

“ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DE FRUTAS Y HORTALIZAS (OPFH): ¿MODELO EUROPEO ADECUADO PARA MEJORAR LOS RESULTADOS Y EFICIENCIA DEL SECTOR?”.

Organiza: AFRUCAT- Asociación Empresarial de Fruta de Cataluña; FCAC- Federación de Cooperativas Agrarias de Catalunya; AGROPRÉS- Asociación de periodistas y escritores agrarios de Cataluña; ICEA - Institución Catalana de Estudios Agrarios. ETSEA-UdL- Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agraria - Universidad de Lleida.

Inscripción: Inscripción gratuita.

Lugar de celebración: Sala de Congresos de la Feria de Lleida.

Jueves, 28 de septiembre de 2017. TARDE

15:30-16:00	Recepción de asistentes y entrega de documentación
16:00-16:20	Bienvenida y presentación de la Jornada Sr. Carmel Mòdol, Director General Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries, DARPA Sr. Francesc Torres, Presidente de Afrucat Sr. Ramón Sarroca, Presidente de la FCAC Dr. Narciso Pastor, Director de la ETSEA-UdL.
16:20-17:15	Las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH) y el Sector Frutícola Dr. Antonio Colom, profesor de la Universidad de Lleida Sra. Mercè Gispert, Directora de Asesoría y Política Comunitaria de Afrucat Sr. Oscar Tolsà, Técnico y Responsable de OPFH en la FCAC Dr. Ignasi Iglesias, Especialista sobre frutales, Fruit Centre- IRTA
17:15-17:45	Pausa Café
17:45-18:45	Problemáticas sectoriales y resolución de crisis de mercado a través de las OPFH en la UE Sr. Manel Simón, Director General de Afrucat Sr. Marian Sorribas, Director General de Indulleida S.A. Sr. Francesc X. Miarnau, Productor e Ingeniero Agrícola, miembro de AGROPRÉS Sr. Albert Capdevila, Responsable de la Rama Frutas y Hortalizas de la FCAC.
18:45-19:30	Mesa Redonda: “¿Las OPFH suponen un modelo adecuado para la mejora del sector en la Unión Europea?” Coloquio y debate con todos los ponentes. Ruegos i preguntas Moderador: Sr. Francesc X. Miarnau, Productor e Ingeniero Agrícola, miembro de AGROPRÉS.
19:30	Clausura Sr. Josep Mª Vives de Quadras. Presidente de la ICEA Sr. Miquel Rusiñol, Presidente de Agroprés

MEMORIA-RESUMEN DE LA JORNADA

Dr. Antonio Colom Gorgues
Profesor de la Universidad de Lleida

Bienvenida e Inauguración de la Jornada

Las palabras de bienvenida e inaugurales de la 13ª Jornada 2017 AFRUCAT- FCAC- AGROPRÉS – ICEA- ETSEA-UdL, dentro de la 63ª Feria de San Miguel de Lleida, estuvieron a cargo del **Sr. Carmel Mòdol Bresolí**, Director General de Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries del DARPA (Generalitat de Catalunya), que presidía la mesa de inauguración, el **Sr. Ramón Sarroca Capell**, Presidente de la Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña (FCAC), el **Sr. Josep Mª Vives de Quadras**, Presidente de la Institució Catalana d'Estudis Agraris (ICEA), el **Sr. Isidre Font Aceitero**, Vicepresidente de Agroprés (sustituto del Sr. Miquel Rusiñol, Presidente de Agroprés), y el **Sr. Manel Simón Barbero** Director General de Afrucat (sustituto del Sr. Francesc Torres Rosell, Presidente de Afrucat). Excusó su ausencia el Director de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agraria de la Universidad de Lleida Sr. Narciso Pastor Sáez.

El **Sr. Carmel Mòdol Bresolí**, dio comienzo a la Jornada, comentando el interés de la misma, dada la situación evolutiva y presente del Sector Frutícola, evocando el conjunto de problemas vividos en los últimos años y remarcando la necesidad de buscar soluciones reales y efectivas a los mismos. A continuación, pasó la palabra al grupo de autoridades de la mesa de inauguración:

1. **Sr. Ramón Sarroca Capell**, Presidente de la Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña (FCAC).

El **Sr. Sarroca**, evidenció la evolución histórica del grupo de Cooperativas Agrarias de Cataluña productoras y comercializadoras de fruta dulce, poniendo énfasis en los problemas y crisis que va padeciendo el sector en las últimas décadas. Habló de los conocidos problemas de la sobre-producción de fruta de hueso como es el caso del melocotón-nectarina, la falta de soluciones a corto plazo frente a excesos de oferta, las crisis de mercado que ello conlleva y que se traducen en consecuencias de precios bajos para el productor, en muchas ocasiones al nivel o incluso por debajo del precio de coste de la producción primaria frutal. Comentó el estado de preocupación actual del Consejo de la Federación de Cooperativas porque año a año se van repitiendo ciertos problemas sin llegar a hacer antes de las campañas previsiones ciertas y por otro lado no llegando a solucionar los problemas óptimamente durante las mismas, pidiendo la participación de todos, incluyendo las Administraciones Públicas. Señaló que ya no se podía esperar más y que, como institución cooperativa, la FCAC exhortaría al sector, Administraciones Públicas e Instituciones diversas del sector a que no se vuelvan a repetir las citadas problemáticas en futuras campañas.

2. **Sr. Josep Mª Vives de Quadras**, Presidente de la Institució Catalana d'Estudis Agraris (ICEA).

El **Sr. Vives**, presentó en primer lugar su institución, la ICEA, su creación e itinerario en Cataluña con un bagaje amplio en el campo de los estudios técnico-socioeconómicos y de investigación agraria: agrícola, ganadera, forestal y agroalimentaria, señalando su presencia en el Agro de Cataluña y en las diversas actividades, foros, simposios, congresos, etc., que han tenido lugar a lo largo de sus 40 años de fructífera existencia. Se refirió a la Jornada dentro de la Feria de Sant Miquel 2017, que supone ya la edición 13ª en este año actual, en donde ha supuesto un foro de debate de temáticas de tipo técnico y socioeconómico, dentro del mundo de la fruticultura catalana y de la zona de influencia de la región frutera de Lleida. Este año se abordaba el tema de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas como institución desde donde se podían estudiar, analizar y tratar de solucionar los problemas que año a año se producen en el sector frutícola, esperando que los participantes dieran la información y el análisis correspondiente para acercarnos a las soluciones posibles, que cada año se esperan en el sector.

3. **Sr. Isidre Font Aceitero**, Vicepresidente de Agroprés (en sustitución del Sr. Miquel Rusiñol Tarrés, Presidente de Agroprés)

El **Sr. Font**, Periodista y Vicepresidente de Agroprés, dedicó su alocución a motivar y hacer ver, dando la importancia oportuna, el papel de los medios de comunicación de transmitir la información, los estudios, análisis y en general la realidad sectorial, en este caso del sector hortofrutícola, a la Sociedad en general, y en particular al mundo productivo y de actividades diversas empresariales del mismo. Agroprés, que acoge a un colectivo de técnicos y periodistas agrarios, ha aportado su papel de transmisor de la realidad agraria catalana a través de artículos, otros trabajos y eventos realizados por sus iniciativas, muchos de ellos en colaboración con otras instituciones, como es el caso de la presente Jornada, que muestra su interés por presentar el papel de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas como ente canalizador, para el estudio y análisis de los retos y oportunidades del sector hacia el futuro, pero también para tratar las amenazas, debilidades y problemas que van surgiendo en el mismo, sobre todo en los últimos años.

4. **Sr. Manel Simón Barbero** Director General de Afrucat (en sustitución del Sr. Francesc Torres Rosell, Presidente de Afrucat)

El **Sr. Simón**, Ingeniero Agrónomo y Director General de Afrucat, excuso la ausencia del Sr. Francesc Torres Rosell, Presidente de Afrucat, y se refirió a la Jornada que ahora iba a comenzar, como foro de presentación pero también de hacernos la “Pregunta” correspondiente de si las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas, era el marco institucional apropiado o idóneo para abordar y tratar de resolver todos los problemas que desde hace ya bastantes años aquejan al sector hortofrutícola. Hizo también mención de una pregunta simple, que efectuaría después en su intervención como ponente en la Jornada, que simplemente era ¿Estamos en Crisis? ¿Se trata de una Crisis Estructural? ¿Se trata de una Crisis Coyuntural? Las respuestas, dijo se expresarían después con una metodología activa, de la manera más dinámica posible y basada en la evolución de los hechos en el sector frutícola y en sus experiencias de Congresos, Simposios, Jornadas diversas que Afrucat ha ido organizando y celebrando en los últimos años.

Finalmente, el **Sr. Carmel Mòdol Bresolí**, como Director de Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries del DARPA, Generalitat de Catalunya, dio por inaugurada oficialmente la Jornada, recogiendo los retos y planteamientos realizados por los miembros de la mesa de presentación, y obligándose a su intermediación como Organismo Público del sector.

PRIMERA MESA DE PONENCIAS: “Las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH) y el Sector Frutícola”

Participantes:

Dr. Antonio Colom Gorgues, profesor de la Universidad de Lleida

Sra. Mercè Gispert Bosch, Directora de Asesoría y Política Comunitaria de Afrucat

Sr. Oscar Tolsà Sala, Técnico y Responsable de OPFH en la FCAC

Dr. Ignasi Iglesias Castellarnau, Especialista sobre frutales, Fruit Centre- IRTA -Lleida

En esta primera mesa de Ponencias, se abordó la caracterización institucional de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH) en el marco de la Unión Europea, la actualización legislativa en lo que se refiere a las regulaciones Comunitarias de la Unión Europea y la legislación correspondiente del Estado español de 2017, así como la diferenciación entre las OPFH españolas frente a otros estados miembros de la UE (Dr. Antonio Colom Gorgues y Sra. Mercè Gispert Bosch), la visión de las OPFH desde el mundo del Cooperativismo Hortofrutícola (Sr. Oscar Tolsà Sala), y una panorámica del sector frutícola en el Mundo y en Europa, con los principales retos y tendencias de futuro en el mismo (Sr. Ignasi Iglesias Castellarnau).

MP1.1. Dr. Antonio Colom Gorgues, profesor de la Universidad de Lleida

El **Dr. Colom** dio comienzo al ámbito de las ponencias de la Jornada, caracterizando el sector, estableciendo el marco de referencia institucional de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas, presentando una síntesis de las problemáticas más importantes y las soluciones que podrían establecerse a través de medidas contempladas en los Programas Operativos de dichas OPFH.

EL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA EN ESPAÑA Y PROBLEMÁTICAS A SUPERAR

En primer lugar, se comentaron una serie de datos estadísticos sobre el sector hortofrutícola como la evolución la superficie de los cultivos hortofrutícolas en general, y específicamente de los cultivos frutales, que se presentan en las tablas y el gráfico que siguen.

Tabla 1. Evolución 2011-2015 de las superficies de los principales cultivos hortofrutícolas (ha)

	2011	2012	2013	2014	2015
Hortalizas	351.145	348.359	348.853	346.262	347.824
Cítricos	317.605	311.542	306.303	301.124	298.724
Fruta dulce	200.673	200.376	200.168	201.640	201.481
Tropicales	19.106	19.121	19.833	20.101	20.702
Uva de mesa	15.175	14.548	13.742	4.403	14.092
Plátano	9.144	9.144	9.131	9.130	8.975
SUBTOTAL	912.848	903.090	898.030	892.660	891.798
Frutos de cáscara	631.033	630.106	636.148	630.674	618.580
Patata	79.865	72.023	71.100	76.100	72.100
TOTAL	1.623.746	1.605.219	1.605.278	1.599.434	1.582.478

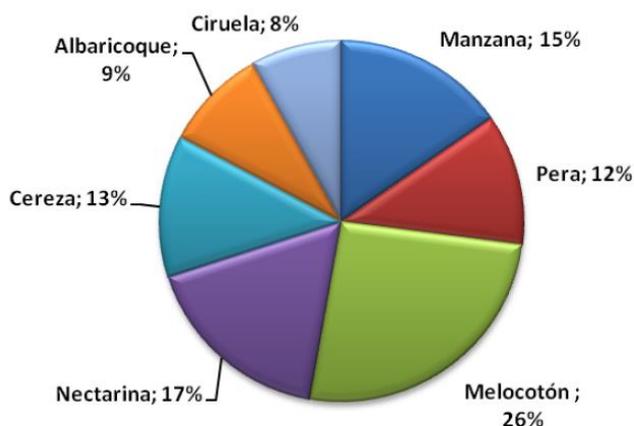
Fuente: Anuario de Estadística (MAPAMA).

Tabla 2. Evolución 2011-2015 de las superficies de los principales cultivos de fruta dulce (ha)

	2011	2012	2013	2014	2015
Manzana	31.507	30.753	30.939	30.739	30.721
Pera	27.010	25.512	24.286	23.643	22.878
PEPITA	58.517	56.265	55.225	54.382	53.599
Melocotón	50.805	51.491	53.112	50.746	51.458
Nectarina	30.569	32.506	33.530	35.450	35.048
Cereza	24.967	24.972	24.709	25.608	26.490
Albaricoque	18.729	18.455	18.022	18.451	18.822
Ciruela	17.086	16.687	15.570	17.003	16.064
HUESO	142.156	144.111	144.943	147.258	147.882
TOTAL	200.673	200.376	200.168	201.640	201.481

Fuente: Anuario de Estadística (MAPAMA).

Gráfico 1. Distribución % de superficie de cultivo de la fruta dulce, media del periodo 2013-2015



Fuente: Anuario de Estadística (MAPAMA).

Se puede observar en los últimos años que, mientras la fruta de pepita, manzano y peral, disminuyen en superficie, la fruta de hueso, melocotón y nectarina aumentan su superficie. En media del periodo 2013-2015, más de una cuarta parte de la superficie de cultivo de fruta dulce es de melocotón (26%) y le sigue la nectarina con un 17%, es decir un 43% de la superficie cultivada es para el melocotón más la nectarina.

A continuación, se habló de producción de fruta dulce en España y en la Unión Europea. En el caso de España, en manzana se observa una tendencia a la baja de producción, y destaca la producción de Cataluña y Aragón (305.300 y 100.394 toneladas en 2016, respectivamente). de un total en España en 2016, de 494.996 toneladas (en 2006, la producción total española fue de 546.731 toneladas, en Cataluña de 325.437 toneladas y en Aragón de 114.300 toneladas de manzana). En pera, también se ve una tendencia a disminuir la producción, destacando claramente en esta especie en 2016 Cataluña con 138.325 toneladas en dicha CCAA existe la DOP Pera de Lleida), después La Rioja con 57.897 toneladas (en dicha CCAA existe la DOP de Pera de Rincón de Soto) y Aragón con 43.467 toneladas en dicho año (en 2006, la producción de pera en España fue de 536.986 toneladas, en Cataluña de 313.300 toneladas, en La Rioja de 44.800 toneladas y en Aragón de 88.700 toneladas). Por CCAA en producción de pera todas las Comunidades productoras tienden a la baja, excepto La Rioja y Murcia que aumentan (esta última pasa de 17.700 toneladas en 2006 a 30.200 toneladas en 2016). En frutales de hueso, donde destaca el melocotón, nectarina y paraguayo, la producción total de España pasa de 1.219.703 toneladas en 2006 a las 1.645.853 toneladas en 2016, con una previsión de 1.766.656 toneladas en el año actual de 2017. Se puede observar esta evolución de la producción de fruta dulce por especies en la tabla 3.

Tabla 3. Evolución de la producción de fruta dulce por especies, en el periodo 2006-2016 (toneladas)

TOTAL MANZANA POR CCAA													
CC.AA.	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	PREV. 2017	%
ARAGON	114.300	160.000	82.524	80.736	78.500	80.300	81.758	106.579	105.961	100.988	100.394	116.649	16,19%
CASTILLA Y LEON	18.230	13.150	10.623	20.851	22.855	25.213	19.352	31.689	35.862	42.215	28.205	9.903	-64,89%
CATALUÑA	325.437	338.647	350.150	287.669	313.762	329.747	251.504	258.570	296.540	277.770	305.300	284.790	-6,72%
EXTREMADURA	2.364	1.480	1.920	1.900	290	320	205	212	200	191	0	0	#DIV/0!
LA RIOJA	16.750	14.310	13.506	11.900	10.790	10.665	9.565	9.263	8.893	8.713	9.707	10.190	4,98%
MURCIA	4.550	4.250	4.250	4.250	3.525	2.470	1.790	2.650	2.200	1.440	1.960	2.100	7,14%
RESTO CCAA	65.100	67.400	65.000	62.300	56.450	58.100	47.100	54.800	55.011	50.223	49.400	50.147	1,51%
TOTAL	546.731	599.217	527.973	469.606	486.172	506.815	391.274	463.743	504.667	481.540	494.966	473.779	-4,28%

TOTAL PERA POR CCAA													
CC. AA.	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	PREV. 2017	%
ARAGON	88.700	84.250	65.229	73.890	70.500	87.450	55.952	64.394	64.501	60.156	43.467	49.506	13,89%
CASTILLA-LA MANCHA	850	840	740	386	380	290	283	226	250	244	222	225	1,35%
CASTILLA Y LEON	9.636	8.344	8.863	8.550	10.460	11.418	10.745	15.169	15.377	15.983	12.218	4.179	-65,80%
CATALUÑA	313.300	273.099	258.400	214.655	249.084	262.648	185.211	210.132	198.276	147.729	138.325	139.970	1,19%
EXTREMADURA	21.000	23.000	27.710	23.000	15.720	14.170	8.600	6.807	7.835	5.782	5.001	5.800	15,93%
LA RIOJA	44.800	48.839	53.923	49.070	50.220	56.613	47.078	53.888	55.838	56.920	57.897	53.387	-7,79%
MURCIA	17.700	20.200	23.315	23.470	25.650	15.200	21.700	22.450	24.050	27.900	25.222	30.200	19,74%
RESTO CCAA	41.000	37.500	37.900	35.700	33.890	33.000	25.250	30.275	31.350	29.625	28.370	28.615	0,86%
TOTAL	536.686	492.679	472.066	428.731	455.664	468.766	354.848	403.344	397.477	344.396	346.731	344.889	0,37%

PRODUCTO	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	PREV 2017
MELOCOTON	279.233	306.887	301.453	261.285	305.518	264.027	278.460	301.828	302.701	289.840	308.922
PARAGUAYO	0	0	0	55.517	97.400	112.846	166.242	254.783	263.227	279.759	314.247
AVAGUA	398.701	417.488	369.707	329.062	303.070	282.185	284.458	257.764	275.658	277.652	305.011
NECTARINA	368.286	414.527	421.672	405.112	483.157	410.841	462.597	543.980	555.845	535.191	585.302
ALBARICOQUE	53.626	91.648	86.843	70.475	61.987	95.825	97.447	89.493	110.869	122.954	102.841
CIRUELA	119.857	115.506	157.892	127.588	164.431	143.744	101.829	164.730	150.157	140.457	150.333
TOTAL	1.219.703	1.346.056	1.337.567	1.249.039	1.415.563	1.309.468	1.391.033	1.612.578	1.658.457	1.645.853	1.766.656

Fuente: Cooperativas Agroalimentarias, 2017

A nivel de la Unión Europea, en fruta dulce, respecto manzanas destacan las producciones de Polonia con 4.035.000 toneladas en 2016 y 2.870.000 toneladas previstas para 2017; después Italia con 2.272.000 toneladas en 2016 y 1.757.000 toneladas previstas para 2017; y Francia con 1.515.000 toneladas en 2016 y 1.396.000 toneladas previstas para 2017, como principales productores. Respecto las peras, los cuatro principales productores en la UE son Italia con 681.000 toneladas en 2016 y 719.000 toneladas previstas para 2017, en segundo lugar, Holanda con 374.000 toneladas en 2016 y 307.000 toneladas previstas para 2017, le sigue Bélgica con 322.000 toneladas en 2016 y 301.000 previstas para 2017, y España en cuarto lugar con 311.000 toneladas en 2016 y 312.000 previstas para 2017. En referencia a los frutales de hueso en la Unión Europea lideran Italia y España, que producen melocotón, nectarina y pavia alrededor de 1.250.000 toneladas.

Una referencia que se está siempre obligado a realizar es comentar las principales empresas operadoras en España en el sector hortofrutícola. En la Tabla 4, se presentan las Top 20 empresas del sector.

