R- 3790

EXCMA. DIPUTACION PROVINCIAL
Biblioteca
ALMERIA

LOPEZ GARCIA, José Luis.

ASPECTOS DE ESTRUCTURA Y CONDUCTA DE LAS ALHONDIGAS EN ALMERIA

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
Nº 583 (1982), pp. 125-128.

Diputación de Almería — Biblioteca. Aspectos de estructura y conducta de las alhóndigas en Almería., p. 1

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
Nº 583 (1982) p. 125-128

Aspectos de estructura y conducta de las alhóndigas en Almería

José Luis López García
Dr. Ingeniero Agrónomo, Servicio de Estudios del IRESCO

LAS alhóndigas o corridas son los mercados tradicionales de frutas y verduras de la zona costera de Almería, Granada y Málaga. Son empresas constituidas en Sociedades Anónimas, Sociedades Limitadas o Cooperativas.

En estos mercados, el sistema de venta es por subasta a la baja, y la unidad de venta es la partida de producto que lleva cada agricultor, envasado en cajas de plástico.

A estos locales acuden los agricultores con sus productos. Cada producto tiene su lugar determinado, juntándose así las diferentes partidas de tomate en un gran conjunto o lote, los pimientos en otro, los pepinos en otro, chirimoyas en otro, etc.

Este tipo de subasta es parecido al del pescado y el hecho de hacerlo a la baja se debe a su rapidez, por lo perecible que es el producto en ambos casos.

Una vez subastado el producto se carga en los vehículos de los compradores o clientes, a través del muelle de carga.

Los datos numéricos que se citan en este artículo son el resultado de una investigación de mercado, realizada por el autor en marzo de 1981.

ESTRUCTURA

Productos que comercializan

Están expresados en porcentajes sobre el volumen de comercialización global de cada alhóndiga.

Esos valores son la media aritmética de los porcentajes declarados por los alhondiguistas.

El volumen de comercialización es muy variable, pero se puede estimar que un día considerado normal, pueden comercializarse del orden de 100.000 kilogramos de producto o algo más. En las alhóndigas grandes ese valor se puede duplicar perfectamente.

	%
Tomate	42,3
Pimiento	12,4
Pepino	4,5
Sandía	14,5
Calabacín	5,6
Melón	4,9
Judías	9,3
Otros	6,5
Total	100,0

Distribución de los productos

El destino de los productos que pasan por una alhóndiga suele ser principalmente el mercado interior. Para la exportación sólo va un 20 por 100 del producto; sin embargo, esto varía mucho de unas alhóndigas a otras; así, en unas, ese reparto es al 50 por 100 y en otras, tan sólo el 10 por 100 de lo que subastan se destina al mercado exterior.

Del 20 por 100 que se estima va al mercado exterior, queda reducido a un 15 por 100 exportable y el 5 por 100 como destrio.

Dentro del mercado interior, las provincias que absorben más mercancía de estas alhóndigas son, en primer lugar, Valencia con un 35 por 100, aunque luego reexpide parte de esa mercancía para otros mercados del centro y norte. Barcelona sigue en importancia con un 20 por 100. Alicante y Murcia se llevan otro 10 por 100. Luego Sevilla, Extremadura y Zaragoza, con un 5 por 100 cada una, y, por último, el 30 por 100 restante se distribuye entre el resto de España. Estos porcentajes son estimaciones más generalizadas, variando en cada caso particular.

Para el mercado exterior, a donde más mercancía se manda es a Francia (40 por 100), luego a Alemania (30 por 100) y después a Suiza y resto de Europa.

Se han hecho algunas ventas de tomate a Canadá y USA, pero de poca importancia.

Los compradores

Los compradores en estas subastas son en gran parte mayoristas (65 por 100), luego exportadores (25 por 100), después almacenistas (7 por 100) y el resto algunas cadenas comerciales como Simago, Hermanos Pascual, Mercadona, etc.

Esos porcentajes son los más aproximados, pero hay variaciones de unas a otras subastas.

