

DEPARTAMENTO DE FRUTICULTURA TROPICAL Y SUBTROPICAL

Nicolás Quintana Cabrera



POSIBILIDADES DEL MERCADO INGLES PARA EL AGUACATE

Animados por el gran mercado que ha sido y es Inglaterra para nuestros productos agrícolas, se comenzó este año a enviar pequeñas partidas de aguacate a ese país desde Gran Canaria (Tenerife había empezado con anterioridad), por la firma exportadora de Diego León Alvarez y Hnos. Tres habían sido los envíos realizados de los que dos no llegaron en buenas condiciones por lo que el Servicio Agrícola como complemento a su línea de investigación creyó oportuno el desplazar a un técnico para que acompañara a uno de ellos y conocer de esa manera sobre el terreno las condiciones a que van sometidas las frutas durante la travesía llegada y manipuleo sobre muelle y de paso apreciar las posibilidades futuras de mercado en ese país.

La experiencia consistió en destinar 3 días de corte de fruta, para así comprobar la posible incidencia que pudiera tener en la llegada. Para ello, se cosecharon los días 31 de Octubre (Variante nº 1); 2 de Noviembre (Variante nº 2) y 3 de Noviembre (Variante nº 3), realizándose el embarque de la fruta el día 4 de Noviembre. De cada una de estas variantes se destinaron 3 cajas que serían objeto de experiencia. La varie-

dad elegida para el ensayo fue la "Fuerte" por ser la misma muy comercial y considerada de las más resistentes al transporte.

El barco en el que se llevó a cabo este trabajo fue el ferry "Blenheim" de la compañía "Fred Olsen Lines" que es la que con anterioridad estaba realizando los envíos, este zarpó de Las Palmas el día 4 de Noviembre a las 7 de la tarde haciendo escalas en Funchal (Madeira) y las islas Guernsey, para llegar a Londres el día 9 de Noviembre a las 9 de la mañana.

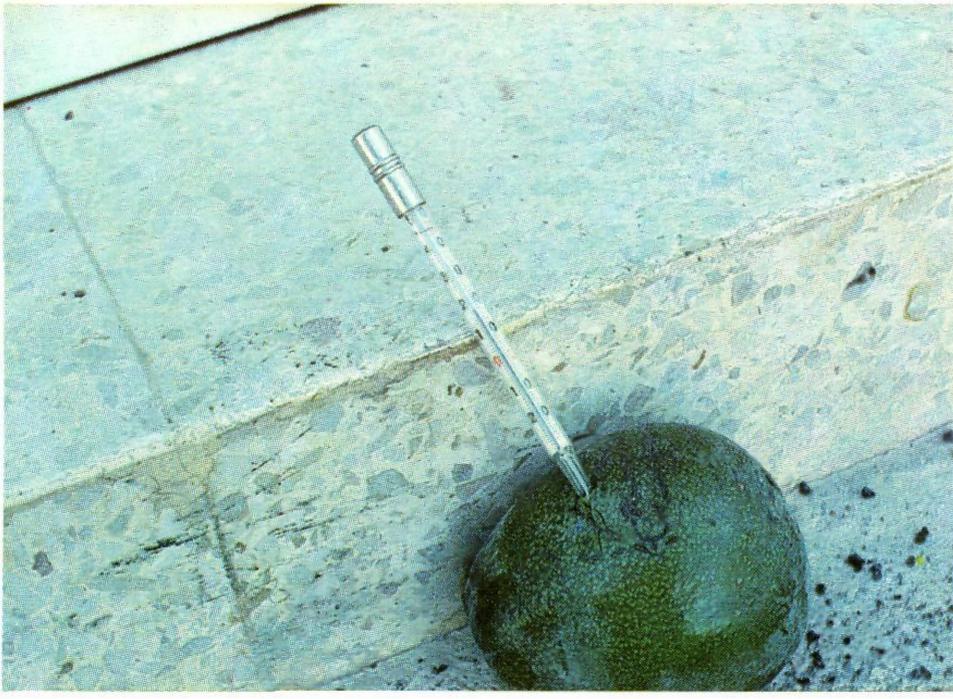
Los datos que se tomaron durante la experiencia fueron los siguientes:

- a) *Temperatura ambiente en la bodega.*
- b) *Humedad ambiente en la bodega.*
- c) *Temperatura interna del fruto.*
- d) *Grado de madurez del fruto.*

Para ello se dispuso de los siguientes aparatos:

- 1 *Termohidrógrafo tipo Jules Richard*
- 1 *Penetrómetro*
- 2 *Psicrómetro tipo Tempus*
- 1 *Termómetro*

Los datos se tomaron dos veces al día, a las 7 de la mañana y a las 7 de la tarde, y las medias que resultaron de las lecturas de 4 frutas de cada variante fueron las siguientes:



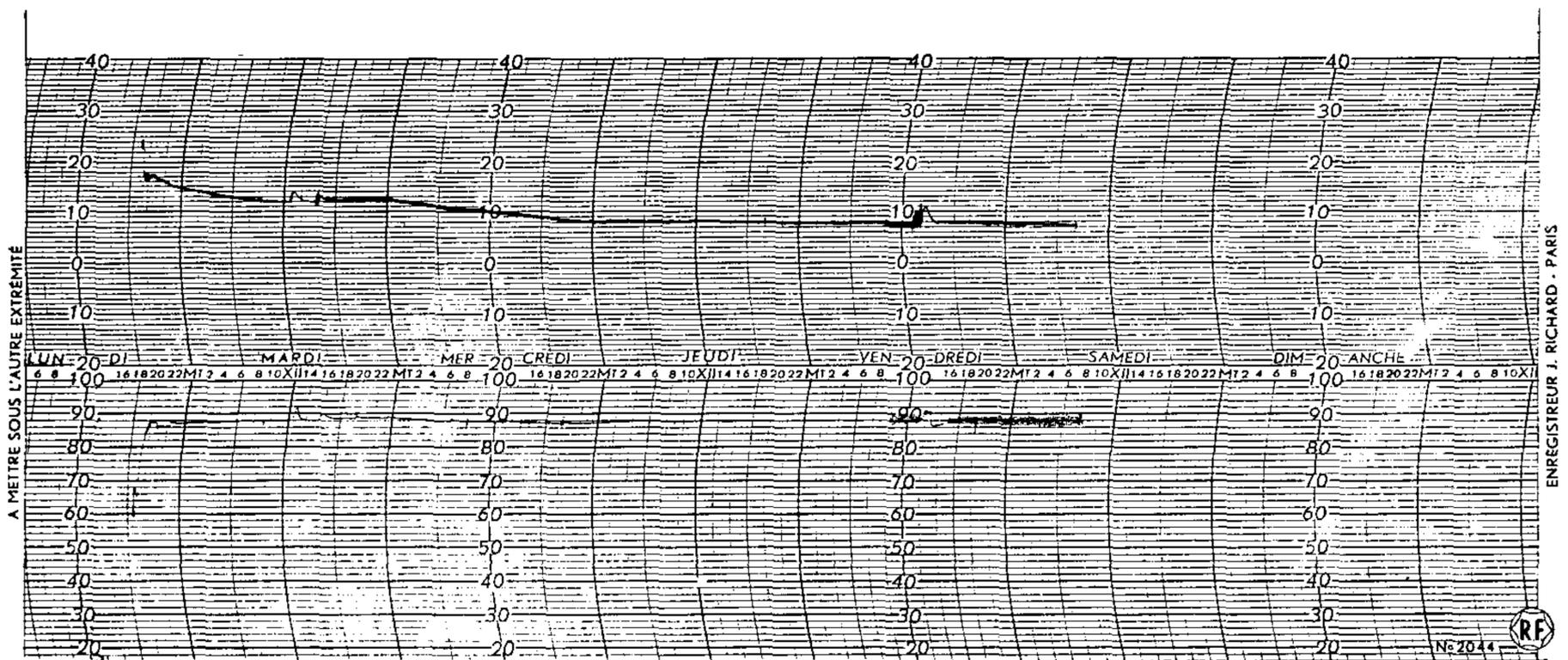
	4/11/77	5/11/77		6/11/77		7/11/77		8/11/77		9/11/77
	7p. m.	7a. m.	7p. m.	7a. m.	7p. m.	7a. m.	7p. m.	7a. m.	7p. m.	7a. m.
VARIANTE Nº 1 Temp. int. fruta (° C)	22,50	17,00	16,00	14,00	13,50	11,00	11,00	10,50	10,50	10,50
Grado de madurez	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
VARIANTE Nº 2 Temp. int. fruta (° C)	23,25	16,00	14,50	13,50	12,50	11,50	11,00	10,50	11,00	10,75
Grado de madures	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
VARIANTE Nº 3 Temp. int. fruta (° C)	23,00	16,00	16,00	14,00	12,50	11,00	10,50	10,50	10,50	10,00
Grado de madurez	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Temperatura ambiente de la bodega (° C)	22,50	13,50	13,50	11,50	9,75	9,75	9,50	9,50	9,75	9,25
Humedad ambiente de la bodega (%)	62	88	91	90	90	90	90	90	93	93

