



Hugo Giambanco de Ena

Ex-Inspector Técnico del SOIVRE

hugogiambanco@gmail.com



Prácticas en poscosecha

Nuevo enfoque en la manipulación de los almacenes de confección

Gestión y aplicación de los conocimientos de logística y de comercio hortofrutícolas.

Como sabemos se han producido dos hechos que marcan a gerencia el modo de gestionar un almacén y/o central hortofrutícola a saber:

1.- La crisis económica, que afecta a todos los sectores productivos, a los comerciales en su fase de preparación, a los comerciales en su fase de expedición y ventas (logística) y a los de comercialización en el punto final (consumidor en relación con el lineal del supermercado o grandes superficies).

El retraimiento de los pedidos y el consumo de ciertos productos (o tipos de confecciones) es evidente.

2.- La nueva modificación de las Normas de Comercialización de frutas y hortalizas (Reglamento CE 1221/2008) con objeto de simplificar y establecer una norma general de comercialización que de dichos productos, estipula y fija de forma muy genérica, estableciendo como es lógico, los siguientes apartados:

- Requisitos mínimos de calidad (se exceptúa claro está el destrío).
- Requisitos mínimos de madurez (encaminados a mantener su vida útil).
- Tolerancia del 1% en cada lote de defectos leves no evolutivos (exceptuando los defectos graves).

- Mercado de origen del producto (en lengua del país de origen y país de destino si es distinta).

Sólo quedan como norma específica productos tales como tomates, pimientos verdes, lechugas y escarolas entre las verduras; y cítricos, kiwis, melocotones y nectarinas, fresas, manzanas, peras, y uva de mesa, ya que se ha tenido en cuenta su volumen de comercialización, su necesidad en la UE, su valor intrínseco, los datos de Comercio Exterior intra y extra comunitario, etc. etc., pero suavizados para favorecer los intercambios comerciales (hace especial hincapié en la mezcla



de variedades y en la de envases de venta directa al consumidor).

Actuación y estudio

Lo anteriormente indicado obliga a Gerencia a especificar y disponer una serie de pautas, entre las que destacamos como más importantes, las siguientes:

- Mantener entre los proveedores habituales o socios (en caso de Cooperativas) una pauta de calidad indispensables y mínimas, mediante unos “disciplinarios de producción” (GAP –buenas prácticas agrícolas- y cuaderno de campo incluido) que atienda fundamentalmente a las características más graves (plagas y podredumbres).

- Ídem en lo que se refiere a características sanitarias (LMR o límite máximo de residuos permitidos e higiene y desinfección), que se mantendrán inmejorables en la línea de manipulación y confección.

- Distinguir muy claro entre el comercio interior y exterior, mimando a éste último, ya que es el único que nos permitirá salir antes de la crisis económica (según el tipo de producto a veces será el único punto viable) aplicando los conocimientos de logística y de comercio exterior (países a los que se podrá mandar productos que además de cumplir la Norma General ya definida, cumplan los las Normas Cepe/onu si la tuviesen, y que

además por precio pueden acceder a países intracomunitarios con menor poder adquisitivo (caso ya experimentado en las últimas campañas) y dejando a un lado en estos momentos críticos, la “excelencia empresarial” y los sistemas de certificaciones empresariales que no atiendan a satisfacer métodos sanitarios, medioambientales y ecológicos, en función de las demandas comerciales que les afectan.

Indudablemente habrá empresas, que puedan permitirse continuar con su po-

Indudablemente habrá empresas, que puedan permitirse continuar con su política de calidad, siempre que no se pierdan valores importantes como verificación, control y registro de datos

La cadena de distribución de alimentos está adaptada a la demanda del consumidor.

lítica de calidad como hasta ahora, sino siempre pueden volver a su estatus inicial, siempre que no se pierdan valores importantes como verificación y control y registro de datos (mantener el historial para nosotros es muy importante, para poder aprovechar las enseñanzas que nos puedan proporcionar).

Proceso de trabajo

1.- Por lo expuesto se atenderá a la higiene, seguridad y prevención, con lo que se deberá vigilar, auditar y mantener:

- La obra civil (incluyendo los suelos y servicios).

