

La comercialización de productos hortícolas en Almería

Las alhóndigas son los principales centros de comercialización, privados y en origen

Los horticultores almerienses comercializan sus productos principalmente mediante asociaciones con personalidad jurídica propia: Sociedad Anónima (SA); Sociedad Cooperativa Andaluza (SCA) y Sociedad Agraria de Transformación (SAT), pudiendo hacerlo también por medio de mayoristas o empresas comercializadoras, si bien el tanto por ciento del producto vendido por estas dos últimas vías es pequeño en relación con el volumen total comercializado.

- Jerónimo González Zapata.
Ingeniero Técnico Agrícola.

Tradicionalmente, los contactos vendedor-comprador se realizaban de forma generalizada en lugares informales (el bar, la plaza) durante las fechas de campaña. Este sistema se ha ido perfeccionando a través de diversas iniciativas que han potenciado la aparición de lugares físicos donde concurren la oferta y la demanda, denominados mercados.

Estos mercados en origen, entendidos como centros físicos de contratación, los podemos clasificar en tres tipos: Alhóndigas o corridas, Lonjas de Contratación y Red Mercosa, centrandolo primero su actividad fundamentalmente en la producción hortícola, sobre todo en la costa de Almería, Málaga y Granada.

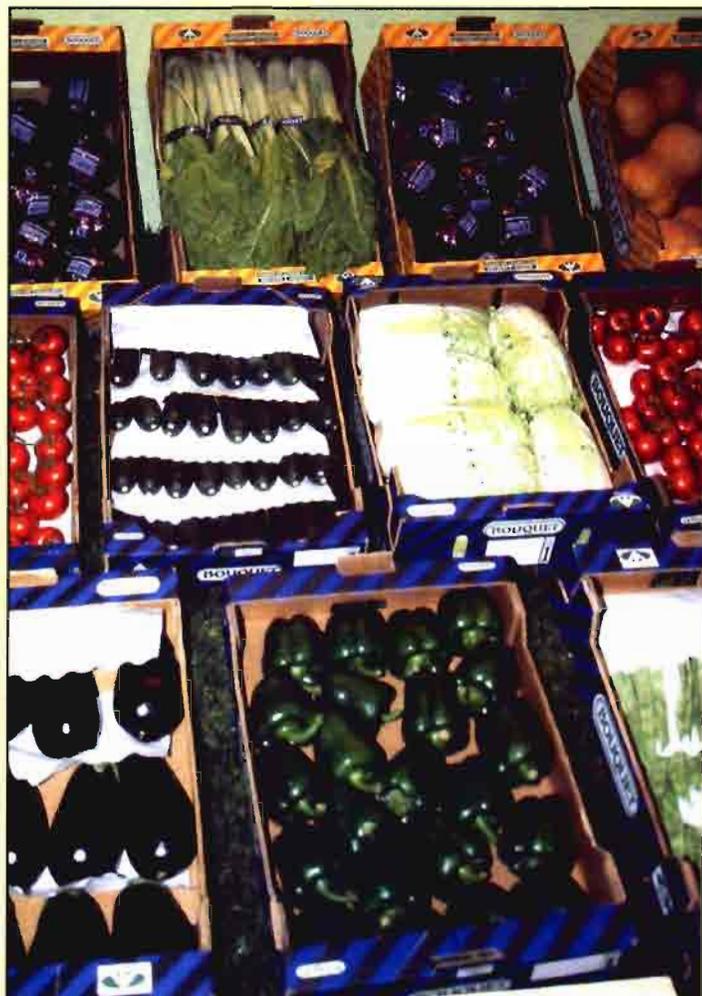
Las Alhóndigas o corridas

Son centros de comercialización privado en los que se produce la concurrencia de la oferta y la demanda, realizándose las ventas por el sistema de subasta a la baja.

La subasta a la baja está justificada por el carácter perecedero del producto, generalmente hortalizas, ya que si la subasta fuese al alta, podrían quedar productos sin vender, que perderían su valor en poco tiempo.

En relación con el papel desempeñado por cada persona que participa en la subasta, señalaremos al alhondiguista como aquel que recibe los frutos del agricultor y se responsabiliza de su venta y pago del precio conseguido en la operación, deducido el canon correspondiente. Dispone y controla las operaciones de pesaje y estibamiento de los productos. Interviene en las relaciones con otros establecimientos similares para establecer turnos y horarios de apertura y cierre, recepción de frutos, celebración de subastas y normativas comunes y particulares. A veces suministran a los agricultores artículos y materias para el cultivo y anticipos en metálico.

Por su parte, el agricultor una vez que entrega sus frutos y recibe



La comercialización hortícola de Almería se basa en las alhóndigas.

el resguardo con el peso bruto y el descuento por envases, debe esperar el resultado de la subasta, pudiendo asistir a ella y si no está dispuesto a que su cosecha sea vendida por debajo de un determinado nivel de precio, puede intervenir "cortando" como comprador y se retira la mercancía. En este caso, el alhondiguista no cobra su comisión. Si la venta se lleva a efecto sin su intervención, puede cobrar en un plazo variable, que va de 2 a 15 días después de realizada la venta.