Normalmente los mayoristas y exportadores no están presentes en las subastas, sino que tienen «remitentes» a quienes encargan las compras. A veces, también camioneros que volverían de vacío, aprovechan y compran algunas partidas para venderlas a algunos mayoristas o almacenistas en zonas de destino.

El número de compradores que acude a cada alhóndiga es variable, pero siempre alrededor de 100, que se pasan de unas a otras, pues conocen bien los turnos de horarios y compran en todas.

Envases y embalajes

Como todo el producto que pasa por las alhóndigas va en cajas, con un peso que oscila de los 20 a 30 kilogramos, el número de estas cajas que se necesita es muy grande y el desembolso que tienen que hacer los alhondiguistas suele ser grande también.

Las cajas, al ser de plástico, permiten un uso prolongado, es decir, son envases retornables, pero aún así el gasto por este concepto es elevado.

Un alhondiguista comentaba que anualmente se gasta en cajas del orden de 10 millones de pesetas, entre las que se rompen y las que se pierden. Otro alhondiguista comentaba que el valor de los embalajes que tenía ascendía a los 80 millones de pesetas, con un valor de 10 a 15 millones en concepto de pérdidas todos los años. Otro comentaba que el envase supone el 30 por 100

Diputación de Almería — Biblioteca. Aspectos de estructura y conducta de las alhóndigas en Almería., p. 2

del volumen de negocio de la alhóndiga, con otro 30 por 100 de pérdidas anual. Ese porcentaje de pérdidas parece muy elevado.

El precio medio de las cajas viene a ser de 175 pesetas/unidad.

Para enjugar ese desembolso y las pérdidas, los alhondiguistas llevan un control de las cajas que entregan, cobrando en concepto de retención y desgaste. Así, se suele cobrar 0,45 pesetas/kilogramo por alquiler de envases, más 0,30 pesetas/kilogramo como cargo adicional en concepto de caución que se devuelve al traer los envases el productor.

Otros alhondiguistas simplemente hacen vales de entrega y devolución, del mismo modo que si fueran los cascos de las botellas en un supermercado, pues los compradores también usan esos envases, ya que la mercancía cuando es cargada por el comprador no muda de envase.

Algunas alhóndigas han mejorado en servicios ofrecidos y cuando algún comprador lo requiere, tienen una plantilla para envasar y empaquetar, clasificando el producto y metiéndolo en envases del propio comprador, que después colocan sobre camión.

Las instalaciones

Las alhóndigas son unos grandes locales cubiertos, con muelle para cargar una vez subastada la mercancía. Para la recepción no suele haber muelle, pues son pequeñas partidas que van en las furgonetas de los agricultores.

En la recepción hay una báscula donde se pesan las cajas a la entrada de la alhóndiga. Adosada a alguna pared de la nave suele existir una naya donde están las oficinas. En la mayoría de las alhóndigas las operaciones se registran mediante computador para facilitar la labor contable.

No disponen de medios de transporte, tales como camiones o furgonetas, pues esas tareas corren a cargo de agricultor y cliente. Sólo existen carrillos de mano para transportar las cajas en el interior del local.

La superficie es variable según cada firma. Algunas tienen 16.000 m² de superficie cubierta, otras 10.000, otras 5.000 pero piensan ampliar, etc. Los locales en general son amplios y espaciosos. El área de estacionamiento suele ser doble o triple de la construida, aunque en muchas esta zona está sin asfaltar.

La mayoría de los alhondiguistas sólo tienen un único establecimiento y no se dedican a otra actividad. No tienen cámaras frigoríficas pues no las necesitan, ya que el producto nunca está más de veinticuatro horas almacenado allí.

Personal empleado

El número de empleados, dada la mecanización de la contabilidad y facturación, es muy pequeño.

Como personal fijo tienen solamente a los empleados de oficina y al de la báscula. Después, los que mueven la mercancía con los carrillos en el interior de la alhóndiga son temporales que trabajan sólo nueve meses cada temporada y cobran en función de los kilos que mueven.