Tabla 4. Principales empresas TOP-20 operadoras en el sector hortofrutícola, campaña 2015

	Empresa	Ubicación	2014	2015	Marca/s
1	AMC GRUPO ALIMENTACIÓN FRESCO Y ZUMOS, S.A.	Espinardo (MU)	560,00 (*) (1)	560,00 (*) (1)	A.M.C./ Pingu
2	COOP. ANECOOP	Valencia	500,55	530,34	Bouquet/Backcat/Nadal/Clink
3	GRUPO EUROBANAN	Alicante	358,00	373,00	Eurobanan/Agroorigen/Isla Bonita/Kiwiberico/
4	SANLUCAR FRUIT, S.L.	Puçol (V)	336,70	348,99	Sanlúcar/Sunnyboy
5	GRUPO NUFRI (3)	Mollerusa (L)	300,00 (3)	320,00 (3)	Nufri/ Livinda/(2)
6	GRUPO UNIVEG		227,39	253,82	
	UNIVEG TRADE SPAIN, S.A.	Valencia	207,66	230,55	Univeg (2)
	GRUPO YES PROCUREMENT AND MARKETING, S.L.	Níjar (AL)	19,73	23,27	Freshy
7	GRUPO MARTINAVARRO		245,11	246,95 (*)	
	MARTINAVARRO GRUPO	Almassora (CS)	230,37	230,00 (*)	Martinavarro/Daisy/Roxy/Chico
	VERDIMED, S.A.	San Javier (MU)	14,74	16,95	Azaro/Hidromed/Naturmed/Saboc
8	COOP. ÚNICA GROUP	La Mojonera (AL)	200,00	230,00	Única/Única Bio/Ready,Veggi,Go!/Sol Passion
9	ALHONDIGA LA UNIÓN, S.A.	El Ejido (AL)	185,26	221,69	La Unión/Andaluz/Merpo
10	AGROPONIENTE, S.A.	El Ejido (AL)	201,03	214,27	Poniente/Bombón de Agroponiente/Hortini
11	GRUPO AGROIRIS	El Ejido (AL)	200,00	200,00	Agroiris/Berja/Ejidoluz
12	CONSORFRUT, S.L.	Valencia	183,97	193,47	Mephistus/Sunflavour
13	COOP. AGRARIA Y GANADERA SAN ISIDRO-CASI	La Cañada de S. Urbano (AL)	178,00	190,00	Casi/Miel de Casi/Reina de Casi
14	COOP. VICASOL	Vícar (AL)	163,50	188,06	Vicasol/Almerisol/Pueblasol
15	GRUPO HERMANOS FERNÁNDEZ	Barcelona	156,18	171,24	BonGust/F.Lli Orsero/Simba/Cuqui/ (2)
16	ONUBAFRUIT, S.L.	Huelva	142,03	169,28	Fo/Onubafruit/Starberry
17	BARGOSA GRUPO	Barcelona	172,49	167,33	
	BARGOSA, S.A.	Barcelona	152,99	147,83	(2)
	COMPAÑÍA MAYORISTA FRESA, S.L.	Barcelona	19,50	19,50	(2)
18	GARCIA ARANDA, S.L.	El Palmar (MU)	135,42	166,07	Aranda
19	G'S ESPAÑA HOLDINGS, S.L.	Torre Pacheco (MU)	135,00	165,00	G's/Pascual/Pascual Prestige/valsol
20	GRUPO FLORETTE IBÉRICA	Milagro (NA)	137,22	154,56	Florette

Fuente: Revista Alimarket, 2016

Aunque la anterior lista está encabezada por la empresa murciana AMC Grupo Alimentación dedicada mayoritariamente a producir zumos, como empresas que facturan más de 300 Millones de euros, se destaca la Cooperativa de 2º grado ANECOOP con sede en Valencia pero que supone una multinacional hortofrutícola, el grupo alicantino Eurobanan, San Lucas Fruit SL de Puçol (Valencia) y el Grupo Nufri de Mollerussa (Lleida). Para encontrar más operadores leridanos tendríamos que pasar al puesto 30 con el Grupo Domingo Català de La Portella (Lleida) que factura unos 120 Millones de euros, y a los puestos 78 y 79 con la Cooperativa Fruits de Ponent de Alcarra (Lleida) y la Cooperativa Grup ACTEL de Lleida, ambas de 2º grado, y que facturan alrededor de los 55 Millones de euros (datos de la campaña 2015).

A continuación, se comentó el consumo de fruta en España y se dijo que ahí residía el principal problema del sector: en España se consume poca fruta dulce y la tendencia es a disminuir dicho consumo. En efecto, las estadísticas del Informe de Consumo de Alimentación en España 2016 (MAPAMA, 2017) resumen que el consumo per cápita de fruta fresca en el citado año 2016 fue de 99,54 kilogramos por persona y año, siendo ligeramente superior (+0,4%), en relación con el año 2015.

Las naranjas son las frutas frescas más consumidas (19,59 kg por persona y año), y respecto a frutas frescas de pepita y de hueso, el citado informe nos dice que de manzanas se consumen 10,86 Kg por persona y año, de peras 5,49 Kg por persona y año y de melocotones 3,72 Kg por persona y año. Ver la Tabla 5.

Tabla 5. Consumo per cápita de frutas frescas en España, año 2016

CONSUMO PER CÁPITA (Kg/persona/año)	T.FRUTAS FRESCAS	NARANJAS	MANDARINAS	PLATANOS	MANZANAS
		99,54	19,59	6,26	12,15
CONSUMO PER CÁPITA (Kg/persona/año)	MELON	SANDIA	MELOCOTONES	PERAS	RESTO FRUTAS
		8,44	8,67	3,72	5,49

Sobre todo, en el consumo de melocotones (que incluye también nectarinas, paraguayos y pavías dentro del nombre genérico de melocotón), reside un gran problema, vamos a plantearlo:

- Tomando datos de 2016, se produjeron: $289.840 + 535.191 + 279.759 + 277.652 = 1.382.442$ toneladas del grupo de frutas de hueso anteriores.
- El consumo per cápita de dicho grupo de frutas fue de 3,72 Kg por persona y año en 2016.
- Si se considera, en números redondos, una población española de 46.500.000 habitantes o personas, o en miles, de 46.500, el consumo total interno en España se estima en: $3,72 \times 46.500 = 172.980$ toneladas.
- Es decir, 172.980 toneladas es la producción absorbida por el consumo interno en el mercado doméstico español, por lo tanto, el resto de lo producido: $1.382.442 - 172.980 = 1.209.462$ toneladas, tendrán que ser vendidas en mercados exteriores: o bien introducidas en mercados intracomunitarios de la Unión Europea o exportadas a mercados extracomunitarios.
- Aparte del problema del excedente, atendida la demanda interna, se añade el carácter perecedero de este tipo de frutas, que confiere el atributo de una oferta rígida, debido sobre todo a su falta de conservación en el tiempo y la necesidad acuciante de tener que resolver las operatorias comerciales de venta y la logística correspondiente, en muy poco tiempo.
- Si a lo anterior se le suman efectos amenazantes competitivos de mercados de otros países competidores, posibles bloqueos o barreras de países a nuestros productos y otras amenazas, quizá acabamos explicando el porqué de la situación del subsector de este grupo de frutas en los últimos años, con el añadido final de que el sector no sabe lo que hacer, y tampoco las Administraciones Públicas. Las crisis sectoriales y de mercado se resuelven como se puede, pero se cree que no muy bien.

Tomando este, como uno de los problemas tipo actuales del sector frutícola, además de otros que se sitúan en la órbita de:

- ✓ la sobreproducción o desequilibrios entre la oferta y la demanda,
- ✓ pequeña dimensión de los productores, atomización empresarial y de los medios de producción,
- ✓ excesivos personalismos y acomodaciones que pueden frenar acciones conjuntas,
- ✓ falta o insuficiente nivel de confianza y de cohesión entre los productores,

- ✓ problemáticas estructurales e indefinición del modelo productivo-comercializador (envejecimiento del productor, falta de relevo generacional, nivel general de conocimiento y tecnología punta, minifundismo, bajo nivel de poder de negociación en la producción frente a un alto nivel en la gran distribución, nivel formativo en los órganos rectores o consejos de administración de las empresas, etc.)
- ✓ falta de producto diferenciado y con referencia clara de marca favorable e incidente en el mercado,
- ✓ cadena de valor descompensada con asimetrías favorables a la distribución y desfavorables a la producción,
- ✓ precios bajos para el productor y por lo tanto baja rentabilidad o incluso campañas con pérdidas,
- ✓ transformación industrial integrada pero no lo suficiente, y con posibles desarrollos no practicados,
- ✓ crisis de mercado con regulación y solución ineficaces,
- ✓ dificultades en la apertura de nuevos mercados, inseguridad jurídica y problemas administrativos,
- ✓ ausencia de buenas estrategias empresariales y espíritu de grupo sectorial (falta de estrategia común),
- ✓ focalización insuficiente o a veces inadecuada de los programas operativos,
- ✓ insuficiente cooperación internacional en el sector frutícola,
- ✓ Etc.

Como puede verse, una lista copiosa de problemas que se plantean en el sector, de muy diversa índole, con mucha carga de complejidad, pero que se deben abordar y tratar de solucionar.

Al final, todo esto nos lleva a una pregunta que es el núcleo motivador y lema de esta Jornada: ¿SON LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DE FRUTAS Y HORTALIZAS (OPFH) UN MODELO EUROPEO ADECUADO PARA MEJORAR LOS RESULTADOS Y EFICIENCIA DEL SECTOR FRUTÍCOLA? Deberemos intentar responder a la misma en la consecución de toda esta Jornada y para ello tendremos el punto de vista del Productor, de la Asociación de Empresas Frutícolas de Cataluña como es Afrucat, de la Industria Transformadora, del sector del Cooperativismo Agroalimentario, la visión técnica del sector frutero y sobre todo de especies y variedades alrededor del mundo de un técnico del Fruit-Centre del IRTA, los medios de comunicación especializados en el mundo agrario, como es Agroprés, la Institució Catalana d'Estudis Agraris y la Universidad de Lleida.

ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN EUROPA Y ESPAÑA

En la nueva Política Agrícola Común (PAC) del nuevo periodo 2014-2020, cobra un gran relieve las *“dinámicas de evolución y las problemáticas que surgen en relación con la producción y comercialización de productos hortofrutícolas”*. La unificación de los reglamentos de las OCM's en un único OCMA, y la continuidad de los Programas Operativos de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH), *“se deben ahora enfocar mucho más hacia la resolución de problemáticas y la mejora continua sectorial”*

El Reglamento (UE) n.º 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, por el que se crea la Organización Común de Mercados de los productos agrarios (OCMA) y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) n.º 922/72, (CEE) n.º 234/79, (CE) n.º 1037/2001 y (CE) n.º 1234/2007, establece en su artículo 36, apartado 2, la obligación de que los Estados miembros establezcan una *“Estrategia Nacional para los Programas Operativos Sostenibles que se apliquen en el sector de las frutas y hortalizas”*.

En el Reglamento Delegado (UE) n.º 2017/891 de la Comisión, de 13 de marzo de 2017, por el que se completa el Reglamento (UE) n.º 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los sectores de las frutas y hortalizas, se completa el Reglamento (UE) n.º 1306/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a *“las sanciones que deben aplicarse en esos sectores”* y se modifica el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 543/2011 de la Comisión, que establece asimismo en su artículo 27 *“los elementos que debe contener la Estrategia Nacional”*.

Respecto a la reglamentación comunitaria, finalmente, el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 2017/892 de la Comisión, de 13 de marzo de 2017, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (UE) n.º 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo en los sectores de las frutas y hortalizas, y de las frutas y hortalizas transformadas, establece en su artículo 2 “*la estructura y contenido de la Estrategia Nacional*”.

Los elementos que debe incluir esta “**Estrategia Nacional**” son:

- a) Un análisis de la situación en el que se especifiquen los puntos fuertes y las deficiencias, y las posibilidades de desarrollo;
- b) Una motivación de las prioridades seleccionadas;
- c) Los Objetivos de los instrumentos y Programas Operativos, e indicadores de ejecución;
- d) la Evaluación de los Programas Operativos;
- e) Las obligaciones de las OPFH en materia de información;
- f) Unas Directivas Nacionales

Para alcanzar los objetivos previstos en la OCMA, la Comisión Europea considera que las Organizaciones de Productores constituyen los agentes básicos del régimen aplicable al sector de las frutas y hortalizas. La experiencia ha demostrado que las Organizaciones de Productores y los Programas Operativos que ellas desarrollan, son los instrumentos apropiados e idóneos para agrupar la oferta, solucionar problemas, mejorar el sector y conservar y proteger el Medio Ambiente.

Con el fin de responsabilizar a las Organizaciones de Productores, en particular en lo que se refiere a sus decisiones financieras, y de orientar con perspectiva de futuro los recursos públicos que se les concedan, la Comisión Europea ha establecido las condiciones en las que se puedan utilizar dichos recursos, en el marco de la cofinanciación de los Fondos Operativos, establecidos por dichas Organizaciones de Productores. En resumen, como se sabe, se concede una ayuda económica a las Organizaciones de Productores que hayan constituido un Fondo Operativo para llevar a cabo una serie de inversiones y, en algunos casos, retiradas de productos para su destrucción, u otras medidas previstas, dentro de un Programa Operativo aprobado. Dicho fondo se constituirá con contribuciones financieras de los socios de la organización, en función del valor de las frutas y hortalizas efectivamente comercializadas. La ayuda será igual al importe de las citadas contribuciones y en general, se limitará al 50% del importe de los gastos reales efectuados y no podrá ser superior al 4,1% del valor de la producción comercializada (podrá aumentarse al 4,6 % del valor de la producción comercializada siempre y cuando la diferencia entre ambos porcentajes se utilice únicamente para las medidas de prevención y gestión de crisis).

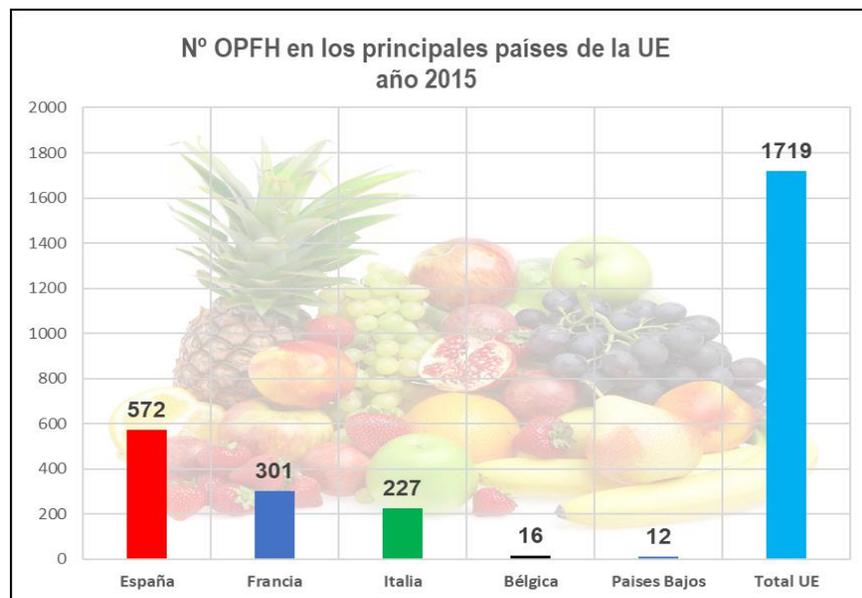
En lo que concierne a la Reglamentación o Legislación española actualmente vigente, se anota:

1. Real Decreto 532/2017, de 26 de mayo, por el que se regulan el reconocimiento y el funcionamiento de las organizaciones de productores del sector de frutas y hortalizas.
2. Real Decreto 533/2017, de 26 de mayo, por el que se regulan los fondos y programas operativos de las organizaciones de productores del sector de frutas y hortalizas.

Respecto a los Programas Operativos, el RD 533/2017 establece que los proyectos de programas operativos establecidos por el artículo 33 del Reglamento (UE) n.º 1308/2013, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, deberán presentarse para su aprobación por las organizaciones de productores o las asociaciones de organizaciones de productores ante el órgano competente, a más tardar el 15 de septiembre del año anterior al del inicio de su aplicación según se establece en el artículo 6 del Reglamento de Ejecución (UE) 2017/892 de la Comisión, de 13 de marzo de 2017. Si el órgano competente de la Comunidad Autónoma así lo establece, dicha presentación deberá realizarse a través de la aplicación “Gestión de Programas Operativos” del Fondo Español de Garantía Agraria (FEGA). También serán válidas otras aplicaciones creadas a tal efecto por las Comunidades Autónomas.

En relación con la caracterización de las OPFH en España y Europa, se puede empezar por su número en los principales países productores hortofrutícolas de la UE, que se presenta en el Gráfico 2.

Gráfico 2. Número de OPFH de los principales países de la Unión Europea, en 2015



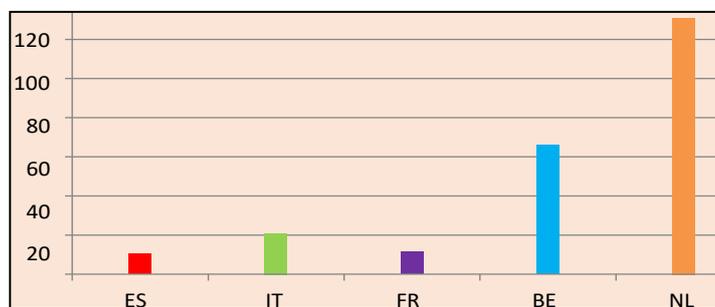
Fuente: Elaboración propia con datos del MAPAMA, 2015

En 2015, España tenía un total de 572 OPFH, contrastando con los demás países europeos que poseían un número menor (Francia 301, Italia 227, Bélgica 16 y Países Bajos 12), con un total de 1.719 OPFH al nivel de toda la Unión Europea.

Sin embargo, esta posición dominante en cuanto a número es engañosa desde el punto de vista operativo y económico. En efecto, si dividimos el Valor de la Producción Comercializada (VPC) por las OPFH y su número, obtendremos un indicador de su dimensión, que mostramos la Tabla 6 y Gráfico 3, para los principales países productores hortofrutícolas de la UE.

Tabla 6 / Gráfico 3. Tamaño medio de las OPFH en la UE en los principales Países (VPC / nº OPFH)

Estado Miembro	TAMAÑO MEDIO (M€/OP)
PAÍSES BAJOS	131
BÉLGICA	66
ITALIA	21
FRANCIA	12
ESPAÑA	11
MEDIA UE-27	13

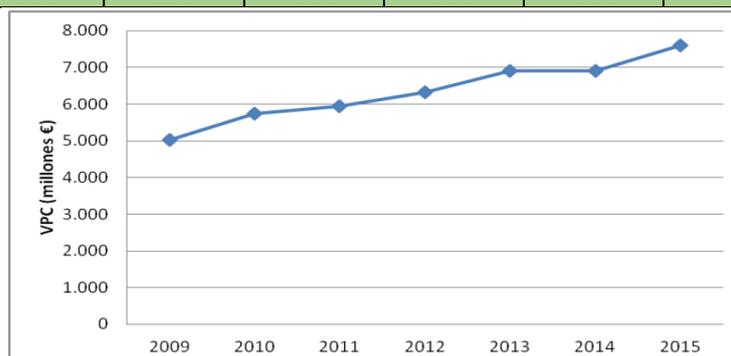


Fuente: Elaboración propia con datos del MAPAMA, 2015

No obstante, la evolución del número de OPFH en España se observa a la baja y en cambio el Valor de la Producción Comercializada se muestra al alza, tal como se ve en la Tabla 7 y Gráfico 4.

Tabla 7 / Gráfico 4. Evolución del número de OPFH y del VPC en España, periodo 2009-2015

Año	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nº OPFH	639	608	598	596	596	585	572



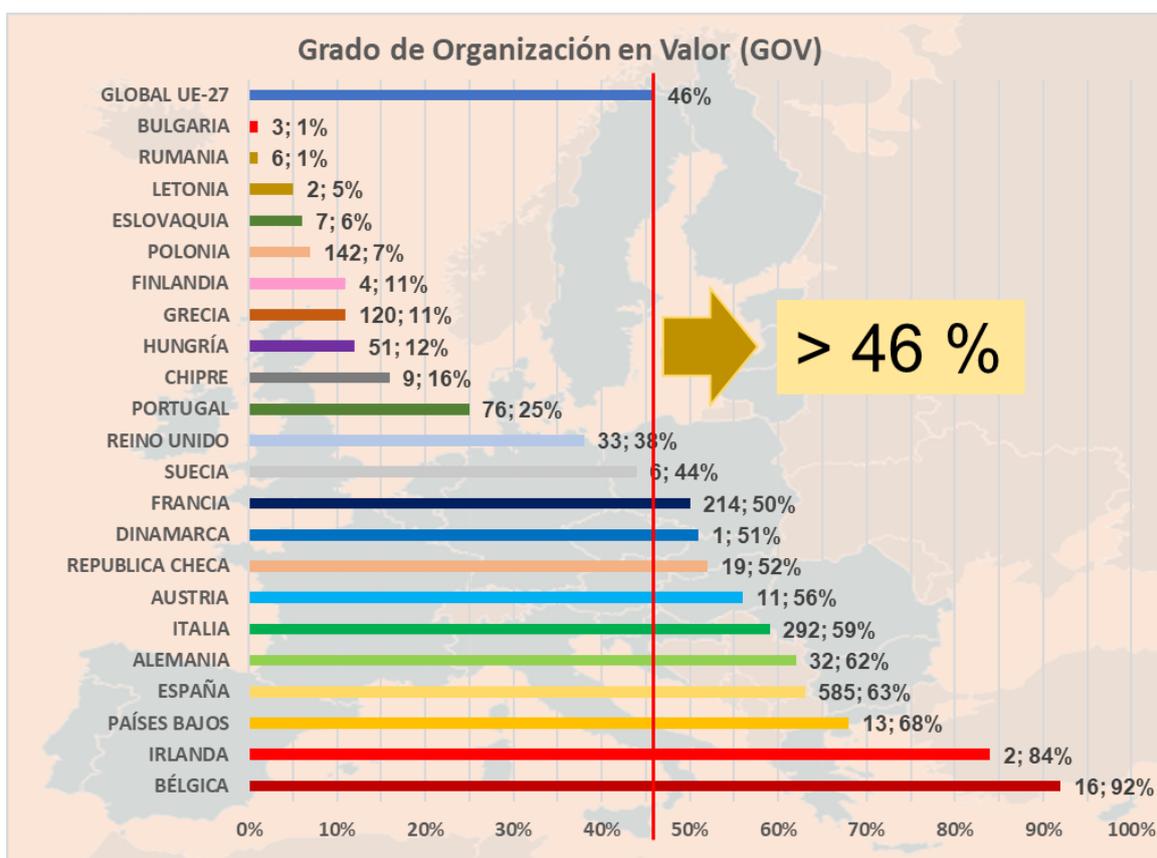
Fuente: Elaboración propia con datos del MAPAMA, 2015

Un indicador importante para conocer el papel e índice de concentración y de organización de las OPFH en cada país es el denominado Grado de Organización en Valor (GOV) que se determina con el cociente:

$$\frac{\text{Valor del Producto Comercializado por las OPFH}}{\text{Valor Total Nacional Comercializado de Frutas y Hortalizas}} \times 100$$

El Valor Global o Medio de la Unión Europea-27 es del 46%, y España, como se ve en el Gráfico 5, presenta un GOV del 63%, lo cual nos posiciona favorablemente en cuanto a proporción de producción comercializada a través de OPFH.

