



¡Venga la caja única y resuelto!



Plantear que la solución del Plátano de Canarias es el embalaje, da por hecho que nuestros clientes son tontos, cosa que no es así. El consumidor está dispuesto a pagar más por una marca de plátanos que por otra, porque cubre mejor sus necesidades, ni más ni menos. Lo que se traduce en que tiene menos mermas, más homogeneidad, mejor presencia, la fruta está con el adecuado grano de corte, en el punto de maduración solicitado etc. En definitiva, existe más trabajo detrás de algunas de ellas, que comienza en el campo y se traslada a la confección, ma-

duración y comercialización.

Ahora bien, dicho esto, hay quien plantea solucionar el problema del mercado, no con un mayor esfuerzo, sino haciendo una marca única para que así el cliente desconozca lo que compra, adquiriendo una "caja sorpresa" cuyo contenido puede o no coincidir con lo demandado. Todo ello, con el fin de que sobrevivan explotaciones que no tienen la fruta de calidad. Y, para evitar malos entendidos, cuando digo fruta de calidad me refiero a aquella que está limpia, sin daños ni plagas y con un correcto grano de corte. Plátanos con estas características se producen en fincas grandes y pequeñas, en zonas altas, medias y bajas. De los malos también existen en todos los lugares y en terrenos de cualquier tamaño.

Estoy de acuerdo en que hay que salvar la totalidad de las parcelas en cultivo, pero no a todos los agricultores, a los que trabajan si, a los que quieren vivir del rebufo de la labor de otros no, esos mejor que vendan la propiedad al vecino con ganas de trabajar porque lo de seguir usando la palabra solidaridad para camuflar la vagancia y la incompetencia está muy gastado, y ha quedado suficientemente claro que los sistemas comunistas no funcionan.

Siguiendo con esta reflexión, supongamos que todos somos tan buenos y honrados que nos ponemos manos a la obra y conseguimos que el contenido de la totalidad de las cajas de Plátano de Canarias sea muy similar, ¿Lo que se está solicitando es que se comercialice toda la producción bajo una misma marca, lo haga una sola entidad y, si es posible, intervenida por el gobierno autónomo para controlar los precios?...!Hombre!, sé que hay quien echa de menos a Francisco Franco, pero, de ser así, lo que estamos pidiendo es que resucitemos el SENPA (Servicio Nacional de Productos Agrícolas), organismo por él creado para la compra y venta de ciertos productos agrícolas, que no era un operador más, sino el único del mercado.

Tener un monopsonio o monopolio de compra, es decir, un solo comprador, es un problema muy grave para el agricultor que ha de vender su fruta, ya que toda la fuerza (posición de dominio), radica en aquel y "el agricultor no tiene para donde correr". Dar ese poder a un organismo, administración o lo que sea, es un riesgo que personalmente no asumiría, la tentación es muy grande y ese monstruo puede ser incontrolable.

Continuando en esta línea, alguien me podría decir: "pero dicho organismo tendría también el monopolio de venta", no señor. Desgraciadamente, solo existe monopolio en la venta si no hay un producto sustitutivo puro y el Plátano de Canarias si lo tiene, la banana, que cada vez nos come más cuota de mercado. Por último, con relación al SENPA, decir que fue "abolido" tras nuestra incorporación a la Unión Europea por no cumplir con los criterios de libre mercado que esta exige. A ver cómo les explicamos a los señores

de Bruselas que nos dan la subvención del plátano que queremos resucitar un sistema tan sospechoso de ir contra sus postulados.

Creo que la solución es bastante más complicada, debido a mis limitaciones, no tengo fórmulas mágicas. Como suele suceder con todo en esta vida, ni los buenos son tan buenos ni los malos lo son tanto, esto solo pasa en las películas del oeste americano. En nuestro caso, todos tenemos que poner algo de nuestra parte, y hay trabajo por hacer desde el campo hasta el frutero, pasando por empaquetados, maduradores y asociaciones. Las tareas a realizar las conocemos desde muy antiguo, nos las recordaron recientemente en algún informe, las impuso, en su momento, "a punta de pistola", don Carlos Guerra Zabala en un "orden y mando" y nos las podrían tatuar en un brazo, preferiblemente en chino, para ignorarlas mejor.

A mi entender, la solución al problema pasa por recordar algunas de las ideas olvidadas:

- Organizar las producciones en campo, para que cada zona lo haga en su fecha natural y evitar así que desaparezcan las de zonas altas que no tienen otra alternativa que cosechar en verano. No olvidemos que el competidor principal de estas son las bajas que producen en época estival, si consiguiéramos que cada una de ellas lo hiciese en su tiempo, lograríamos salvar las medianías plataneras y tendríamos previsiones de fruta lo suficientemente fiables como para reaccionar ante volúmenes importantes.

- Otra factor que nos está afectando enormemente es la mala calidad de muchos de nuestros plátanos, estos se cultivan en el campo, en el empaquetado es imposible mejorar lo que viene de la finca, por mucho que insistamos en lo bonita que está...si tiene plaga y roces no sirve, tanto para el almacén de envasado que ha de poner más recursos para procesarla como para el agricultor que no podrá rentabilizar su explotación. Este tipo de fruta solo vale para competir en precio, y esa guerra la tenemos perdida frente a la banana.

- En lo que respecta a los empaquetados, hay que aplicar unas normas de calidad serias y de riguroso cumplimiento, no se pueden modular los criterios de clasificación según la época, los precios de mercado o la presión mediática. Es muy triste ver que cuando los precios están bajos, se pone un mayor esmero en la clasificación, por contra, si se disparan, solo nos falta meter el tallo en las cajas para terminar de ahogar a nuestros clientes.

- La comercialización tiene que ser más eficaz, con presencia en un mayor número de puntos de venta así como en la implicación con nuestro producto. Nos quejamos de que el plátano no llega a todos los rincones de la península, lo que no deja de ser cierto, pero para conseguirlo no nos queda otra opción que hacerlo atractivo tanto para el receptor como al vendedor. Si los distribuidores y detallistas ganan más dinero con la banana que con el Plátano de Canarias, seguirán metiéndole por los ojos a sus clientes que compren aquella, hagamos que nuestra fruta tenga mejor presentación y menos mermas para conseguir un mayor aprecio por el mediador.

Resumiendo, hay una larga lista de trabajos pendientes que todos sabemos que es necesario acometer...y ahora que lo pienso mejor...da pereza ponernos con ello, de tareas y dolores de cabeza...olvídense...¡venga la caja única y resuelto!, así solo tendremos que cambiar sus dibujos.

Ignacio Sánchez Martínez
Lcdo. en ADE

El Sauzal, sencillamente encantador

La manzana reineta, reina de las medianías

Premio a la mejor Sidra Brut 2014