Cotizan a la Seguridad Social por la rama general.

No suelen existir problemas laborales. Algunas alhóndigas tuvieron al integrarse, por tener que reducir personal.

Indemnizaron a los despedidos y no tuvieron más problemas.

Integración

Existían en Almería, hace más de una década, algo así como 60 alhóndigas. Posteriormente se han ido agrupando y en la actualidad son unas 15 las que funcionan en locales grandes y adecuados.

En la zona de Roquetas siguen independientes unos 15 alhondiguistas, aunque agrupados bajo un mismo techo en tres naves grandes en forma de U, pero que se pueden considerar como una única alhóndiga.

Otras se agruparon constituyéndose en Sociedad Anónima, como el caso de Agrupa Ejido, Agrupa Adra, Río Doce (eran 12 alhóndigas), Agrupa Sul, El Ejido Hortofrutícola, S. A., y otras más.

No existe asociación entre ellas, aunque están inscritas en ASEMPAL que es una oficina jurídica de asesoramiento empresarial, que funciona en la provincia de Almería.

Estructura de costes

Debido al período que transcurre desde que el alhondiguista paga al agricultor, hasta que recibe el pago del cliente comprador, que suele ser de tres a cuatro semanas en la práctica, los gastos financieros constituyen una partida importante en estos mercados.

Ordenando las distintas partidas contables, según su orden de importancia, tendríamos para una alhóndiga tipo:

1.º Gastos financieros (del 25 al 45 por 100).

2.º Gastos de envases de campo (20 por 100).

3.º Personal y Seguridad Social (18 a 20 por 100).

4.º Costes estructurales y amortizaciones.

5.º Fallidos o impagados.

Los gastos financieros suben mucho, también por el hecho de que dan créditos al agricultor sin cobrarle intereses.

El beneficio en las alhóndigas suele ser del 2 por 100 al 3 por 100 del volumen de facturación.

A pesar de ser los gastos financieros la partida más importante, no existen problemas financieros en las alhóndigas, pues los Bancos dan toda serie de facilidades.

El gasto en Seguridad Social también es elevado, y están intentando acogerse al Régimen Especial Agrario, pues les conviene más que pagar por la rama general.

CONDUCTA

Forma de venta

A las alhóndigas acude libremente el agricultor con su mercancía colocada en cajas de campo, ofrecidas estas últimas por las alhóndigas. Estas cajas son de plástico y en cierto modo responden a un patrón único, aceptado por todas las alhóndigas, aunque suelen llevar impreso el nombre de cada firma.

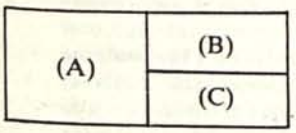
Hay dos tipos de caja. La de 22 litros de capacidad, que en tomate cabe un peso aproximado de 21 kilogramos, en berenjena 9 kilogramos y 20 kilogramos para el calabacín. El otro tipo de caja, también de plástico, es de 120 litros de capacidad, y se usa para el pimiento, con un contenido en peso de 30 a 32 kilogramos por caja.

Las judías verdes van sueltas y se colocan en el suelo en montones, sobre una lona o directamente sobre el cemento. La práctica poco higiénica de este método, parece ser debida a que con el frío del suelo se impide que se eleve la temperatura en el interior del montón de judías, y el consiguiente desarrollo de hongos o vulgarmente, «encendido», de la judía verde.

Los melones y sandías van sueltos y se amontonan sobre el suelo.

Diputación de Almería — Biblioteca. Aspectos de estructura y conducta de las alhóndigas en Almería., p. 3

Para poder identificar cada partida, que será subastada posteriormente, se apilan las cajas y se le coloca una tablilla en la primera pila de cajas. En esa tablilla rectangular va escrito, guardando un orden, el número de cajas (A), el número de boleto de entrada que se le entrega al productor (B) y, por último, el peso de toda la partida (C).



En esas tablillas, normalmente de cartón piedra, se escribe con tiza, y en el anverso se escribirá un 1, 2, 3, etc., según a qué precio fue subastada la partida (primer corte, segundo corte, etcétera).

