

PROYECTO DE CREACION DE UN GRUPO DE PROPIETARIOS DE AGRIOS

---

## I.- ANALISIS DE LA SITUACION

El aumento incesante de los costos de cultivo y comercialización de los agrios - abonos, fumigaciones, transportes, seguros etc. - y la imposibilidad de representarlos en el precio de venta, hace que el mantenimiento a plazo medio de las explotaciones agrumícolas parezca extremadamente problemático.

Por lo que toca a la producción, en la actualidad, las unidades que todavía pueden considerarse rentables son las pequeñas explotaciones familiares de cultivo directo que logran rendimientos medios superiores a las 200 arrobas por hanegada de variedades nobles - clemenas, navelinas, navel-late, etc. - y las grandes explotaciones que admiten un elevado grado de mecanización en el cultivo, y cuyo costo medio no excede las 15.000 ptas. por hectarea - gastos generales y amortización del material incluido -.

Las explotaciones más afectadas son las llamadas de montaña - los huertos tradicionales - en las que el sistema de terrazas impide una mecanización intensiva y exige una intervención importante de mano de obra.

En la comercialización hemos asistido a un proceso de concentración empresarial muy acusado, que se caracteriza tanto por la reducción del número de exportadores - de más de 2.000 en los años 50 a menos de 400 en la actualidad - como, sobre todo, por el alto volumen exportador que representan algunos de ellos - menos del 10 por ciento de los exportadores realizan un volumen superior al 74 % -. La causa

fundamental ha sido la extraordinaria dificultad del sector derivada de la imposibilidad de realizar grandes beneficios por envío - como sucedía en los años 50 y hasta 60 - y en cambio de poder sufrir pérdidas importantes - por el elevado coste de la mercancía en destino -. A lo que hay que añadir, la necesidad de reducir gastos en un mercado en el que los márgenes de beneficios son cada vez más exiguos.

En efecto, parece hoy indiscutible que un proceso comercializador eficaz y rentable requiere : (1) Un aquilatamiento extremo de los costos por tonelada comercializada sólo conseguible mediante una elevada mecanización de la manipulación de la fruta en almacén y un abaratamiento máximo de los materiales a utilizar ; (2) Un control permanente y escrupuloso de la condición de la fruta que exige la intervención constante de expertos de probada cualificación ; (3) Una estructura comercializadora interior y sobre todo exterior, propia y capaz de competir con los vendedores en los mercados de destino.

Pero es obvio que estas tres condiciones exigen una unidad comercializadora de determinadas dimensiones, cuyo mínimo, unos sitúan en las 10.000 y otros en las 40.000 TMS.

En cualquier caso, la perpetuación de la situación actual con estructuras productivas y comercializadoras totalmente inadecuadas sólo puede tener como consecuencia la creciente degradación del sector con una perturbadora intensificación del riesgo y una generalización de la conciencia de inseguridad. Por lo demás, el previsible retraso de nuestra incorporación a la CEE contribuirá inevitablemente a dramatizar aún más la situación.

## II. UNA HIPOTESIS DE SOLUCION POR FASES

Es evidente que frente a una situación como la que acaba de describirse no caben soluciones aisladas e individuales. Maxime cuando sus agentes son titulares de unidades productivas y/o comercializadoras

de condición inadecuada bien por su naturaleza, bien por sus dimensiones, bien por ambas.

Se impone pues la agrupación de medios y la coordinación de esfuerzos para ver de encontrar salida a la crisis. Aunque hay que reconocer que la inmensa mayoría de los intentos realizados hasta la fecha no son particularmente alentadores. Es más, por lo que toca a la experiencia de las Cooperativas de Agrios, en la que tantas esperanzas se habían depositado, hay que reconocer que con muy contadas y notables excepciones, el balance hasta hoy es más bien negativo. De aquí que hay que proceder con entusiasmo pero con cautela, sin pausas pero también sin prisa.

Por ello y aunque la hipótesis global que se propone en esta Nota y la solución, por ende, a la que la misma apunta, sea la constitución de un Grupo tanto Productor como Comercializador de Agrios, sin embargo, en un primer momento, todo parece aconsejar el que se concentre en la fase comercializadora, y dentro de ella en lo que es más imperativo y/o más fácil, a saber la estructura comercial de ventas en el exterior y las compras comunes. A este efecto se trataría de crear diferentes núcleos de propietarios en zonas distintas y complementarias del País Valenciano - por ejemplo La Plana, La Huerta, La Ribera, La Safor - y eventualmente de Murcia que representase cada uno de ellos un volumen entre 5 y 7.000 TMs. de cosecha propia.