Notas. -

La escala del penetrómetro varia de 0 a 100, correspondiendo a este último las frutas completamente duras. Conforme el aguacate va madurando, la pulpa del mismo ofrece menos resistencia al muelle del apa-

rato, leyéndose por tanto en la escala lecturas menores, apreciándose el 0 cuando la fruta está apta para el consumo.

Lecturas registradas por el termohidrógrafo durante la travesía.



Debido a la paletización de las cajas durante el viaje, las que fueron objeto de experiencia se colocaron en las partes superiores de los "pallets", ya que hubiera sido imposible o en el caso de realizarse muy costoso, el tomar muestras de las cajas coloradas en el interior de los mismos. Sin embargo, datos obtenidos a nuestra llegada en el muelle de Londres, nos confirmaron que aproximadamente un 10% de la fruta de las cajas que van en el interior y fondo de los "pallets" llega madura en exceso, por lo que

las pérdidas ocasionadas son cuantiosas.

Esto puede ser originado principalmente por la temperatura no adecuada en esa bodega del barco. Por otra parte, durante la travesía se comprobó la no uniformidad de la temperatura en todos los puntos de la bodega, existiendo a veces hasta 7° C más en el interior de los "pallets", probablemente debido al calor que despiden la fruta del aguacate cuando madura. En conclusión sacamos que la temperatura a que se debe so-

meter al aguacate durante la travesía tendría que ser mucho menor a la que tuvo en este viaje, estimamos que la apropiada para que el aguacate canario llegue a Londres en óptimas condiciones es 4 ó 5º C, pero nunca inferiores a 4º C, ya que pudiera dañarse la fruta.

Con respecto a este dato, existen diferentes opiniones entre los países que se dedican a la exportación de este producto. Florida estima en 9º C como ideal para el transporte, California opina que 6º C es la temperatura adecuada, mientras que Israel aconseja que sean 4 ó 5º C. Cada uno de ellos, tiene una razón importante para considerar este dato. Los viajes a que está sometida la fruta de Florida es generalmente dentro del mismo Estado, y debido principalmente a la gran demanda que tiene el aguacate allí por la población cubana existente, la pronta maduración del producto no tiene gran importancia para ellos, asimismo, las variedades cultivadas en Florida son Antillanas o bien híbridas de éstas, y esta raza de aguacates no resistiría temperaturas más bajas, como sucede con las variedades destinadas a la exportación en Israel y California. Por otra parte, los envíos que realizan tanto California como Israel son más distantes que los que realizan Florida, California concretamente está empezando a enviar fruta a Japón e Israel comercializa su fruta en Europa. Ciñéndonos al aguacate israelita que llega al mercado en Londres, esta se envía en barco hasta Marsella, invirtiéndose en esta travesía de 4 a 5 días y de aquí lo envían en contenedores frigoríficos en camiones o trenes hasta los puertos del Atlántico y de aquí por vía marítima a Inglaterra, invirtiendo en esta 2ª parte de 7 a 10 días. La fruta a la llegada al puerto de Londres debe hacerlo en un estado completamente duro y se le tendrá en frigorífico por espacio de una semana

más que es lo que generalmente tarda en distribuirse.

