

Las rentas del campo murciano han caído más de un 40% en quince años



Apenas sobrepasan una media de 16.000 euros anuales por cada persona que trabaja en el sector agropecuario de la Región



JUAN CARLOS HERNÁNDEZ

Lunes, 17 febrero 2020, 07:51



Un tomate murciano se cotiza ahora entre 50 y 70 céntimos el kilo en origen. El coste no baja de 50. **En los supermercados de la Región se vende entre 1,6 y 2,6 euros el kilo;** esto es, hasta cuatro veces más caro. Sin embargo, Mercadona, Carrefour, Dia y Alcampo alegan que sus márgenes de beneficio no pasan del 3%.

¿Qué pasa en el trayecto que va del campo a la mesa? Existe una respuesta. Y **explica también el hecho de que la renta agraria regional haya descendido un 42% en quince años.** En 2003 estuvo a punto de rozar los 30.000 euros por agricultor, ganadero y trabajador (29.630 euros para ser exactos), según la Comunidad. En 2018 se quedó en 16.980 euros y los cálculos provisionales

del **Ministerio de Agricultura** apuntan a una reducción del 8,3% durante el pasado ejercicio, lo que supone situarse por debajo de la media de la década, que está en 16.262 euros por persona empleada en el campo.

El marketing insiste en la máxima frescura de los alimentos, lo que lleva a imaginar un proceso simple: cultivo, recolección, almacenamiento y venta. Sin embargo, los precios del campo recorren entre 20 y 40 peldaños, según análisis del Ministerio. Todo ello dependiendo de la complejidad del cultivo (los costes no son lo mismos en olivos y en tomatas de invernadero) y del resultado final (comercializar una lechuga romana de huerta es menos complejo que una ensalada gourmet de brotes).

¿Qué fases encarecen más? El kilo de limón se cotiza a 37 céntimos sobre árbol; en los mejores casos, a diez céntimos más. Los costes pueden ser de entre 16 y 20 céntimos. El precio en supermercado está en una media de 2,2 euros, según Coag, **unas cinco veces más**.

La cuadrilla de recolección suele ser aportada por la cooperativa o el comprador. Una vez el limón es sacado de la finca pasa a una central hortofrutícola, donde es calibrado y seleccionado para fresco, industria o destrío. A ello siguen el envasado (en cajas, mallas, 'flow pack', 'girsac' o bandejas), paletizado y refrigeración a la espera de su expedición. Este proceso puede suponer entre el 45% y el 48% del precio final, según el Ministerio. El mayorista o cadena comercial adquiere los palés y los distribuye, lo que representa de promedio el 7% del valor. Ya en el punto de venta se añaden los costes en salarios de reponedores y cajeros, luz, refrigeración y género desechado por rotación. Según el Ministerio representan entre el 30% y el 32% del precio del limón.

Alcachofa Cotización del kilo en el mercado de origen, 0,91 e; precio de venta, 4,69 e (+415%).

Lechuga Cotización por unidad en finca, 0,25 e; precio para el cliente, 1,45 e (+480%).

Pimiento rojo Cotización del kilo en alhóndiga, 0,66 e; precio final, 2,46 e (+273%).

Brócoli Cotización del kilo en mercado de origen, 0,52 e; precio final, 2,75 e (+429%).

Naranja Cotización del kilo recolectado, 0,25 e; precio al público, 1,60 e (+532%).

Cordero Cotización del kilo vivo, 3,34 e; precio para el consumidor, 11,35 e (+240%).

Cerdo Cotización del kilo de carne, 1,46 e; precio para el consumidor, 5,62 e (+285%).

Pollo Cotización del kilo en granja, 0,94 e; coste para el cliente final, 2,83 e (+201%).

Huevos Valor inicial de una docena, 0,85 e; precio para el consumidor, 1,40 e (+65%).

Leche Cotización por litro en granja, 0,29 e; precio de venta, 0,73 e (+152%).

Eso sin pasar por alhóndigas, donde los agricultores asumen la recolección y lo cosechado se subasta al modo holandés (pujas a la baja). Por otro lado, **cada vez se demandan más productos de 'cuarta gama'** (bolsas de ensaladas o tarrinas de frutas troceadas), para los que **el campo murciano es el mayor proveedor de materia prima en España**. Su elevado valor añadido requiere bajos precios en origen para que sean asequibles.

De acuerdo con estudios del Ministerio, en las verduras solo el 30% del precio final va al agricultor; el 27%, a la central hortofrutícola o la alhóndiga; el 9%, al mayorista, y el 34%, a la frutería o a la cadena comercial.

Con la carne de pollo, el 59% del valor total va para el granjero; el 21%, para el matadero, y el 20%, a la distribución. En leche, el 45% lo gana el ganadero; el 40%, la industria láctea y el 15%, el establecimiento. En huevos, el 40% lo recibe el productor; el 15%, el envasador; el 20%, el mayorista, y el 25%, el vendedor.

El Ministerio concluye que, aparte de la oferta, el encarecimiento depende de dos costes: mano de obra y materiales; sobre todo, de envasado (quizás si se volviera al granel...). También hay un elemento decisivo, que es la cotización de hidrocarburos. De ello dependen los precios de fertilizantes, fitosanitarios, plásticos para cultivos, extracción de agua, climatización, transportes y envases. Los gastos de producción suponen la mitad del valor final frente a la tercera parte de hace un lustro. Y eso sin contar impuestos.

España solo consume el 20% de su producción agropecuaria. Un 7% corresponde a supermercados, puntualiza la patronal Asedas. Murcia es la tercera región exportadora (2,5 millones de toneladas anuales). Sus ventas al extranjero parten de 1.095 cooperativas, empresas y mayoristas.

Pero al otro lado solo hay un puñado de distribuidores: Lidl, Socomo, Zenalco, Aldi, Edeka, Rewe, Iberiana Frucht, Coop Trading, Dole o Tesco. Sus requisitos son muy elevados tanto en precios como en calidades y protocolos de seguridad que no suelen exigir a competidores extracomunitarios. Se multiplica así el impacto de cualquier aumento de costes en origen. Prueba de ello es que en el último mes han suspendido pagos Gruventa (Lorquí), El Niño del Campo (Lorca), Producciones Agrícolas y Hortofrutícolas del Mediterráneo SL y Agroherni (las dos de Fuente Álamo). Es **un negocio que nunca permite bajar la guardia.**