



Congeladora de alubia verde y guisante. /Ch. Díez

# Radiografía del sector de las

# conservas vegetales

4

Cuaderno de Campo

**Un estudio encargado por la Consejería de Agricultura muestra un colectivo que necesita dinamismo pero que cuida la calidad**

Apoyada en una horticultura muy productiva y de calidad, se ha desarrollado en La Rioja una industria conservera que es pionera en España y, a la vez, un factor estratégico en la economía de la región. Basta decir que este sector mueve al año unos 44.000 millones de pesetas (1997) y es, tras el vino, el más importante de las Industrias Agroalimentarias (IAA), seguido muy de cerca por las empresas cárnicas.

Su distribución geográfica se halla claramente vinculada a la producción hortícola, de manera que la Rioja Baja y el Valle del Iregua agrupan a la mayor parte de las industrias: la primera, con actividad predominante de transformación de materias vegetales y la segunda, más especializada en encurtidos.

La gran dualidad que presenta este sector -conviven grandes sociedades multinacionales con establecimientos artesanales de muy diferentes características tecnológicas- y las dispares circunstancias que afectan a las materias primas que transforman -la crisis del espárrago y el auge del champiñón son buenos ejemplos de ello- requieren un análisis de los distintos segmentos que componen el conjunto conservero riojano. El estudio encargado por la Consejería de Agricultura a la consultora Food Tech presenta, por tanto, una estimación global de la estructura productiva y política comercial del sector, pero también incide en las peculiaridades de cada tipo de industrias. De las 58 empresas censadas en La Rioja, el trabajo se realizó en 1997 en 40, cifra suficientemente representativa. Es una radiografía fidedigna fundamental para adoptar medidas que permitan superar la crisis que estos momentos vive el sector.

### Características productivas

La industria conservera riojana se abastece prioritariamente de la huerta de la región. En conjunto, el 43% de las materias primas se adquieren en La Rioja -un 58% si sumamos el Valle del Ebro- y sólo el 7,8% son de importación. El champiñón, la judía verde y el guisante -éstos dos últimos en un 95%- son los productos de mayor autoabastecimiento; por contra, sólo el 16,5% del espárrago transformado procede de La Rioja (613 toneladas de las 3.750 elaboradas) y el 2,9% del pimiento. Respecto al tomate, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas compran en la Comunidad Autónoma (17,9%), mientras que los tres grandes fabricantes, 80% , se aprovisionan desde otros puntos del Valle del Ebro o de España.

El subsector del champiñón es el de mayor importancia por volumen económico de compra, de tal forma que de los 6.000 millones de pesetas que gasta al año en adquisición de materia prima, más de la mitad queda en manos de los agricultores riojanos.

Sólo la tercera parte de las empresas utilizan contratos previos con los productores para adquirir la materia prima y muy pocos imponen las condiciones de cultivo, salvo en las fábricas de verduras congeladas.

Los conserveros gastan más del 50% del coste total del producto en aprovisionamiento de materias primas, y un

30%, a partes iguales, entre los costes de producción (energía, mantenimiento, etc) y gastos de personal. El resto se lo llevan principalmente los gastos comerciales.

Una vez concluida la fase de transformación, las ventas de las conservas riojanas tienen como principal destino el mercado nacional (el 78,8% de las operaciones), aunque es importante el volumen destinado a exportación (18,8%), fundamentalmente a países comunitarios. Las ventas en la propia región suponen un 2,4% del total, porcentaje que representa a un grupo numeroso de pequeñas empresas que no han traspasado todavía el ámbito regional.

El producto riojano de mayor aceptación en el exterior es el champiñón, donde mueve en torno a los 4.600 millones de pesetas, la mitad de sus ingresos totales en comercialización. Los dos principales fabricantes, en manos de los propios productores, agrupan las tres cuartas partes de las ventas. También el subsector del tomate concentra su principal volumen comercializador en sólo dos empresas, que suman el 80% de las ventas y que, curiosamente, apenas exportan a los mercados internacionales. De ahí los bajos niveles de ventas en el exterior que se registran de este producto, apenas un 5% .