Los compradores cuando retiran las partidas adquiridas en la subasta, a la hora de cargarlas van dejando sobre el suelo en el muelle, a la entrada al camión, cada una de las tablillas de las partidas que compraron, en caso de una comprobación se puede verificar si hay tantas cajas, como indica la suma de todas las tablillas.

Una vez que se retira el camión esas tablillas se recogen, se les borra la tiza y estarán listas para ser usadas la próxima vez.

Forma de cobro

El agricultor una vez que ha sido subastada su partida ya conoce el precio y la cantidad que va a percibir, descontando tan sólo el 7 por 100 o el 8 por 100 de comisión que se lleva el alhondiguista. Así, el productor cobra al contado, a las veinticuatro y cuarenta y ocho horas de la subasta, en cambio para el comprador que se llevó la mercancía, el alhondiguista suele cobrarle a los quince días, pero a veces, y más ahora en época de crisis económica, ese cobro viene a hacerse efectivo al cabo de un mes. Los impagados también abundan mucho.

Algunas alhóndigas tienen modelos de contrato de compraventa con sus clientes, en donde una de las cláusulas dice que el pago será a los quince días de retirada la mercancía, pero en la práctica esa fecha se dilata hasta los veinticinco o los treinta días. Los alhondiguistas prefieren muchas veces coger un talón de un cliente aunque tenga fecha posterior a los quince días teóricos del vencimiento.

El empresario alhondiguista al pagar al contado y casi inmediatamente al productor, y cobrar del cliente a los quince o treinta días, está realizando un financiamiento al productor. Además de esa labor financiadora adelantando dinero antes de cobrarlo del cliente, el alhondiguista de otros servicios al productor con tal de asegurarse que la producción de éste será subastada en su alhóndiga. Entre esos servicios está el dar avales para posibles créditos bancarios que el agricultor necesite, entregar abonos y otros materiales necesarios para la producción, a cuenta del valor subastado de la cosecha; dan también anticipos monetarios, etc. Es decir, el alhondiguista adopta una postura protectora del agricultor, para así tener la seguridad de poder subastar su producción. En realidad, es como una simbiosis comercial en la que tanto productor como alhondiguista salen beneficiados.

Formación del precio

La formación del precio en las alhóndigas se da en unas condiciones bastante semejantes a las de competencia perfecta. Antes de la subasta toda la mercancía está junta, y cada comprador puede inspeccionar libremente cada una de las partidas y así saber a qué precio puede comprar.

A la hora de comenzar la subasta se toca un pito y se reúnen en un corro todos los compradores alrededor del subastador, quien subido en un soporte para poder ser visto y oído por todos, anuncia el producto que va a ser subastado y acto seguido comienza a cantar los precios en orden decreciente. Cuando algún comprador se decide a comprar y antes de que otro lo haga, grita «yo»; en ese momento se para la subasta para ese producto y se anuncia el precio de ese primer corte. El subastador anuncia el nuevo producto a subastar seguidamente y se procede de la misma forma. Cuando todos los productos han sido subastados al primer precio, se deshace el corro y cada comprador va a ver las partidas y a seleccionar las que quiere comprar a ese precio. Para proceder a esa selección, el comprador da la vuelta a la tablilla que tiene cada partida escogida y en el anverso de la misma escribe con tiza un «1», que indica que esa partida o partidas fueron adquiridas al primer precio obtenido en la subasta.

En esos menesteres se descansa media hora, y nuevamente suena el pito, se reúne el corro y se procede a la segunda subasta que dará el segundo precio de cada producto, caso que el primer comprador no se quedara con todo, cosa que no suele ocurrir. Se vuelve a seleccionar la mercancía que quiere el comprador del segundo precio y se pone en el anverso de las tablillas el número «2» (relativo al 2.º corte). Se espera otra media hora, se reúne el corro de nuevo y así sucesivamente hasta que toda la mercancía queda subastada.