Por último, los compradores, integrados por mayoristas de mercado interior, exportadores, comisionistas que compran para manipuladores o comerciantes diversos, eligen libremente las alhóndigas donde asisten para realizar sus pujas. Una vez que "cortan" la subasta al nivel de precio que les interesa, eligen, entre todos los géneros que quedan sin vender, las partidas completas que les convienen. Para liquidación de los frutos comprados se entiende con el alhondiguista.



Berenjenas normalizadas para subasta en Alhóndiga Agroponiente.

Sistema general de funcionamiento

Las alhóndigas de cada localidad se organizan en fechas de apertura, turnos de subastas, horas de comienzo, etc., a fin de que todos los compradores tengan oportunidad de asistir a todas las subastas. La venta se realiza por el sistema de subasta a la baja, por especies y, en el caso de algunos productos, por variedades o tipos, atendiendo a determinadas características, por ejemplo: "pimiento californiano amarillo".

Cada alhóndiga prevé las horas de apertura con anterioridad a la subasta para llevar a cabo la recepción, pesado y estibado de los frutos. Los servicios de descarga y movimiento de los géneros se descuentan junto con la comisión del importe conseguido, antes de que lo perciba el agricultor, consistiendo dicho descuento en un porcentaje variable según los servicios prestados sobre el precio de venta.

Entre las ventajas para el agricultor de estos canales de comercialización se cuentan las siguientes: rapidez en el cobro; presencia del agricultor en el acto de la venta conociendo en ese momento el precio de su mercancía; el agricultor puede "cortar" la subasta y retirar su mercancía cuando no le interese el precio; y como última ventaja, el que cualquiera puede llevar su producción sin requisitos de ser socio, de cantidad y calidad, de especies y variedades, etc.

Entre los inconvenientes se pueden mencionar: la falta de transparencia (en las pizarras aparecen los precios de venta pero no las cantidades de género correspondientes); que el agricultor se desliga de la mercancía en el momento de la subasta por lo que no percibe la parte de valor añadido en todo proceso de la comercialización; y que gran parte de esta mercancía es comercializada (al mercado interior y al extranjero) por comerciantes de otras provincias con sus marcas respectivas, en detrimento de cupos y prestigio para Almería.

Alhóndigas ECOHAL

La Asociación de Empresarios Comercializadores de Productos Hortofrutícolas de la Provincia de Almería, ECOHAL, es una organización empresarial sectorial que integra a la práctica totalidad de las empresas que comercializan en origen los productos hortofrutícolas extratemperanos que se producen en Almería.

A estas empresas en donde concurren libremente compradores y vendedores de productos hortofrutícolas para comercializar sus productos a través de subastas, se las conoce habitualmente con el nombre de Alhóndigas, por lo que el identificativo de la asociación es: "Alhóndigas de Almería".

Paralelamente, muchas de las alhóndigas han desarrollado también sus propias empresas de comercialización en destino, con lo

que ofrece un completo servicio comercial a sus clientes.

La asociación se constituyó en marzo de 1986 y se integra el 11 de abril de 1986 en la Confederación Empresarial de la Provincia de Almería "Asempal", y a través de ella, de CEOE, CEPYME y CEA. Actualmente ha incrementado su composición con la entrada en la asociación a finales de la década de los noventa de alhóndigas pertenecientes a las provincias de Granada y Málaga.

Relación de Alhóndigas integradas en ECOHAL:

- Almería: Agrupaadra; Agrupaalmería; Mullor Sánchez; Agroejido; Agroponiente; Agrupaejido; Cehorpa; E.H. Femago; Mercados del Poniente; Agrocañada; Agro San Isidro; Agroponiente-Nijar; Agrupanijar; Roquevicar; SAT Costa de Almería y Agromullor
- Málaga: Navas Carrillo, S.L.; González González Hnos. S.L. y Hnos. Salvatierra, S.L.
- Granada: Agrocarchuna Motril, S.A.; Agrocastilan, S.A.; Agrocastell, S.A.; Agruporticola, S.A.; Mercomotril, S.A.; Fulgencio SPA, S.L.; Miguel García Sánchez e Hijos, S.A.; Vega Costa Motril, SCA y Agrupación de Labradores El Pozuelo.

La Subasta en CASI

La subasta en la Cooperativa Provincial Agrícola y Ganadera San Isidro, S.C.A, (CASI), sigue sus propios pasos a la hora de realizar la subasta:

Normalización de Productos:

En CASI, es el agricultor quien realiza la labor de normalizado y tipificación más importante.

FRUITGARD-70 (T)
WATERWAX-UE 21
FRUITGARD-DPA
FRUITSEAL EXTRA
FRUITFOG-M
FRUITFOG-M
FRUITFOG-M

EN FOMESA SEGUIMOS AVANZANDO CON UN EQUIPO DE PROFESIONALES ESPECIALIZADOS PARA MANTENER LA CALIDAD DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS RECOLECTADAS.

