

## Fichas Técnicas Cátedra AgroBank

### FICHA Nº 16

#### Transporte de perecederos a larga distancia tras la apertura de nuevos mercados: Regulaciones de Cold Treatment y Técnicas de Atmósfera Controlada

##### Resumen:

La demanda de perecederos crece de manera global. Las aperturas de nuevos mercados, los nuevos acuerdos entre países y el incremento de la demanda en países donde la clase media está creciendo ofrece posibilidades de internacionalización a los productores. Principalmente Asia (China, Japón, Korea, Vietnam...) empieza a demandar todo el año productos de calidad y están dispuestos a pagar un buen precio por ellos. Esto supone un reto administrativo y comercial, pero igualmente tecnológico para los productores que buscan mantener la calidad de sus productos después de muchos días de transporte y a la vez cumplir con las legislaciones sanitarias requeridas en esos mercados.

Europa ha sido siempre el mercado preferido de los productores españoles de fruta y verdura. Los transportes por carretera lo han hecho posible y los precios han sido buenos. En menos de tres días la fruta llegaba a su destino, sin necesidad de mucha preparación ni acondicionamiento y se entregaba en perfectas condiciones. Sin embargo, Europa recibe ya productos de otros países productores a veces con mejores precios debido a costes más bajos o simplemente como consecuencia de esta globalización. Cítricos de Sudáfrica, Argentina o Chile, pero también de Marruecos y Egipto se venden en España y Europa, así como en otros mercados.



El producto español ya se exporta a ultramar, desde hace bastante tiempo. Siempre limitado por la duración del transporte y la vida útil del producto, el tiempo de transporte es un factor importante. El mercado asiático ya se está sirviendo desde hace algún tiempo. Pero es ahora después de unos pocos años que este mercado ha madurado y desea consumir todo el año y demanda calidad a precios muy atractivos para el exportador.

La vida útil y su maximización juegan aquí el papel fundamental para el éxito. Cómo conseguirla es parte del reto tecnológico al que se enfrentan hoy los productores. La tecnología que se utiliza para la maximización de la vida útil es un Servicio a disposición de la mercancía y del cliente, y como tal así lo vamos a tratar en adelante

Así mismo las diferentes regulaciones Fitosanitarias de cada país receptor, los acuerdos bilaterales entre países (conocidos como protocolos) y a veces el proteccionismo obligan al cumplimiento de ciertas normas que se traducen en las obligaciones o prohibiciones correspondientes que el productor y exportador debe seguir. Uso de ciertos productos en cosecha y poscosecha, preparación de la mercancía, sistemas productivos y tratamientos

cuarentenarios de obligatoria aplicación. El tratamiento cuarentenario más habitual es el conocido como Cold Treatment. La realización de este tratamiento y su demostración es una obligación del exportador o productor y como tal así lo vamos a entender en adelante. La posibilidad de que este tipo de tratamientos Fitosanitarios de cuarentena se realicen durante el transporte es un Servicio que el transportista puede poner a disposición del exportador o productor.

**¿SABÍAS QUÉ?.....**

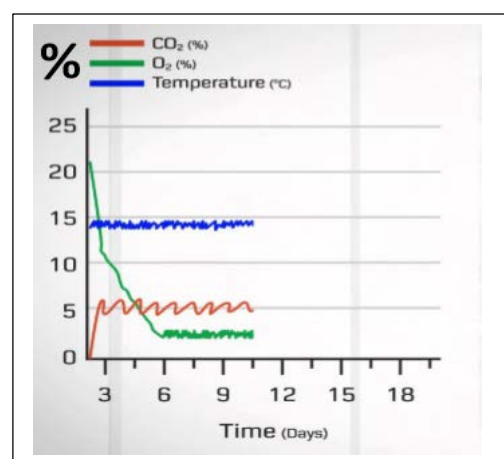
**LAS BANANAS, QUE SE CORTAN Y RECOGEN EN ESTADO VERDE, PUEDEN VIAJAR HASTA 45 DÍAS EN ESE MISMO ESTADO Y SE MADURAN Y AMARILLEAN ARTIFICIALMENTE EN MUCHOS CASOS, POCOS DÍAS ANTES DE SU CONSUMO**

Vemos entonces que la posibilidad de vender los productos en esos nuevos mercados se convierte en obligaciones y retos tecnológicos para el exportador. Cuáles son los pasos a seguir, como cumplir con las obligaciones y regulaciones sanitarias y al mismo tiempo como asegurar la mejor calidad posible para el cliente receptor. Ahora el transporte se convierte por tanto en un valor añadido, y parte fundamental de la cadena de frío.

No es mover un producto de un punto A a un punto B. Puede convertirse en la parte fundamental para el cumplimiento de algunas regulaciones y a la vez puede asegurar el buen estado de la mercancía cuando llega a manos del comprador final, lo que maximiza la satisfacción del cliente y un mayor beneficio.

Es fácil averiguar cuáles son esas regulaciones y obligaciones sanitarias “que se pueden cumplir durante” el transporte y qué exigen concretamente, pero deberemos buscar la mejor manera de cumplirlas, en el menor tiempo posible y con el menor impacto negativo sobre el producto. La preparación de la mercancía, desde la cosecha, pre - enfriado y manipulación, así como el embalaje van a tener un papel fundamental en la evolución de la mercancía durante el transporte. Y conocer los diferentes requisitos o protocolos según el país de destino es fundamental.

Por último, vemos que las tecnologías de extensión de vida útil, control de cadena de frío y otras asociadas (trazabilidad, etc..) se están desarrollando cada vez más rápido. Los productores demandan esas tecnologías y la industria principalmente del transporte y del embalaje, ve nuevas oportunidades y ofrece nuevos servicios que conviene poner a disposición de los exportadores. Elegir y conocer aquellos servicios y tecnologías que ayudarán a cada producto y los requisitos sanitarios para cada uno de ellos es imprescindible para los éxitos en ultramar.



**Alvaro Sanchez Martinez, Maersk**

18 años de experiencia en transporte marítimo, más de la mitad relacionado con el transporte de mercancías a temperatura controlada. Los últimos 4 años como responsable técnico y especialista en transporte de contenedores refrigerados, carga refrigerada, congelada, y ultra congelada (-35 °C/-60 °C), Tratamientos cuarentenarios y aplicación de técnicas de atmósfera controlada.