

CASI, un ejemplo cooperativo en el campo almeriense



La implantación de nuevas tecnologías y la calidad de sus productos la identifican

La Cooperativa Provincial Agrícola y Ganadera San Isidro, S.C.A. (C.A.S.I.) es una entidad cooperativa ubicada en la zona del Levante de Almería y creada en 1945 con una doble finalidad: comercializar los géneros producidos por sus socios y proveer a estos de las materias primas necesarias para el normal desarrollo de la actividad.

Jerónimo González Zapata.
Ingeniero Técnico Agrícola.



Esta cooperativa está compuesta por 1.700 socios y colaboradores.

Inicialmente, su actividad se desarrolló en el actual Mercado Central de Almería (sito en el paraje La Galleta), lugar en el que los socios llevaban sus producciones para su posterior venta, principalmente, patatas y productos de huerta criados en la vega de Almería.

El primer impulso apreciable en la evolución de la cooperativa se produjo con la introducción de los cultivos enarenados bajo plástico durante los años setenta. Fue durante este periodo y gracias a estos adelantos y sobre todo a las especiales condiciones de esta zona, en cuanto a agua y climatología se refiere, cuando se produjo la especialización de la cooperativa en su principal cultivo, el tomate.

Durante la década de los ochenta se dio un gran salto en cuanto a volumen de producción, facturación e instalaciones, consolidándose a nivel nacional. A finales de los ochenta y durante la década de los noventa también se dieron los pasos necesarios para la consolidación a nivel internacional, gracias al apreciable y progresivo aumento de la producción (de unas 40.000 toneladas a principios de los noventa a 143.000 toneladas en el 2000) y sobre todo a la impresionante labor de los socios y empleados de la empresa, consi-



20 técnicos se encargan del seguimiento de los cultivos.

guiendo unos niveles de control del producto y de calidad, pioneros en la zona.

Evolución tecnológica

Cooperativa y Comercialización:

Si por algo ha destacado siempre CASI es por su vocación pionera en la implantación de nuevas tecnologías y metodologías de trabajo. A medida que ha ido incrementándose su número de socios y, por tanto, su volumen de producción, el uso de estas nuevas tecnologías se ha ido haciendo imprescindible, si bien el salto más importante se ha producido gracias a la aplicación de la informática a la gestión diaria, desde principios de los noventa, sobresaliendo entre los avances que se han producido en los últimos años los siguientes:

- Ser una de las primeras empresas agrícolas del país en aplicar las nuevas tecnologías de la información a su gestión diaria. En este sentido destacan los diferentes medios de difusión de información en tiempo real sobre el desarrollo de sus ventas a través de Terminales de Información al Agricultor, a los que se puede acceder con tarjetas codificadas, mediante el envío de mensajes cortos a los teléfonos móviles, o a través de la página web de In-

ternet (servicio denominado CASI en CASA).

A través de estos medios, disponible también para los clientes que compran en la cooperativa, el socio puede obtener la información sobre los precios de su mercancía en la venta del día; el saldo de cuentas de aportación, suministros o envases; estadísticas sobre el volumen y precios de la campaña y facturas de venta de los productos, entre otros datos de gran utilidad para su gestión diaria.

Mediante la asignación de un código de barras a las partidas de cada uno de los socios en el momento de su entrada en el almacén, recoge la información sobre número de kilos, bultos y, en general, todas las características del género que se va a vender. Estos datos, junto con el número de cliente y precio de compra de cada partida adquirida,

son trasladados a un ordenador central, a través de los terminales de anotación. De esta forma se agiliza la venta y se pone toda esta información a disposición de los socios y clientes de CASI.

- La utilización de la subasta de los centros de La Cañada y San Isidro (Nijar), a través de un innovador sistema de Videoconferencia. Se trata de un sistema que ha permitido conectar dos salas de venta diferentes, separadas por más de 30 kilómetros de distancia, con el fin de realizar la subasta diaria de forma simultánea y conjunta, consiguiendo con ello concentrar la oferta para ofrecer un mejor servicio a los compradores y dar una mejor respuesta a la demanda creciente. Gracias a la Videoconferencia, el contador de precios controlado por los pulsadores puede ser detenido por compradores del centro de San Isidro o La Cañada indistintamente y en condiciones de igualdad. Para ello, cuentan con un monitor de televisión que les informa de lo que ocurre en cada una de las dos salas.

Para realizar este tipo de subasta, iniciada en octubre del año 2000, diariamente y antes de su comienzo, se pone a disposición de todos los compradores un listado detallado que recoge las características de los productos que se van a poner a la venta. Para ello CASI utiliza lo que se denomina Lenguaje Hortícola, consistente en un Control de Calidad riguroso que da a conocer a los compradores un gran número de detalles del producto, entre otros el color (existe una carta de colores), variedad, calibre y clase. Por otra parte, también incluye información sobre el número de bultos y los kilos de cada una de las partidas que se ponen a la venta.



La última campaña CASI comercializó 680.000 t de tomate.

