



Estudio de cadena de valor de la fresa. Campaña 2010/2011

Para más información:

Observatorio de Precios y Mercados
www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/observatorio

Email: obsprecios.capma@juntadeandalucia.es



Objetivo

Desde la campaña 2006/07 el Observatorio de Precios y Mercados de la Consejería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente publica las cadenas de valor de las principales frutas y hortalizas andaluzas.

Con el objetivo de seguir dotando al mercado de una mayor transparencia y contribuir a mejorar el conocimiento de los canales de comercialización, se actualiza la Cadena de valor de la fresa onubense en la campaña 2010/11.

Margen comercial o bruto: Diferencia entre el precio de venta por parte de un eslabón y el precio al que ese operador compró el producto (se expresa en %).

$M.C. = ((\text{precio venta} - \text{precio compra}) / \text{precio compra}) * 100$

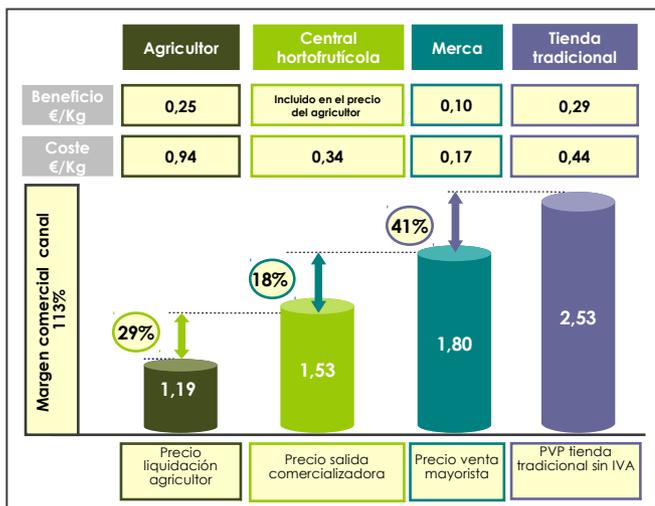
Margen neto o beneficio: Resultado de descontar al margen comercial los costes generados en la comercialización.

$M.N. = ((\text{precio venta} - \text{precio compra} - \text{costes}) / \text{precio compra}) * 100$

Canal tradicional de comercialización

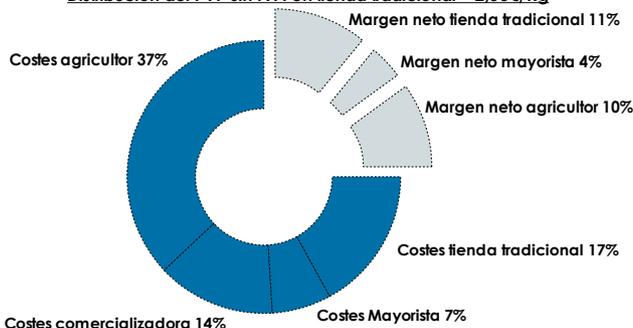
Precios, Costes y Beneficios del canal tradicional

La comercialización de frutas en España, a diferencia de otros países centro europeos, se caracteriza por la importancia de la distribución a través del canal tradicional, frente al canal moderno. El minorista tradicional supone una cuota del 40% del consumo de fresa en hogares en España.



Participación de los distintos eslabones en el PVP*

Distribución del PVP sin IVA en tienda tradicional = 2,53€/Kg

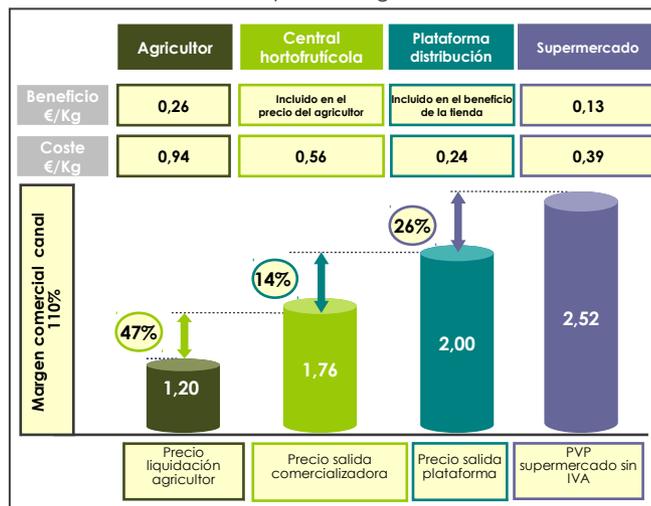


*PVP sin IVA

Canal moderno de comercialización

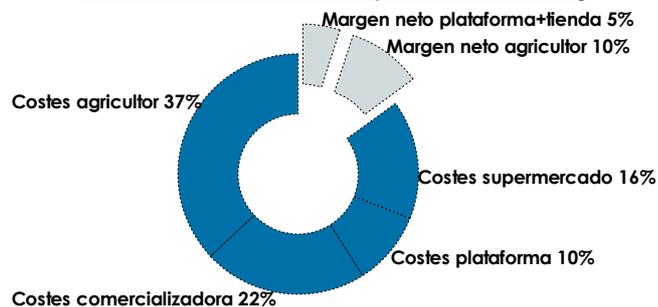
Precios, Costes y Beneficios del canal moderno

En el canal moderno se ha considerado el minorista organizado con mayor cuota en volumen de ventas de fresa: el supermercado. Este establecimiento distribuye el 38% del consumo nacional de fresa realizado por los hogares.



Participación de los distintos eslabones en el PVP*

Distribución del PVP sin IVA en supermercado = 2,52€/kg



*PVP sin IVA

La disminución de la **brecha de precios** de venta del supermercado con respecto a la tienda tradicional tiene como consecuencia un avance en la cuota de mercado del establecimiento de la distribución moderna. Se pone de manifiesto la eficacia de las **acciones de la gran distribución**, cambios y ajustes del binomio costes/precios, encaminados a la adaptación de un contexto económico desfavorable, en el que el precio es el principal parámetro que determina la decisión de compra.

A partir de los datos anteriores se deduce un **desplazamiento del modelo tradicional español** de compra de frutas y verduras en la tienda tradicional y un acercamiento al modelo centro europeo de compra mayoritaria de productos frescos en puntos de venta de la distribución organizada.