La judía verde y el guisante tienen una trayectoria similar, tanto en producción como en ventas. Son los

únicos productos que se cultivan mayoritariamente en Rioja Alta y están destinados casi en exclusiva a la industria de congelados, una de las más importantes situada en Santo Domingo de la Calzada. No exportan y su único mercado es el nacional: sólo se queda en La Rioja un 1%. Es destacable que el producto que más se exporta fuera del ámbito comunitario sea el melocotón, un 13,2%.

En general, la capacidad exportadora de las fábricas riojanas depende de su tamaño. Las que cuentan con mayor número de trabajadores o mayor cifra de negocios son las que más exportan. Pero, además, las que trabajan en el mercado exterior disponen de personal específico en las tareas de promoción, acuden a ferias internacionales, someten a sus productos a controles de calidad, cuentan con más tecnología en el proceso de elaboración y con sistemas más modernos.

Las conserveras trabajaron durante 1997 con un importe neto de negocio de 44.000 millones de pesetas. En este apartado se muestra claramente la gran disparidad del sector: una tercera parte disponen de facturaciones por debajo de los 150 millones de pesetas y las que trabajan con más de 1.000 millones son en torno al 21%. Según el estudio, se ha comprobado que a mayor cifra de negocios, las empresas compran menores porcentajes de sus materias primas en La Rioja y buscan abastecimiento en el Valle del Ebro y en el resto de España. Caso contrario ocurre con las más modestas, que se surten principalmente de los productos de la tierra. Este efecto se produce especialmente en los casos del espárrago, pimiento y tomate.

Los ingresos netos anuales por trabajador empleado (casi 14 millones de media) también muestran esta disparidad, ya que el 23% del sector obtiene de cada trabajador menos de 5 millones y sólo el 13% ingresa más de 30 millones por empleado. Son las empresas que cuentan con un certificado de calidad ISO-9000 las que presentan ingresos superiores a los 34 millones de pesetas por operario (21.700 pesetas/hora), mientras que las no certificadas apenas superan los 2 millones (8.700 pesetas/hora).



Fábrica artesanal de pimiento./Ch. Díez





Controles de calidad de alubia en el laboratorio de una industria de congelados./ Ch. Diez

### Estrategia comercial

En torno a la cuarta parte de las conserveras riojanas no dedican ni personal ni dinero a las tareas de promoción y comercialización de sus productos y más de la mitad no asisten a ferias nacionales y mucho menos internacionales. Sólo las grandes empresas presentan una importante política comercial, fundamentada en fuertes inversiones de publicidad y mantenimiento de una sólida red comercial que les permite abrirse caminos a nuevos mercados exteriores. Se observa, además, que son las que acuden a certámenes internacionales las que invierten diez veces más en desarrollo de nuevos productos.

Invierten más pero también sacan beneficio de ello: las fábricas que se promocionan en el exterior consiguieron colocar el 29% de sus ventas en el mercado de la Unión Europea y el 8% en el resto del mundo. Por contra, las que no asisten a ferias colocan sólo el 5% de sus productos en la UE y un 2% en el resto de mercados internacionales. Por subsectores, las diferencias son más significativas en pimiento y, sobre todo, en champiñón.

Salvo casos excepcionales, la mayor parte de la producción individual de cada empresa sale al mercado con etiqueta propia; eso sí, pocas utilizan más de dos marcas distintas para comercializar sus productos (sólo el 7% emplea más de 4). También la mayoría es reacia

a retirar productos y casi la mitad no han lanzado ninguno nuevo en los dos últimos años. Estas cifras, según el estudio, no corresponden con las de un sector dinámico y abierto a las nuevas demandas del mercado.

En consonancia con ello, el 65,8% de los conserveros ni dedican recursos al desarrollo de nuevos productos, ni muestran interés en hacerlo. Sin embargo, un 13% dedican más de 5 millones a este aspecto. Son las empresas de mayor volumen de facturación, las que más exportan y las que cuentan con certificados de calidad. Otra vez el carácter dual del sector conservero riojano.

### Calidad y tecnología

En lo que sí parecen coincidir la mayor parte de las industrias de conservas -ya sean grandes o pequeñas- es en la realización de controles de calidad. El estudio ha detectado una mayor generalización del control propio de las materias primas en las industrias que compran en el campo riojano y también que éstas exigen estas normas de calidad a sus proveedores, pero la amplia mayoría supervisan los productos antes de la elaboración. Sobre el producto acabado, también son mayoritarias (87,2%), y además suelen ser las mismas, las que efectúan controles de calidad.