Gráfico 5. Grado de Organización en Valor de los países de la Unión Europea



Fuente: Elaboración propia con datos del MAPAMA, 2015

De los datos anteriores se desprende que el posicionamiento comparativo de los países con producción hortofrutícola importante es similar, con excepción de Bélgica que concentra un 92% del Valor de la Producción que es comercializada por OPFH y los Países Bajos que se acercan al 70% y mantienen una histórica homogeneidad en muchos sentidos: cualitativa, comercial y de poder de negociación, asumida en gran proporción por el mundo cooperativo holandés.

PARA UNAS CONCLUSIONES GENERALES

No cabe ninguna duda que el papel de la Unión Europea supone un paraguas de protección sectorial de las frutas y hortalizas contra dificultades y problemas, a través de las OPFH y los Programas y Fondos Operativos.

Las medidas, acciones, actuaciones, inversiones y conceptos de gasto subvencionables en el marco de los programas operativos y los requisitos relativos a las mismas se definen en el anejo IV del RD 533/2017 de 31 de mayo. Como es sabido, existe una jerarquía, en tal legislación, que se presenta en el anejo IV:

1. Los epígrafes de primer nivel describen las medidas;
2. Los epígrafes de segundo nivel describen las acciones;

3. Los epígrafes de tercer nivel describen las actuaciones;
4. Los apartados de último nivel describen las inversiones o conceptos de gasto que pueden incluirse en cada actuación

En resumen o síntesis, las medidas previstas son (están propuestas una serie de limitaciones presupuestarias cómo % sobre el total del programa aprobado y ejecutado):

1. Medida dirigida a **planificar la producción** (80%);
2. Medida dirigida a **mejorar/mantener la calidad de los productos** (60%);
3. Medida dirigida a **mejorar la comercialización** (80%);
4. Medida dirigida a **investigación y producción experimental** (30%);
5. Medida dirigida a **formación y servicios de asesoría** (30%);
6. Medida dirigida a **la prevención y gestión de crisis** (33%);
7. Medida dirigida a **objetivos medioambientales** (60%); y
8. **Otras acciones, actuaciones, inversiones y conceptos de gasto** (40%).

Un Programa Operativo bien pensado, diseñado y programado, sin lugar a duda, representaría unas buenas posibilidades para la OPFH de mejorar sus resultados de futuro. Pero se cree abiertamente que esto no es suficiente. En el último Congreso de la Asociación Española de Economía Agraria (AEEA) celebrado en Elche y Orihuela los pasados días 13 al 15 de septiembre de 2017, se abordaron en formato de comunicaciones y también de ponencias y mesa redonda, las problemáticas del sector hortofrutícola en España y en Europa. Había asistentes de otros países europeos y también latinoamericanos. Del contenido de lo hablado, estudiado y de los análisis y reflexiones efectuadas, se puede matizar lo siguiente:

- A. Las problemáticas a que se ha hecho referencia en un apartado anterior son, en distinto grado o nivel, comunes a muchos países europeos, excepto el desequilibrio oferta-demanda en frutas de hueso, y alguna otra como el pequeño tamaño de las explotaciones o minifundismo español, estrategia empresarial, diferenciación de productos frutales, falta o insuficiente nivel de confianza y de cohesión entre los productores y problemas estructurales e indefinición de modelo productivo, que están mucho más acentuadas en España.
- B. Se debería plantear en este periodo 2014-2020 de la PAC en la Unión Europea, el tratar de perfeccionar la eficacia y eficiencia de las medidas, acciones y actuaciones, aprovechando al máximo las inversiones y gastos previstos en la ejecución de las mismas, a través de los PROGRAMAS Y FONDOS OPERATIVOS, herramienta esencial para el sector a través de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas.
- C. Se debería desarrollar esfuerzos notables hacia la INTEGRACIÓN de la OFERTA, con operatorias estructurales en este sentido integrador (fusiones, absorciones, participaciones en títulos o valores mobiliarios, cooperación en la producción y el comercio-marketing, cooperación en la investigación (polinomio (I+D) + (T+i) que induce al alargue del conocimiento y creación de nuevas tecnologías con el primer binomio, y a la transferencia y adopción de las mismas por parte de las empresas con el segundo binomio, que inducirá a la innovación y al progreso tecnológico), etc.
- D. Buscar un EMPODERAMIENTO del SECTOR, en el sentido de dotar de mayor decisión e incluso de participación e influencia en las regulaciones sectoriales y actuaciones diversas, a través de una POTENTE INTERPROFESIONAL FRUTÍCOLA con opción de extensión de norma, y vinculación a las OPFH, y que se relegara a las Administraciones Públicas a un papel más de seguimiento y control de las Normas, que deberían ser diseñadas, elaboradas y aprobadas por el SECTOR, al estilo de los famosos Marketing Boards de los países más avanzados, que elaboran campaña a campaña, los denominados Marketing Orders, de obligado cumplimiento para todo el sector, si se cumple una proporción de más del 50% de peso de los que lo componen respecto al total del país (extensión de la Norma). Ejemplos los tenemos en Tree Fruit Agreement en California y los Marketing Board de los Países Bajos e Israel, por ejemplo.

- E. Se debería desarrollar también la opción de la regulación europea de las Asociaciones de Productores de Frutas y Hortalizas, que podría hacerse a dos niveles: Nivel Nacional y Nivel Transnacional.
- F. El apartado anterior se podría conjugar con la opción de UNION entre INTERPROFESIONALES a nivel de diversos países de la Unión Europea, en nuestro caso sería muy interesante el buscar una Unión entre España, Francia e Italia, para empezar, como bastión importante de la Hortofruticultura mediterránea, tratando de buscar el efecto de Stakeholder (grupo de interés o parte interesada) a nivel de la Unión Europea, ejerciendo el papel de Lobby cuando haga falta por legítimo derecho, buscando sinergias con otros como COPA-COGECA.

En conclusión, por muy gris o incluso negro panorama sectorial hortofrutícola, deberíamos creer en la posible solución a todos los problemas. Lo único que hace falta es el talento humano y la competencia suficiente para estudiar e investigar bien las problemáticas y aplicar con rigor y sentido práctico el método científico.

MP1.2. Sra. Mercè Gispert Bosch, Ingeniera Agrónoma, Directora de Asesoría y Política Comunitaria de Afrucat

Merce Gispert, Ingeniera Agrónoma, empezó su ponencia explicando de forma breve y resumida el origen de AFRUCAT, Asociación Empresarial de Fruta de Cataluña, como fusión e integración en una única institución, de lo que fue Catalonia Qualitat (Associació Catalana d'Organitzacions de Productors de Fruita) y Assofruit (que incluía a un grupo de comerciantes que trabajaban en comercio exterior import-export). Después explicó la clave motivacional de la importancia en la Unión Europea de las OPFH, y a continuación una serie de características de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH) y de las Asociaciones de Organizaciones de Productores (AOP), complementariamente respecto la ponencia anterior, para terminar con una referencia sintética a los Programas y Fondos Operativos en España y la Unión Europea.

AFRUCAT, UNA ENTIDAD ASOCIATIVA AL SERVICIO DE LAS EMPRESAS DE LOS PRODUCTORES HORTOFRUTÍCOLAS DE CATALUÑA

En la actualidad, Afrucat integra un grupo de 100 empresas, cuyas formas jurídicas son Sociedades Cooperativas Catalanas Limitadas (SCCL), Sociedades Agrarias de Transformación (SAT) y sociedades mercantiles en forma de Sociedades Anónimas (SA) y Sociedades Limitadas (SL). Engloba de parte de sus asociados una superficie total de cultivo frutal de unas 45.000 ha, una producción de unos 1.000 Millones de kg de fruta de las especies: melocotón, nectarina, pera, manzana, cereza, albaricoque y ciruela, generando unos 10.000 puestos de trabajo directos e indirectos. Finalmente, Afrucat está reconocida en la Unión Europea como Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas, es decir es una AOP, y es interlocutora a nivel europeo con la Comisión, a través de AREFLH, FRESHFEL EUROPE, EUCOFEL y FEPEX.

IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE LAS OPFH Y AOP, Y CONDICIONANTES NORMATIVOS

Continuó su exposición comentando la importancia estratégica del sector frutícola a nivel europeo. Señalo los siguientes puntos de importancia en referencia concreta en términos económicos, en términos sociales y en términos de salud:

- **Importancia en términos económicos:** La fruta y las hortalizas representan el 21% sobre el valor total de la agricultura europea (50 billones €).
- **Importancia en términos sociales:** Más de 1,4 millones de explotaciones y más de 750.000 puestos de trabajo.
- **Importancia en términos de salud:** Es un elemento clave por la salud y balance nutricional humano.

Recordó la síntesis legislativa Comunitaria y Nacional española, ya citada en la ponencia anterior:

- Reglamento (UE) 2013/1308 (Reglamento de la OCM única, o OCMA)
- Reglamento delegado (UE) 2017/891
- Reglamento de Ejecución (UE) 2017/892
- Real Decreto 532/2017
- Real Decreto 533/2017

A continuación, resumió las características fundamentales de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH) y sus Asociaciones (AOP). Respecto las primeras, explicó:

1. Las OPFH son entidades constituidas exclusivamente por productores, con las opciones condicionales:
 - de 5 a 16 productores y más de 3 millones de euros;
 - de 16 a 40 productores y más de 2,5 millones de euros;
 - más de 40 productores y más 1,5 millones de euros.
2. Debe gestionar un Libro de Registro de miembros (nombre, DNI, fecha de alta en la organización, efectivos productivos, derechos de voto, % al capital social).
3. Tiene que disponer de los medios materiales y humanos para cumplir los objetivos y para comercializar la producción de sus miembros.
4. Han de tener o seguir un control democrático, con los siguientes aspectos restrictivos:
 - Sobre el % en el capital social de la OPFH, ninguna persona física o jurídica puede disponer más del 49% del capital social de la OPFH, directamente o indirectamente.
 - Ninguna persona física o jurídica puede disponer más del 34% de los derechos de voto de la OPFH, directamente o indirectamente.

En cuanto las Asociaciones de Organizaciones de Productores (AOP), sintetizó:

1. Simplemente resultan de la asociación de dos o más OPFH.
2. Si una AOP dispone de más del 50% del volumen de producción en una determinada región, puede solicitar el reconocimiento de Circunscripción Económica.
3. Si una AOP tiene reconocida la Circunscripción Económica, la AOP puede determinar una norma y hacerla de forzosa aplicación a todos los productores de la circunscripción (extensión de norma).

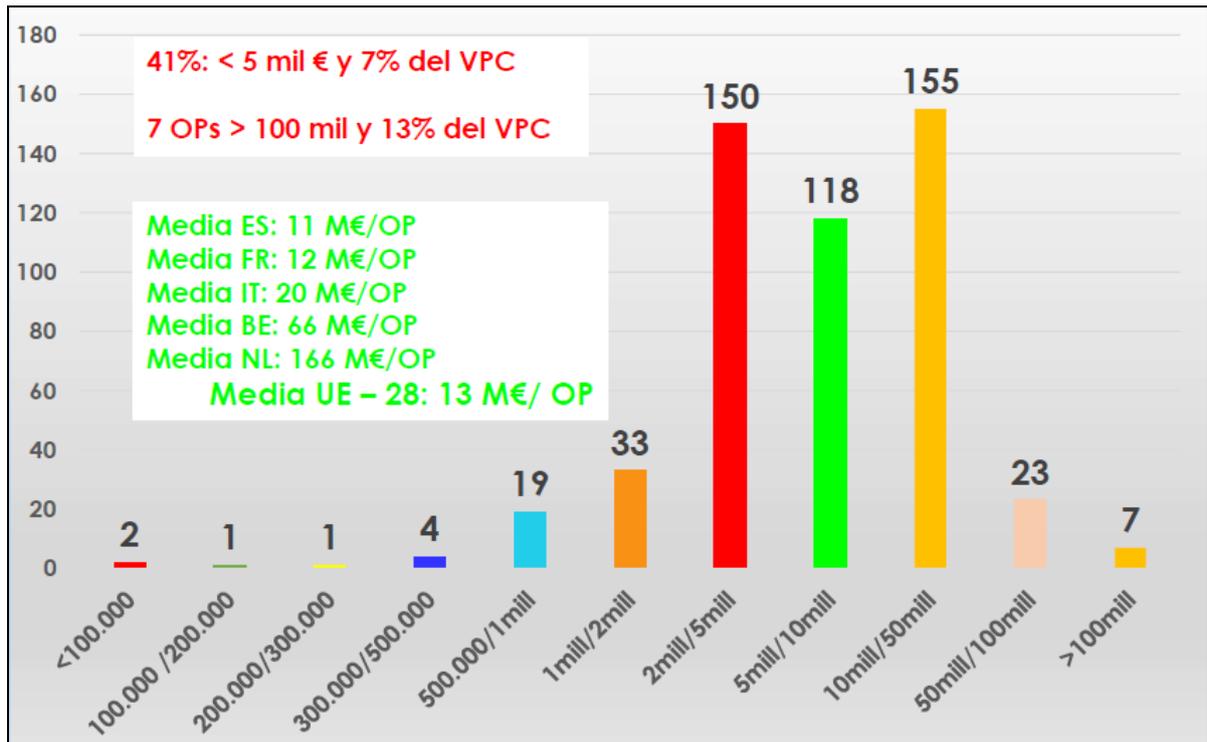
CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LAS OPFH Y LAS AOP EN ESPAÑA

De esta forma, Mercé Gispert dio a conocer una panorámica complementaria a la que hizo el Dr. Colom en la ponencia anterior sobre las OPFH. Se refirió a la posición de España con el indicador del 63% de Organización en Valor de las OPFH españolas respecto su número muy alto en el año de referencia (585), lo que explicaba un buen posicionamiento respecto el porcentaje de valor comercializado hortofrutícola respecto el total, pero un número excesivo de OPFH en comparación con otros países europeos, que demuestra la atomización o tamaño muy pequeño de nuestras OPFH respecto otros países. No se presentan aquí los gráficos mostrados, porque se suponen redundantes, respecto el gráfico 5 de la ponencia anterior.

Siguió abundando en el tamaño de las OPFH españolas y comentó los datos que se desprenden del Gráfico 6 que a continuación se presenta. Un 41% de las OPFH suponen una facturación menor de 5 Millones de Euros y un 7% del Valor de la Producción Comercializada (VPC) mientras que tan solo 7 OPFH suponen una facturación de más de 100 Millones de Euros y un 13% del VPC.

Remarcó que la media de facturación por OPFH era en España de unos 11 Millones de Euros/OPFH, siendo la de los Países Bajos de 166, la de Bélgica de 66, la de Italia de 20, siendo la de Francia de 12 Millones de Euros/OPFH la más parecida a la española.

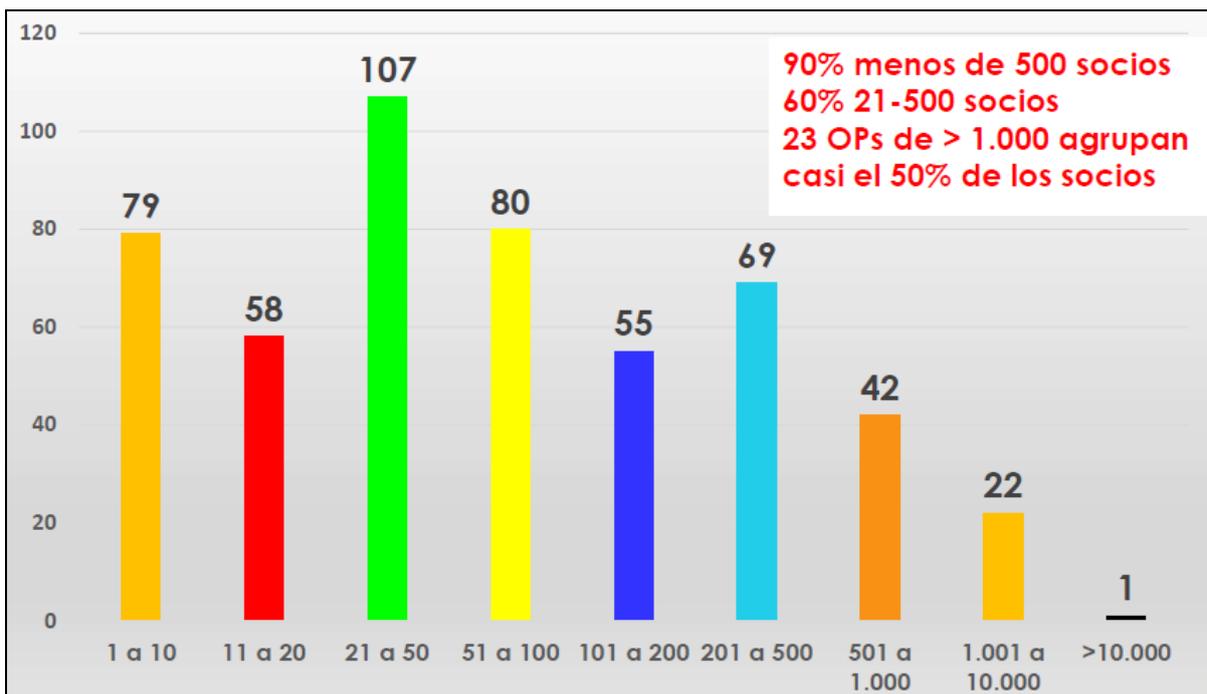
Gráfico 6. OPFH por nivel de facturación, como indicador de su tamaño. Año 2015.



Fuente: Registro de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (ROPAS)

Se analizaron las OPFH según el número de socios, mostrando el Gráfico 7 para el citado análisis, resultando que la mayor frecuencia (moda estadística) recaía sobre las OPFH de entre 21 y 50 socios (107 OPFH). También es destacable que el 90% de las OPFH presentan menos de 500 socios, un 60% tienen entre 21 y 500 socios, y que tan solo 23 OPFH con más de 1000 socios agrupan casi el 50% del total de socios (y que tan solo una OPFH tiene más de 10.000 socios).

Gráfico 7. Número de Socios en las OPFH como indicador de su tamaño. Año 2015



Fuente: Registro de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (ROPAS)

Seguindo y para finalizar con la caracterización de las OPFH, remarcó sus objetivos:

- Concentración de la oferta y comercialización. Número mínimo de miembros y de valor de facturación, que se regula por normativa según países.
- Garantizar que la producción se planifique y se ajuste a la demanda. Que exista disciplina de producción. Todos los productores de la OPFH tendrían que producir como si fueran un solo productor.
- Optimizar los costes de producción, estabilización de precios y consideración de los beneficios medioambientales

PROGRAMAS Y FONDOS OPERATIVOS DE LAS OPFH

Cambiando de cuartil expositor, Mercé Gispert habló a continuación de los Programas y los Fondos Operativos de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas. Y empezó por su definición, ¿qué son los **Programas Operativos**? Los Programas Operativos son un instrumento para incentivar la utilidad y para que se creen las OPFH, los cuales consisten en diseñar un programa o plan para poder justificar una serie de subvenciones para determinadas inversiones y gastos presupuestados en cada campaña por las OPFH, con las siguientes condiciones:

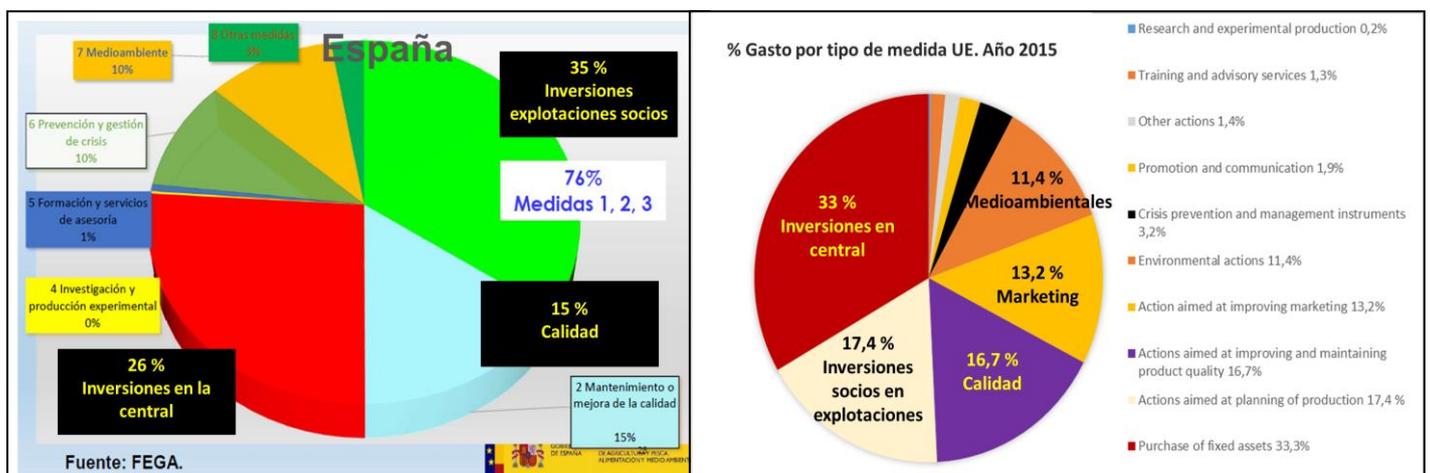
- Límite máximo de inversión anual: 8,2 % sobre la facturación de la OPFH.
- Límite máximo de ayuda anual: 4,1 % sobre la facturación de la OPFH.

