

LAS PRESENTACIONES COMERCIALES DE LA JUDÍA DE GANCHO: EN BUSCA DE VALOR AÑADIDO



Foto: R. Romero del Castillo

01 Introducción

Como se explica en otros artículos de este dossier, la judía de gancho está muy bien valorada por los consumidores por su alto valor sensorial. En las pruebas de cata realizadas por el panel de catadores de la Escuela Superior de Agricultura de Barcelona, la judía de gancho siempre obtiene los valores sensoriales más bajos de percepción de la piel y más altos de cremosidad (Casañas et. al., 2002, Casañas et. al. 2006, Romero del Castillo et. al. 2008). Por eso es por lo que la comercialización de esta judía no debería perder de vista que este hecho la hace atractiva para los consumidores, conservándolo y, si se puede, potenciándolo.

Las diferentes presentaciones comerciales deberán garantizar al máximo la calidad sensorial, calidad que diferencia la judía de gancho de otras judías de aspecto parecido que encontramos en el mercado. Bajo este punto de vista, en este artículo se analiza la situación actual de su comercialización y se hacen algunas propuestas para el futuro.

Actualmente, la judía de gancho se comercializa bajo las presentaciones siguientes:

- Secas, ya sea envasadas o en crudo.
- Cocidas, para el consumo en el mismo día, en los mercados municipales y tiendas de legumbre cocida.
- Esterilizada en botes de vidrio.
- Cocidas, envasadas en atmósfera protectora y pasteurizadas posteriormente

Antes de empezar a analizar las diferentes formas de presentación, se debe decir que a partir de este año 2008 una parte de la judía de gancho producida en Cataluña se comercializará bajo la marca de calidad "Denominación de Origen Protegida Mongeta del ganxet Vallès-Maresme" otorgada por la Unión Europea. Esto significa que estas judías tendrán una calidad superior, garantizada por el Consejo Regulador, que otorgará el sello distintivo a las judías que cumplan las condiciones del reglamento, razón de más para respetar al máximo la calidad en las diferentes formas de comercialización.

02 Las diferentes formas de comercialización

Cada una de las presentaciones comerciales de judía de gancho tiene ventajas e inconvenientes que merecen ser analizados.

02.01 Las judías secas

Lo primero que se debe decir es que, aunque las judías secas se conservan mucho tiempo sin estropearse, es importante saber que la forma de almacenamiento antes del consumo influye directamente sobre el tiempo de cocción y la calidad. Así, se debe procurar guardarlas en frío (4°C) y con humedad relativa baja (recomendable < 60% HR). Sobre todo es muy importante que no sufran demasiados cambios de temperatura y humedad ambiental, por esto es conveniente guardarlas en neveras o cuartos frigoríficos, en



Las diferentes presentaciones comerciales deberán garantizar al máximo la calidad sensorial, calidad que diferencia la judía de gancho de otras judías de aspecto parecido que encontramos en el mercado



Foto 1. Legumbres expuestas en una tienda de Barcelona. Autora: R. Romero del Castillo.



Foto 2. Judías de gancho secas en un mercado. Autor: Francesc Casañas

recipientes herméticos. Si las judías no se almacenan en estas condiciones y sufren a menudo temperaturas altas (> 25-30°C), humedades relativas altas y cambios de temperatura y humedad (entrar y salir de la nevera, por ejemplo), serán

más duras, la piel se notará más y la cocción se alargará más de lo habitual.

Las judías secas se comercializan en crudo y envasadas. Antes de hablar sobre las que se comercializan en crudo, hay que decir que la norma general de etiquetado y rotulación de los productos alimentarios (RD 1334/1999) dice textualmente: “en el caso de la venta a granel o fraccionada la información del productor se debe conservar, hasta el final de su venta, para permitir en cualquier momento una correcta identificación del producto y estar a disposición de los órganos de control o de los consumidores que la soliciten”. Esta información obligatoria que ha de acompañar el producto es: la denominación de producto (nombre común de la legumbre), la categoría comercial (extra, I y II), la fecha de envasado y la identificación de la empresa productora. En el caso de legumbres de importación, se debe poner el nombre del país de origen (Orden del 16/11/1983, BOE 275).