Los productores también acostumbran a estar presentes en los corros de la subasta y, a veces, cuando un agricultor piensa que su partida no puede venderla por debajo de un determinado precio, entonces él mismo corta en la subasta y se queda con ella. En ese caso el alhondiguista no le cobra la comisión.

Conforme se van produciendo los precios, el subastador los va escribiendo en una pizarra formando columnas, y en cuya cabeza figura el nombre y variedad del producto al que corresponden los precios. Las cabezas de cada columna están escritas con pintura blanca que no se borra y los precios se escriben con tiza. Al día siguiente, cuando se subasta de nuevo, se borran esos precios y se escriben los nuevos.

En estas pizarras sólo se escriben los precios pero no las cantidades vendidas. Tampoco la calidad porque el producto viene sin clasificar.

Del valor que alcance la partida de cada agricultor, el alhondiguista a la hora del pago le descontará un 7 por 100 en concepto de comisión, aunque en la zona de Roquetas, los alhondiguistas están cobrando ya el 8 por 100 por comisión.

Los factores que más influyen en los precios de los productos son:

- Información de los clientes en destino, en España.
- Precios de los productos en el exterior recibidos a través de los informantes, de los exportadores y de las peticiones que éstos envían a sus remitentes.
- Climatología. Algún año debido al mal tiempo, con heladas y vendavales en enero, el tomate tuvo unos precios superiores a los esperados, por reducción de la oferta.
- Técnicas de cultivo. El 70 por 100 de los agricultores, según algunas fuentes, no aplican adecuadamente las técnicas de cultivo, con lo cual se obtienen cosechas defectuosas que consiguen precios bajos.
- Competencia extranjera de los productos españoles, como los proce-

DIPUTACIÓN DE ALMERIA BIBLIOTECA

Diputación de Almería — Biblioteca. Aspectos de estructura y conducta de las alhóndigas en Almería., p. 4

dentes de Egipto, Grecia, Marruecos y el Comercio de Estado de Rumania.

Los costes de producción nunca son tenidos en cuenta, pues el agricultor no tiene otra opción que vender su cosecha al precio que sea, pues si no, perderá todo.

Preparación de la mercancía

Como ya se decía antes, el agricultor lleva sus productos metidos en cajas de campo que le son facilitadas por el alhondiguista. Ese producto va colocado sin clasificar y en el fondo de la caja va el producto más pequeño o de peor calidad y en la parte superior se coloca una capa o dos del mejor producto a fin de dar buena impresión. A eso se le llama «encarado» y el comprador conoce previamente que todos los agricultores lo hacen; de todas formas, en ese encarado hay grados y por eso unas partidas obtienen mejor precio que otras en la subasta.

Una vez envasado el producto en esas cajas, el agricultor las transporta por su cuenta hasta la alhóndiga donde son descargadas, pesadas y puestas las tablillas. Después se llevan desde la báscula hasta el lugar definitivo donde se juntan con todas las partidas que llevó.

Normas oficiales de clasificación

Actualmente no existen normas oficiales de clasificación para muchas hortalizas en el mercado interior, sobre todo para las que se comercializan en las alhóndigas.

La opinión unánime entre los alhondiguistas entrevistados es que son necesarias ya, aunque para ellos el sistema actual les funciona bien.

Si el agricultor llevara el producto ya clasificado, entonces cobraría más dinero por peso vendido, aunque tendría que quedarse con los destríos, que ahora los mete en el fondo de la caja.

La labor de clasificación es sencilla con unas mínimas instrucciones, teniendo en cuenta el tamaño, la coloración y los daños que pueda tener el producto en la superficie. Esta labor es factible de realizarla en casa del agricultor, empleando mano de obra familiar como es la mujer y los hijos, pues el agricultor trabaja a veces de sol a sol.

Imaginando que todo el producto llegase clasificado y la subasta se realizase automáticamente mediante un gran reloj que marque los precios, tendríamos los VEILING holandeses, con la única diferencia de que en Holanda son propiedad de los agricultores y aquí serían los dueños los alhondiguistas.