Las actuaciones subvencionables, se han precisado ya en la ponencia anterior, pero vamos a recordarlas, remarcando también los porcentajes de limitación de cada importe de actuación sobre el total presupuestado:

- Infraestructura de las explotaciones. 80%
- Calidad y seguridad alimentaria. 60%
- Infraestructura y equipos por la mejora de la comercialización. 80%
- Investigación y producción experimental. 33%
- Formación y asesoría. 30%
- Prevención y gestión de crisis. 33%
- Medio ambiente. 60% (mínimo 2 acciones o 10%)

Para finalizar su ponencia, efectuó un análisis estadístico de las actuaciones a través de los Programas Operativos en España y en Europa en el año 2015, que se reflejan en síntesis en el Gráfico 8.

Gráfico 8. Porcentajes de gastos por tipos de medidas en los Programas Operativos en España y la UE



Fuente: FEGA y elaboración propia con datos de la Comisión Europea, 2017

Se puede apreciar cierta similitud entre las características de gastos por tipos de medidas en porcentajes entre España y el global de la Unión Europea. Para finalizar su exposición, presentó una serie de estadísticas europeas, en relación con los Programas y Fondos Operativos del periodo 2011-2015 de los principales países.

Así, en la Tabla 8, se pueden observar dichos datos que corresponden a Italia, España, Francia, Bélgica, Países Bajos y Alemania, países ordenados según la cuantía en Euros de los citados Fondos, en el periodo 2011-2015.

Tabla 8. Programas y Fondos Operativos en los principales países de la Unión Europea. Euros

Países	2011	2012	2013	2014	2015	%
IT	220.715.380	208.405.096	206.661.996	218.993.611	228.558.027	28%
ES	203.325.993	176.329.524	180.185.582	180.335.209	207.813.317	26%
FR	97.847.853	96.419.604	88.732.574	119.786.969	114.114.933	14%
BE	54.608.237	48.677.233	60.490.146	49.594.617	69.851.948	9%
NL	99.434.276	72.709.759	73.019.502	27.342.165	45.886.519	6%
DE	46.890.139	38.530.830	38.885.255	43.439.742	42.143.113	5%
Suma:	785.580.704	723.163.510	726.755.568	724.444.660	813.098.490	

Fuente: Elaboración de Afrucat, con datos de la Comisión Europea, 2017

Se observa que el país de la UE que más recibe es Italia (28%), después le sigue España (26%) con relativa poca diferencia, Francia en tercer lugar recibe la mitad de Italia, aproximadamente (14%), Bélgica está en cuarto lugar (9%), en quinto lugar, los Países Bajos (6%) y finalmente Alemania, en sexto lugar (5%).

MP1.3. Sr. Oscar Tolsà Sala, Ingeniero Agrónomo, Técnico y Responsable de OPFH en la FCAC

A continuación, se dio paso a la ponencia del Sr. Oscar Tolsà, Ingeniero Agrónomo y Técnico especialista de OPFH de la Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña (FCAC), quien en primer lugar habló de su institución, sus características y su papel en el Cooperativismo Agrario de Cataluña, para después comentar la situación evolutiva de las OPFH, siguiendo el esquema del Informe sobre OPFH del MAPAMA de diciembre de 2015.

INFORMACIÓN GENERAL SOBRE EL COOPERATIVISMO FEDERADO EN LA FCAC

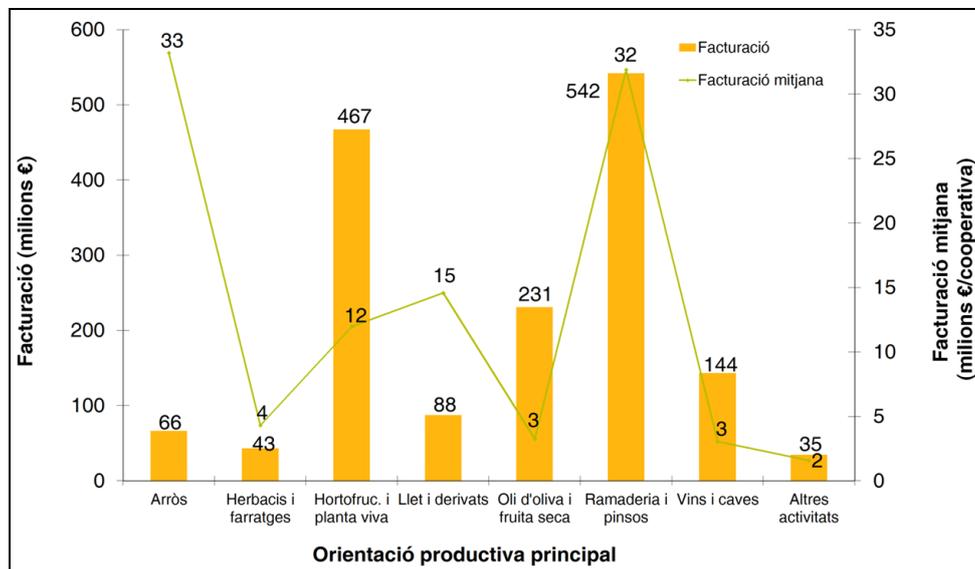
De principio se comentaron una serie de tablas y gráficos sobre el Cooperativismo Agrario de Cataluña, tal como se reflejan en la Tabla 9 y Gráfico 9, que se presentan a continuación.

Tabla 9. Datos importantes del Cooperativismo Agrario federado en Cataluña, según la FCAC

		Increment (%)
Cooperatives agràries (nombre)	214	0,0
Cooperatives agràries de primer grau (nombre)	201	0,0
Cooperatives agràries de segon grau (nombre)	13	0,0
Facturació global (euros)	1.615.506.258	2,6
Facturació mitjana (euros)	7.549.095	6,0
Ocupats (fixos+eventuals)	4.438	-3,4
Socis productors	32.625	-2,7

En Cataluña están federadas actualmente un total de 214 Cooperativas Agrarias, de las cuales 201 son de 1er grado y 13 de 2º grado. Suponen con su actividad económica un total o global de facturación de 1.615,50 Millones de Euros (2016), con un incremento del 2,6% respecto la campaña anterior, y una facturación media por Cooperativa de 7,55 Millones de Euros/Cooperativa. Representan un total de socios productores de 32.625 y generan un total de ocupación (puestos de trabajo fijos + eventuales) de 4.438 puestos de trabajo.

Gráfico 9. Facturación total y media por Cooperativa dentro de la FCAC, por subsectores de actividad



Fuente: Elaboración propia, FCAC, 2017

Como se observa en el gráfico, los subsectores (orientación productiva principal) cooperativos federados que más facturan (TOP 5 de facturación en términos absolutos) son: en primer lugar las Cooperativas Ganaderas y Piensos con 542 Millones de Euros, en segundo lugar las Cooperativas Hortofrutícolas y comercializadoras de planta viva con 467 Millones de Euros, en tercer lugar las Cooperativas de aceite de oliva y frutos secos con 231 Millones de Euros, en cuarto lugar las Cooperativas de Vinos y Cavas con 144 Millones de Euros y en quinto lugar las Cooperativas productoras y comercializadoras de Leche y derivados con 88 Millones de Euros. En cuanto a la facturación media por Cooperativa federada (TOP 3), lideran las Cooperativas Arroceras, que aunque figuran con una facturación absoluta de 66 Millones de Euros totales, la facturación media asciende a 33 Millones de Euros/Cooperativa (lo cual da una idea de su relativa gran dimensión productiva), en segundo lugar aparecen las Cooperativas Ganaderas y de Pienso con 32 Millones de Euros/Cooperativa, y en tercer lugar las Cooperativas Hortofrutícolas y Plantas vivas con 12 Millones de Euros/Cooperativa.

Siguió con el comentario de datos evolutivos de las Cooperativas Agrarias catalanas federadas desde 2008 a 2012, concernientes a aspectos de número, grado, ocupación generada, número de socios, facturación y grandes sectores. Estos datos se reflejan en la Tabla 10, a continuación.

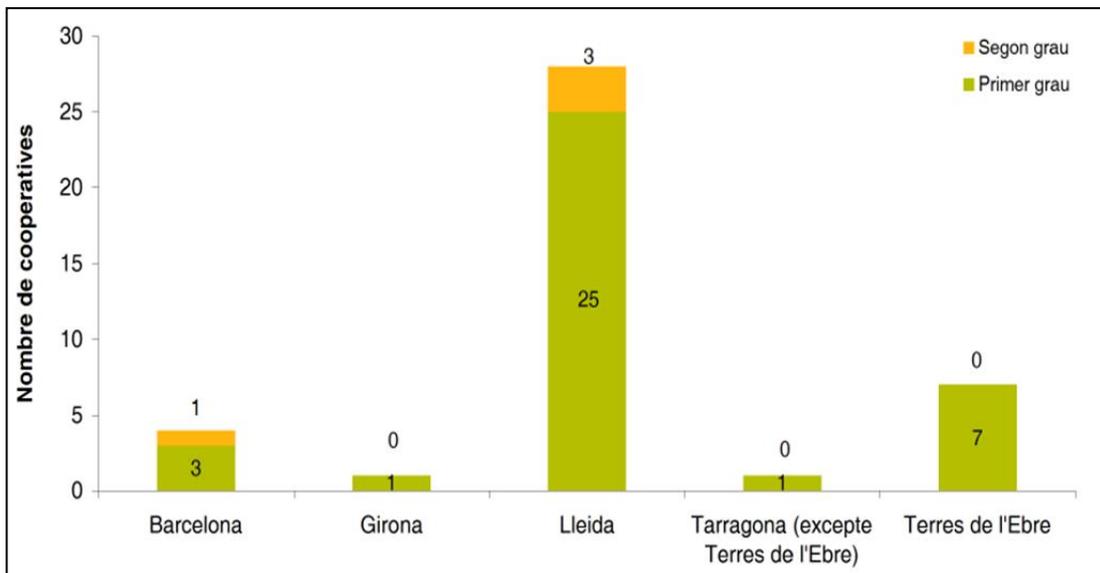
Tabla 10. Datos relativos a Cooperativas Agrarias catalanas federadas en la FCAC, periodo 2008-2012

DADES RELATIVES A LES COOPERATIVES DE L'ORIENTACIÓ PRODUCTIVA PRINCIPAL	2008	2009	2010	2011	2012	Increment recent	Increment històric
Cooperatives agràries	42	41	41	41	41	0,0%	-2,4%
Cooperatives agràries primer grau	39	38	38	38	37	-2,6%	-5,1%
Cooperatives agràries segon grau	3	3	3	3	4	33,3%	33,3%
Ocupats (nombre)	1.732	1.649	1.594	1.557	1.691	8,6%	-2,4%
Socis (nombre)	5.493	5.418	5.194	5.501	5.983	8,8%	8,9%
Facturació (€)	340.125.329	330.221.176	290.753.513	360.013.964	-	23,8%	5,8%
DADES RELATIVES A LES COOPERATIVES DE CATALUNYA							
Cooperatives fruita dolça	58	53	55	53	49	-7,5%	-15,5%
Cooperatives cítrics	9	8	8	8	9	12,5%	0,0%
Cooperatives horta	11	12	11	10	10	0,0%	-9,1%
Cooperatives planta viva	3	2	2	2	2	0,0%	-33,3%

Fuente: Elaboración propia de la FCAC

En lo que respecta a número de Cooperativas según territorios, presento el Gráfico 10, donde se pudo ver que lidera la Provincia de Lleida con un total de 25 Cooperativas de 1er grado y 3 Cooperativas de 2º grado, le sigue las Tierras del Ebro (Tarragona) con 7 Cooperativas todas de 1er grado, después la Provincia de Barcelona con 3 Cooperativas de 1er grado y 1 de 2º grado, la Provincia de Tarragona (sin las Tierras del Ebro) con 1 Cooperativa de 1er grado, y finalmente Girona con 1 Cooperativa también de 1er grado.

Gráfico 10. Número de Cooperativas Agrarias federadas por demarcaciones territoriales. Año 2012



Fuente: Elaboración propia de la FCAC

OPFH EN ESPAÑA, SEGÚN EL INFORME DE DICIEMBRE DE 2015 DEL MAPAMA

En la segunda parte de su intervención Oscar Tolsà se dedicó a comentar una serie de datos e informaciones de la publicación del MAPAMA de diciembre de 2015 sobre las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas, en cuyo contenido obviaremos presentar algunas tablas y gráficos al ser redundantes respecto las dos ponencias anteriores, mostrando en este resumen aquellas que no se solapan y puedan suponer un añadido de información.

En la Tabla 11 se muestra el Volumen de Producción en toneladas y el Valor Producido Comercializado (VPC) de las OPFH españolas en el año 2013 por especies hortofrutícolas.

Tabla 11. Volumen (toneladas) y VPC (Euros) de las OPFH españolas. Año 2013.

FRUTAS	volumen (t)	valor (€)
manzana	344.861	155.645.037
pera	257.387	136.946.800
melocotón	437.016	285.173.318
nectarina	406.878	297.679.644
albaricoque	67.662	55.287.105
cereza	54.901	79.398.822
ciruela	67.094	61.180.714
limón	187.100	111.645.482
peq. cítricos	1.553.709	600.332.184
naranja	1.465.919	502.062.200
melón	304.916	157.753.435
sandía	466.834	157.280.361
fresa/fresón	307.375	385.068.736
uva de mesa	128.794	160.909.078
almendra	112.151	153.439.327
resto	309.379	398.961.531
TOTAL FRUTAS	6.471.977	3.698.763.775

Fuente. Registro de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (ROPAS)

En la Tabla 12 se puede ver el Volumen productivo (toneladas) y el Grado de Organización en Volumen, indicador que se determina por: Volumen de producción de las OPFH / Volumen de Producción Total en España. De esta forma se puede observar el peso de las OPFH españolas, en cuanto a volumen producido por ellas respecto al total producido en el sector en España. La referencia que se muestra corresponde al año 2013.

Tabla 12. Volumen de producción de las OPFH y del sector total en España (toneladas) y GO. Año 2013

Producto	V(t) OPs	V(T) España	Grado organización
manzana	344.861	545.603	63%
pera	257.387	425.442	60%
melocotón y nectarina	843.894	1.319.831	64%
albaricoque	67.662	131.671	51%
cereza	54.901	97.469	56%
ciruela	67.094	172.001	39%
limón	187.100	816.962	23%
pequeños cítricos	1.553.709	2.198.926	71%
naranja	1.465.919	3.536.769	41%
melón	304.916	853.553	36%
sandía	466.834	868.370	54%
fresa/fresón	307.375	312.179	98%
uva de mesa	128.794	249.581	52%
almendra	112.151	142.485	79%
resto	309.379	830.413	37%
Total frutas	6.471.977	12.501.255	52%

Fuentes. Registro de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (ROPAS). Anuario de Estadística Agraria MAGRAMA.

Se observa que, dentro de las frutas dulces, son el melocotón y nectarina las especies que presentan un mayor Grado de Organización en Volumen (64%), seguido de la manzana (63%) y de la pera (60%). Como dato anecdótico, remarcar el altísimo Grado de Organización en Volumen de las fresas y fresones (98%) y de la almendra (79%).

Terminó su intervención comentando una serie de estadísticas de OPFH por Comunidades Autónomas españolas. En primer lugar, se refirió al número de OPFH por cada CCAA, que se refleja en la Tabla 13, donde puede verse que, en el TOP 5 lidera la Comunidad Valenciana con 152, después va Andalucía con 107, a continuación, la Región de Murcia con 93, después va Cataluña con 79 y Aragón es la quinta con 44 OPFH.

Tabla 13. Número de OPFH por Comunidades Autónomas en España. Año 2013

Número de OPs por Comunidad Autónoma. Año 2013		
C.A.	Nº OPs	Porcentaje
Andalucía	107	18%
Aragón	44	7%
Asturias	1	<1%
Baleares	7	1%
Canarias	33	5%
C-La Mancha	20	3%
Cy- León	11	2%
Cataluña	79	13%
Extremadura	26	4%
Galicia	2	<1%
Murcia	93	16%
Navarra	11	2%
Pais Vasco	2	<1%
La Rioja	8	1%
C. Valenciana	152	25%
TOTAL	596	100%

Fuente. Registro de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (ROPAS)

En la Tabla 14, se presentan las CCAA españolas con su producción de frutas en Volumen (toneladas) y en Valor (Euros), en el año 2013.

Tabla 14. Volumen y Valor de producción frutal de las OPFH españolas por CCAA. Año 2013

C.A. Año 2013	Frutas.OPs	
	volumen (t)	valor (€)
Andalucía	1.154.074	878.443.490
Aragón	422.132	265.178.136
Asturias	4.342	1.439.390
Baleares	27.427	6.370.903
Canarias	22.335	18.095.724
C-La Mancha	53.498	17.732.985
C -y- León	12.007	18.673.645
Cataluña	947.093	546.623.285
Extremadura	149.943	150.037.829
Galicia	2.950	2.723.743
Murcia	1.011.288	687.168.082
Navarra	19.160	7.428.838
País Vasco	305	296.841
La Rioja	13.069	9.055.891
C. Valenciana	2.632.354	1.089.494.995
TOTAL	6.471.977	3.698.763.775

Fuente: Registro de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (ROPAS)

Finalmente, en la Tabla 15 se muestra el Volumen de frutas comercializadas por las OPFH y el total de frutas comercializadas (en toneladas), en cada CCAA española, calculando el Grado de Organización en Volumen en el año 2013.

Tabla 15. Volumen de fruta comercializada por OPFH y total comercializada (toneladas) en las CCAA

C.A	Frutas		Grado organización
	V(t) OPs	V(t) Total	
Andalucía	1.154.074	3.449.154	33%
Aragón	422.132	596.478	71%
Asturias	4.342	21.051	21%
Baleares	27.427	38.013	72%
Canarias	22.335	78.193	29%
C-La Mancha	53.498	561.368	9%
C-y -León	12.007	71.640	17%
Cataluña	947.093	1.016.813	93%
Extremadura	149.943	346.685	43%
Galicia	2.950	361.989	1%
Murcia	1.011.288	1.675.411	60%
Navarra	19.160	56.116	34%
País Vasco	305	14.754	2%
La Rioja	13.069	84.587	15%
C. Valenciana	2.632.354	4.122.311	64%
Madrid		6.250	
Cantabria		442	
TOTAL	6.471.977	12.501.255	52%

Fuentes. Registro de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (ROPAS) .Anuario de Estadística Agraria MAGRAMA.

Se puede ver el liderazgo frutal de la Comunidad Valenciana en cuanto a frutas totales producidas y también en las comercializadas por las OPFH, en segundo lugar, está Andalucía, a continuación, la Región de Murcia y después Cataluña y Aragón como TOP 5 en España. Sin embargo, en cuanto al Grado de Organización en Volumen lidera Cataluña, con un Grado de Organización en Volumen del 93% (lo que demuestra el alto grado de concentración de las OPFH en tal CCAA), después figura Baleares (72%), Aragón (71%), la Comunidad Valenciana (64%) y la Región de Murcia (60%) como TOP 5 de dicho Grado de Organización en Volumen.

El Dr. Ignasi Iglesias, especialista en fruticultura en el Fruit-Centre del Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentaria (IRTA) de Lleida, como es habitual, se desmarcó un poco de las OPFH y tuvimos que agradecerle su intervención, al proponer una exposición de la realidad de la fruticultura actual y de futuro alrededor de todo el mundo, reflejando así, primero, su experiencia adquirida en su visión de modelos productivos, su tamaño o dimensión y su gestión, así como las tendencias en el aspecto varietal por especies frutales, la práctica del marketing hoy en día, y todo ello dentro del entorno mundial de la fruticultura innovadora y de alta tecnología.

Dentro de su presentación, abundada por un montón de fotografías y ejemplos gráficos de mucho interés, empezó señalando las primeras referencias a explicar en un mapamundi, donde señaló ejemplos en la Costa Oeste de los Estados Unidos, en el Tirol, Italia y otros espacios europeos. Comentó proyectando dicho mapamundi marcas-empresa como Marlene's, Val Ventosa y Opera en Europa y Family Tree Farms, SunWest y Wawona en Estados Unidos al otro lado del Atlántico.

Seguidamente, explicó la dinámica observada en los grupos europeos desde hace unos 15 años, poniendo el ejemplo de Val Venosta, Marlene y otras, que presentaban por ejemplo la primera un total de 9 Cooperativas con unas 4.500 ha de cultivo frutal, 290.000 toneladas de producción frutal y una decena de marcas; y en caso de la segunda y el grupo VOG 34 Cooperativas, cultivando 10.600 ha de frutales, y obteniendo unas 650.000 toneladas de producción con un sinfín de marcas comerciales (una trentena de marcas).

Mostró el cambio de integración y concentración empresarial siete años después, reduciendo en el primer caso a menos de diez marcas y a unas 16 marcas en el segundo. Dinámicamente en el tiempo la reducción fue progresando con movimientos integradores y de concentración de poder y decisión, hasta llegar a hoy día, que en el primer caso se ha llegado a 16.600 ha de cultivo frutal, y una producción de 1.150.000 toneladas (casi se ha doblado la producción en estos 15 años), y la decisión está en el Sr. J. Wielander de empresa-marca Val Ventosa Vinschgau; en el segundo caso, hoy día existen 4 núcleos o pool's con una decisión centralizada en el Sr. G. Dickhams para Marlene VOG. Están trabajando en la idea de llegar a constituir un único punto de venta en ambos casos de cara al futuro.