Las que se comercializan en crudo acostumbran a estar en sacos, cajas, compartimentos o bolsas generalmente destapadas y a temperatura ambiente, a menudo horas y horas bajo las luces encendidas del mercado. La información que llega al consumidor acostumbra a ser un rótulo en qué se lee “judía de gancho” y el precio (fotografías 1 y 2). Si el consumidor quiere más información, sólo la puede obtener preguntando al vendedor. El precio varía desde 4 €/kg las muy mezcladas hasta 8-10 €/kg las que están mejor escogidas. Si comparamos este precio con el de otras judías blancas que vienen de Améri-

ca y que podemos encontrar desde 1,5 €/kg y además envasadas, la judía de gancho es cara, razón de más para tener en cuenta su calidad.

La ventaja de las que se comercializan envasadas es que en el envase, el productor puede informar al consumidor del origen de la judía, de la fecha de cosecha y del tiempo preferente de consumo, así como de las mejores condiciones de almacenamiento, y, además, hacer recomendaciones de preparaciones culinarias. El precio acostumbra estar entre los 4,5 € y 5 € las bolsas de 500 g y 9-10 € las bolsas de 1 kg, es decir, sin demasiada diferencia respecto de las que se venden en crudo.

Las judías secas de la DOP sólo se pueden comercializar envasadas y se venden este año en bolsas de 1 kg a 10 €.

02.02 Las judías cocidas para el consumo en el día

En Cataluña, la venta de legumbre cocida para el consumo en el día en los mercados y las tiendas especializadas es una tradición que se ha mantenido en el tiempo. Las personas que hay detrás de estos comercios han hecho de esta actividad una verdadera profesión (fotografía 3).

En una encuesta realizada a 16 establecimientos de legumbre cocida por nuestro grupo de investigación, la mitad (8) contestaron que preparaban judía de gancho, pero la mayoría no las prepara cada día sino una o dos veces a la semana. En algunos mercados sólo las hacen los sábados y



La judía de gancho cocida se vende a precios de entre 8,5 y 9,5 €/Kg., mientras que las otras judías blancas se venden a un precio en torno a los 4 €

Foto 3. Puesto de legumbres en el mercado de Horta (Barcelona). Autora: R. Romero del Castillo





Foto 4. Judía de gancho cocida. Autora: R. Romero del Castillo



Foto 5. Tarros de judías de gancho esterilizadas, los tarros 1 y 3 son del comercio. El del medio ha sido esterilizado en el ESAB. Autora: R. Romero del Castillo

en otros los jueves y sábados. Esto es debido a que, aunque es una judía muy apreciada, el precio respecto de la Planxeta o la “Blanca Riñón”, que son judías blancas de gran consumo porque son muy baratas, es más del doble. Vemos que la judía de gancho cocida resulta también cara y la gente la compra para eventos especiales. La judía de gancho cocida se vende a precios de entre 8,5 y 9,5 €/kg mientras que las otras judías blancas se venden a un precio alrededor de los 4 € (fotografía 4).

Si nos atenemos a lo que se ha dicho en el apartado anterior, no hay demasiada diferencia de precio, en la venta a los consumidores finales, entre la judía de gancho seca con DOP y sin DOP. Por lo tanto, estaría bien ofrecer judía de gancho DOP cocida, puesto que hay un público que, pese a su precio, pide judía de gancho cocida. El precio no debería ser mucho más alto y la calidad estaría garantizada.

02.03 Las judías esterilizadas

Las judías de gancho tienen el problema, seguramente debido a su composición elevada en proteínas, de que aguantan mal los tratamientos de calor necesarios para una correcta esterilización.

Las judías de gancho que se comercializan esterilizadas presentan a menudo una textura “gomosa”, color tostado y regustos desagradables a cocido. Estos cambios de textura, color y gusto son debidos a la reacción de Maillard que se da en alimentos ricos en proteínas y azúca-

res cuando se someten a tratamientos térmicos elevados como es el caso de la esterilización. Frecuentemente, para corregir el color oscuro se añaden aditivos como el bisulfito, que evita el oscurecimiento, pero puede dar regustos.