Gracias a la Videoconferencia, el cliente puede adquirir género de ambos almacenes de subasta desde cualquiera de los dos centros de la cooperativa, sin necesidad de tener que ver primero el producto ni realizar desplazamientos, facilitando de esta manera la compra y el aumento del número de compradores que concurren a la venta, así como el volumen de la oferta y al mismo tiempo de la demanda, con lo que las posibilidades de salida de la mercancía aumentan proporcionalmente.

- La implantación reciente del sistema "Wireless", un sistema inalámbrico que conecta cualquier ordenador con la Red local de la cooperativa, sin necesidad de enlace físico.

Campo

- En cuanto a la evolución en el campo, los socios de CASI son cada vez más conscientes de que una instalación moderna y bien equipada es la mejor garantía para que sus cultivos salgan adelante, siendo por ello cada vez más común la renovación y acondicionamiento de las instalaciones para conseguir un mayor rendimiento.

La cooperativa cuenta asimismo con un equipo de veinte técnicos agrícolas encargados del seguimiento de los cultivos de los socios y su asesoramiento en cuestiones de campo.

En tecnología de cultivo, CASI ha empezado a utilizar sistemas de fitomonitorio de plantas, una técnica consistente en la medición de parámetros relacionados y/o que afectan al crecimiento y desarrollo de las mismas. El sistema está formado por un equipo electrónico al que se conectan varios sensores, entre los que destacan el flujo de savia, temperatura de

hoja, diámetro de tallo o de fruto, entre otros.

Este sistema electrónico se conecta a un ordenador y podemos ver la evolución de la planta en los periodos que definamos, ver los momentos de estrés de la misma, los valores críticos que le afectan y actuar modificando el riego, la fertilización, la ventilación del invernadero, etc. para ver la respuesta de la planta a esos cambios y así conseguir un mayor rendimiento del cultivo. La Cooperativa Agraria y Ganadera "San Isidro" ha sido la primera cooperativa agrícola de España en utilizar esta tecnología importada de Israel.

Si la aplicación de nuevas tecnologías es posible gracias a una producción normalizada como la que ofrece CASI, lo verdaderamente importante sigue siendo el trabajo de los agricultores, ya que todo ello no

sirve para nada si detrás no hay un producto de calidad.

Esta apuesta de la cooperativa por los sistemas de calidad y las nuevas tecnologías se debe al esfuerzo de todos sus miembros por ser competitivos en un mercado cada vez más globalizado. Hoy en día, la diferencia ya no está en la cantidad que se produzca, sino en la calidad que se ofrezca a un consumidor cada día más exigente. En este sentido, es necesario invertir en todos los medios necesarios para la consecución de la calidad que pide el mercado.

Producción certificada de melón y tomate según la norma UNE 155001

Cooperativa Agrícola San Isidro (CASI) obtuvo a principios del segundo trimestre del 2001 el derecho de uso de la marca AENOR para una parte de su producción de tomate (más de 500 hectáreas) y melón (20 hectáreas) por el cumplimiento de la norma UNE 155001. De esta forma, CASI se convirtió en la primera cooperativa agrícola, con subasta normalizada, en obtener esta certificación que otorga la Asociación Española de Certificación y Normalización, así como en la empresa almeriense con mayor superficie de tomate certificada.

La noticia fue recibida con gran satisfacción por parte de los socios y trabajadores de CASI, por suponer un importantísimo reconocimiento a la calidad de estos dos productos, así como a la labor realizada por todos ellos. En este sentido, el Comité Técnico de Certificación 054 de AENOR felicitó a la cooperativa almeriense por «las magníficas puntuaciones

conseguidas en las diferentes inspecciones realizadas durante la solicitud» tal y como se recoge textualmente en el comunicado de concesión de la marca.

La producción certificada supone aproximadamente el 50 % del total de superficie de tomate cultivada por los socios de CASI y el 47 % de su producción de melón.

A partir de ahora, estos dos productos podrán usar la marca AENOR, un distintivo que garantiza su calidad y seguridad, aportándole un importantísimo valor añadido y facilitando su comercialización en nuevos mercados de todo el mundo.

Para Francisco Gálvez, director del Departamento de Técnicos Agrícolas de CASI, un producto certificado facilita la elección al consumidor que prefiere un producto de calidad, libre de residuos y en cuya producción se hayan empleado una serie de técnicas respetuosas con el medio ambiente. Por otra parte, garantiza la aplicación de unas medidas de seguridad y calidad en todo el proceso de producción.