Comentó a continuación lo dicho por el Sr. Dickhams, que “el mercado moderno de la fruta debe ser una combinación entre progresivas estrategias de venta y satisfacción del consumidor”. Siguió con que “no es suficiente con vender solamente manzanas. Tenemos que ser innovativos y progresivos con nuevas estrategias de mercado”. Se mostro y explicó un puzle estratégico cuyas componentes eran: “Estrategias de marca registrada-Juego Global-Cooperación-Marketing, y en el centro del puzle Consideración de las demandas del consumidor”. Añadió el planteamiento de actuaciones estratégicas del Kurtwerth-consulting 2014, que se muestra en el Gráfico 11 a continuación.

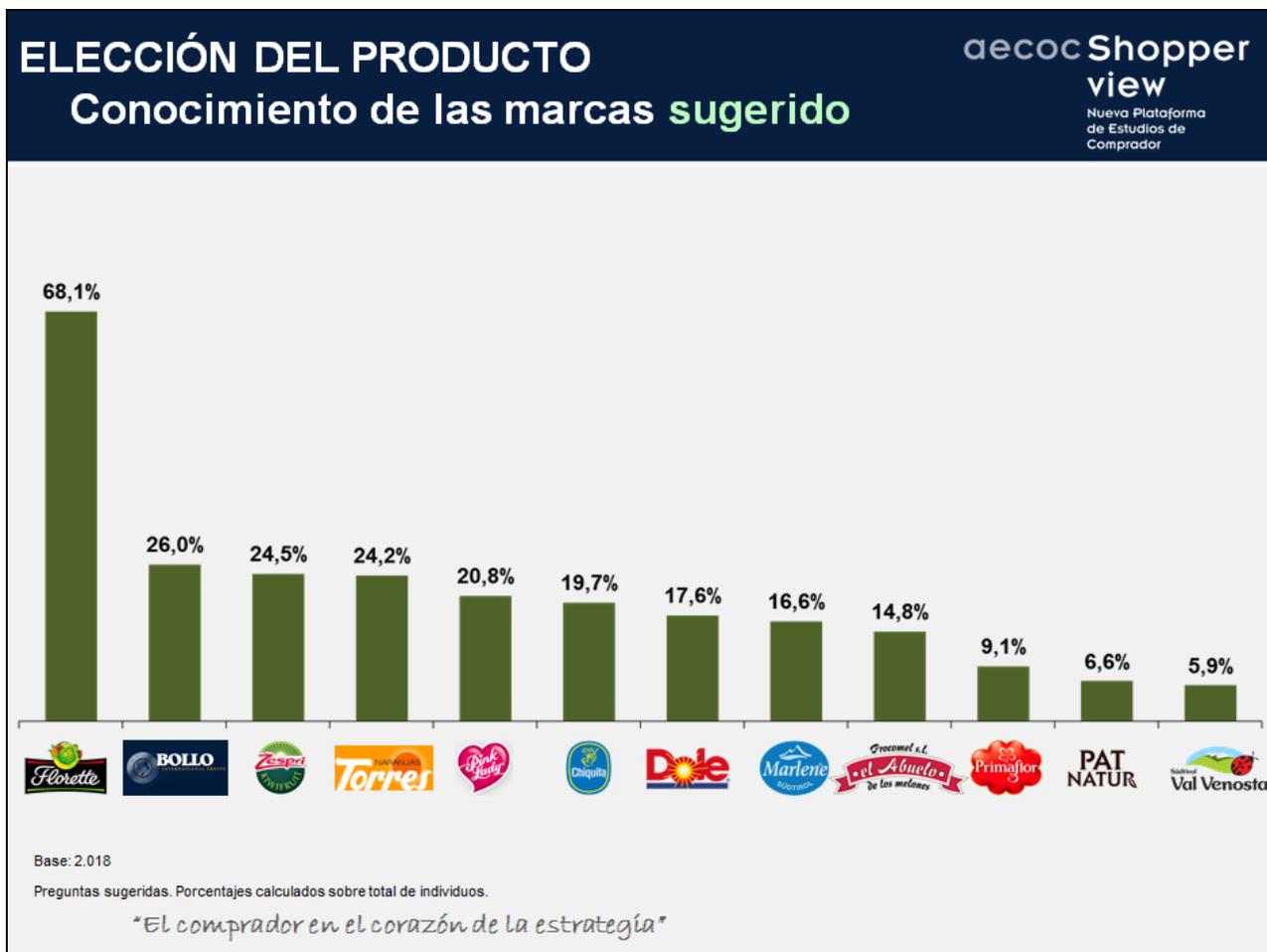
Gráfico 11. Planteamientos de actuaciones estratégicas en el periodo 1970-2016. Kurtwerth-consulting

1970				2016	
Reducción en La mano de obra					
	Aumentar la producción	Aumentar la producción	Aumentar la producción	Aumentar la producción	
		Mejorar la calidad	Mejorar la calidad	Mejorar la calidad	
			Innovación de variedades	Innovación de variedades	
					Aumentar eficiencia

Fuente: Elaboración propia del ponente Dr. Iglesias

Se refirió a la importancia del marketing practicado por las empresas grupos e instituciones del sector., enseñó una serie de diapositivas con ejemplos de folletos, fotografías, etc., para atracción del cliente o consumidor, y aprovechó el tema para mostrar una diapositiva (que reproducimos en el Gráfico 12), donde se evalúan un conjunto de marcas hortofrutícolas globales por parte de un panel de consumidores, según la “Nueva Plataforma de Estudios del Comprador de la entidad aecoc-Shopper view”, en 2013. Destaca la primacia de conocimiento de Florette por parte de los consumidores y “el comprador en el corazón de la estrategia”.

Gráfico 12. Elección del producto, según conocimiento de las marcas sugerido. Aecoc-Shopper view



Fuente: Elaboración propia del ponente Dr. Iglesias

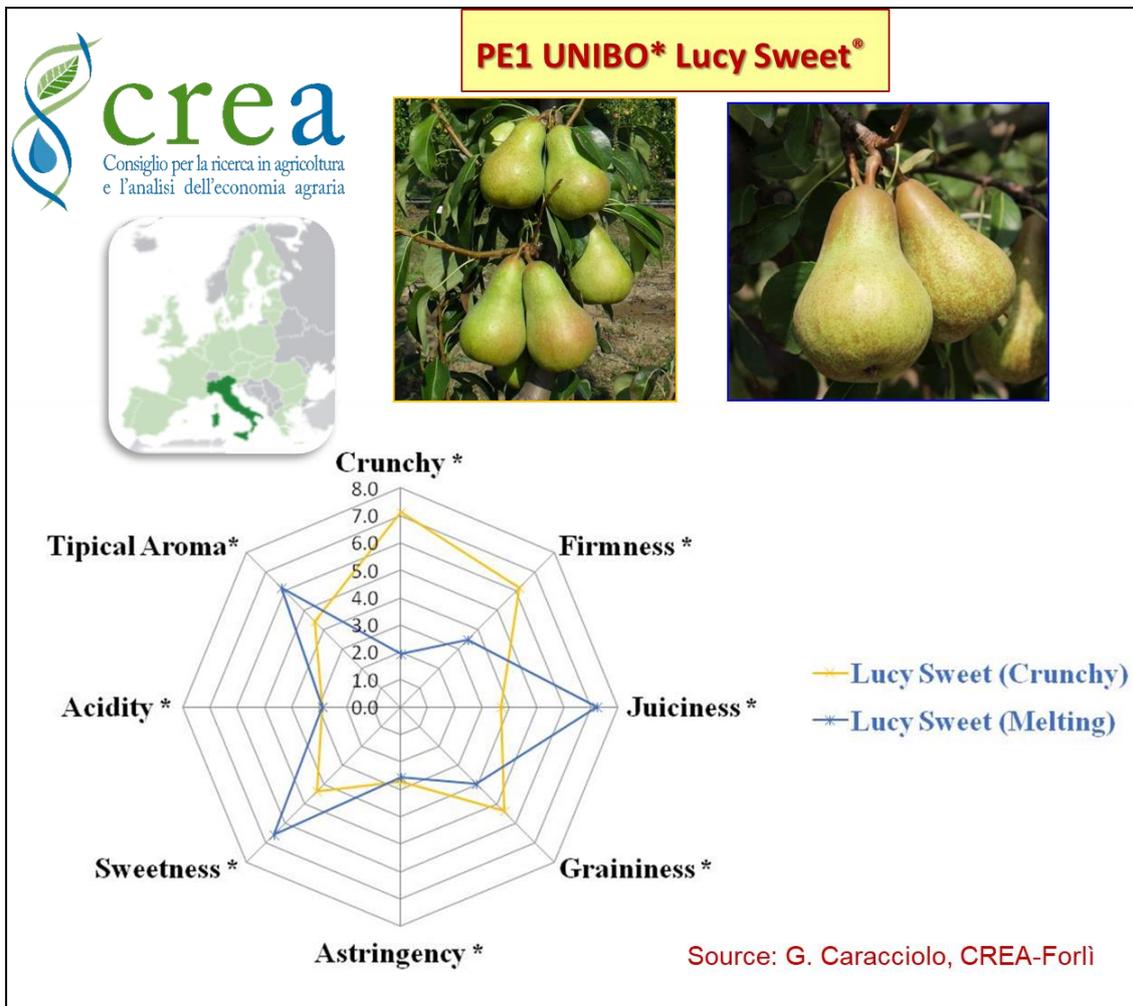
Siguió explicando una serie de folletos de promoción, fotografías de ferias y certámenes de fruta, y mostró el caso de “Opera”, como Sociedad Cooperativa Agrícola en la zona italiana de Emilia Romagna y como Consorcio de Productores italianos de Peras, donde se distinguen las variedades Abate Fetel, Williams, Conference, Kaiser, Decana del Comicio, Max Red Barlett, S. Maria, Carmen y otras. Dicho consorcio está formado por 18 socios o agrupaciones de productores, que suman más de 7.500 ha de superficie de peral, produciendo cada campaña más de 200.000 toneladas de peras. Poseen 14 Centros de Confección con una capacidad de elaboración de más de 2.500 toneladas/día, que sirven a más de un millar de clientes de más de 40 países, y facturan más de 160.000 Millones de Euros (referencia de la campaña 2015-16).

Se vieron otra serie de diapositivas remarcando los sitios de venta de Opera, y también las presentaciones de producto confeccionado, que se veía impecable, atractivo y con aspecto de gran calidad.

En toda esta presentación, subyace un aspecto importante a tener en cuenta, que es como lo hacen en otras partes del mundo, donde se observa y se percibe un ánimo de integración, concentración tecnológica, de la negociación y del poder, un ámbito dinámico de innovación favorable, etc., aspectos que no se ven quizá en este mismo nivel en España.

A continuación, se presentó una diapositiva como ejemplo de investigación en la línea de ver las percepciones y gustos de los consumidores, según una serie de atributos de dos peras. Dicha diapositiva se presenta a continuación en el Gráfico 13, donde aparece el responsable o fuente Sr. G. Caracciolo del Organismo italiano CREA (Consiglio per a la Recerca in agricultura e l’analisi dell’Economia Agraria).

Gráfico 13. Ejemplo de resultados del análisis sensorial de consumidores en una investigación en pera



Fuente: Elaboración propia del ponente Dr. Iglesias

Se explicó las tendencias en los países más avanzados en disminuir su proporción productiva en Commodities, en aras a concentrar más esfuerzos en productos con valor añadido, trabajando y esforzándose en la diferenciación y en la buena presentación atractiva reflejando la calidad. Al respecto, se presentaron un par de diapositivas que se muestran a continuación en el Gráfico 14, referidas a las presentaciones de King Sooper, Boulder, Colorado (Estados Unidos). Se remarca el precio de 3,38 Euros/kg de los melocotones.

Gráfico 14. Presentaciones atractivas de fruta, buscando el máximo de valores añadidos, en EE.UU.





Fuente: Elaboración propia del ponente Dr. Iglesias

Se comentó la comparación de California con España, sus explotaciones agrarias muy diferentes en cuanto a tamaño. En la Tabla 16 se muestran estas diferencias comparativas en referencia al año 2016. Como se ve existe relativa poca diferencia poblacional, pero si diferencia de salarios totales y netos medios, lo cual abona a un poder adquisitivo mayor del consumidor americano.

Tabla 16. Diferencias comparativas entre California (EE.UU.) y España (UE)

Parámetro	California / USA (2016)	España / UE (2016)
Población, habitantes	39 / 320 millones	45 / 507 millones
Salario medio Total / Neto	\$ 42.300 / \$ 37.970	\$ 23.164 / \$ 20.330
Producción anual Melocotón (2016)	0,91 millones toneladas / 1 millón toneladas	1,3 millones / 3,3 millones toneladas

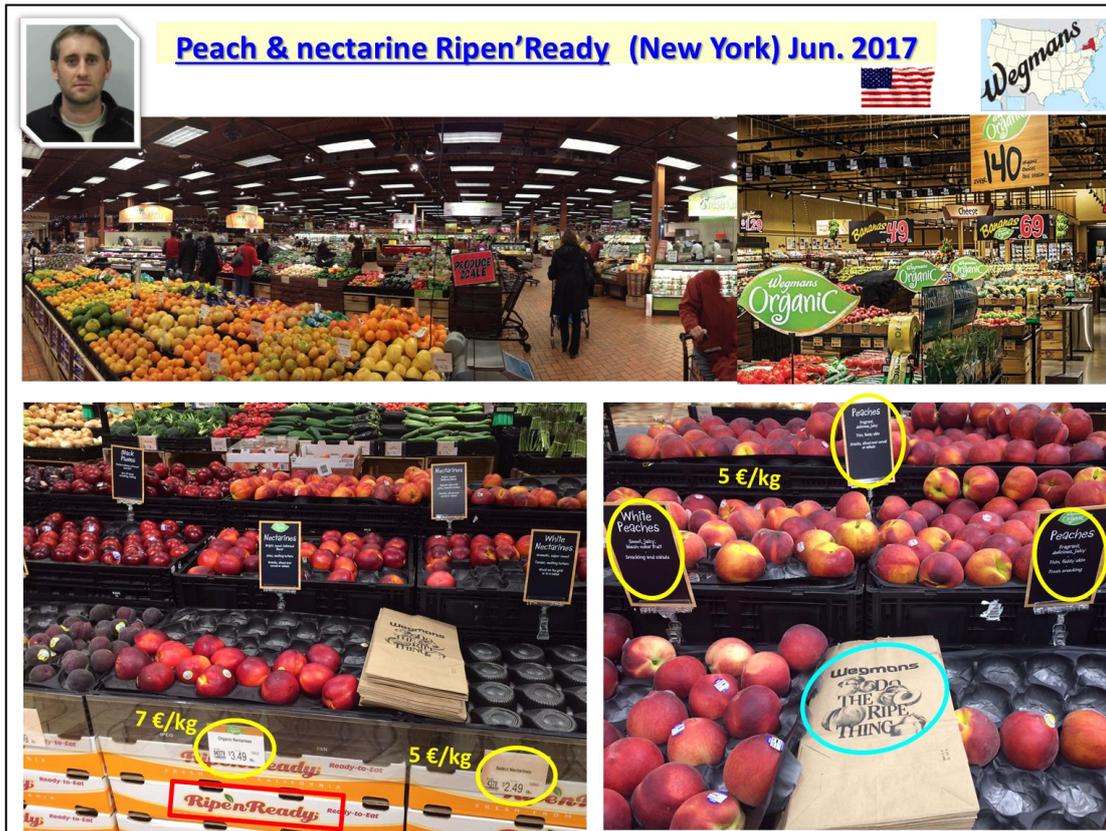
Fuente: Elaboración propia del ponente Dr. Iglesias

Añadió que en California existían 560 Productores Familiares en 1995 y que en el año 2016 existen tan solo 102. También existen empresas Productoras-Comercializadoras (Grower Shippers) en número de 8, que representan el 85% de la producción.

Siguió abundando explícitamente en casos de empresas familiares, del gran tamaño de sus explotaciones en comparación al tamaño europeo y sobre todo en España, y también se comentó la diferencia de precios entre Europa y los Estados Unidos. Prueba de ello se refleja en el próximo Gráfico 15, cuya fotografía ha sido obtenida por nuestro compañero Sr. Lordan en New York, en junio de 2017.

Se puede observar también, como en los casos anteriores, el detalle de las presentaciones de la fruta y se ven una serie de precios altísimos de 5 a 7 Euros/kg para melocotón y nectarina, lo cual refleja esta comentada gran diferencia respecto los precios en Europa.

Gráfico 15. Presentación de fruta en New York, junio de 2017



Fuente: Elaboración propia del ponente Dr. Iglesias

Terminó su ponencia comentando que en algunos casos, en Estados Unidos se suele sacar gran partido de variedades antiguas o clásicas que han representado una aceptación del consumidor, poniendo el caso de los melocotones Elegant Lady y O'Henry, que se observan en el siguiente gráfico 16, donde aparece también el ponente con el agricultor de elevada edad F. Zainer en Modesto, California (EE.UU.) el 23 de mayo de 2017.

Gráfico 16. Visita de explotaciones frutícolas en Modesto, California (EE.UU.), mayo de 2017



Fuente: Elaboración propia del ponente Dr. Iglesias

SEGUNDA MESA DE PONENCIAS: “Problemáticas sectoriales y resolución de crisis de mercado a través de las OPFH en la UE”

Participantes:

Sr. Manel Simón Barbero, Director General de Afrucat

Sr. Marian Sorribas Rabeya, Director General de Indulleida S.A.

Sr. Francesc X. Miarnau Domenech, Productor e Ingeniero Agrícola, miembro de AGROPRÉS

Sr. Albert Capdevila Sans, Responsable de la Rama Frutas y Hortalizas de la FCAC

En esta segunda mesa de ponencias, se plantearon y analizaron los principales problemas del sector y en especial la gestión y resolución de crisis de mercado a través, o con la participación, de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas. Se desarrolló según varios puntos de vista y vivencias experimentadas, de acuerdo con la experiencia y profesionalidad de los ponentes. Por un lado, se explicó al detalle la vivencia de un cierto número de campañas por parte de Afrucat, como Asociación Empresarial de Fruta de Cataluña (Sr. Manel Simón Barbero) y el paso de las últimas campañas con la reiteración de problemas y crisis de mercado, con la obligación de buscar la mejor solución, por otro lado, el Sr. Marian Sorribas Rabeya, Director General de Indulleida S.A. presentó en síntesis la empresa que dirige como una posible solución a la sobreproducción (de hecho fue esta una de las razones principales conjuntamente con la posibilidad de aprovechar y añadir valor a la fruta de calidad no comerciable, las que promovieron y justificaron su creación), con la transformación de la fruta en la serie de diferentes gamas de productos transformados, a la vez que también la industria puede actuar como posible medio de solución parcial en las crisis de mercado, transformando excedentes. Le siguió el Productor e Ingeniero Agrícola Sr. Francesc Xavier Miarnau Domenech, quién en una apasionada y objetiva intervención, explicó con la debida justificación de su experiencia en la producción frutal, la difícil situación del sector, que debe lidiar con unos costes que en algunas campañas no se pueden cubrir con los precios que se pagan por la fruta producida. Se finalizó esta mesa con la participación muy escueta por falta de tiempo, del Sr. Albert Capdevila Sans, Responsable de la Rama Frutas y Hortalizas en la FCAC, que habló, muy resumidamente, de factores negativos refiriéndose a la última campaña de 2017, estudiando y analizando varias soluciones alternativas a dichos factores y problemáticas surgidas en el sector.

MP2.1. Sr. Manel Simón Barbero, Ingeniero Agrónomo, Director General de Afrucat

Empezó su ponencia presentando a Afrucat, la institución que dirige, como una Organización, con una Misión y una Voz, y se refirió a la presentación de Afrucat en la ponencia anterior de la mesa primera por parte de la Sra Mercé Gispert. Como es habitual en él, el Sr. Manel Simón Barbero utilizó sus facetas y armas pedagógicas para hacer lo máximo de amena su intervención, para entrar en el tema complejo, a veces oscuro, complicado o enredado de las crisis en el sector de frutas y hortalizas, y su gestión.

A continuación, y en un cierto tono irónico, pero a la vez motivando a los asistentes, se hizo e hizo al auditorio una pregunta simple: ¿Tenemos Crisis? Efectivamente, era a la vez una de las preguntas clave de la mesa segunda de la Jornada, que debía encontrar respuesta conciliadora con el ánimo de busca de soluciones, también punto clave de la misma. Planteó la lógica propuesta de entrar en el mundo de las pesquisas, del estudio, de la investigación, del análisis, para tratar de hacer un diagnóstico eficaz que nos pueda llevar a conceptualizar correctamente el problema y tratar de encontrar soluciones.