Si la DOP “Mongetas del ganxet Vallès-Maresme” quiere comercializar judías esterilizadas sin añadir aditivos, debe procurar ofrecer un producto lo más semejante posible a la judía cocida reciente preparada. Esto es posible, garantizando la esterilización comercial, haciendo un tratamiento térmico lo más ajustado posible.

En la fotografía 5 se puede ver la diferencia entre dos botes de judías esterilizadas del comercio y un bote que corresponde a las pruebas que hemos realizado en la Escuela Superior de Agricultura de Barcelona para poner a punto un método de preparación de judías esterilizadas, en el que no se aprecian tanto los efectos negativos del tratamiento de calor elevado.

Hay que decir también, que la diferencia de precio entre las judías de gancho esterilizadas, que se venden alrededor de los 2,4 € el bote de 370 ml y 4 € el bote de 720 ml, y el resto de judías cocidas blancas, que se venden a 0,36 € el bote de 370 ml o 0,60 € el bote de 540 ml, es considerable. En ambos casos el precio de la judía esterilizada respecto de la cruda se multiplica por dos, pero en valores absolutos el margen es 6 veces más alto. El margen por kilo de judía seca de gran consumo es de unos 2 € y de 14 € el de judía de gancho seca. Pese a esta diferencia, la calidad no solamente no se mantiene, sino que

en el caso de la judía de gancho a menudo deja mucho que desear. Este es un aspecto sobre el cual los productores y fabricantes de judía de gancho esterilizada deberán hacer una reflexión e intentar mejorar el producto.

02.04 Judía cocida, envasada en atmósfera protectora y pasteurizada

Otra manera de comercializar las judías de gancho es presentarlas en bandejas de plástico. Estas judías, primero se cuecen y después se envasan escurridas con una combinación de gases que ayuda a su conservación. Una vez cerrado el envase, se hace un tratamiento de calor equivalente a una pasteurización. Tienen una vida comercial de 2 a 4 semanas, según si se añaden conservantes o no. Este sistema tampoco acaba de ofrecer un producto de calidad, puesto que la manipulación excesiva, presentarlas sin el zumo, que hace que queden muy secas, y el añadido de conservantes puede bajar mucho el valor sensorial. Habría que emplearse más en esta presentación para obtener un producto más parecido a las judías cocidas a la manera tradicional.

03 Hacia dónde hay que ir

De cara al futuro, además de cuidar todos los aspectos mencionados anteriormente respecto del almacenamiento y la preparación, estaría bien ofrecer presentaciones atractivas de las judías secas y sólo cocidas, en las que además de garantizar el origen y la fecha de recolección se ofrecieran recetas y sugerencias de consumo.



También habría que estudiar la presentación de platos preparados, que es una tendencia creciente en el mercado de las legumbres cocidas. En el caso de la judía de gancho, el principal problema es que en la mayoría de los platos de nuestra cocina se consumen sin líquido acompañante. Desde el punto de vista técnico, es más fácil conservar líquidos (o mezcla de sólido y líquido) que sólidos en buenas condiciones. En este contexto, habría que estudiar la mejor manera de comercializar platos como:

- Ensalada de judías (judías, bacalao, olivas) a combinar con productos frescos (Ej.: tomate, cebolla).

- Judías cocidas con morcilla ya cocinada para calentar al microondas.

- Judías cocidas con bacalao y/o espinacas o almejas también para calentar posteriormente al microondas.

que los potenciales consumidores estén bien informados, para esto se deben hacer campañas de información para captar el público dispuesto a pagar más por un buen producto. Ni que decir tiene que el marketing es muy importante, pero también la honradez para fidelizar los clientes, es decir, se ha de ofrecer lo que se promete.