FOMESA
 FOOD MACHINERY ESPAÑOLA, S.A.
 División química

El agricultor, en su propia finca, se encarga de confeccionar el género clasificándolo según categorías (I, II), calibre y colores, en los diferentes tipos de envases facilitados por la entidad (bateas, platos de 6 kg.). Esta labor de clasificación la realiza mediante pequeñas máquinas calibradoras, que esta cooperativa pone a disposición del agricultor, por lo que, tras la venta de los productos en la subasta, no es necesario su transformación, sino que directamente puede ser cargado y llevado a su lugar de destino.

En algunos casos, CASI se ve obligada a renormalizar los productos en otro tipo de envase de peso inferior (cartón, madera), generalmente, a petición de clientes extranjeros.

Desde la campaña 97-98 y como consecuencia de intentar ofrecer un nuevo servicio al agricultor, CASI normaliza productos en sus instalaciones para aquellos agricultores que, o bien por necesidad o por voluntad propia, quieran que se les normalice en la cooperativa.

Entrada de géneros-agricultores

El agricultor deposita su producto en la báscula, el cual es pesado en la misma y se genera mediante ordenador un albarán, quedando dicho albarán en poder del agricultor. A su vez, se generan de forma automática por cada una de las líneas que componen el albarán o pesadas, una copia con código de barras para adherir a la partida entregada. También se genera un justificante de envases.

Una vez finalizada la subasta, mediante la lectura del código de barras identificativo que figura en cada una de las partidas, quedan valoradas cada una de las líneas que componen el albarán del agricultor con el precio alcanzado. El agricultor puede efectuar la consulta de los precios alcanzados por sus productos, mediante terminales interactivos (similares a los cajeros bancarios), llamados Terminales de Información al Agricultor, que funcionan mediante tarjeta de códigos de barras personalizada, y que a su vez, le suministran información de todos los precios y kilos por corte de la subasta, en función del producto, la variedad y el calibre, así como la estadística comparativa con el año anterior de las ventas realizadas de los productos aportados por el agricultor durante el ejercicio en curso. Y finalmente, le da la posibilidad de obtener mediante impresión, todas las facturas que no hubiesen retirado con anterioridad.

Proceso de subasta:

El proceso de subasta de un día determinado se divide en: Tirones, cortes y tiempo de "sacar género".

- Tirón: Espacio de tiempo subastando productos.
- Corte: Es cada uno de los distintos precios a los que cotiza un producto determinado. Normalmente, un tirón está compuesto de varios cortes o precios de un mismo producto.
- Sacar géneros: Espacio de tiempo contrastando la calidad y seleccionando las partidas para ajustarse a los kilos comprometidos en un corte o precio.

El proceso de subasta es del siguiente modo:

Antes de comenzar a subastar productos, los clientes compradores examinan en el recinto de la subasta los productos que van a ser subastados, comenzando a continuación el jefe de Ventas la subasta en el primer tirón. En ese momento comunica a todos los compradores qué género va a comenzar subastando. El precio de cotización del producto se coloca muy por encima del primer precio de mercado del día anterior (que previamente conoce el jefe de Ventas) y comienza a descender a la baja. Cuando se llega a un determinado precio, un cliente pulsa el botón indicando al jefe de Ventas los kilos que va a sacar aproximadamente, en ese momento, otros pueden decir que a ese precio van a sacar unos kilos determinados



En la subasta, el agricultor puede intervenir "cortando" como comprador.

y otro grupo que también va a sacar género a ese precio. A estos dos últimos grupos se les llama clientes reenganchados a un determinado corte o precio de un producto.

Una vez que se han producido varios cortes de todos y cada uno de los distintos productos que hay en la subasta, el jefe de Ventas indica a los clientes compradores que el tirón ha terminado y que es necesario ir a sacar el género, teniendo preferencia el comprador que pujó el precio más alto (si son reenganchados deberán respetar su turno después del cliente que realizó la puja) y así sucesivamente.

Una vez que los clientes han sacado todo el género subastado previamente, el Jefe de Ventas les indica que se desplacen a la sala de ventas para proceder a realizar el segundo tirón. Este proceso de tirones y sacar el género se realiza varias veces hasta que se venden todos los productos que hay en la subasta: por eso el tiempo de subasta suele depender de la cantidad de mercancía que haya en el recinto y también de cómo esté la demanda en cada momento; si la demanda está fuerte, la venta es muy rápida, si la demanda está floja, la venta se hace muy pesada y lenta.

Por tanto, el proceso de subasta se realiza por productos separados (pudiendo subastar distintas variedades de un mismo producto a la vez) y no se realiza la subasta de varios productos a la vez.

La subasta dispone de unos terminales de información, donde el agricultor puede consultar la pizarra de ventas en las que puede ver las cotizaciones de los diferentes artículos y los kilos que han sido escogidos a cada precio, lo que permite conocer en todo momento y con una absoluta transparencia la situación real del mercado en origen.

Este proceso es instantáneo, pues los operarios encargados de tomar nota de las partidas escogidas para los clientes compradores llevan unos terminales portátiles que están conectados vía radio con el ordenador central, lo que permite conocer al agricultor en "tiempo real" los kilos que han escogido en cada corte. ■