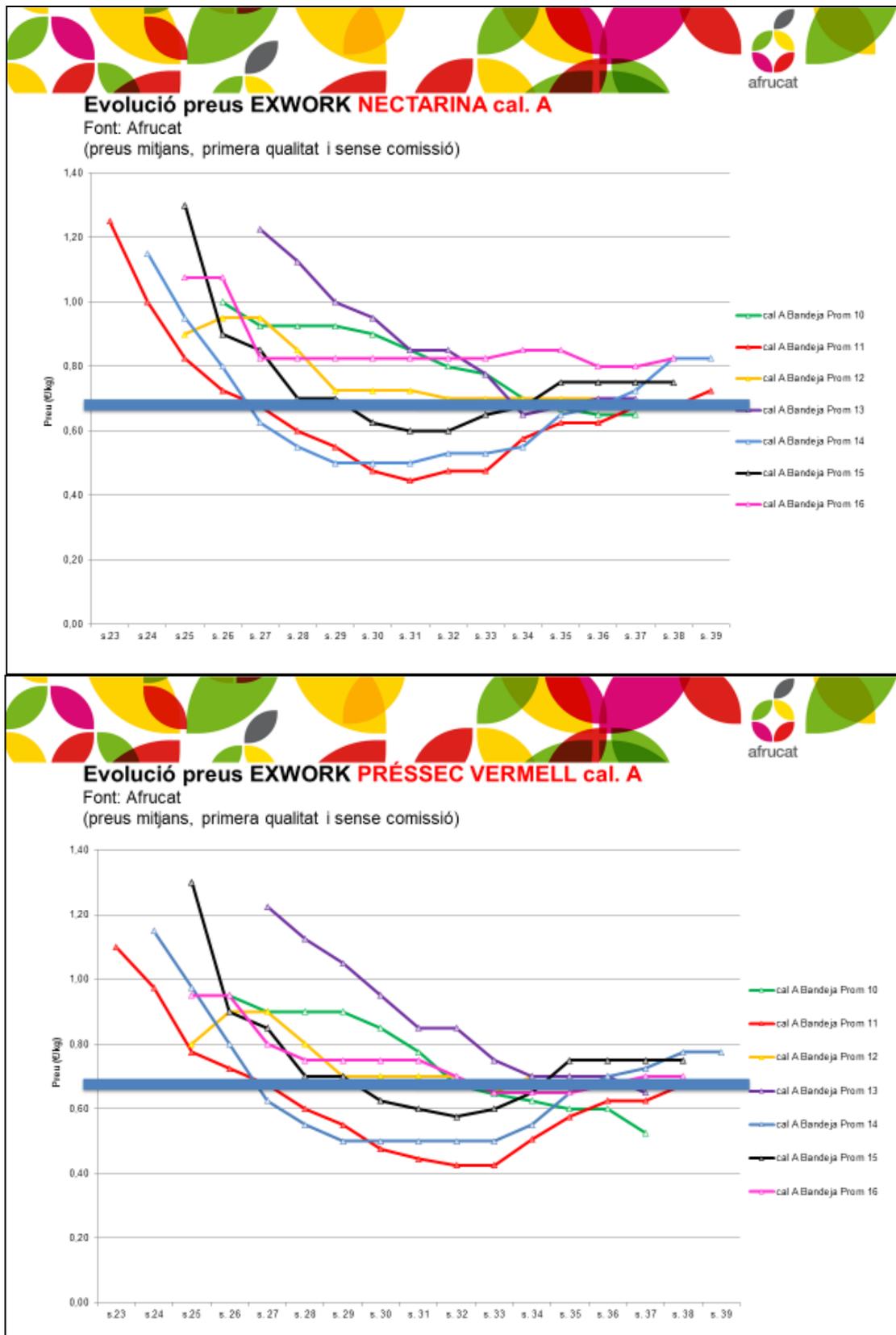
Gráfico 17. ¿Tenemos Crisis en el sector? ¿cómo se puede conceptualizar el problema? ¿Se debe plantear el problema como estructural o como coyuntural?



Fuente: Elaboración propia del ponente Sr. Manuel Simón Barbero

Siguiendo el hilo conductor de su ponencia, y en este caso siguiendo su referencia a “¡Números!”, el Sr. Simón presentó una serie de evoluciones de los Precios ExWork (INCOTERM que define precios de la fruta a la salida de la Central Hortofrutícola, confeccionados y en situación de partida de la expedición comercial), para mostrar la dinámica de precios medios en nectarina y melocotón rojo, correspondientes a las campañas de los años 2010 a 2016, considerando primera calidad y sin contar ninguna comisión. Se muestran dichas evoluciones en el Gráfico 18, que se refieren a las semanas en que se comercializan dichas especies.

Gráfico 18. Evolución de precios medios EXWORK nectarina y melocotón rojo, periodo 2010-2016

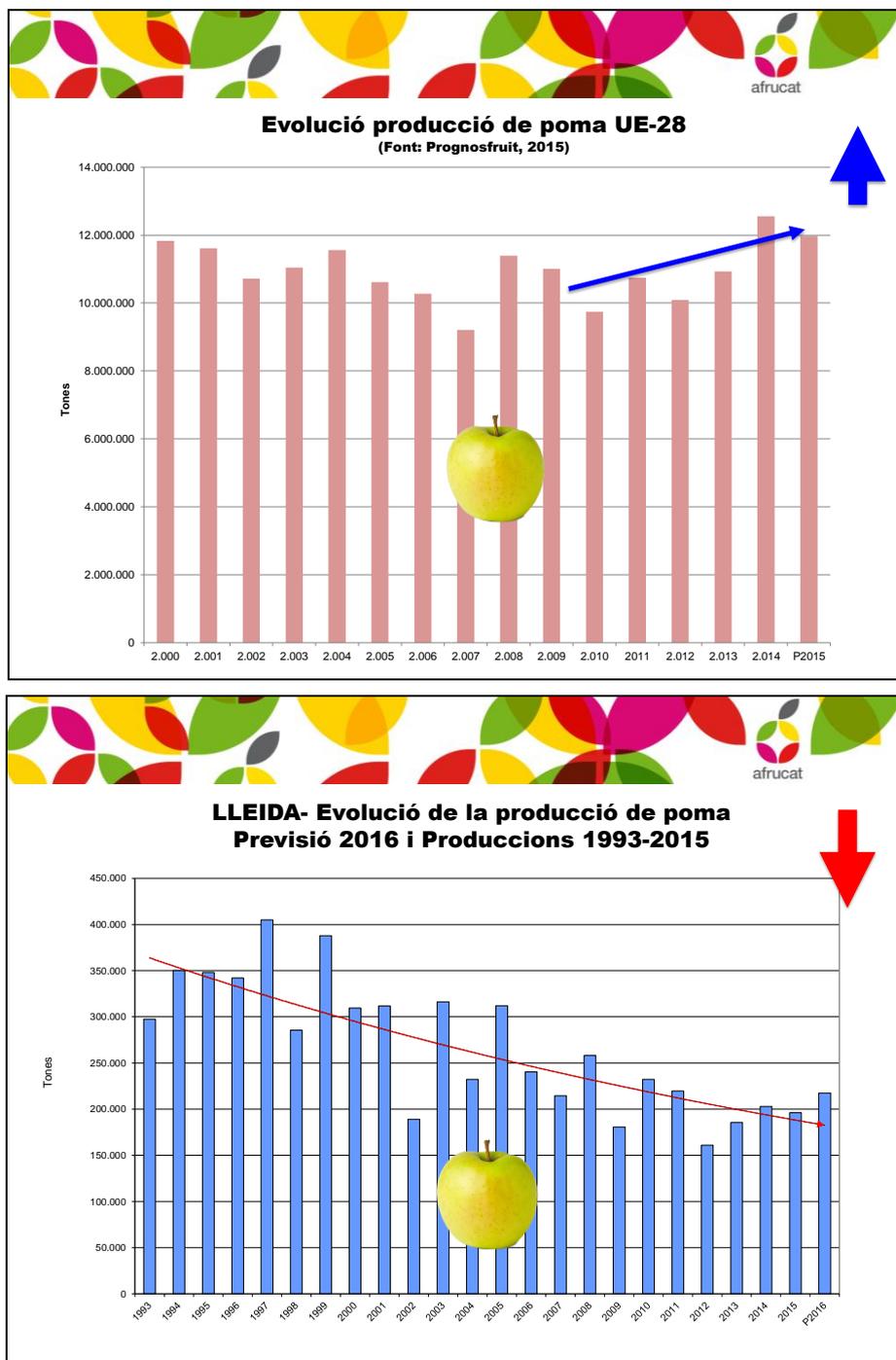


Fuente: AFRUCAT, elaboración propia del ponente Sr. Manuel Simón Barbero

Si se observan los gráficos anteriores, se puede comprobar que en cada campaña los precios han sido distintos, y que si se fija un nivel de umbral para absorber totalmente los costes a nivel de precio ExWork (atendiendo a la cadena de valor correspondiente, desde la producción primaria, al transporte a Central, tratamientos, selección y manejo de la fruta hasta su confección y disposición para la expedición) como referencia, se puede ver que algunas campañas los precios han fluctuado por encima y por debajo de dicho umbral, a mayor o menor nivel según las distintas campañas estudiadas.

En cuanto a si las situaciones adversas o problemáticas del sector tienen una raíz o base coyuntural o bien estructural, la respuesta que plantea complejidad de análisis se puede elaborar viendo las dinámicas de evolución en las superficies plantadas y la producción de las distintas especies, y comparar lo que ha ocurrido en la Unión Europea y lo que ha ocurrido en España e incluso en Cataluña. Seguramente encontraremos distintas situaciones para lo que son los frutales de pepita, manzana y pera y lo que son frutales de hueso, melocotón, nectarina, pavia y paraguay. En el Gráfico 19 se puede ver la evolución productiva de manzana en la UE-28, que presenta una tendencia al alza desde 2010, y en cambio en España la tendencia es a la baja.

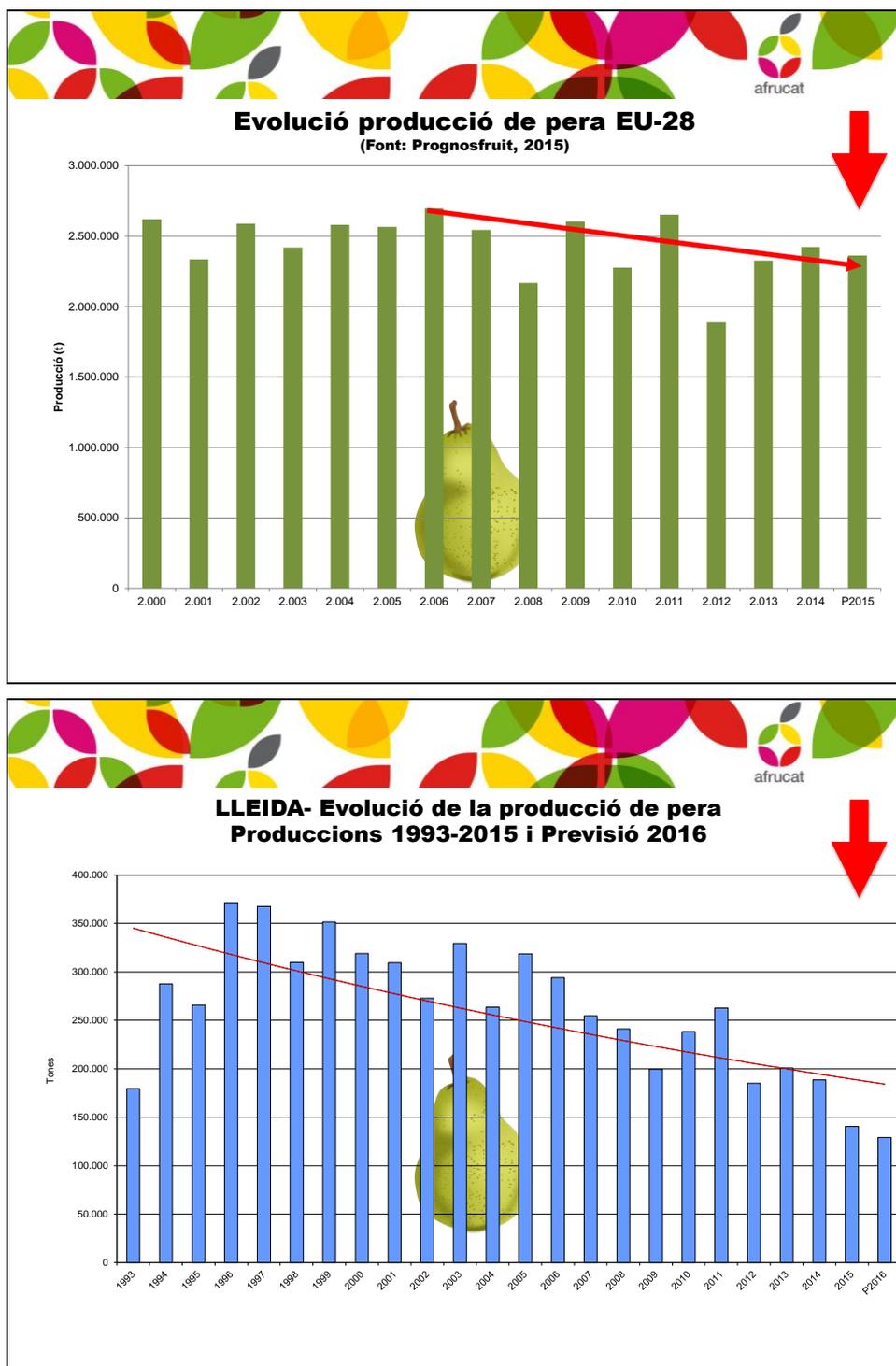
Gráfico 19. Evolución y análisis de tendencia productiva en la UE-28 y en España en la manzana



Fuente: AFRUCAT, elaboración propia del ponente Sr. Manuel Simón Barbero

En la Gráfica 20, donde se presenta la evolución productiva en el caso de la pera en la ue-28, que aunque se observan vaivenes fluctuantes campaña a campaña la tendencia secular en una serie de una decena de años, es la baja. Aquí coincide con la tendencia a la baja en España en la serie del periodo 1993-2016.

Gráfico 20. Evolución y análisis de tendencia productiva en la UE-28 y en España en la pera

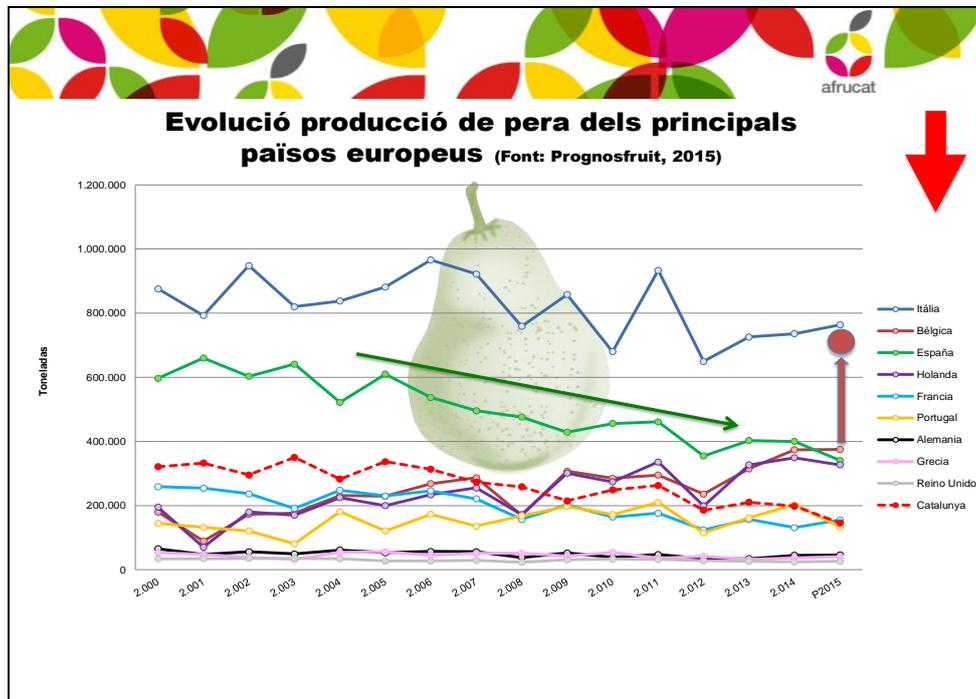


Fuente: AFRUCAT, elaboración propia del ponente Sr. Manuel Simón Barbero

La interacción globalizadora, permite oportunidades o amenazas para cada país según las tendencias que se marcan y las evoluciones a largo plazo, ya que debe considerarse el carácter de cultivo arbóreo, es decir, las plantaciones son un negocio a largo plazo. Aún con todo, la complejidad puede surgir en años de sobreproducción, y en años en que en algún país puedan surgir cambios drásticos productivos forzados por la fuerza mayor y carácter de factor no controlable meteorológico (heladas de primavera o negras en la floración, cuajado o fruto pequeño, pedrisco, tormentas con viento huracanado, etc.). Sea como sea, la buena programación de campaña *ex-ante* por parte de las asociaciones de productores o interprofesionales, la acción previsora y de lucha activa o pasiva contra factores negativos no controlables, etc., deben formar parte fundamental del contenido estratégico y de la planificación de campaña año a año.

Además, el análisis de la producción del conjunto de países productores de una especie debe también realizarse de conjunto, ya que como es natural, una tendencia a la baja de un/os determinado/s país/es dará lugar a la oportunidad de crecimiento de la producción y la oferta de otros países. Un ejemplo de dicho tipo de análisis se muestra en el Gráfico 21, donde se puede observar la evolución productiva y análisis de tendencias de los principales países productores europeos de pera.

Gráfico 21. Evolución productiva de pera en los principales países productores europeos, 2000-2015



Fuente: AFRUCAT, elaboración propia del ponente Sr. Manuel Simón Barbero

Como se observa, es muy distinta la situación a comienzos del milenio que, en 2015, según vemos en el gráfico. El posicionamiento de primacía productiva de Italia y España en el año 2000 ha ido evolucionando a la baja en ambos países, pero se comprueba que el decremento o disminución productiva ha sido mayor en España en los últimos 3 años, aumentando la diferencia de producción con Italia. Por otro lado, se puede ver el aumento productivo de Bélgica que sustituye a España ocupando el segundo lugar, viendo también la tendencia de aumento de Holanda.

En el caso de la nectarina y el melocotón se pasó a comentar la coyuntura acaecida hace dos años con el bloqueo ejercido por el Gobierno Ruso sobre los productos hortofrutícolas y en general alimentarios de la Unión Europea (Rusia en 2014 importó unas 66.000 toneladas). Evidentemente este suceso acarreo implicaciones serias o graves en los mercados europeos y en concreto en España, con un impacto especial sobre dicha especie, tan ligada a la necesidad de exportación y con la característica de ser muy perecedera. Se volvió a repasar lo que ocurrió en la evolución de precios en dichas campañas (años 2015, 2016) en el caso de la nectarina, volviendo a presentar la diapositiva primera del Gráfico 18, donde se observa que en el año 2014 los precios fueron bajos, pero también lo fueron el año 2010, y en cambio mejoraron en el año 2015 y la mejora fue mejor en el 2016. Se volvieron a barajar los conceptos de estructural y coyuntural, y que se extrajeran las conclusiones pertinentes.

En la última parte de su participación como ponente, se propuso una nueva pregunta lógica e importante: ¿se puede controlar?, con la cual se sugirió tres tipos de actuaciones generales, que presentó en su siguiente diapositiva, que se muestra en el Gráfico 22, a continuación. En dicho gráfico, aparece como opción a) la “Selección Natural” dentro del entramado más o menos liberal del “Mercado Abierto” (Open Market), pudiendo plantearse la solución de supervivencia del mejor adaptado a las circunstancias y estados del momento, que de esta forma es capaz con sus recursos, estrategia y actuaciones, superar las crisis del sector. Como opción b) se presenta el paraguas protector de la Unión Europea, a través de acciones cofinanciadas por la misma institución supranacional, entrando en el papel auxiliador y de ayuda financiera para superar las crisis sectoriales. Finalmente, como opción c) se muestra la trilogía: “Más Demanda, Más Mercados, Menos Oferta” que, por seguro, ayudaría sin necesidad de paliativos auxiliadores supranacionales, a poder superar las crisis sectoriales a través de una buena práctica de programación y planificación de campañas.

Gráfico 22. ¿Se pueden controlar las crisis sectoriales? ¿Qué se puede hacer?

Logo of **afrucat** (Asociació Empresarial de Fruita de Catalunya) in the top left corner.

Central text: **3** **Es pot controlar?**

Three options labeled (a), (b), and (c):

- (a) Image of a wooden sign for "NATURAL SELECTION" with a purple onion illustration and the text "Evento solo para rentables".
- (b) Image of the European Union flag with the text "Acción cofinanciada por la Comisión Europea".
- (c) A box containing:
 - + demanda
 - + mercats
 - oferta

Fuente: AFRUCAT, elaboración propia del ponente Sr. Manuel Simón Barbero

En referencia a la opción a) de “Mercado Abierto” y la “Selección Natural”, se impone un esquema clásico de la Teoría de la Empresa, que se presenta en síntesis en la diapositiva del Gráfico 23. En efecto, dado un Precio del Mercado Abierto, la empresa, de acuerdo con su dimensión, organización y tecnología empleada y practicada, sigue una cadena de valor en la cual sobresale el determinado “Margen Unitario” que queda después de asumir los costes y márgenes parciales de los eslabones, hasta llegar al cliente, que pague dicho precio. Si este margen unitario representa un nivel de ganancia que haga a la empresa rentable, esta puede entrar en este Mercado Abierto, si no deberá buscar otras soluciones o sucumbir ante dicho mercado.

Gráfico 23. La propuesta a) de la Selección Natural dentro de un Mercado Abierto (Open Market)

Image of the "NATURAL SELECTION" sign on the left, showing a purple onion and the text "Evento solo para rentables".

