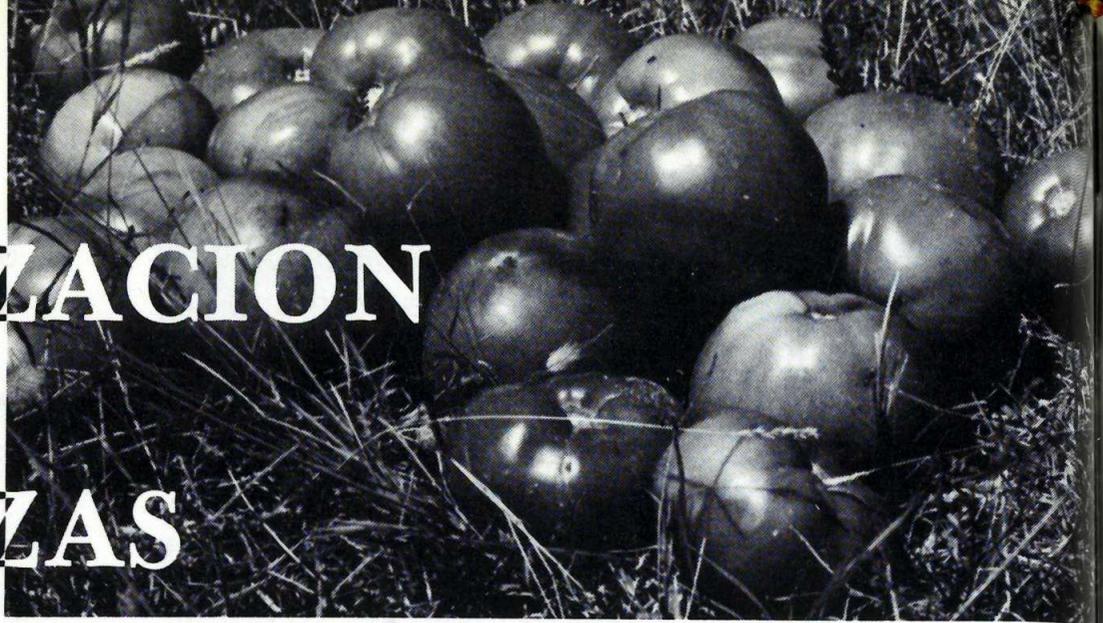


COMERCIALIZACION EN COMUN DE HORTALIZAS



En la comarca de San Pedro del Pinatar (Murcia), la explotación familiar del conjunto más representativo tiene una superficie de 7 ha. habiendo sido su margen neto en el año 1972 de unas 350.000 pesetas, con una dedicación familiar de 2. U.T.H. aproximadamente. Los cultivos más importantes son el pimiento verde y de pimentón, alcachofa, habas, tomate de cobija, y arbolado que puede estar compuesto por almendros y cítricos, fundamentalmente.

Durante estos últimos cinco años se han producido cambios sustanciales en estas explotaciones, siendo las más importantes las siguientes:

- Introducción de invernaderos (0,6 a 1 ha.).
- Reducción de la superficie del pimiento de bola para pimentón.
- Sustitución de los cultivos de tomate de cobija y pimiento verde al aire libre.
- Mejora de la comercialización, constituyéndose en A.P.A. que está calificado para el Grupo «Hortalizas».

Con estos cambios importantes y manteniendo los mismos medios de terreno y mano de obra se ha conseguido situar el margen neto de estas explotaciones en unas 750.000 pesetas con lo que se ha potenciado sustancialmente el nivel de ingresos de más de 400 familias de la comarca.

Dicho esto, queremos significar que sin duda lo más importante en el proceso ha sido la organización de la comercialización, ya que este aspecto ha influido decisivamente sobre los demás, de tal manera que sin la creación del A.P.A. no hubiera sido posible conseguir el desarrollo técnico, económico y social que se ha producido en estos últimos cinco años.

Precisamente por ello queremos referirnos en este artículo principalmente a la resolución del problema de comercialización y su influencia integral en la comarca.

PROBLEMAS DE LA COMERCIALIZACION EN LA COMARCA

Los sistemas de comercialización de hortalizas que se seguían en esta comarca no se diferenciaban mucho del existente en otras zonas y que se basan en el esquema clásico corredor-almacenista-exportador-asentador, con la salvedad de que únicamente el corredor estaba ubicado en la comarca, siendo los demás, generalmente, de fuera de ella.