A pesar de ello, únicamente el 7,7% del sector ha implantado las Normas de

Calidad ISO-9000, aunque se ha detectado en las encuestas una tendencia creciente a pedir esta certificación, ya que un porcentaje elevado considera que mejoraría su situación actual. Todas las empresas certificadas cuentan con clientes que les exigen controles de calidad específico. Según el estudio, esta certificación supone una gran ventaja estratégica. No es para menos, estas empresas presentan en el estudio un mejor aprovechamiento de las líneas de proceso, llevan a cabo una activa política medio ambiental y cuentan con unos ratios medios de facturación que triplican a las que no están certificadas (21.728 pesetas/hora frente a 8.749).

En cuanto a la ingeniería de estas empresas, el retrato robot dispondría de 3 líneas de proceso, de entre 10 y 14 años de antigüedad, empleadas en torno a las 1.000 horas al año y con inversiones en equipos inferiores a los tres millones en los últimos tres años. Son cifras medias, claro está. Sin embargo, se detecta que las empresas con mayor porcentaje de sus ventas en España cuentan con líneas de proceso más antiguas, aspecto que queda especialmente patente para las transformadoras de espárrago, pimiento y tomate. Por contra, las industrias más especializadas y que exportan a Europa están más modernizadas en sus sistemas de elaboración.

En cuanto a las características de las instalaciones, la fuente de energía empleada mayoritariamente (90,6% de los casos) es el fuel-oil, frente al sólo 9,4% que utiliza la electricidad. Sorprende el dato de que casi un tercio de estas industrias no cuenta con ninguna cámara frigorífica de conservación y que de las que tienen sistemas de almacenamiento en frío, más de la mitad sólo disponen de una capacidad de almacenamiento inferior a 400 m<sup>3</sup>.

### Política medio ambiental

La presencia en las empresas de un responsable en medio ambiente es todavía muy escasa. Sólo el 23,7% dice contar con personal encargado de desarrollar políticas activas para no dañar el medio ambiente; sin embargo, esta cifra es menor en la realidad al comprobar que muchas de estas empresas no desarrollan ninguna práctica

de protección medio ambiental. Una buena parte de las industrias conserveras todavía desconoce cuáles son las actividades que desarrolla con mayor impacto ambiental.

En el subsector del champiñón es donde se ha registrado una especial sensibilidad por estas cuestiones. Concretamente, las empresas que cuentan con una política activa y documentada consiguen colocar en el mercado europeo el 64,5% de sus ventas y el 13% en el resto del mundo; por contra, las que no la tienen sólo exportan a la UE un 9,2% de sus productos y a otros países un 4,2%.

Casi un 40% del sector reconoce que no gestiona ni declara los residuos que se generan en sus fábricas, de acuerdo con la normativa vigente, ni tampoco lleva a cabo controles analíticos de los vertidos de aguas residuales.

### Personal especializado

El sector de las conservas vegetales emplea a unos 2.000 trabajadores, de los cuales más de la mitad se encuentran en situación de fijo, fijo discontinuo o trabajador autónomo, mientras que el 47% de los puestos están ocupados por trabajadores eventuales.

El número de trabajadores es muy variable, diferenciándose un gran grupo de empresas casi artesanales donde trabaja de forma continua exclusivamente el núcleo familiar, y otro grupo en el que aparece una organización empresarial más sólida. La media de trabajadores por empresa es de 49, si bien existen grandes diferencias entre un grupo y otro: cuentan con menos

de 25 empleados el 43,2% de las industrias y sólo el 8,1% emplean a más de 100 personas. La característica común de las empresas con cifras inferiores a 1.000 horas por trabajador y año (algo más de la cuarta parte) es que presentan un elevado porcentaje de trabajadores eventuales, empleados únicamente para cortas temporadas a lo largo del año.

