente de información de precios. El acceso puede obtenerse por muy distintas vías:

- Cuadro de cotizaciones que preside las Salas.
- Servicio de información telefónica de precios de la lonja.
- Hojas informativas que se distribuyen entre usuarios y visitantes presentes a la hora de cierre de la última Junta de Precios.
- Boletines informativos.

— Los precios orientativos fijados por las lonjas se difunden en los días siguientes a través de los principales diarios y emisoras de radio de cada zona de influencia y en las revistas especializadas.

III. Peritaje, control de calidad, contratos y arbitraje.

De acuerdo con las necesidades del mercado, está prevista en algunas lonjas la creación de un servicio de peritaje de mercancías, cuya finalidad es reconocer, a petición de parte interesada, las mercancías objeto de compraventa en contrato modelo y certificar sobre su calidad, estado o condición.

Se está redactando un programa que recoge las diferentes calidades y tipos de productos comercializados a través de las lonjas, con vista a un progresivo acercamiento a la normativa

de sanidad y normas de calidad vigentes en los países de nuestro entorno. Ello facilitará en gran medida el establecimiento entre las lonjas del servicio de Bolsa de Comercio, de manera que todos los usuarios puedan efectuar sus compras y ventas sin necesidad de desplazarse a los otros centros de producción, confiando en el servi-

cio de control y calidad la garantía de los géneros así adquiridos.

Dependiente de cada lonja va a constituirse el servicio de arbitraje, para resolver exclusivamente las diferencias de opinión o los problemas que surjan en las operaciones realizadas en lonja y documentadas en los modelos tipo establecidos para ello.

LAS PRINCIPALES LONJAS QUE OPERAN EN EL SECTOR AGRARIO.
Días de reunión y productos que cotizan

Lonjas	Día	Cotizan	Teléfono
Tortosa	Lunes	Aves, conejos, huevos, cereales, ovino, porcino, vacuno, lechones	977-444370
Castilla-León	Lunes	Aves, huevos, porcino, ovino, vacuno, lechones	983-334824
Reus	Lunes	Aves, huevos, conejos, ovino, vacuno, porcino, lechones, vacuno, cereales, frutos secos, aceites, vino	977-314390
M. del Campo	Lunes	Ovino	983-804409
Salamanca	Lunes	Ovino, porcino, cereales	923-21538
Extremadura	Lunes	Ovino	924-317261
Silleda	Martes	Lechones, porcino, conejos, vacuno, aves, huevos	986-580261
Zamora	Martes	Cereales, porcino, lechones, ovino	988-515162
Bellpuig	Martes	Aves, conejos, huevos, porcino, lechones	973-320200
Barcelona	Martes	Vacuno, cereales, porcino, lechones	93-3193072
Lerma	Martes	Cereales, porcino, vacuno	947-228473
Madrid	Miércoles	Huevos, aves, conejos, ovino, lechones	91-2628800
Navarra	Miércoles	Porcino, Lechones, cereales, frutas y hortalizas, aves, vacuno, ovino	648-236477
Binéfar	Miércoles	Vacuno, cereales, ovino, porcino, lechones	974-429311
Caspe	Jueves	Ovino, porcino, vacuno	630405
Lérida	Viernes	Porcino, lechones, cereales, frutas, vacuno	973-235143
Talavera	Cada 15 días	Vacuno, ovino	925-800867
Ebro	Lunes	Aves, huevos, conejos, porcino, lechones, ovino, vacuno, cereales	976-357762

LAS VENTAJAS QUE OFRECEN LAS LONJAS

1. A LOS AGRICULTORES, GANADEROS, COOPERATIVAS, Y PRODUCTORES EN GENERAL

La lonja es un simple instrumento de trabajo al servicio de la comercialización agraria; cada agricultor puede sacar de ella un mayor o menor provecho según su capacidad para utilizar esta herramienta que se pone en sus manos. Corresponde a los propios servicios de la lonja a todos sus usuarios para su mejor utilización que al fin y al cabo, es voluntaria.

Seguidamente destacamos las ventajas que creemos principales y más directas que se derivan de los servicios prestados por las lonjas para sus usuarios:

— Vender con la información de los mercados

A través del servicio de información, el usuario tiene conocimiento al día de los precios que han cobrado por sus géneros otros productores de su propia comarca o del resto de zonas de producción.

— Más compradores

La lonja, lugar de encuentro de compradores y vendedores, concentra a los agricultores y ganaderos y a la misma acuden los comercializadores interesados, ya de la propia zona, ya venidos de fuera.

A medida que unos y otros se van conociendo y logrando mutua confianza, se facilita la posibilidad de poder vender a estos compradores por teléfono, telex o fax, utilizando estos medios de comunicación en la lonja.