El funcionamiento de esta cadena es de sobra conocido. Existía el consabido lugar de reunión diaria —un bar— donde agricultores ofertantes esperaban al corredor demandante quien compraba sin precio («a como vaya el mercado»), con más o menos frialdad según la demanda y las directrices recibidas del comerciante para el que trabajaba.

El agricultor tenía que vender su producto sin más condiciones que un precio orientativo, viéndose impotente para exigir otras formalidades, sobre todo teniendo en cuenta que se trata de hortalizas y éstas no esperan.

Estas y otras consideraciones como taras, comisiones, descuentos, impagados, etc., de sobra conocidas en este tipo de mercado, no producían más que preocupaciones y estados de inseguridad en el agricultor. Siendo estas razones, más que las de tipo económico, las que han tenido mayor peso a la hora de asociarse.

COMO SE ABORDO LA SOLUCION

Para que cuaje la idea de agrupación entre un grupo de agricultores han de darse una serie de circunstancias, entre las que la oportunidad juega un papel fundamental.

En nuestro caso fueron precisamente los primeros seis agricultores que introdujeron los invernaderos en sus explotaciones, quienes die-

ron la oportunidad para iniciar el proceso que culminaría en el A.P.A. actual.

La Agencia venía celebrando reuniones periódicas con aquellos seis pioneros para orientarles sobre las técnicas de cultivo en invernadero, por lo que al llegar el momento de vender el pimiento se les sugirió la idea de vender en común, pudiendo de esta manera poner ellos el precio en su producto ya que, por otro lado, eran los únicos agricultores que lo tenían en ésta y otras comarcas limítrofes.

La idea no cayó en saco roto y pronto se celebró otra reunión para ponerse de acuerdo sobre la forma de realizar la venta. La lucha con los corredores fue importante, viéndose obligados a realizar envíos por su cuenta a varios mercados, pero lograron acabar la campaña con un magnífico precio y, sobre todo, una gran fuerza moral.

El siguiente año, animados por el éxito de estos seis, otros nueve agricultores montaron invernaderos, pasándose de 15.000 m² cubiertos a 45.000 m². Hubo necesidad de alquilar un almacén, hacer unas normas escritas de funcionamiento, encargar a uno de los socios de la gerencia y constituirse en Grupo Sindical de Colonización con el número 14.773. Nuevamente se alcanzó un éxito rotundo en la comercialización.

La campaña 73-74 se presentaba más difícil, pues se cubrieron otros 90.000 m² de invernaderos, elevándose la superficie total a 135.000 m² por lo que se pasó de una producción de 262 tm. a 810 tm. Ello hizo que el Grupo se planteara la necesidad de contar con una licencia de exportación para tener salidas a mercados exteriores, a fin de poder mantener a un nivel deseable los precios medios. Se llevaron a cabo estas gestiones, lo que dio al Grupo un gran poder de maniobra muy importante en lo que respecta a la comercialización, pues aunque el mayor porcentaje de producto se vendió a mercados interiores, la posibilidad de «limpiar» el almacén todos los días hizo que los precios se mantuviesen elevados en origen.

CONSTITUCION DEL A.P.A.

Desde que el Grupo inició sus actividades y fue alcanzando metas progresivamente más



elevadas, aunque su actividad se centrara en los productos de invernadero, se tenía «in mente» y a menudo surgía en los diálogos y proyectos, la necesidad de ampliar sus actividades al resto de productos de su explotación.

La oportunidad surgió a primeros de 1974, cuando se detectó una gran inquietud por parte de los agricultores causada por una coyuntura de precios bajos en el mercado de la alcachofa. Esta situación hizo que varios agricultores, socios y no socios del Grupo se pusieran en contacto con la Agencia, denunciando la gravedad de la situación y recabando asesoramiento para dar soluciones a los graves problemas de comercialización que no eran coyunturales, sino crónicos.

La Agencia convocó una reunión con agricultores verdaderamente interesados incluyéndose tanto a socios del Grupo existente como a otros que no eran socios del mismo. En esta reunión se estudiaron las varias soluciones y sus posibilidades, tomándose como acuerdo más importante apoyarse en el prestigio y el buen hacer del Grupo de invernaderistas, a fin de dotar desde el principio a la posible agrupación resultante de una base sólida y, al mismo tiempo, con personalidad jurídica propia.