Más de la mitad de las empresas disponen de personal responsable sin ninguna formación académica específica para desarrollar su trabajo, formación que es suplida con la experiencia y los conocimientos empíricos de tradición familiar. Este hecho se produce fundamentalmente en las empresas de menor tamaño, que son también las que menos valoran las cursos de formación continua y las que, consecuentemente, no destinan recursos a estos menesteres. A pesar de que son las empresas con más personal las que consideran imprescindibles o muy necesarios los cursos de formación, la mayoría (casi 86%) no invirtió ningún recurso en formación del personal. En la mayor parte de los casos, según el estudio, es debido a que únicamente aprovechan los cursos subvencionados por diversos organismos sin que las empresas deban pagar por ello. Sólo el 5% de las industrias destinó más de un millón de pesetas al aprendizaje de sus directivos u operarios.

Los ingresos netos por trabajador empleado alcanzaron casi los 14 millones de pesetas en 1997, mientras que el coste medio al que hace frente la empresa por cada trabajador supone

algo más de millón y medio. Son las empresas que mayor beneficio obtienen de su personal las que más gastan ellos: si la cuarta parte obtiene una cifra de negocio de más de 20 millones por empleado (otro tanto no llegan a los cinco millones), el mismo porcentaje tiene unos gastos por trabajador de más de dos millones de pesetas (menos de un millón destinan también el 27% de las conserveras).

Por hora trabajada también existe esa correlación: en torno a 25% de los empresarios obtiene unos beneficios netos por hora de menos de 5.000 pesetas y gastan por cada trabajador menos de 1.000 pesetas/hora; en el lado opuesto, otro 25% obtienen más de 15.000 y pagan por hora trabajada más de 1.400 pesetas.

Respecto a la seguridad laboral, el estudio encargado por la Consejería de Agricultura ha detectado que casi todas las empresas conocen la Ley de Prevención de Riesgos Laborales pero su grado de aplicación no alcanza a todas. El 76,3% de las industrias cuentan con una persona que haya asumido la planificación preventiva y sólo el 38% tienen implantado un plan de emergencia y evacuación; el resto no están preparados para resolver cualquier problema sin riesgo para los trabajadores. Parece, no obstante, que a pesar de ello, la siniestralidad es baja en estas industrias de la agroalimentación. Más de la mitad no han registrado ningún accidente laboral a lo largo del año 97 y sólo el 7,9% registraron más de 10 accidentes. La media de accidentes se sitúa entre 2 y 3 por empresa.



El sector del champiñón es el que más exporta y también el más importante en volumen económico. /Ch. Díez

# DIEZ PUNTOS CLAVES PARA EL FUTURO DEL SECTOR

## 1. Empresas familiares y relevo generacional

Un gran número de empresas del sector son de carácter familiar, de pequeño o mediano tamaño, con pocas expectativas de futuro y sin relevo de nuevas generaciones. Muestran gran obsolescencia tecnológica y no se encuentran preparadas para frontar los grandes retos del futuro: globalización de mercados, implantación de normas de calidad, innovación tecnológica, desarrollo de nuevos productos acordes con los hábitos de alimentación, etc.

## 2. El relevo generacional en el sector primario

Una situación similar, quizá más generalizada, se vive en el sector de la producción de materias primas. Es un colectivo cada vez más envejecido y con graves dificultades para atraer mano de obra joven, que tiende a trabajar más en cultivos de mayor rentabilidad y menor trabajo, caso del viñedo y frutales.

Esta circunstancia está provocando desabastecimiento del sector industrial de transformación en los lugares de origen, lo que implica que cada vez más se produce aprovisionamiento de materias primas de países en vías de desarrollo, donde se trabaja con menores costes de producción.

## 3. Profesionalización del sector primario

Otro de los aspectos a tener en cuenta en el sector productor es la falta de profesionalización. El elevado grado de envejecimiento del sector agrícola, junto con su progresiva consideración como una renta complementaria del núcleo familiar, está impidiendo la evolución del sector hacia una mayor profesionalización.

Un sector primario extremadamente atomizado y con un grado de profesionalización reducido supone una seria debilidad estratégica para el sector receptor de materias primas, que son los propios fabricantes de conservas vegetales.

## 4. El problema del espárrago

El espárrago ha sido durante años el producto estrella de la mayoría de fábricas del sector, con una rentabilidad que cubría gran parte de la facturación anual de las empresas. La entrada de espárrago transformado de Sudamérica y China provocó un descenso de precios que restaron rentabilidad al cultivo y posterior transformación del producto del país al precisar mucha mano de obra y costes muy elevados.