Esto último tal vez sea un paso que se dé en un futuro próximo, pues muchas cosas que hacen una década no se imaginaban, ahora son realidad.

Lo que es indudable es que el valor añadido que supone el producto clasificado, con un coste aproximado de 12 a 15 pesetas/kilogramo en las plantas empaquetadoras de las APA'S, quedaría en manos del agricultor con un pequeño esfuerzo más.

Periodicidad de la producción

La actividad de las alhóndigas, así como la de la producción, va desde mediados de octubre a mediados de julio. Desde mediados de julio hasta la mitad de octubre la actividad es nula. Esto se comprende porque durante los meses de actividad nula es cuando, tanto en España como en el resto de Europa, existen las cosechas locales de hortalizas.

Los meses de mayor actividad comercial son los de abril y mayo y los de actividad menor, octubre, noviembre, enero y febrero.

La competencia

El sector de alhóndigas en Almería es bastante independiente, pues sólo se han puesto de acuerdo entre ellos para la cuestión de los turnos u horarios de funcionamiento, y en la comisión a cobrar del agricultor, aunque en esto último, los de Roquetas este año pasaron del 7 por 100 al 8 por 100, ellos sólos.

La competencia entre las alhóndigas suele ser leal. No hacen promoción, y tan sólo la calidad de los servicios ofrecidos a agricultor y comprador es lo que mantiene la actividad creciente de estos comerciantes.

Como se decía antes, se han logrado poner de acuerdo en cuanto a los turnos. Normalmente empiezan las subastas a las nueve de la mañana y continúan hasta las once y media. A las doce empieza otro turno de nuevo hasta las dos y media de la tarde. Después, a las cuatro empieza otro turno hasta las seis y media de la tarde. De esa forma, el agricultor puede programar el acudir con su producto al lugar y en el momento que más le interese.

Unas alhóndigas trabajan todos los días, otras días alternos, y otras incluso sábados y domingos. Los turnos son conocidos por los agricultores y por los compradores.

No existen barreras de entrada para introducirse en el negocio de una forma legal, pero en la práctica los turnos operan a modo de barrera para cualquier nueva alhóndiga que se quiera establecer.

A principios y finales de temporada existe competencia de otras provincias, como es el caso de Aguilas y Mazarrón en Murcia, y Málaga y Cádiz con el tomate. También Valencia en judía verde.

La publicidad en este sector se limita a los carteles anunciadores en las fachadas de las naves de las alhóndigas. Alguna se anuncia en la radio local y en revistas del ramo.

Especialización en determinados productos de unas a otras alhóndigas, tampoco existe, es decir, todas vienen a ser lo mismo, salvo en los servicios extra subasta que presten al agricultor y al cliente.

CONCLUSIONES

Este sector está teniendo una evolución paralela al sector productivo, pues por él pasa casi el 80 por 100 de la producción hortícola de Almería.

Hasta hora, los alhondiguistas no han tenido problemas y han crecido normalmente. El hecho de no tener problemas los ha llevado a tener una vida cómoda e independiente, sin colaboración entre ellos.

Actualmente están viendo que en el mercado nacional empiezan a surgir competencias de otras provincias y según declaraciones recogidas, para ellos, nuestra incorporación al Mercado Común Europeo será la salvación, pues si no quedarían asfixiados.

El funcionamiento interno de la alhóndiga es bueno, y como muchos de los alhondiguistas comentan «si no hubieran existido las alhóndigas, habría que haberlas inventado».

En algunas alhóndigas se han planteado el problema de la evolución y están intentando preparar mejor producto, tanto para la exportación con marcas registradas como para el mercado interior abasteciendo a cadenas comerciales detallistas.

Merca-Almería y las APA'S constituyen un estímulo para esa evolución apuntada antes; al igual que los primeros, tienen gran competencia de las alhóndigas con el 80 por 100 de la producción, que también les estimula.

Diputación de Almería — Biblioteca. Aspectos de estructura y conducta de las alhóndigas en Almería., p. 5