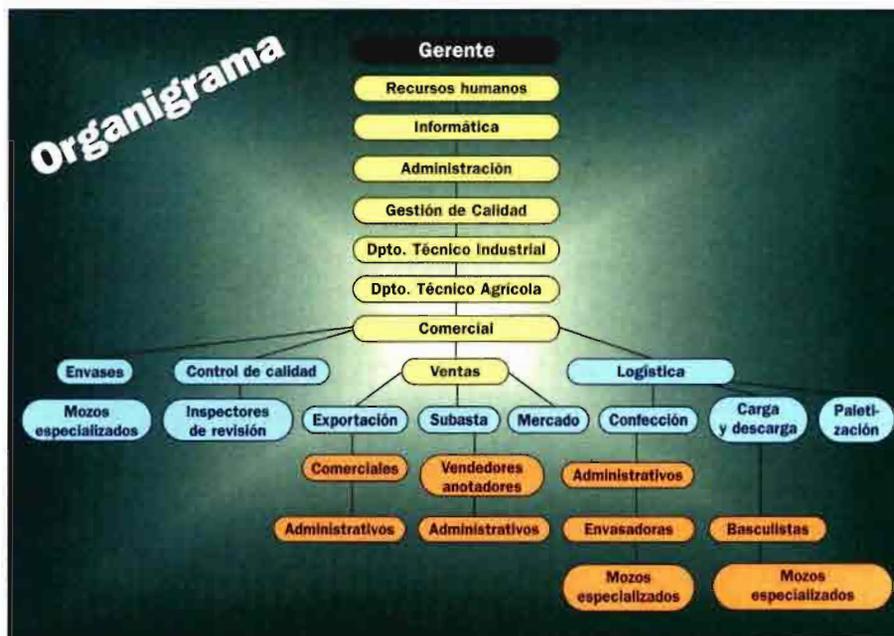
Asimismo, el cumplimiento de esta norma también es de trascendental importancia para el productor porque certifica, entre otros muchos aspectos, la realización de una gestión técnica de la explotación, basada en buenas prácticas agrícolas.

Esta certificación viene a sumarse a las normas ISO 9002 obtenidas también por CASI en agosto de 2000 y enero de 2001, a la calidad en la gestión de comercialización del tomate y a su almacén de suministros, respectivamente.

La cooperativa está compuesta por 1.700 socios y colaboradores. Además, actualmente trabajan en CASI 135 personas fijas en plantilla, número que en plena campaña llega a incrementarse hasta más de 550 personas.

«Miel de CASI, el dulce que apasiona a los consumidores»

Bajo este lema, la Cooperativa CASI inauguró en la campaña hortícola 1999/2000 una campaña publicitaria con el objetivo de promocionar las cualidades y características del melón de CASI, y en especial su gran sabor dulce, promoción continuada durante la pasada campaña hortícola 2000/2001



mediante degustaciones como la realizada en el Mercado de Abastos de Almería.

En ambos acontecimientos se hacía resaltar la naturalidad del melón "Miel de CASI", que son cultivados sin hormonas con el objeto de alcanzar un nivel de sabor óptimo. En su recolección ha pasado exigentes controles de calidad y maduración, garantizando niveles óptimos de azúcar en cada pieza, dulzor muy apreciado por los consumidores que asistieron a la degustación.

Se trata de una fruta de propiedades muy saludables. Según el Diccionario de Frutas y Hortalizas del Club "5 al Día", los melones constituyen una fuente importante de provitamina A, vitamina C y carbohidratos (principalmente sacarosa).

Los valores nutritivos del melón por cada 100 gramos son los siguientes:

Vitamina A, 3.400 U.I.; Vitamina B1, 0,040 mg.; Vitamina B2, 0,030 mg.; Vitamina B6,

0,036 mg.; Niacina, 0,600 mg.; Vitamina C, 33 mg. y Caloría, 20 mg.

El tomate, líder de la producción y exportación almeriense

De las 680.000 toneladas de tomate que se comercializaron en la última campaña, casi 150.000 llevaban el sello de CASI, lo que supone una cuarta parte del total de las ventas y sitúa a esta Cooperativa en líder indiscutible en la comercialización de esta hortaliza en el ámbito provincial y nacional.

En cuanto a la distribución por países de la producción exportada por CASI, hay que señalar

como mejores clientes a Francia, Holanda, Bélgica, Polonia, Italia y República Checa con el 30, 20, 17, 12, 8 y 3 % de dicha exportación respectivamente, vendiéndose el 13 % restante en Portugal, Hungría, Canadá, Estados Unidos, Austria, Islas Vírgenes, Rumania, Alemania, Eslovaquia, Suecia y Gran Bretaña.

La enorme variedad de los mercados y de gustos de los consumidores ha llevado a los agricultores almerienses a producir casi "a la carta", de forma que hoy es posible encontrar tomates del color deseado y del tamaño demandado.

De esa forma, los centroeuropeos optan por las variedades "Larga vida", "Racimo" o "Pera". Los países del este europeo como Polonia o la República Checa, también compran el "larga vida".

Ya en España, se comercializan prácticamente las mismas variedades, predominando el "Larga vida" o "el Racimo" en casi todos los mercados. Cuatro zonas concretas, las de Madrid, Cataluña, País Vasco y Valencia, son los mayores consumidores del "Raf", que se han convertido en plato de lujo en las cartas de los mejores restaurantes, que los compran a diario en Almería.

Pero el tomate no es sólo un producto "sabroso", sino que se ha convertido en uno de los productos más saludables. Según el Club 5 al Día, del que CASI es socio, el tomate cuenta con un excelente perfil nutricional basado en una combinación equilibrada de antioxidantes (vitamina C, carotenoides y flavonoides), minerales, un alto contenido de ácido fólico y un muy bajo nivel de grasas. ■



CASI ha conseguido este año certificar parte de su producción de tomate.