Grupo Hortofrutícola Murciana de Vegetales, una empresa asegurada

Su actividad principal está basada fundamentalmente en la producción y comercialización de lechugas

Ubicada en Fuente Álamo, esta empresa, constituida como OPFH, dedica la mayoría de sus tierras al cultivo de la lechuga, aunque también obtiene otros productos hortícolas como tomate, pepino y melón. Desde el mismo año que se constituyó, decidió asegurar sus producciones, asumiendo el coste del seguro como uno más de la empresa. Al ser productora durante todo el año, se enfrenta a las heladas del invierno y al pedrisco en verano, por lo que es de vital importancia asegurar sus producciones de forma que en ningún momento se ponga a la empresa en una situación de riesgo.

Elena Mármol.
Ingeniero Agrónomo.

Murciana de Vegetales fue fundada en el año 1990, iniciando su actividad a principios de1991. Ubicada en el término municipal de Fuente Álamo (Murcia), se creó como empresa familiar, dirigida por Enrique Serrano, aunque posteriormente se unieron al negocio otros productores, pasando a crearse una Organización de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH) conocida como Grupo Hortofrutícola Murciana de Vegetales SL.

Su actividad principal está basada fundamentalmente en la producción y comercialización de lechugas, destacando el grupo de lechugas pequeñas, como la Little Gem y una nueva lechuga denominada cresta. Aproximadamente el 60% de las tierras cultivadas pertenecen a los socios de esta empresa y el resto del suelo cultivado se produce bajo contrato de arrendamiento. En total cultivan anualmente unas 500 ha en las que la producción principal es la lechuga, pero también tienen importancia otras hortícolas, como tomates, pepinos, cebollas, etc., lo que supone una producción final de unas 10.000 t de hortalizas frescas. Para entender la magnitud de esta empresa, un dato relevante son los 300 empleados que en ella trabajan, pudiendo llegar a 450 en plena campaña.

En cuanto a las caracterísiticas que diferencian sus productos, Enrique Serrano comenta la gran importancia que tiene la trazabilidad total de sus productos, dada por "el establecimiento desde el comienzo de su actividad de un sistema integrado de producción, desde la plántula hasta la entrega del producto al cliente, sólo suministrando producciones propias". Sus estándares de calidad y sanidad son fidelizados por la preparación de su personal y la infraestructura de la que disponen para llevar a cabo la actividad, además de estar acreditados por Aenor y haber conseguido la certificación Eurep BRC y ENAC para su laboratorio (el cual está gestionado por dos licenciados superiores en Química). Por otra parte, y hablando de nuevo de calidad, cabe destacar la flota de camiones frigoríficos que permite afianzar la cadena del frío desde el campo hasta su posterior envasado, así como de un equipo de técnicos de campo altamente cualificados y un laboratorio propio especializado en pesticidas.



Técnicas de producción en campo y almacén

Es el propio Grupo Hortofrutícola quien produce las plántulas, prestando así el servicio a sus socios. Las características de sus plantas son muy específicas, dado que su concepto de cultivo bastante singular permite una relación coste-calidad muy buena. La maquinaria que utilizan en