— Vender clasificado

Los modelos-tipo de contrato ofrecidos por algunas lonjas permiten realizar las ventas a los agricultores y ganaderos en la base a productos debidamente clasificados y tipificados. Estas operaciones de clasificación puede encargarlas antes de tener un comprador o bien cuando ha encontrado un comerciante que desea adquirir solamente determinadas calidades. La importancia del servicio radica en el hecho de que en breve plazo serán obligatorias las ventas de determinados productos debidamente tipificados.

— **Servicio de contratación**

Una vez se encuentre informatizada la infraestructura de los servicios de las lonjas, e intercomunicadas con los principales mercados de comercialización nacionales, se podrá ofrecer a todos los usuarios este servicio, por el que sus ofertas de productos tipificados y las demandas de comerciantes realizadas a la lonja por cualquier vía de comunicación, quedarán incorporadas en la memoria del ordenador en donde se cruzarán, cerrándose las operaciones casi automáticamente.

Ello favorecerá la mejor salida de producción, mayor fluidez en el mercado y la diversificación de los riesgos comerciales.

— **Menor riesgo de impagados**

El mayor conocimiento mutuo entre productores y comercializadores, contribuye sin duda a saber mejor quién es quién.

La firma de un contrato, visado y registrado en la lonja, con el establecimiento de unas garantías adicionales, obliga a las dos partes a cumplir lo pactado. Ello favorece la progresiva eliminación de aquellos compradores que deshonran la profesión con impagados, incumplimientos y otras prácticas viciosas de las que normalmente son víctimas los productores, generalmente pequeños.

En esta línea, hay en estudio un seguro de cobro que garantice el resarcimiento económico de la mercancía vendida a través de la lonja.

— **Servicios de gestión**

La lonja cuenta con oficina permanente de prestación de sus servicios, abierta a todos los usuarios de lunes a viernes, en horario de mañana y tarde. También, al ser la lonja considerada por la normativa vigente, centro preferente de actuación para el apoyo de los precios agrícolas, el comprador encuentra información exacta sobre las ayudas que pueden recibir, según lo determinado en cada campaña por la administración.

— **Producir lo que se vende**

La lonja es una buena plataforma para conocer al día las apetencias y demandas futuras de los mercados consumidores. Los gustos evolucionan y ocurre que, a veces, los agricultores siguen cultivando, por costumbre, productos o variedades que han decaído en el favor del consumidor.

Las lonjas pueden aconsejar a los



Instalaciones de la Lonja del Ebro.

agricultores y productores de las distintas tendencias, haciendo uso de la información y conocimiento directo que su contacto diario con los distintos mercados consumidores le proporciona.

Favorecer la integración de los agricultores y ganaderos

Entre las pretensiones principales de algunas lonjas y en la onda de las modernas políticas agrarias, está la promoción de los pequeños productores en unidades de explotación superior, favoreciendo el asociacionismo a través de cualesquiera de las fórmulas reconocidas por la legislación. El contacto diario y continuado entre los productores es el caldo de cultivo que debe permitir a la lonja la promoción del asociacionismo entre sus propios usuarios.

2. A LOS COMERCIANTES INDUSTRIALES

La utilización de la lonja por el sector comercializador para sus aprovisionamientos, les representa una notable comodidad, ahorro de gestiones, tiempo y desplazamientos y la posibilidad de economizar medios materiales y personales.

— **Facilidad de compra**

Mediante una sola visita semanal a la lonja puede planificar y realizar todas las operaciones de compra necesarias, a los precios de cierre fijados por la respectiva Junta de Precios y contar con cuanta información de mercados posea la lonja para la poste-

rior colocación de los productos adquiridos, en cualquier zona de la geografía nacional o del mercado común.

— **Compra de productos normalizados**

En las lonjas que ya lo tienen establecido, la compra de los productos ya clasificados no es una obligación, pero sí una posibilidad que se brinda a la hora de cerrar las operaciones entre sus usuarios. Para ello, la transacción debe formalizarse en el contrato modelo que la lonja pone a disposición de todos sus usuarios, en donde constan específicamente determinadas, las características y calidades de cada producto.

De este modo se ahorran el tener que realizar la selección, se evitan las devoluciones y se fija el precio adecuado a la calidad del producto.

— **Seriedad comercial**

El funcionamiento operativo de la lonja está orientado a dar y prestar un servicio público, en el sentido amplio del término, por lo que se fundamenta en la exigencia de la más estricta seriedad comercial, tanto en su organización y funcionamiento, como en la de sus usuarios, productores y comercializadores.

— **Menores gastos**

Productores y comercializadores, como usuarios de la lonja, puede acceder a utilizar todos los servicios ofrecidos, sin más obligación que abonar la tarifa correspondiente en aquellos servicios recibidos y que generan gastos a la entidad.