



Vista general del área de manipulación de producto de la subasta. Arriba: la sala de pujas, presidida por el gran reloj al mejor estilo holandés.

Mercados y comercio

■ Desarrollada sobre producto terminado

Campo de Almería, nuevo modelo de subasta

- El mercado "Campo de Almería Mercado Internacional S.L." ha adoptado un sistema de subasta sobre producto terminado, de acuerdo con el modelo francés.

Fernando Cuenca
inde@ediho.es

Entre las fórmulas de mercados mediante subastas que existen, se encuentran el modelo tradicional, basado en la actuación comercial sobre materias primas, y el modelo francés, que se desarrolla sobre productos terminados.

Ambas trabajan en factor a un precio que baja y un botón que para; sin embargo, existen grandes diferencias

La primera fórmula corresponde a las subastas tradicionales de la zona almeriense, mientras que la segunda corresponde al modelo adoptado por el mercado "Campo de Almería Mercado Internacional" (www.campoalmeria.com),

cuyo sistema es novedoso en la zona.

Salvador Maleno Maleno, director de este mercado, explica que el sistema aplicado en la empresa corresponde a una copia del existente en Francia adaptado a las particularidades de Almería. Estas particularidades la hacen diferente al resto de subastas de la zona.

Producto envasado proveniente de productores de la zona es subastado diariamente

Todo comienza con una agrupación de productores especializados en determinados productos. Estos poseen una red de almacenes de confección situados en las zonas cercanas a sus instalaciones productivas por especialidades. En estas se entregan las mercancías diariamente y son confeccionadas, calibradas y envasadas.

Los productos perfectamente envasados son llevados en lotes al mercado Campo de Almería Mercado Internacional S.L. a primeras horas de la mañana (sobre las 6:00h) donde son catalogados.

Esta mercancía se deposita en sus 2.500 m² de instalaciones frigoríficas o en sus 7.500 m² de almacén de exposición de producto, según convenga. Ese mismo día a las 10:30, la mercancía es subastada. Tras la venta, esta es retirada por sus compradores en camiones desde sus 21 muelles de carga.

En cuanto a la venta en sí, los compradores acuden a Campo de Almería sobre una media hora antes de la subasta. Allí se les entrega un catálogo con todas las mercancías disponibles referenciadas. Los

mayoristas pueden ver y evaluar "in situ" sus necesidades en cuanto a calidades específicas y cantidades por lotes. Una vez ya en la subasta, sobre el panel principal aparecen los datos necesarios para identificar el producto. El reloj comienza su barrido de precios y la puja queda servida a un ritmo acorde a la situación del momento. Conforme se realizan las compras, las partidas o secciones de las mismas son preparadas para su expedición.

La estructura del sistema aporta notables ventajas sobre las subastas tradicionales.

Una de ellas es la capacidad de reacción en adaptar la oferta, por ejemplo en cuanto al modelo de envasado, ofreciendo al mercado aquello que precisa en cada momento en un tiempo record. Otra ventaja es la homogenización de la oferta como consecuencia de la especialización de los productores.

También destaca el aspecto de ofrecer grandes cantidades de cada una de las referencias con las ventajas que ello conlleva a la hora de alcanzar mayores precios.

Sobre este aspecto, Maleno puntualiza que en una subasta tradicional el producto llega mezclado partida a partida de los agricultores. Como ejemplo, un productor puede entrar una partida de 3.000 k y es considerada grande.

En cambio, en este mercado de productos terminados, una partida de uno de nuestros productores de 3000 k no es nada, puesto que en la clasificación se segmenta en función de las diferentes calidades. En cambio, cuando la mercancía de todos los productores, reagrupada por referencias, entra en el mercado, los mayoristas premian este volumen uniforme con mejores precios.

En cuando a la venta en sí, en las subastas tradicionales realmente se producen dos actos, uno delante del reloj, que consiste en una mera toma de posición, ya que el

comprador se compromete a sacar una cantidad a un precio establecido, siguiéndose vendiendo el resto de la misma forma. Después de la subasta se produce el segundo acto, una selección y retirada de la mercancía por el orden establecido anteriormente.

En cambio, en Campo de Almería la compra se hace en el momento, ya que al apretar el botón, el mayorista adquiere un producto en un volumen y a un precio concreto. Esto produce una mayor atención en la subasta y agresividad en la compra.

El sistema también ofrece mayor capacidad de adecuar la oferta a la demanda en un breve plazo de tiempo. Así, la subasta es fiel reflejo de las tendencias del mercado, permitiendo producir lo que se vende y no vender lo que se produce.

En Campo de Almería la compra se hace en el acto; al apretar un botón el mayorista adquiere producto en un volumen y a un precio concreto

Campo de Almería Mercado Internacional S.L., es un mercado de productos terminados, pertenece al "Grupo Campo Almería" igual que otras empresas como Dunia Export, Duniagro, Norvill Export, Agro Cañada, etc.

En cuanto a la base productora y envasadora es el colectivo de Duniagro. Y la marca comercial de sus productos es CampoAlmería. La empresa estuvo cuatro años gestándose, entrando en producción

el 10 de abril del 2001. Respecto a su especialización, actualmente se centra en tomate en todos sus segmentos y pepino largo. En breve entrarán otros productos, cuando los mecanismos de producción, clasificado y envasado estén completamente desarrollados.

Para Salvador Maleno el secreto está en organizar la producción y establecer almacenes específicos ya que cada producto tiene sus peculiaridades. Como ejemplo, para ello se necesita un agricultor tipo con el perfil de plena dedicación, preocupación por la rentabilidad de su negocio, que ello pasa por la calidad del mismo, etc. y no entra en cambio aquel que especula.

Para saber más...

<http://www.campoalmeria.com>

trabajamos en tu campo

TODOS EN NUTRICIÓN VEGETAL

MERISTEM

QUÍMICAS MERISTEM S. L.

Ctra. Moncada/Náquera, km. 1'700 • Apdo. 30 Moncada - VALENCIA • Tel.: 96 139 45 11 Fax.: 96 139 53 31

E-mail: meristem@quimicasmeristem.com • www.quimicasmeristem.com