- La limpieza e higiene de los operarios.

- La maquinaria utilizada, incluyendo los útiles de frío y cámaras frigoríficas (pre-refrigeración, túneles, conservación a corto y largo tiempo, puesta a régimen etc.).

2.- Se atenderá de un modo muy concreto a la organización de las líneas de manipulado, de tal forma de optimizar y economizar al máximo posible los insumos y costos que le demos de valor añadido al producto.

La mecanización de los almacenes de confección permite la distribución organizada por la cadena de suministros de alimentos.

Habrà por tanto que definir lo que es "marca normal de exportación", marca segunda (mercado nacional) y marcas blancas, así como los preenvases y envases a utilizar y su grado de mecanización.

3.- La empresa deberá desarrollar un control de calidad operativo indispensable y como objetivo, a recepción, que garantizando los requisitos legales (de calidad y sanidad) puedan proceder con operatividad a la manipulación del producto, para lo cual se tendrá bien definido:

- Tabla de muestreo.
- Conformidad del socio y/o proveedor.
- Fichas de control.

4.- El paso del producto por línea, seguirá como siempre unas pautas en las que predominarán:

- La previa tría o eliminación del desvío.
- El tratamiento doméstico, sobre todo en lo que se refiere a limpiado, cepillado y lavado.

Se revisarán los cepillos de tal manera que:

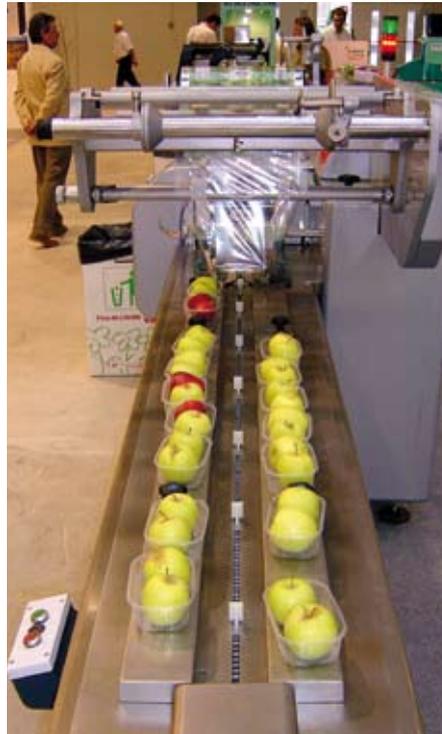
- Traten delicadamente al producto.
- Con regulación de velocidad y reglaje de paso.
- Con mecánica robusta y fiable (y autorizada por RGS, Registro General de Sanidad).

Las hidrolavadoras (tanto de frutas como de hortalizas) deberán:

- Tratar delicadamente al producto.
- Tener longitud suficiente para su buen hacer, con agua potable y con la cantidad de cloro u ozono mínima garantizada.
- Ser de tipo continuo a producto desnudo o con bienes de inmersión al efecto, provistos de filtros depuradores y con cambio periódico de agua.

El calibrado aunque no tan estricto (excepto en los productos citados con norma específica y en sus categorías superiores) será el adecuado a un rendimiento óptimo.

A veces puede ser suficiente una precalibradora, o calibrado manual desde la recolección, que no necesite un grado de precisión alto, con la condición que se pase de nuevo por calibrado correcto con ciertos tipos de confección y mercados.



5.- El envasado, el cual se centrará en los momentos actuales en:

a) Utilización masiva de envases ERT (envase de plástico retornable de transporte, mediante un sistema Pool) pues tienen la ventaja de ser muy cómodos en su uso, en su enfriamiento y en su contenido muy regular.

Si se prevén salidas ERC (reaprovisionamiento continuo) no regulares y para verduras, será interesante utilizar envases de poliestireno, PS, o "corcho blanco" ya que protegen y mantienen el producto en cámara mejor que otros envases.

b) Utilización masiva de confección a granel, para abaratar costos y adaptarse a las necesidades del cliente final (retraimiento en su compra).

c) Utilización de prepackings baratos (bolsas, fillets, mallas, etc.) pero a ser posible con peso mínimo (500 g) por lo apuntado en el apartado anterior.