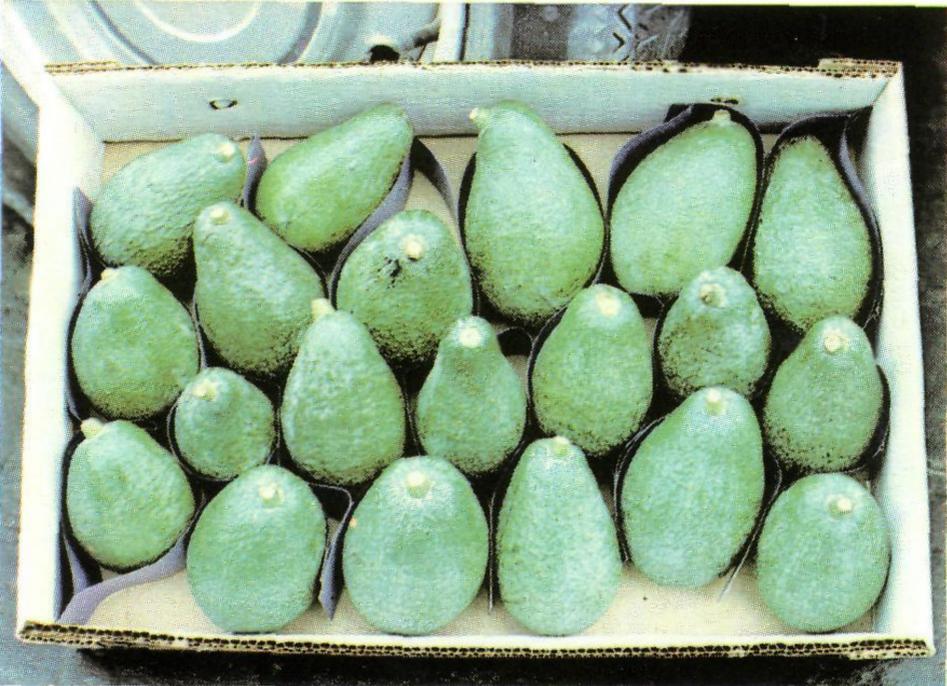
Israel estima que Inglaterra puede consumir 5.000 Tm. de aguacates al año, esta cantidad está suministrada principalmente por Israel y Sudáfrica, el 1º tiene importancia en los meses de Octubre a Febrero y el 2º adquiere su máxima exportación durante el verano. Otros países que concurren a Inglaterra con aguacates pero con mucho menos importancia que los antes citados son Chipre, Costa de Marfil y Camerún.

Los pasos por los que tiene que pasar la fruta canaria de aguacates hasta llegar a las manos del consumidor en Londres, los podemos citar en las siguientes:

1. - Cosecha
2. - Empaquetado
3. - Transporte al muelle
4. - Carga al barco
5. - Travesía
6. - Descarga en el muelle de Londres
7. - Transporte al mercado de Londres
8. - Venta a los mayoristas
9. - Venta a los detallistas
10. - Venta al consumidor.

Los costos que esto origina los podemos cifrar en:

1. - Cosecha y empaquetado
En este apartado va incluido el precio de la caja 10,60 Ptas. /Kg.
2. - Transporte al muelle 2,00 Ptas. / Kg.
3. - Carga en Las Palmas (9 Ptas /Caja) 1,80 Ptas. /Kg.
4. - Flete:
Fred Olsen = 61,50 Ptas /caja
Navicasa = 59,25 " "
Frucasa = 57,00 " "
Se tomarán como medida de las tres 59,25 Ptas / caja
11,85 Ptas. /Kg.
5. - Impuesto en Londres.
Se estima en un 4,5% del



- precio promedio bruto, esto es 21 Ptas/caja 4, 20 Ptas/Kg.
6. - Descarga en Londres y manipuleo en el muelle (30 Ptas/caja) 6, 00 Ptas/Kg.
 7. - Transporte al mercado (22, 50 Ptas/caja) 4, 50 Ptas/Kg.
 8. - Manipulación dentro del mercado (4, 50 Ptas/caja) 0, 90 Ptas/Kg.
 9. - Comisión del receptor y vendedor.
- Este dato se obtiene sobre un 6% de la venta bruta 40,50 Ptas/caja 8, 10 Ptas/Kg.