Otra manera de conquistar consumidores es implicar a los restaurantes y a los cocineros para que ofrezcan platos atractivos con judías de gancho. El caso del grupo de cocineros del colectivo "Cocina Vallès" del Consorcio de Turismo del Vallès Occidental es ejemplar. Son nuevos cocineros que ofrecen en sus restaurantes platos como: "guiso de liebre con judías de gancho", "tripa de bacalao guisada con judías

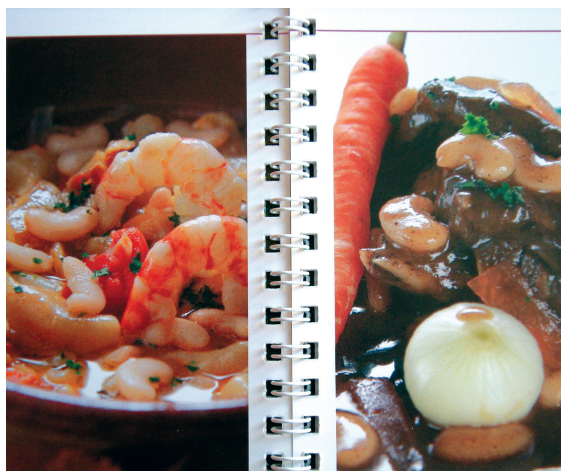


Foto 6. Detalle del cuaderno de recetas del colectivo "Cocina Vallès". Autora: R. Romero del Castillo



Para comercializar con éxito un producto de mucha calidad pero de precio elevado hace falta que los potenciales consumidores estén bien informados

03.01 Qué haría falta técnicamente

Una buena salida para los productores de judía de gancho es que ellos mismos, a través de cooperativas u otras formas de asociación, produzcan y comercialicen las judías preparadas según algunas de las alternativas propuestas. Si esto se hace bien, los productores se beneficiarían del valor añadido de este producto.

Para sacar adelante estas presentaciones haría falta un lugar de trabajo bien diseñado y con equipos como: autoclave, envasadora en atmósfera modificada, cocina, etc. Por otro lado, es imprescindible el asesoramiento de una persona con la formación técnica necesaria para saber escoger el mejor tratamiento, el envase adecuado, garantizar la seguridad alimentaria y, además, que el producto sea bueno y el precio razonable.

Seguramente la producción actual de judía de gancho, alrededor de las 250 toneladas, desarrollaría con éxito iniciativas de este tipo, pero hay que hacer previamente el estudio económico.

04 El mercado

Para comercializar con éxito un producto de mucha calidad pero de precio elevado hace falta



de gancho y cigalas” o “bacalao frito con cama de tomate confitado, judías de gancho y quenelle de samfaina” (fotografía 6).

Si los turistas que visitan nuestro territorio encuentran en las cartas de los restaurantes las judías de gancho bien preparadas, posiblemente quieran llevarse un saco de judías secas o un tarro de judías esterilizadas como recuerdo cuando vuelvan a su casa.

Para comercializar con éxito un producto de mucha calidad pero de precio elevado hace falta que los potenciales consumidores estén bien informados.

05 Para saber más

CASAÑAS, F., PUJOLÀ M., ROMERO DEL CASTILLO, R., ALMIRALL, A., SÁNCHEZ, E. and NUEZ, F. (2006). “Variability in some texture characteristics and chemical composition of common beans (*Phaseolus vulgaris* L.)”. *J. Sci. Food Agric.* 86, pàg 2445-2449.

CASAÑAS, F., PUJOLÀ, M., BOSCH, LL., SÁNCHEZ, E. and NUEZ, F. (2002). “Chemical basis for the low sensory perception of the ganxet bean (*Phaseolus vulgaris* L.) seed coat”. *J. Sci. Food Agric.* 82, pp 1282-1286.

ROMERO DEL CASTILLO R., VALERO J., CASAÑAS F., COSTELL E., (2008) Training, validation, and maintenance of a panel to evaluate the texture of dry beans (*Phaseolus vulgaris* L.). *Journal of Sensory Studies*, 23, 303-319.

www.turismevallesoccidental.org (mapa web: portada>Coneix-nos> Cuina Vallès)

www.gencat.cat (mapa web: Departament d’Agricultura, Alimentació i Acció Rural>Inici>Alimentació>Distintius d’Origen i Qualitat>Index DOP>Mongeta del ganxet Vallès-Maresme).

06 Autora



Romero del Castillo Shelly, Roser
Profesora de la Escuela Superior de Agricultura de Barcelona. Miembro del Equipo de Mejora Vegetal para Características Organolépticas de la UPC.
roser.romero.del.castillo@upc.edu