Se hace necesaria la toma de medidas para optimizar la producción de espárrago y conseguir mayor unifor-

midad de calibres cuando llegan a las fábricas conserveras. Para ello, los analistas consideran preciso un acuerdo de productores, conserveros y administración para primar los espárragos de calidad y penalizar los de bajo calibre. Se propone, asimismo, un esfuerzo de comunicación al consumidor para hacerle saber las diferencias y ventajas del espárrago con Denominación Espárrago de Navarra, frente al producto procedente de otros países.

## 5. Innovación y desarrollo de nuevos productos

Salvo casos puntuales, el sector carece del dinamismo imprescindible para la innovación y desarrollo de nuevos productos. El estudio propone dedicar tiempo y recursos económicos y humanos al desarrollo de nuevas ideas y a la apertura de vías de transformación y conservación de materias primas. Para ello, sería deseable fomentar la colaboración entre los fabricantes y los centros de investigación y desarrollo existentes en la zona, en el que la Administración jugaría un papel de catalizador.

## 6. Transformación de la estrategia comercial

En los últimos años, la aparición de grandes cadenas de distribución ha reducido el poder de negociación de

## COMPRAS Y VENTAS EN EL SECTOR DE LAS CONSERVAS VEGETALES

	COMPRAS MATERIA PRIMA		VENTAS TRANSFORMADO
	kg.	ptas	ptas
ESPÁRRAGO	3.742.500	982.299.000	2.996.837.000
PIMIENTO	2.328.000	186.113.000	1.050.000.000
TOMATE	61.966.000	898.067.000	5.979.123.000
CHAMPIÑÓN	51.174.000	5.959.409.000	9.549.974.000
JUDÍA VERDE	5.554.000	250.134.000	525.791.000
GUISANTE	2.750.000	137.000.000	216.618.000
MELOCOTÓN	3.498.000	160.324.000	596.880.000



los fabricantes, que ahora trabajan con márgenes muy reducidos y con condiciones de venta abusivas. Las pequeñas empresas familiares tienen además dificultades para introducirse en las redes de distribución internacionales por su bajo volumen de producto. Esta situación de desigualdad tan marcada entre el sector distribuidor y los fabricantes está teniendo graves consecuencias para la supervivencia de los más pequeños.

Sería recomendable, por tanto, fomentar la participación de las empresas del sector conservero riojano en ferias internacionales, con la intención de aumentar sus exportaciones.

### **7. La competencia de los congelados**

Otro factor que ha influido en la crisis del sector de las conservas vegetales es la presencia en el mercado de otros sistemas de conservación de los vegetales, como es el caso de la congelación, que ha experimentado

un desarrollo espectacular. La competencia viene también de los productos frescos que se obtienen todo el año gracias a los invernaderos o a la mejora de sistemas de productos perecederos. Muchos consumidores no encuentran sentido a adquirir productos enlatados si se puede disponer de ellos casi todo el año en fresco o congelado.

### **8. De fabricantes a comercializadoras**

Se ha detectado una evolución de empresas tradicionales de fabricantes en simples comercializadoras, abandonando completamente la elaboración y dedicándose a la compraventa.

### **9. Colaboración con Navarra y Aragón**

Los problemas que afectan al sector en La Rioja son extrapolables a Navarra y Aragón, por lo que el estudio aconseja incrementar la colaboración entre los respectivos Gobiernos Autonómicos y las empresas localizadas en estas co-

munidades.

### **10. Ayudas a la inversión**

Se considera necesario que la Administración actúe en el fomento de la inversión articulando planes diferenciados según las características de las empresas, ya que las necesidades de los diversos grupos son radicalmente diferentes. En primer lugar, se ha detectado la necesidad de articular una serie de ayudas para pequeñas inversiones dedicadas a la renovación de equipos en pequeñas y medianas empresas. En segundo lugar, se recomienda la puesta en marcha de un programa de orientación al empresario para que conozca todas las posibilidades de ayuda que le ofrece la Administración. Y, en tercer lugar, es preciso fomentar la implantación de los certificados de Calidad ISO-9000 en el sector, lo cual podría suponer un salto adelante en cuanto a la mejora tecnológica, optimización de recursos, mayor acceso a mercados exteriores, etc.