El precio a que se vende el aguacate en Londres es muy variable y depende asimismo del estado en que llega la fruta. Parece que precios que pueden considerarse cuando la fruta está bien y cuando las condiciones de mercado son buenas son entre 3 y 4 Libras por caja, esto es entre 60 y 80 peniques por Kilo (90 y 120 Ptas/kg.), no son precios excelentes para el aguacate, pero a nuestro juicio es un mercado que se debe mantener en el futuro puesto que es seguro y nos serviría de muelle para fechas no muy lejanas cuando Canarias sea un mercado limitado para nuestra producción.

En el caso hipotético de no poder mejorar los transportes por vía marítima, esperamos que estos barcos en los que normalmente se lleva la fruta tengan algunas bodegas en donde sea factible que la misma vaya a las temperaturas que hemos indicado, siempre existe la posibilidad de enviar la fruta por avión. Para ello, hemos estudiado los costos que este tipo de transporte trae consigo y son los siguientes:

Flete = (incluyendo la parte proporcional de la caja) 29, 41 Ptas/Kg.

El resto de los costos a excepción de la carga en el muelle de Las Palmas y la descarga en el aeropuerto de Londres que en este caso particular

van incluidos en el precio del flete, son exactamente los mismos que los de la vía marítima, por ello, obtenemos una diferencia de 9, 76 Ptas/Kg más caro el hacerlo mediante la vía aérea. Esto puede ser objeto de discusión, pero bajo nuestro punto de vista, es que si los aguacates van a llegar siempre como estos de la partida objeto de experiencia, sería más rentable el enviarlos por vía aérea, debido a que llegarían al mercado en excelente condición y por ello se conseguirían los precios máximos, los que significaría una Libra más por caja (aproximadamente 30 Ptas/Kg.), que supera con creces los gastos antes señalados.

Resumiendo, nos gustaría agrupar las condiciones que tendríamos que conseguir, para que el aguacate canario llegue a ser en los mercados europeos apto para competir con los de otros países que están concurrendo en la actualidad.

Existen unas condiciones que vamos a llamar PRIMORDIALES como son:

- 1) Conseguir de las navieras, envíen la fruta en bodegas capaces de proporcionar temperaturas entre los 4 y 6° C.
- 2) Ventilación de las cajas.
Actualmente se envía en cajas destinadas al transporte de nuestros pepinos. Hemos de conseguir una caja mucho más ventilada que ésta (ver foto).
- 3) Clasificación por tamaños.
Es este un factor muy importante, no solo hay que poner el nº de frutas que va en cada caja, sino que tendremos que procurar que los aguacates que vayan en cada caja tengan un tamaño lo más homogéneo posible. En este apartado podríamos citar asimismo que el tamaño deseado por el mercado europeo es el de un 16 - 18 (250 - 300 Grs.) (Ver foto).
- 4) El fondo de los "pallets", sería con-

veniente hacerlo de 6 cajas en vez de 8 como se viene confeccionando actualmente. Con ello, obtendríamos una ventilación mucho más eficiente en el interior del mismo por los huecos que quedan entre cajas.

Existen también otros factores, no tan esenciales como estos que acabamos de citar, pero que asimismo podrían elevar la demanda que pudieran tener el aguacate canario.

5) Limpieza de los aguacates:

El fruto debe llegar al mercado desprovisto de tierra y el pedúnculo se debe cortar hasta dejarlo en 1 cm., aprox. para evitar principalmente el roce con otras frutas que producirá magulladuras en las mismas, y la posible pudrición que se podría originar en las frutas que no llevan el pedúnculo.

6) Cajas mejor litografiadas.