Central text: **3** **Es pot controlar?**

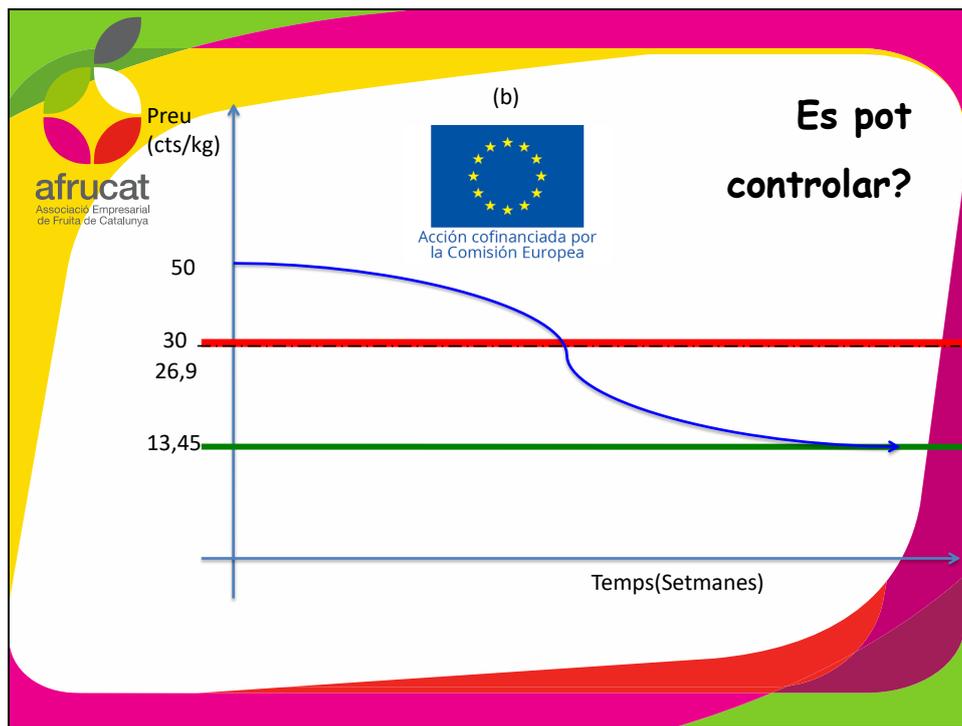
Diagram illustrating the value chain and profitability:

- Preu mercat
- ↓
- Marge unitari
- ↓
- Dimensió empresa
- ↓
- Rendible? => entres!

Fuente: AFRUCAT, elaboración propia del ponente Sr. Manuel Simón Barbero

En lo que concierne al apartado b) de las posibles soluciones, es decir, la “Cofinanciación de la Unión Europea” en la gestión y resolución favorable de las crisis, hay que estudiar y analizar bien la situación que en cada campaña se deduce del estudio de la cadena de valor. Se debe estudiar costes, cargas y márgenes desde el productor (el origen de todo, que es quien realmente sufre los efectos perniciosos de la crisis), las posibilidades del precio umbral que supone abarcar todos los costes de producción primarios y su margen de ganancia, teniendo en cuenta también el eslabón siguiente de recepción de la fruta en la Central Hortofrutícola, los tratamientos profilácticos, manejo, conservación, confección y embalaje hasta situación INCOTERM ExWork, por ejemplo. Se debe después estudiar, cual es el precio que, para cada especie (o incluso especie y variedad), genera alerta de crisis y situación de crisis de mercado, para de manera rápida actuar gestionando la solución oportuna de dicha crisis, con la aportación de la UE que permita estabilizar y asegurar un precio medio, que sea compatible con el hecho de que el productor no caiga en pérdidas.

Gráfico 24. Cofinanciación de la Unión Europea en la gestión y resolución de crisis



Fuente: AFRUCAT, elaboración propia del ponente Sr. Manuel Simón Barbero

La solución c) de “Más Demanda, Más Mercados, Menos Oferta” sería idónea combinándola con la b) de cofinanciación de gestión y solución de crisis por parte de la Unión Europea, con la salvedad que favorablemente podría llegar a una solución definitiva de “Sostenibilidad”. De todas formas, sería necesario un “Empoderamiento” de mucho nivel, o sea mucho poder de negociación, para enfrentarse al mundo de la Gran Distribución, cuestión que solamente podría abarcarse con la integración, mejoras estructurales y de organización del sector y el impulso de una Interprofesional a nivel de Estado o a nivel Europeo, a través de la buena promoción de la misma a través de las actuales Asociaciones actuales de Productores y Comercializadores de Fruta Dulce.

MP2.2. Sr. Marian Sorribas Rabeya, Ingeniero Agrónomo, Director General de Indulleida S.A.

Continuando con esta segunda mesa de ponencias, el Sr. Marian Sorribas Rabeya, desarrolló la presentación de la empresa que dirige, Indulleida S.A., como un modelo empresarial que nació por la promoción de un grupo de empresas productoras y comercializadoras de frutas, con mayoría en la forma de Sociedad Cooperativa, y que materializó un modelo de Sociedad Mercantil que ha generado desde su creación un gran nivel de utilidad, gracias a la transformación de frutas y hortalizas, a la integración de aprovechamientos dispares y valores añadidos, y en suma al logro de un aprovechamiento integral, en principio, a partir de la

fruta de calidad no comercializable en fresco. Esta gran utilidad se ha proyectado positivamente hacia todo el sector hortofrutícola, gracias a los esfuerzos llevados a cabo por dicha empresa, esfuerzos en el alargue del conocimiento y la tecnología, en la generación de nuevas gamas de productos, en sucesivas aplicaciones de algunas de dichas gamas, etc. Lo que se ha conseguido a través del polinomio tecnológico (I + D) + (T + i), con la autofinanciación y colaboración de la Universidad, Departamentos universitarios y Centros de Investigación, cofinanciación de Administraciones públicas, y el acierto directivo proporcionado tanto por los Consejos de Administración y su Presidente desde su creación, como tanto por el equipo de Dirección General o ejecutivo de la misma, que han sabido demostrar su nivel de competencia.

Gráfico 25. Panorámica general de Indulleida S.A.



Fuente: Indulleida S.A., fotografía proporcionada por el ponente Sr. Marian Sorribas Rabeya

INDULLEIDA S.A. UNA EMPRESA AL SERVICIO DEL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA

Con una primera diapositiva, explicó la gestación de la empresa y resumió las principales características de la misma. Dejó claro que Indulleida S.A. era una sociedad mercantil con una mayoría de Sociedades Cooperativas en su accionariado, que nació por la búsqueda de soluciones ante un gran incremento de la producción y la dificultad de aprovechamiento de calidades no comercializables en fresco de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas. También señaló que la propia Indulleida S.A. era una Asociación de Organizaciones de Productores (AOP). Como datos remarcables de la empresa en la actualidad, citó los siguientes:

- Unión de más de 160 cooperativas y centrales hortofrutícolas de España y sur de Francia, que representan 16.000 agricultores, que son accionistas y a su vez proveedores de materia prima.
- Indulleida S.A., junto con su filial aragonesa Zufrija, procesa anualmente unos 350 millones de kg de fruta fresca.
- Indulleida está reconocida como Asociación Transnacional de Organizaciones de Productores (AOP) y como Entidad Asociativa Prioritaria (EAP) por la Unión Europea.
- Exporta el 60% de su producción a más de 60 países.
- Facturación de unos 75 Millones de Euros.

Tabla 17. Gamas de Frutas y Verduras transformadas en Indulleida S.A.

GAMA DE FRUTAS		GAMA DE VERDURAS	
Manzana	Fresa	Zanahoria	Espárragos
Pera	Uva	Tomate	Brócoli
Melocotón	Ciruela	Remolacha	Espinacas
Albaricoque Naranja	Kaki	Pepino	Calabaza
Mandarina	Kiwi	Apio	Puerro
Limón	Cereza	Col	Cebolla
	Pomelo	Patata	Judías

Fuente: Indulleida S.A., información provista por el ponente Sr. Marian Sorribas Rabeya

Los productos básicos obtenidos son zumos y cremogenados que, por un proceso de deshidratación, se convierten en concentrados, no sin antes preservar los aromas. También se inició la producción de la gama de productos para alimentación infantil, asumiendo las condiciones restrictivas correspondientes respecto residuos (< 10 ppb's). A partir de los esfuerzos realizados con la materialización de proyectos I+D, se fueron desarrollando y se obtuvieron una gama creciente de productos logrando la valorización integral de las frutas: fibras, pulpas, pulpa de cítricos, aceites esenciales, aromas naturales, compounds-blends, etc., que se pueden aplicar en la industria alimentaria, en la industria de cosmética y perfumería, en alimentación animal, etc. Modelo de crecimiento basado en la capacidad de inversión, adquisiciones, *joint-ventures* y diversificación.

INDULLEIDA S.A., RELACIÓN CON LOS SOCIOS Y PARTICIPACIÓN DE LOS MISMOS

En la Tabla 18, se presenta el conjunto de socios de Indulleida S.A. Hay actualmente un grupo de 149 socios, de los que el 60,40% son Sociedades Cooperativas, el 16,78% SAT y SICA francesas, el 10,07% son Sociedades Anónimas, el 7,38% Sociedades Limitadas y el 5,37% restante son empresas individuales y otras. En el Gráfico 26 se presenta la estructura de propiedad o participativa de los socios de Indulleida S.A.

Tabla 18 / Gráfico 26. Estructura participativa de los socios de Indulleida S.A.

Tipo de socios	Nº	%
Sociedades Cooperativas	90	60,40%
SAT / SICA francesa	25	16,78%
Sociedades Anónimas	15	10,07%
Sociedades Limitadas	11	7,38%
Empresas individuales y otras	8	5,37%
TOTAL ...	149	100,00%



Fuente: Indulleida S.A., información provista por el ponente Sr. Marian Sorribas Rabeya

Respecto a la toma de decisiones en la entidad, se refleja el papel preponderante del grupo de Sociedades Cooperativas socias (90 entidades) que junto a las 25 SAT/SICA suponen el 82% del capital de la empresa, siendo minoritaria la participación de las 15 Sociedades Anónimas, 11 Sociedades Limitadas y 8 empresas individuales, que, en conjunto, suponen el 18% restante de capital. Existe un vínculo constante entre el equipo gerencial, es decir, la Dirección general y su equipo y el Consejo de Administración, lo que lleva a una fluidez comunicativa, y a una agilidad y a la vez confianza mutua en el estudio, análisis y aprobación de propuestas de programas o proyectos estratégicos de la empresa.

No existen exigencias específicas al socio en cuanto a aportación de cantidades de materia prima, ya que como es lógico, serán aportadas aquellas cantidades que en cada campaña surjan de la gestión de la calidad y que resulten de la clasificación de calidades no comercializables en fresco. No obstante, en las últimas campañas, en el caso por ejemplo del melocotón-nectarina-paraguay, se ha propuesto legalmente como medida piloto y en colaboración con los Bancos de Alimentos, la retirada de ciertas cantidades de producto de calidad comercializable con destino a zumo, para tratar de reequilibrar el mercado en caso de sobreproducción. Debe remarcar que Indulleida nunca ha dejado de atender a sus socios en caso de sobreproducciones de fruta o de accidentes climatológicos.

Se debe plantear que la principal Relación Socio-Empresa es la que nace en la base de la propia promoción y creación de Indulleida S.A., como es que cada uno de los socios aporta materia prima (Socios-Proveedores), es decir, cantidades de frutas y verduras para su procesado. En el Gráfico 27, se muestra un mapa de localización de los Socios-Proveedores de Indulleida (se anota que cada símbolo puede representar a varios socios).

Gráfico 27. Localización del grupo de Socios-Proveedores de Indulleida S.A.



Fuente: Indulleida S.A., información provista por el ponente Sr. Marian Sorribas Rabeya

En el Gráfico 28 que sigue, se presentan los lugares de destino en la distribución internacional de las gamas de productos de Indulleida S.A., así como los clientes más importantes a nivel mundial.

Gráfico 28. Distribución internacional de productos a 60 países y principales clientes



Fuente: Indulleida S.A., información provista por el ponente Sr. Marian Sorribas Rabeya

INDULLEIDA S.A. UNA EMPRESA QUE SE ESFUERZA EN GENERAR VALOR AÑADIDO

En la parte final de su exposición, el Sr. Marian Sorribas fue presentando el detalle de las gamas de Productos de Valor Añadido elaborados en Indulleida S.A., que han sido fruto de un tenaz esfuerzo sobre la base de la investigación y el desarrollo tecnológico y del conocimiento, colaborando con Universidades y Centros de Investigación. Destacó las gamas de Valor Añadido siguientes:

I. PREPARADOS DE FRUTAS Y VERDURAS:

Mezcla de zumos y purés con diversos ingredientes para obtener un producto más tecnológico y hecho a medida, que puede incorporar:

- a. Trozos de fruta u otros vegetales.
- b. Aromas naturales y/o artificiales.
- c. Aditivos alimentarios: colorantes (naturales y/o artificiales), estabilizantes, espesantes, emulsionantes, acidulantes, saborizantes, etc.

Los mercados de uso de estos preparados son muy diversos: industria láctea para preparados de fruta para yogur y similares, helados, pastelería, salsas, industria farmacéutica, etc.

II. FIBRA DE FRUTAS Y VEGETALES:

- a. Pulpa deshidratada para una mejor conservación.
- b. Disponible de naranja, melocotón, limón, manzana, zanahoria y tomate.
- c. Alto nivel de fibra dietética y de fructo-oligosacáridos.

III. FLAKES:

- a. Puré deshidratado.
- b. Disponible de tomate, zanahoria, manzana y pera.
- c. Aplicación en sopas, salsas, purés y complementos dietéticos.

IV. CELDILLAS DE CÍTRICOS:

- a. Celdillas / pulpa del zumo directo.
- b. Envasado en aséptico.
- c. Refinado a través de un sistema de selección visual.

V. AROMAS NATURALES DE FRUTAS:

- a. Recuperados de la primera evaporación en la producción de puré concentrado.
- b. Disponible de manzana, pera, melocotón y fresa.

VI. ACEITES ESENCIALES:

- a. Recuperación de los terpenos de la piel de los cítricos.
- b. Destilación en vacío para obtener las fracciones aromáticas.
- c. Uso en fragancias naturales.

VII. GRANULADOS PARA ALIMENTACIÓN ANIMAL:

- a. Aprovechamiento del resto de biomasa de la fruta.
- b. Producto sustitutivo del cereal, con gran contenido en fibra.

Siguió su intervención, explicando la entrada de Indulleida S.A. dentro de un partenariado del Programa Europeo AGRIMAX (developing and demonstrating the production of multiple, high-value products from crop and food-processing waste, dentro de HORIZON 2020 de la UE), con una financiación UE del 70%. En dicho programa I+D se pretende potenciar y optimizar la extracción de componentes fenólicos, la purificación de pulpas y proteínas, y extracción de aromas naturales. Ver en el Gráfico 29 el esquema del Programa.



Fuente: Indulleida S.A., información provista por el ponente Sr. Marian Sorribas Rabeya

Para terminar, comentó una serie de puntos fuertes que caracterizan a la empresa:

- Estrecha relación con los agricultores.
- Su “know how” en todo el proceso de producción.
- Fuerte capacidad de inversión y terrenos disponibles para futuros crecimientos.
- Gran capacidad de almacenaje en tanques asépticos y refrigerados: 60.000 toneladas.
- Capital humano altamente cualificado.
- Cumplimiento fundamental de los principios y valores cooperativos estableciendo alianzas con otras empresas del sector.
- Transparencia, fiabilidad, innovación y respeto al medioambiente.
- Compromiso en seguir trabajando para ser una empresa socialmente responsable vinculada al sector productor de frutas y hortalizas.

Sr. Francesc X. Miarnau Domenech, Productor e Ingeniero Técnico Agrícola, miembro de AGROPRES

La intervención del Productor e Ingeniero Agrícola Sr. Francesc Xavier Miarnau Domenech, se basó en relatar sus vivencias y experiencias dentro del sector frutícola. Gran conocedor del sector y seguidor del cultivo frutícola de su padre en tierras del Segriá, cercanas al cauce del río Segre, ha podido vivir los cambios tecnológicos del mismo, como ha evolucionado el cultivo frutal por especies y variedades, y como han ido variando también las características del mercado y del consumo de fruta dulce. Actualmente trabaja dirigiendo su empresa familiar Producciones Agrícolas Segre S.L.

En su primera diapositiva, presentó su esquema de intervención en la Jornada, según los siguientes puntos:

1. Análisis de resultados económicos en la empresa productora de fruta de hueso año 2016: Superficie 68 Has: Nectarina 50%, Melocotón 30%, Paraguayo 20%. Recolecciones desde primeros de junio-finales septiembre.
2. La Campaña 2017
3. Cómo hemos llegado a esta situación.
4. Que hay que hacer para afrontar el futuro.

1. ANALISIS DE RESULTADOS ECONÓMICOS. ESTUDIO DEL CASO DE SU EMPRESA

En la siguiente diapositiva, se dispone a presentar los costes resumidos para sus plantaciones de frutales de hueso: melocotón, nectarina y paraguayo. Al respecto, explica los siguientes conceptos:

- Producción media por Ha entre 25 y 38 toneladas, según variedades.
- Coste de capital circulante entre 290 y 360 Euros/tonelada.
- Coste de amortización, vida comercial 12 años: 75 Euros/tonelada a 100 Euros/tonelada con royalties de 2000 Euros/Has, sin protección por granizo.
- Coste total por Producción de 25 toneladas: 435 Euros/tonelada (0,435 Euros/kg); y coste por Producción de 38 toneladas: 390 Euros/tonelada (0,39 Euros/kg).

A continuación, mostró la lista de precios medios de sucesivas campañas para los citados frutales de hueso:

- Precios percibidos por la venta de producciones de entre 1.750 y 2.100 toneladas anuales producidas en 68 Has:

Año	Precio €/tonelada
2012	340 €/tonelada
2013	390 €/tonelada
2014	250 €/tonelada
2015	300 €/tonelada
2016	340 €/tonelada

- En todos los casos menos en el año 2013, no se cubren los costes (Circulante + Amortización), por lo tanto, dijo: “Nos Descapitalizamos año tras año. No podemos renovar maquinaria y útiles”.

Comento a continuación la gran diferencia de precios existentes entre distintos calibres de frutas de hueso, en concreto para las variedades Summer Rich y Merrill O’Henry, presentando la tabla siguiente:

Calibres	€/tonelada	€/tonelada
80+	530	440
73-80	430	440
67-73	330	350
67-71	220	230

Finalizó este primer punto de su esquema de intervención con unas conclusiones:

- No interesa producir calibres por debajo de 67-73 y hay que disminuir el % de defectos y maduros.
- En la mayor parte de centrales, el resultado de los escandallos, no los dan a conocer hasta el momento de la liquidación en el mes de diciembre, y no tienes posibilidades de corregir ni derecho a reclamar.
- Los destríos, cada vez son más cuantiosos: La abundancia mata el hambre.

2. QUE ES LO QUE HA PASADO EN ESTA CAMPAÑA ACTUAL 2017

Continuó con el punto segundo de su esquema, explicando la campaña 2017. Dicha campaña, explicó, tuvo las siguientes características:

- Unos antecedentes de buen reposo invernal, se lograron las horas de frío necesarias.
- Condiciones óptimas de floración, con ausencia general de heladas en las áreas productoras de España y Europa.
- Previsión de buenas calidades por una primavera bastante seca.
- Previsiones de cosecha según la Jornada del Foro 18/5/17 en Alcarràs (Lleida), fechas que estábamos en plena tarea de aclarado de fruta de hueso.

Tabla 19. Previsión de Frutales de Hueso: Nectarina, Paraguayo, Melocotón y Pavía

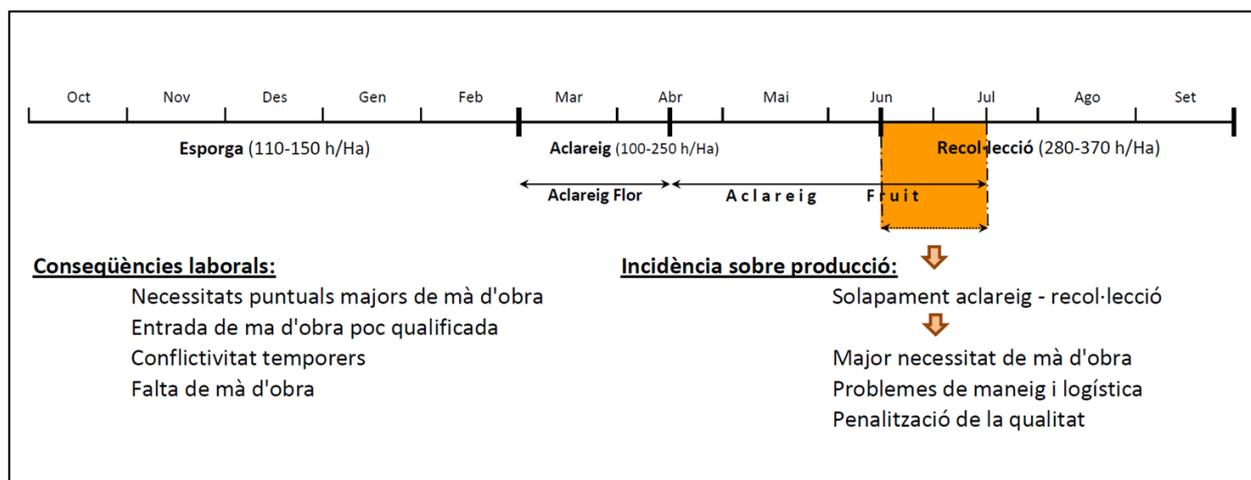
España:	Miles toneladas	Incremento +2016
Nectarina	590	6%
Paraguayo	315	12%
Melocotón	309	6%
Pavía	305	9,8%
Total España:	1.519	9%
Total Europa:	3.890	15%

Como elemento de debate y de necesidad de solución destacaba el previsible aumento de la producción, tanto en España como en Europa. Como conductas o reacción a dicho aumento comentó:

- Se reclama la buena climatología para incentivar el consumo.
- Se habla de cómo hacer frente a posibles situaciones de crisis.
- Se respira un exceso de optimismo.
- Situación que vive el productor ante el incremento de producción en las zonas del Segrià y Bajo Cinca.
- Aumento de las tareas de aclareo de fruta. Superposición con las recolecciones del mes de junio.
- Por primera vez se presenta conflictividad laboral.