Es indispensable un buen grado de mecanización, volcadores automáticos, despaletizadores de envases de campo, llenadoras graneleras automáticas con flejado por unidad de envases, pulmones de acopio y regulación como alimentadores de prepacking, etc.

Utilización del frío

Gerencia en este caso tomará un cuidado muy especial y exquisito para que se cumplan las siguientes premisas:



- Mantenimiento del sistema de frío, empleando siempre medidas de seguridad y conservación. Calibrando los controles de aire, nitrógeno etc., comprobando regularmente fugas y purgando, verificando niveles de aceite y lubricante, etc. En estos momentos un fallo en el sistema frigorífico puede dar al traste con una estrategia de supervivencia.

- Ajuste de la carga de refrigerante mediante los diagramas de presión y temperatura, hasta conseguir operaciones óptimas. Controlando periódicamente la humedad y la temperatura en el corazón del producto. Intentar no ahorrar en frío en estos momentos, en efecto, ya que si la temperatura debe ser en el centro del producto de 1°C, y lo dejamos a 4°C, nos encontraríamos por ejemplo que la pérdida de vida útil del producto (por efecto de su respiración aunque fuese pequeña) podría ser de 5 días, y a nosotros ese tiempo (en venta) nos podría ser crucial.

A efecto práctico, antes de efectuar cualquier expedición, se deberá controlar:

- Temperatura del producto.
- Ficha de almacenamiento del mismo y código FIFO (First In, First Out; primero en entrar, primero en salir).
- Trazabilidad del lote.
- Condiciones de transporte frigorífico (embarque CMR, contrato de transporte internacional de mercancías).

Transporte de la mercancía

Se trata de solucionar problemas habituales con acciones como:

- Repartir a clientes próximos con furgonetas o camiones de la empresa (siempre con un mínimo de rentabilidad).
- Venta directa en almacén, con ganchos efectivos en descuentos (aunque con pago al contado).
- Unión con otras empresas para entre dos compartir a ser posible cliente con un mismo camión (12.000 Kg. por empresa).
- Grupales de productos compatibles a destinos próximos, teniendo en cuenta que puede haber problemas anejos a solucionar.

Hay que definir lo que es “marca normal de exportación”, marca segunda y marcas blancas, así como los preenvases y envases a utilizar y su grado de mecanización

Resumen de la gestión en un almacén

Como hemos querido dar a conocer en este artículo, la gestión de un almacén o central hortofrutícola debe ser consecuente con el momento en que atravesamos, teniendo en cuenta que:

- Se debe por todos los medios intentar exportar y ganar mercados, con preferencia aquellos que exijan gran calidad y cuyo volumen de compra sea grande.
- Se deben minimizar gastos en el Almacén, teniendo para ello muy bien estudiado el mantenimiento y la seguridad.
- Los recursos humanos se simplificarán siempre que tengamos personas formadas y veteranas (hoy es posible elegir).
- La aplicación del frío debe ser una obsesión en nuestro quehacer diario.
- Minimizar y estudiar muy bien los formatos de venta, que nos condicionarán maquinaria y operarios a utilizar.
- Estudiar muy bien la distribución y el transporte.
- Analizar detenidamente los productos importados, sus características comerciales, su precio, etc. y sacar conclusiones que nos puedan beneficiar (fortalezas) o eliminar su comercialización si no podemos competir de ninguna manera (debilidades).



Citrosol

sol uciones en postcosecha
ving postharvest needs

Dirección: Benito Orihuel - borihuel@citrosol.com
 Valencia: Javier Monzonis - jvmonzonis@citrosol.com
 Castellón: Cristian Ortells - cristian@citrosol.com
 Murcia: Raúl Ortiz - raulortiz@citrosol.com
 Málaga: Francisco Palomo - malaga@citrosol.com
 Sevilla: Antonio Herrera - antonioherrera@citrosol.com
 Internacional: Julio Marín - juliom@citrosol.com

Par. Alameda, Parcela C
 Tel.: (+34) 96 280 05 12 - Fax: (+34) 96 280 08 21
 46721 POTRIES - Valencia - España
 www.citrosol.com