En algunos casos llegan las mismas que iban destinadas a otros productos con una etiqueta rectificadora anunciando que son aguacates y no otra cosa la que va dentro.

7) División central de las cajas.

Con ello ganaríamos en dos aspectos;

- a) La caja ganaría en fortaleza, y
- b) La fruta no iría tan suelta en el interior de las cajas. (Ver foto).

8) Etiquetas en cada fruta.

Hacen a la fruta mucho más llamativa para el consumidor y al mismo tiempo promocionamos nuestras marcas. (Ver foto).

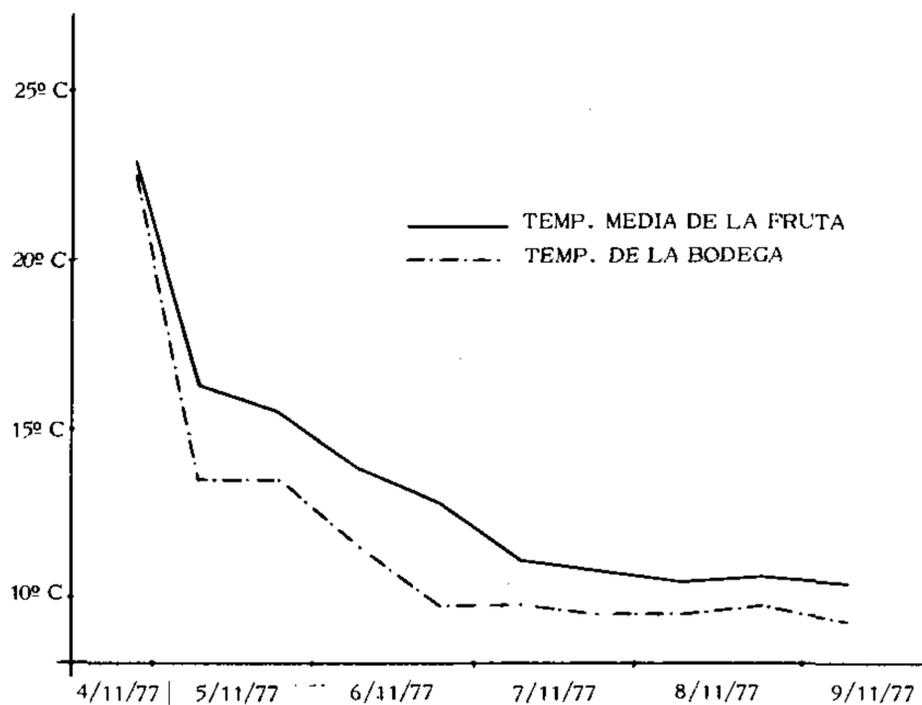
9) Mantener un nivel de calidad estable.

Los fruteros con los que tuvimos ocasión de hablar en Londres, consideran este dato muy importante, No se exige que determinada marca llegue al mercado con un 100% calidad, esto sería el óptimo, lo que si es conveniente que si una determinada marca de aguacate pretende llegar al mercado con un 70% de calidad, siempre lo haga con este nivel. El consumidor esto

lo apreciaría y tendría una idea de lo que está comprando.

10) Propaganda de nuestros productos.

Una vez más, se pone de manifiesto la necesidad que tenemos de agruparnos en una gran sociedad que fuera capaz de promocionar nuestro producto con posters, recetarios de cocinas, anuncios, etc,...



En conclusión, somos optimistas en cuanto al futuro mercado que pueda tener nuestra fruta en Europa, estamos completamente seguros que respetando estas normas que antes citamos, podremos entrar de una forma competitiva en cualquier mercado, al lado de aguacates considerados en la actualidad como los mejores.

Agradecimientos:

No queremos terminar este artículo, sin antes agradecer la valiosa cooperación del capitán y tripulación del Blenheim, que en todo momento estuvieron en la mejor predisposición para ayudarnos en la experiencia, asimismo, el propietario de la fruta Diego León Alvarez y Hnos., nos prestó una valiosa cooperación, permitiéndonos utilizar su fruta para que fuera objeto de la experiencia, y ayudándonos a realizar durante el viaje la toma de datos.