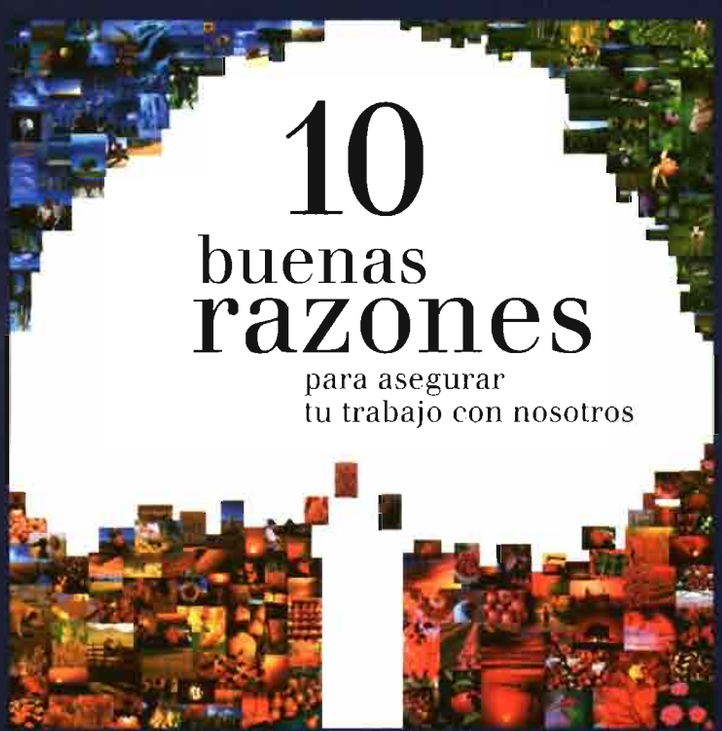


Grupo Hortofrutícola Murciana dispone de 1.800 m² de superficie.

semillero es bastante especializada y adaptada a sus necesidades, obteniéndose unas plantas manejables en cualquier momento. Lógicamente para manejar estas plantas disponen de unas plataformas especiales que permiten a un grupo de personas especializadas plantar de forma correcta y con muy buenos rendimientos, comenta Enrique Serrano.

Igualmente, la maquinaria que compone el almacén de 1.800 m² de superficie para la confección de los cogollos, corazones dulces, corazones de romana y lechuga cresta ha sido puesta a punto después de profundos estudios de capacidad de la persona, tiempos muertos, ergonomía, etc. por sus técnicos y por consultores externos, lo que les ha permitido establecer unos sistemas productivos positivos, tanto en calidad, cantidad y aceptación/complicidad de sus empleados.

Otro aspecto a destacar es la gran labor en I+D que esta empresa está desarrollando, dedicando una parcela a experimentación para mejorar las variedades existentes y buscar nuevas alternativas de mercado. Hoy en día, ya han conseguido una nueva variedad denominada "cresta" que está registrada en el MAPA. Igualmente han mejorado considerablemente el comportamiento de las otras variedades a su microclima, a través de la continua investigación y desarrollo. Todo esto reporta altos costes a la empresa, tal y como ocurre en la mayoría de los trabajos de investiga-



1. SOMOS AGRICULTORES Y GANADEROS COMO TÚ
2. MÁS DE 60.000 ASEGURADOS CONFÍAN EN AGROMUTUA
3. EL MAYOR RESPALDO DE ENTIDADES COLABORADORAS
4. COMPROMISO A NIVEL NACIONAL
5. MÁXIMO APOYO EN CASO DE SINIESTRO
6. NUESTRA ESPECIALIZACIÓN, TU MAYOR VENTAJA
7. POR EL DESARROLLO CONTINUO DEL CAMPO
8. REPRESENTAMOS TUS INTERESES
9. CONTACTO DIRECTO CON EL ASEGURADO
10. TU TRANQUILIDAD ES LO QUE CUENTA

AGROMUTUA
Nuestro Seguro del Campo

AGROMUTUA te ofrece 10 buenas razones para confiar en Nuestro Seguro del Campo y en la ilusión que cada día depositas en tu Trabajo.

SEDE SOCIAL
C/ Pérez Pujol, 5 1ª
46002 Valencia
Tel.: 963 530 342
Fax: 963 531 196

OFICINA MURCIA
C/ Matadero Viejo, 6 Edif. Segura 1º D
30002 Murcia
Tel.: 968 901 410
Fax: 968 901 510

agromutua@agromutua.es
www.agromutua.es

ción, en los que llegar a conseguir una variedad que tenga su hueco en el mercado no es nada fácil; para ello es necesario realizar grandes inversiones, disponer de personal cualificado y esperar mucho tiempo para dar con un nuevo híbrido que sea válido tanto en calidad como en producción. Y esta empresa lo ha conseguido, razón por la que es un buen ejemplo a tener en cuenta por otros productores y una buena salida de futuro frente a las importaciones de material vegetal desde el exterior.

Por otra parte, en el laboratorio se investiga en residuos pesticidas, lo que ha permitido reducir el número de tratamientos pesticidas y sus dosificaciones, pudiendo de esta forma obtener cosechas con menor cantidad de éstos.

Venta de los productos

Sus principales clientes son cadenas de supermercados de España, Inglaterra, Francia, Suiza, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Noruega, Suecia y Alemania, todos ellos de alto poder adquisitivo y exigentes en calidad. La captación de los clientes en estos países se ha realizado mediante la presentación de sus productos en los supermercados o las grandes superficies, bien directamente o bien a través de los distribuidores exclusivos que esta empresa tiene en los países de destino de sus productos.



