

CONCLUSIONES GRUPO II

¿CÓMO CONSEGUIR UN MAYOR ORDENAMIENTO DE LA OFERTA A TRAVÉS DE LAS OPs? (1ª PARTE)

20/10/15

Pregunta 1. ¿Por qué hay agricultores que no están asociados a una OP?

- 1º. Los agricultores que no están en OPs no tienen claro que integrándose en una OP obtuvieran un mayor **beneficio en su explotación**. La pertenencia a una OP no siempre asegura una mayor liquidación para el productor. En algunos casos las OPs están sobredimensionadas lo que genera elevados costes y menores precios para el agricultor.
- 2º. La **falta de transparencia** en la gestión de la OP y en la información al socio en algunas OPs provoca desconfianza y desprestigio en los productores, desanimándoles a formar parte de ellas, lo que hace que los que no están no se integren en ellas, e incluso que algunos de los que sí que están, las abandonen. De hecho existe un porcentaje de productores fuera de OPs que estuvieron en OPs.
- 3º. Las OPs defienden las **estructuras y servicios centrales** de la propia organización más que los intereses comunes y los agricultores tienen la sensación de no percibir las mejoras e inversiones.
- 4º. Falta de **calidad** en los servicios proporcionados por la OP.
- 5º. La existencia de **OPs “creadas artificialmente”** desprestigian al conjunto.
- 6º. Algunos agricultores manifiestan miedo al **compromiso** que supone integrarse en una OP por suponer una pérdida del control en la toma de decisiones sobre su producción. Los agricultores no asociados poseen una mayor **libertad empresarial** pues no están sometidos ni a controles, ni a obligaciones, ni a disciplinas.
- 7º. En ocasiones, cuando un productor tiene interés en integrarse en una OP, existen **“barreras de entrada”** que se lo impiden, o al menos, les dificulta y retrae para integrarse. Entre estas barreras están la no aceptación de nuevas incorporaciones por parte de algunas OPs, y el desembolso económico que tienen que realizar, que puede llegar a ser muy cuantioso.
- 8º. **Falta de concienciación** de los agricultores **de la necesidad de estar unidos** para la comercialización de los productos.
- 9º. Falta de **relevo generacional**.
- 10º. Exceso de burocracia y formalismos para la incorporación en OPs.

Pregunta 2. ¿Qué se puede hacer para que se asocien?

- 1º. Crear figuras como **socio de campaña o socio colaborador**, que vayan integrándose a la OP de una manera paulatina.
- 2º. **Profesionalizar** los gerentes de las OPs o bien exigir a las OPs de mayor dimensión que tengan **gestores externos** correctamente cualificados.
- 3º. Realizar una mayor y mejor **divulgación** entre los socios integrantes y los potenciales socios sobre el funcionamiento, los resultados obtenidos y objetivos alcanzados por las OPs, dado que existe poca información oficial y un desconocimiento generalizado. Si el socio tiene una buena imagen de su OP lo transmite a otros. Si a los no asociados se les explican las ventajas, se incentiva su incorporación. Se propone que grupos de trabajo como los realizados por el MAGRAMA se realicen a nivel de comunidad autónoma
- 4º. **Eliminar burocracia** de modo que se faciliten los trámites relacionados con la incorporación en OPs.
- 5º. Crear figuras como la **AOPs y plataformas de comercialización**, que permiten trabajar en común sin necesidad de pertenecer a una OP.
- 6º. Revisar los **critérios de reconocimiento** de una OP, puesto que algunas carecen de atractivo por los servicios que ofrecen, lo que genera una mayor desconfianza en el agricultor.
- 7º. Evitar la creación de OPs “artificiales” y realizar **controles de seguimiento**.
- 8º. **Optimizar el uso de las instalaciones** e infraestructuras de las OPs para mejorar su eficiencia (mediante el uso conjunto por OPs que tiene productos y campañas complementarias).
- 9º. Favorecer el **relevo generacional** en las explotaciones, no solo en la educación sino además incentivando la incorporación de jóvenes en las ayudas rurales, seguros agrarios entre otros.
- 10º. Compatibilizar los **Programas Operativos** con otras ayudas y fondos y establecer estrategias en los PO para que sean **más atractivos** y atraigan a más agricultores.

Pregunta 3 ¿La dimensión de las OPs en España es la adecuada para ordenar la oferta?

- 1º. Se debe **incrementar la dimensión**, pero también la **rentabilidad** de las OPs. La dimensión es importante, pero no es lo único, el objetivo de las OPs debería ser la rentabilidad junto con la estabilidad.
- 2º. La dimensión depende del **producto y del mercado** al que está orientado dicho producto. La clave es que sea suficiente para que la OP pueda negociar con la gran distribución.

- 3º. En todo caso, de manera general se considera necesario aumentar la concentración de la oferta y para ello se considera adecuado incrementar el **valor de comercialización** mínimo para ser reconocido como OP.
- 4º. Propuesta de seguir el modelo instaurado en Francia en torno a interprofesionales.

Pregunta 4: ¿Qué se puede hacer para incrementar el tamaño?

- 1º. Las acciones para aumentar el número de socios dependen del **producto y zona de la OP**. No es generalizable y es necesario analizar y estudiar los diferentes casos.
- 2º. Lo importante no es centrarse únicamente en el aumento del número de socios como tal, sino del **volumen de negocio**, teniendo en cuenta la idiosincrasia de cada producto y región.
- 3º. Crear **AOPs o plataformas de comercialización conjunta**, para evitar los problemas derivados de las fusiones por cambios en el personal de las Gerencias, permitiendo la realización de acciones conjuntas.
- 4º. Aumento de los **mínimos y de las exigencias de reconocimiento** de las OPFHs, pero con una aplicación transitoria. De tal forma que existan nuevos mínimos en lo que respecta a número de socios y valor de la producción comercializada. Siempre con un periodo transitorio de adaptación y siendo necesario establecer un mínimo y un óptimo en función del producto y mercado (facturación).
- 5º. Proporcionar una mayor **seguridad jurídica**. Dar un papel a la administración para dar seguridad y cumplimiento a las condiciones acordadas.
- 6º. Muy importante desarrollar una labor **pedagógica** para que los productores entiendan lo que es una OP y los POs, y sus beneficios.
- 7º. Se debe fomentar la **transparencia** y trabajar en favor de las **fusiones y/o colaboraciones** entre OPs.
- 8º. Se considera necesario disponer de un mayor número de **servicios de calidad** por parte de las OPs.
- 9º. Se considera interesante mejorar la **metodología para realizar fusiones entre OPs**.
- 10º. Flexibilización en la **interpretación de la normativa**, como es el caso de comercializar fuera de la OP.