Cada uno de estos núcleos en un primer momento sería autónomo e independiente de los demás no sólo en cuanto a la producción sino también por lo que toca a la confección de la fruta, compartiendo en cambio con los demás la fase comercializadora propiamente dicha, es decir todo el proceso a partir de la salida del almacén, y también los servicios de compra de materiales y contratación de servicios - transporte, seguros, financiación etc. - ya que la actuación global significa siempre una ventaja importante.

La constitución de los núcleos debería tender a agrupar a propietarios de alguna dimensión - por ejemplo no menos de 100 hane-gadas -, de fruta de variedades nobles y de, por lo menos, una buena calidad media. También debería buscarse una cierta complementariedad por épocas y variedades entre las producciones de los distintos núcleos.

La fórmula asociativa aconsejable no parece ser la Coope-rativa sino la del Grupo de Productores que es más flexible y tiene prac-ticamente las mismas ventajas que la Cooperativa. Es capital insistir en que la condición esencial para que el proyecto tenga éxito consiste en que se conciba como una tentativa a plazo medio y no de resultados inme-diatos. A este fin es imperativo el crear un sistema que vincule a los futuros miembros durante un período mínimo, a la par que les haga parti-cipes inmediatos de lo que se vaya logrando durante dicho período. Dado que el énfasis principal va a centrarse, durante la primera fase, en la creación de una estructura comercializadora exterior, puede pensarse que la vinculación de los socios se haga mediante su contribución a la crea-ción de dicha estructura, en la que obviamente participaran en el porcen-taje correspondiente a su contribución.

El aspecto siempre delicado de la valoración de la fruta se hará por parte de una Comisión de expertos nombrada bien por núcleos, bien con carácter general por todo el grupo, bien de forma mixta, que antes del comienzo de cada temporada fije el precio de cada explotación, teniendo en cuenta la variedad, calidad, tamaño, precocidad, etc. La res-ponsabilidad de la fruta en caso de pérdida, total o parcial, en árbol, es de la totalidad del Grupo en cuanto tal, que deberá en consecuencia, es-tablecer un programa de recolección y expediciones.

Parece muy aconsejable que ya en esta primera fase el Grupo aparte de la función comercializadora asuma la de promotor de actividades financieras de tipo cooperativo, en particular de creación de Cajas Rurales una por cada núcleo. Esta función, complementaria de la productora-comer-cializadora, puede constituir un aliciente muy importante para la permanen-

cia de cada nucleo, aparte de una ayuda economica decisiva, como se asegura que ha sucedido con la Cooperativa de Algemesi.

### III. DIFICULTADES

III.1. En primer lugar el agrupamiento de un nucleo de incondicionales del proyecto que lo contemplen como lo que realmente es, a saber, no una solución inmediata para una situación casi inextricable, sino un intento a plazo medio - 5 años por lo menos -, que requiere medios y tenacidad y que puede significar, durante la fase de lanzamiento para cada uno de ellos, mayores esfuerzos y quizá menores rendimientos que la mera continuación de la situación actual.

Este grupo inicial requiere, antes que nada, un promotor principal que se identifique totalmente con el proyecto y lo constituya en su actividad fundamental. Y luego alguna persona o personas con capacidad de convocatoria para cada una de las zonas.

III.2. En segundo termino, el montaje de la estructura de comercialización exterior que debería funcionar ya en la primera fase - puesto que constituye la piedra angular del edificio - pero que a su vez requiere tiempo y medios importantes para su establecimiento y consolidación ; Cómo cortan este nudo gordiano ? La solución sería ~~que~~ asociarse mediante aportación dineraria con alguna firma importadora solida y competente en los dos mercados exteriores que parezcan más interesantes. Pero ello resultará extraordinariamente difícil y tal vez no quede más remedio que intentar montar por si mismos dichas firmas, apoyados claro esta en elementos locales. Sin embargo, la tarea se presenta como extraordinariamente ardua y difícil, y en cualquier caso practicamente imposible de rematar en un corto periodo de tiempo.

III.3. Cuanto más importante sea el grupo y más eficaz y coordinado sea su funcionamiento más probabilidades de éxito tiene. Pero ello justamente requiere tiempo y confianza. ; Cómo obtenerlos ? Si se comienza sólo con uno o dos nucleos de 3 o 4.000 TMs. cada uno, va a ser practica-

mente imposible construir la estructura de comercialización a que nos referíamos en el apartado anterior, y sin ella todo lo demás carece de sentido. ¿Cómo proceder, pues? Renunciando a aparecer antes de que se disponga de una capacidad de alguna consideración y de un proyecto de comercialización exterior estudiado y creíble. Para ello es necesario, claro está, que el grupo inicial este dispuesto a consagrarse a la consecución de ambos objetivos.

José VIDAL-BENEYTO  
Junio 1980

- oOo -