Presenta el Gráfico 30, con un esquema de lo que ocurrió esta pasada campaña 2017, en cuanto al solapamiento de tareas de aclareo con recolección entre junio y mitad de julio de 2017, lo cual generó problemas laborales al necesitar más mano de obra, no encontrar mano de obra suficientemente cualificada, conflictividad con los temporeros, problemas de manejo y logística, y penalización vía calidad del fruto.

Gráfico 30. La problemática de solapamiento aclareo-recolección y la conflictividad laboral



Fuente: Elaboración propia del ponente Sr. Francesc X. Miarnau Domenech

Como situación del mercado frutal en junio y primera semana de julio de 2017, el ponente remarcó que los stocks de manzana en Europa son altos; la climatología fría no ayuda al consumo; los Precios de mayo-junio han sido inferiores a los del año 1966; no hay stocks en frigoconservación.

Después comentó que se oían declaraciones contradictorias por parte de gerentes de Centrales Hortofrutícolas, como la aparecida en Fresh Plaza el 13/07/2017, diciendo "No hay razón para el nerviosismo en la venta de fruta de hueso". Comentó que a lo mejor "suponía que el pico de producción en Cataluña ya se había producido a mediados de julio". Durante el mes de agosto, siguió comentando se producen los siguientes hechos: Se agotan los palots de plástico, se produce una entrada masiva de fruta a frigoconservación; bajada de precios en paraguay y melocotón; se deja la fruta de calibres pequeños sin coger en el campo; se acumulan en frigoconservación más de 80.000 toneladas (zona Lleida-Cinca); quedan 100.000 toneladas por recolectar, dejando muchos frutos en el árbol, porque los precios no cubren los gastos de recolección.

Gráfico 31. Fruta sin recolectar tirada al suelo de la plantación y plantaciones en arranque en 2017



Fuente: Elaboración propia del ponente Sr. Francec X. Miarnau Domenech

3. COMO SE HA PODIDO LLEGAR HASTA AQUÍ

El Sr. Miarnau Domenech se pregunta ¿cómo se ha llegado hasta aquí?, como respuesta plantea lo siguiente:

- 1) La disminución del beneficio unitario, ha obligado al Fruticultor a aumentar la producción para poder vivir, producir y renovar.
- 2) Las liquidaciones a resultas instan a OPFH (SATS, COOP., etc.) a que se produzca más. Interesa que pasen muchos kilogramos o toneladas para amortizar equipamientos e instalaciones.
- 3) El Fruticultor parece que se haya olvidado de los precios, sólo quiere palets.
- 4) Entrada de grandes productores en los escenarios nacional e internacional.
- 5) La Central no quiere stocks y se rinde a las exigencias de compra "Un palet enjuaga al otro"
- 6) Micronización de la oferta con intereses muy individualizados.
- 7) Auto-competencia en la oferta, aprovechada por las grandes superficies.

En la siguiente diapositiva demostró con cifras que desde el año 1975 hasta nuestros días se ha llegado a perder un 200% de poder adquisitivo por parte del productor frutícola de pequeña o mediana explotación, lo que ha llevado a no poder renovar las plantaciones, la maquinaria e instalaciones. En 1975 se pagaba con 16 kg de fruta la jornada de 9 horas existiendo el nivel de salario de 400 pts./jornal; en 2016, el salario a razón de 60 Euros/jornada se debe pagar con 176 kg de fruta, por poner un ejemplo demostrable. Se necesita producir 11 veces más para poder pagar la mano de obra.

Comenta a continuación, que en el mes de septiembre de 2017: Se aprueba la retirada de fruta, a su juicio, insuficiente y tardía; resulta una campaña con pérdidas superiores a la de los años anteriores; se considera la peor campaña desde el inicio de la fruticultura en la zona.

4. QUE ES LO SE DEBE HACER PARA AFRONTAR EL FUTURO DEL SECTOR

Canalizando su ponencia hacia el punto final, se pregunta ahora el Sr. Miarnau: ¿qué hay que hacer delante de esta situación, que se puede repetir en la próxima campaña 2018?, y antes de proponer soluciones, redundó en algunos problemas que parece se volverán a producir:

- El problema es para el productor que está arruinado y desmoralizado.
- Además, repercutirá en:
 - Contratación de mano de obra.
 - Reducción de la compra de suministros que afectará al comercio.
 - Renovación de plantaciones.
 - Problemas para lograr el coste del seguro.

Se preguntó a continuación ¿qué se debe hacer?, como respuesta planteó una serie de medidas:

- Pedir ayuda por arranques o cesar la actividad.
- Retiradas en verde (BOE 31/05/2017, Número 129, Anexo VI). Importe en el caso de melocotón 4.634 Euros/Ha. Importe en el caso de nectarina 4.754 Euros/Ha.
- Reducir la producción o eliminar calibres y variedades de bajo precio.
- Velar por la oferta de calidad en los lineales de la distribución.
- Luchar para que se cumplan las normas de comercio:
 - Contratos de compra – venta.
 - Pago a 60 días.
- No se puede continuar cobrando los productores a resultas de la Central Hortofrutícola o la Central de Compra. De esta forma, el comercio tendrá que hacer frente común sobre las Centrales de Compra a precios reales de coste del producto. Para conseguir esto, hay que forzar la formación de Organizaciones Interprofesionales.
- Promocionar el consumo a través de marketing institucional, marketing sectorial, en la restauración (la oferta de fruta fresca es mínima), oferta de fruta en la calle y vías de comunicación, etc.

En relación a la última medida, presentó una serie de referencias fotográficas de puestos de venta callejeros en diversas ciudades como Catania, Múnich, Estocolmo y Atenas, que se reproducen en el Gráfico 32.

Gráfico 32. Venta en la calle y vías de comunicación en Catania, Múnich, Estocolmo y Atenas



Fuente: Elaboración propia del ponente Sr. Francec X. Miarnau Domenech

Terminó su ponencia refiriéndose al problema del poco consumo de melocotón-nectarina y en cambio la gran producción que existe cada campaña de dichas frutas, originándose año a año un gran excedente que se debe exportar. Aunque añadió, se debe exportar, pero no a cualquier precio. El productor no puede ser el pagano de las crisis.

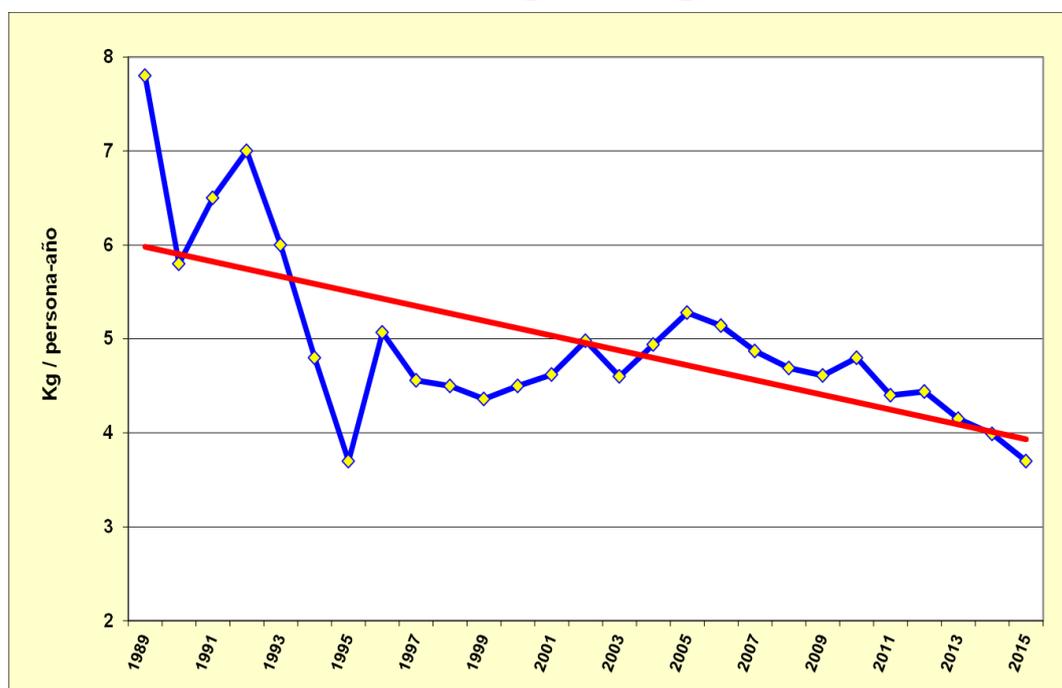
Se refirió finalmente al Consumo Interno que hay que promocionar. Al respecto presentó la Tabla 20, y volvió a comentar lo que se había citado también en la primera ponencia de la Jornada, del bajo consumo en España de melocotón. Aparte de la Tabla 20 presento también el Gráfico 33 sobre el consumo de melocotón en España, en el periodo entre los años 1989-2015.

Tabla 20. Consumo de melocotón y necesidad de promoción del consumo interno en España

Territorios	Miles Toneladas	Habitantes (millones)	Consumo Kg/Hab	Consumo int. M Tm	Excedentes M Tm
Italia	1336	60,6	17,6	1066	269
Francia	214	64,7	7,7	491	-277
Grecia	829	11,4	21,3	242	586
España	1513	45,5	3,85	175	1337
Catalunya	411	7,5	4,5	33	378

Fuente: Elaboración propia del ponente Sr. Francec X. Miarnau Domenech

Gráfico 33. Consumo de melocotón en España, en el periodo entre los años 1989-2015



Fuente: MAPAMA, 2016

Hay que olvidarse, dijo, del victimismo por el cierre del comercio hacia Rusia, que importaba unas 66.000 toneladas en 2014. Si conseguimos aumentar en unos 4 Kg/persona y año el consumo español, remontando el dato del año 1989, rebajaremos el excedente a 186.000 toneladas. Por lo tanto, otro Objetivo Prioritario debe ser abastecer el Mercado Interior.

Con muy poco margen de tiempo para su exposición, el Sr. Capdevila Sans se refirió en su ponencia, al conjunto de problemas sectoriales y a la resolución de crisis de mercado, según el punto de vista desde la Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña (FCAC). Enfocó su ponencia a través del relato de las principales problemáticas sectoriales o factores negativos de 2017 y propuso una serie de 8 medidas alternativas de solución, eso sí, tuvo que hacerlo en un mínimo de tiempo.

FACTORES NEGATIVOS EN LA CAMPAÑA 2017

Como factores negativos de la campaña recién terminada de 2017, señaló los siguientes:

- Desequilibrio del volumen oferta/demanda.
- Cierre del mercado ruso: mercado insustituible que provoca saturación del mercado de la UE.
- Cierre fitosanitario en Bielorrusia.
- Cierre en Argelia de la ciruela.
- Incremento de la producción (nuevas plantaciones, rendimientos): sobreproducción?
- Caída o estancamiento del consumo (por ejemplo: comparativa Italia), competencia otras frutas, etc.
- Desequilibrio en el poder de negociación:
 - Bajo nivel de concentración ofrecida y deficiencias comercialización.
 - Concentración de la demanda.
- Dependencia del clima como regulador de la oferta y de la demanda (del consumo, de la producción, del calendario).
- Especies o variedades percederas que implican dificultades en la gestión de la oferta.
- Nacionalización de algunos mercados comunitarios (Francia).
- Dificultades para abrir o explotar mercados en países terceros (barreras, protocolos, percedero).
- Inadaptación de la oferta cualitativamente (grado Brix, calibres).
- Cambio de modelo productivo: nuevas grandes plantaciones, vulnerabilidad de las pequeñas, etc.
- Presión de la distribución.
- Compras a resultas.
- Bajos precios a pesar de que a veces es elevada la demanda.
- Especulación.
- Banalización de la fruta: fruta como producto reclamo.
- Desequilibrios en los márgenes comerciales, etc.

PROPUESTA DE OCHO MEDIDAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

A continuación, paso a sintetizar sus 8 medidas alternativas de solución para tratar de solucionar las problemáticas y factores negativos relatados. Planteó las siguientes soluciones alternativas:

1. Concentración de la oferta y mejora de la comercialización:

- ¿Incremento de los mínimos de reconocimiento de OPFH para obligar a concentrar la oferta?
- Obligación medianos propios de comercialización.
- Obligar a un mínimo de gasto en la medida 3 de comercialización: ¿promoción o personal cualificado?

- Integración de la producción (sector): Fusión / integración de OP?
- AOP de comercialización?

2. Adaptación de la oferta a la demanda, cuantitativamente y cualitativamente:

- Dejar de incentivar nuevas plantaciones Limitar o eliminar la elegibilidad de nuevas plantaciones/PO Estrategia Nacional.
- Establecimiento de un Plan de Reconversión.
- Establecimiento de un Plan de Arranque y Abandono.

3. Mejorar la aplicación de las medidas de prevención y gestión de crisis:

- Dar seguridad jurídica a la retirada por zumo y al pago en especie.
- Definir y explotar el margen de maniobra de las AOP que no comercializan:
 - Prohibición de determinadas calidades
 - Aplicación coordinada de gestión de crisis

4. Mejora del conocimiento de la Producción y Comercialización:

- Compilación y explotación de estadísticas sobre producción.
- Censo de productores / circunscripción / AOP: ampliar e integrar otras regiones de producción.
- Estudio de almacenes que comercializan fruta y sistemas de comercialización.

5. Mejora de la calidad del producto comercializado:

- Control normas comercialización / punto de venta.
- Sensibilización / adopción de acuerdos y su extensión / prohibición determinadas calidades (AOP?).
- Control por el DARP del cumplimiento de normas extendidas por la AOP.

6. Promoción del consumo de fruta de hueso en Cataluña o España:

- Intensificación de campañas de promoción o a través del Programa fruta en las escuelas de primaria.
- ¿Promoción del consumo como iniciativa del sector (programa UE)?
- Gasto obligatorio PO acción 3.2.2. promoción comercial.

7. Control de la Ley de la cadena agroalimentaria:

- Intensificación del Plan de Controles.
- Dar publicidad a las sanciones.

8. Apoyo a la diversificación de las exportaciones:

- Intensificación del Grupo de Internacionalización de frutas y hortalizas.
- Trabajar las condiciones de exportación de fruta en Bielorrusia.
- Mejorar la dotación de medios para el control de aduanas y tramitación de la exportación.

Terminó la ponencia, dando un eco de esperanza de las posibilidades de actuación para mejorar el sector, y que la posición de la FCAC estará siempre en el apoyo de todas estas medidas, para proteger y ayudar en este caso, al mundo cooperativo hortofrutícola.

Mesa Redonda: “¿Las OPFH suponen un modelo adecuado para la mejora del sector en la Unión Europea? Coloquio y debate con todos los ponentes. Ruegos i preguntas

Ya fuera de tiempo, se organizó una breve mesa redonda para dar opción a un turno de ruegos y preguntas o comentarios del conjunto de asistentes a la Jornada.

Se realizaron una serie de preguntas que iban en diferentes direcciones: ¿Son las OPFH un modelo adecuado para abordar y llegar a solucionar los problemas sectoriales hortofrutícolas?, ¿Qué estamentos o instituciones deberían sumarse para que los esfuerzos para la búsqueda y materialización de soluciones fuese eficaz y eficiente?, ¿Ha sido el veto ruso una razón suficiente para generar la inestabilidad y problemáticas habidas en el sector en estos dos últimos años?, ¿Han sido los fondos operativos y las subvenciones recibidas desde la Unión Europea bien aprovechadas y han impactado positivamente en el sector hortofrutícola?. Las preguntas estaban formuladas por técnicos del sector, productores y también por periodistas responsables de revistas importantes de divulgación sectorial de frutas y hortalizas.

En respuesta a las preguntas participaron casi todo el grupo de ponentes que había participado, respondiendo a cada una de ellas, anotando como síntesis de las respuestas:

- ✓ Sobre la idoneidad del modelo de las OPFH, la Comisión Europea considera que las Organizaciones de Productores constituyen los agentes básicos del régimen aplicable al sector de las frutas y hortalizas. La experiencia ha demostrado que las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas y los Programas Operativos que ellas desarrollan, son los instrumentos apropiados e idóneos para agrupar la oferta, solucionar problemas, mejorar el sector y conservar y proteger el Medio Ambiente. Con el fin de responsabilizar a dichas OPFH, en particular en lo que se refiere a sus decisiones financieras, y de orientar con perspectiva de futuro los recursos públicos que se les concedan, la Comisión Europea ha establecido las condiciones en las que se puedan utilizar dichos recursos, en el marco de la cofinanciación de los Fondos Operativos, establecidos por dichas Organizaciones de Productores a través de los Programas Operativos.
- ✓ En vinculación e integración de funcionamiento con las OPFH, que tratarían a través de sus Programas y Fondos Operativos, los problemas intrínsecos de sus asociados en el ámbito territorial concreto de sus localizaciones empresariales, se puede sumar o añadir el marco general establecido por las Asociaciones de Organizaciones de Productores (AOP), que ya actualmente hacen su papel a través del efecto aglutinador, alentando la simetría de información (a través de fóruns, congresos, simposios, jornadas, etc.), y actuando en asesoría y apoyo sectorial, pero tal vez sería fundamental agrandar el marco integrador y a la vez estratégico y ejecutivo, con la formación y actuación de la INTERPROFESIONAL (global o por especies), que debería ser el marco ejecutivo, campaña a campaña.

Sería proponer el modelo de los países más avanzados del Marketing Board y las Interprofesionales, para que así, todos los agentes operadores del sector (productores primarios, conservadores-envasadores-confeccionadores, transformadores secundarios, mundo del envase y embalaje, mundo frigorista-mundo de la postcosecha-prevención de patologías-conservación, agentes comerciales diversos del mercado doméstico y exterior import-export y gran distribución, departamentos universitarios-centros de investigación, desarrollo, divulgación y cambio tecnológico, etc.) se pongan de acuerdo campaña a campaña evaluando *ex -ante*, la situación de principio, previendo problemas y situaciones adversas, programando variables y actuaciones en torno a la producción y su temporalidad (desde las operaciones de poda, tratamientos fitosanitarios de otoño-invierno-primavera, floración y cuajado, aclareos, operatorias diversas de cultivo, etc.), calidad de la fruta (calibres o tamaños, grado de madurez comercial, medidas de cultivo integrado, profilaxis frente plagas y enfermedades, etc.), temporalidad de recolección-comercialización (recursos necesarios y organización), etc.

Este PLAN o PROGRAMA de CAMPAÑA aprobado por la Interprofesional, se podría plantear como Extensión de Norma si los integrantes fueran más del 50%, y así el MAPAMA y los Departamentos de Agricultura de las CCAA, quedarían un poco liberados de su papel decisor u papel ejecutivo principal (y se seguiría el esquema siempre pretendido en Europa de Bottom-Top), que pasaría en manos del propio sector y los agentes operadores que comprenden toda la Cadena de Valor Hortofrutícola.

- ✓ Sobre el famoso “Veto Ruso” del año 2015, como contrapartida del Sr. Putin a las sanciones económicas acordadas contra Rusia por la Unión Europea, se debe reconocer que causó un gran impacto, ya que el total de exportaciones suponían unas 66.000 toneladas. Pero, si queremos ser sinceros, tenemos que pensar que se ha utilizado este veto ruso para justificar insuficientes actuaciones del sector para tratar de solucionar los problemas de cada campaña, que, aun considerando componentes importantes de tipo coyuntural, se cargan cada vez más de argumentos y causas reales estructurales, ya citadas a través de casi todas las ponencias habidas en esta Jornada. Por lo tanto, se debe desdramatizar el efecto negativo y coyuntural del veto ruso, y abordar el grupo o serie de problemas estructurales, empezando por la dimensión de las explotaciones, el individualismo y falta de integración de la oferta, y demás problemas en la acción estratégica empresarial hortofrutícola, hasta abordar el poder hacer Planes de Campaña que se puedan transformar en verdaderos “Marketing Orders” o “Normas de Marketing del Sector” de obligado cumplimiento, nacidas de una fuerte Interprofesional, a la que se vinculan las Asociaciones de Organizaciones de Productores y todas las OPFH.
- ✓ Sobre la pregunta de si han sido los fondos operativos y las subvenciones recibidas desde la Unión Europea bien aprovechadas y han impactado positivamente en el sector hortofrutícola, respondió mayoritariamente la Sra. Mercé Gispert, Ingeniera Agrónoma de Afrucat, que conoce muy bien el mundo de las OPFH, la cual aseveró con su testimonio a los largo de las campañas que los Fondos Operativos y subvenciones recibidas de la Unión Europea, han servido para mejorar la producción, para mejorar tecnológicamente las Centrales Hortofrutícolas, para mejorar la calidad y la presentación de los productos, y que por lo tanto se puede demostrar un buen nivel de idoneidad y eficacia de los Programas y Fondos Operativos.

Una vez terminado el coloquio, y sin más temas que tratar, se Clausuró esta 13ª Jornada de Afrucat-Agroprés-ICEA-ETSEA-UdL dentro de la 63ª Feria de Sant Miquel de Lleida.

Lleida, 28 de septiembre de 2017