Lechuga de la variedad cresta, obtenida por el departamento de I+D de la empresa.

Una empresa asegurada

Es normal que una empresa de esta envergadura decida contratar un seguro integral que asegure la tranquilidad tanto de sus socios como de los empleados que de ella dependen. Y esto es lo que el Grupo Hortofrutícola Murciana de Vegetales ha hecho, asegurando el 100% de sus plantaciones para continuar con su labor año tras año, mejorando la calidad de sus productos y el bienestar de sus trabajadores. En la zona donde se ubica las catástrofes más importantes son causadas por el granizo y las heladas, además del viento, aunque con bastante menor importancia. Los riesgos mayores suelen acontecer en invierno (heladas) y pleno verano (pedrisco), ya que al producir lechuga todo el año se mueven en altitudes distintas en invierno que en verano.

Como problema vinculado al anterior, es decir, a la pérdida directa de beneficios generada por la merma de la cosecha, hay que añadir que esta empresa es fundamentalmente exportadora y que solo vende hortalizas de producción propia, así que corre el riesgo de no disponer del producto necesario para suministrar a sus clientes, lo que significa correr el riesgo de deteriorar las relaciones con los mismos y abrir la oportunidad a sus competidores. Como es lógico, la pérdida de la cosecha tiene un gran valor, el cual mayoritariamente lo recuperan a través del seguro. Sin embargo, comenta Enrique Serrano, «nuestro mayor deseo es pagar la prima del seguro y no percibir pagado alguno de la compañía, pues ello significaría que no tendremos ninguna falta de producto, lo que nos permitirá continuar con nuestro trabajo en campo, almacén y suministro correcto a los clientes sin ninguna distorsión en el negocio». Y añade, «no cabe duda de que para el agricultor que cultiva por libre es todavía más importante el seguro que para nosotros, ya que recuperar casi el costo puede significar seguir en el negocio o desparecer».

En cuanto al coste del seguro, esta empresa opina que se debe contemplar el seguro agrario como un componente más del costo del producto, ya que es fácilmente asimilable, y deseando siempre que no exista siniestro alguno. Pero, además añade, «nadie debe olvidar que en un momento dado un gran siniestro si puede colocar a la empresa en una situación de alto riesgo económico, llevándola a una situación crítica. Y ahí es donde realmente el seguro tiene su máximo valor». En este sentido, Enrique Serrano cuenta como «al comenzar su actividad, cuando aún no contratábamos ningún seguro se produjo un pequeño siniestro provocado por el frío, perdiendo un alto porcentaje de la cosecha. Lógicamente esta situación nos afectó mucho, suponiendo una importante cantidad económica, así como moralmente, y nos hizo meditar de la gran importancia que tienen los riesgos previstos».

Fue entonces cuando decidieron asegurar el 100% de las plantaciones con la aseguradora Groupama, contratando una línea específica de lechuga, en concreto la línea 70, que cubre heladas, pedrisco, viento huracanado, lluvia torrencial y lluvias persistentes. Desde entonces han tenido más de un siniestro y por un valor importante que, de acuerdo con su escala de valores, habría afectado en su cuenta de resultados de no haber tenido aseguradas las plantaciones. Además, Enrique Serrano resalta como la actuación de los peritos de esta aseguradora fue ágil y los técnicos fueron objetivos en sus inspecciones y valoraciones. Asimismo, opina que con el tiempo «los seguros han evolucionado de forma satisfactoria, ya que los técnicos y peritos son cada vez mas profesionales en la materia, cuestión de gran importancia cuando necesitamos una valoración concreta para asegurar un cultivo o para determinar los daños de un siniestro». Para Serrano, «las aseguradoras han de tener una mayor aceptación por parte del agricultor, ya que éste es cada día más profesional y ello le hace entender mucho mejor qué significa no poner en riesgo su futuro por imprevistos tan importantes como las catástrofes que provocan las inclemencias del tiempo».

Por otra parte, en su opinión, en ciertas situaciones las tarifas son caras, sobre todo donde se repite siniestro, cosa que para ellos en verano es muy difícil de evitar a pesar de ir buscando año tras año zonas más seguras. De cara al futuro piensa que se debería estudiar alguna ayuda en la prima que se paga en estas situaciones. ■