Para hacer frente a la mayor complejidad que se preveía al aumentar, en un breve espacio de tiempo, tanto el número de socios como el volumen y productos a comercializar, se nombró una pequeña comisión representativa formada por ocho agricultores, que junto con la Agencia emprendió la tarea de crear una normativa que contemplara todos los aspectos y problemas que se podrían plantear y darles «a priori» posibles soluciones. Al mismo tiempo se comentó en la comisión la Ley de Agrupaciones de Productores Agrarios (A.P.A.) y se decidió acogerse a ella.

El trabajo de esta comisión fue muy duro y las reuniones y las gestiones realizadas fueron diarias prácticamente hasta el comienzo de la campaña de alcachofas.

El programa de trabajos estaba enmarcado por las siguientes premisas:

1. Disponer de instalaciones adecuadas antes de noviembre.
2. Elaborar los documentos básicos de la Entidad (Régimen interior, Reglamento específico y Programa de actuación).
3. Divulgar lo que se trataba de hacer entre los agricultores interesados y conseguir el mínimo de 75 socios que hacía falta.
4. Buscar la ubicación más adecuada para las instalaciones, gestionar su compra y realizar proyectos de las mismas.
5. Gestionar y tramitar la financiación.
6. Atesorar experiencias sobre administración, organización, entrada y salida de productos, etc.
7. Buscar y abrir mercados.

Era pues una tarea ingente, difícil y prácticamente «contra reloj».

El trabajo se comenzó con la elaboración del Reglamento de Régimen Interior y demás documentos por la comisión, y a medida que se avanzaba en este camino se convocaban reuniones de agricultores a los que se les invitaba sin distinción. En estas reuniones se informaba a los interesados sobre la marcha de los citados documentos recabando su crítica y perfeccionamiento y se iban tomando decisiones sobre compra de solares, encargo de proyecto para instalaciones, financiación, etc.

Cuando los documentos ya estaban avanzados y los fines de la Agrupación se habían divulgado suficientemente, tal como marca la legislación sobre A.P.A. se abrió un plazo de admisión de socios, al término del cual se contaba con un total de 86 socios. Con sus aportaciones hubo dinero para comprar el solar necesario, tramitándose inmediatamente toda la documentación para su calificación como A.P.A.

Simultáneamente se solicitó a través del IRYDA la financiación oficial para las primeras instalaciones, comenzándose las obras mediante un acuerdo entre la Entidad y la Caja Rural Central de Orihuela, que se comprometió a financiarlas en tanto no obtuvieran los créditos oficiales y no fueran capaces de autofinanciarse.

Esta ayuda fue decisiva, pues las instalaciones se comenzaron en agosto y en noviembre entraban las primeras partidas de alcachofas de los socios, comenzando así una empresa que, con el tiempo, se ha convertido en motor de desarrollo de la agricultura en la comarca.

Desde la fecha de su calificación como A.P.A. hasta hoy ya han pasado cuatro campañas. La primera comenzó con unos precios ruinosos para la alcachofa. Si el Grupo no hubiera nacido fuerte y consciente de sus limitaciones, este comienzo podría haberlo hecho tambalearse y desaparecer. Después, con muchos problemas y con más soluciones, ha ido consolidándose y creciendo a impulsos de su buen hacer y de tener abiertas sus puertas siempre a otros agricultores que no entraron al principio, conscientes de que cuanto más sean, más fuertes son y más peso tienen en el mercado.

Cuadro 1.—EVOLUCION DEL NUMERO DE SOCIOS.

Año	Número de socios	Observaciones
1972	6	Grupo informal
1973	15	Grupo Sindical de Colonización 14.773
1974	86	Se califica como A.P.A. n.º 14
1975	150	
1976	200	
1977	252	

CLAVES DEL EXITO

Resumiremos lo que a nuestro juicio son las claves del éxito de esta Agrupación y que nuestra propia experiencia nos dice que pueden ser generalizables a cualquier otro grupo de agricultores que deseen agruparse para cualquier actividad.

— Se partió de un problema real de comercialización que además era muy sentido.

— Se comenzó con un pequeño número de agricultores interesados y cuando se aumentó este número para calificarse como A.P.A. no se hizo un proselitismo triunfalista sino una captación seria y responsable, con una información plena de los pros y los contras.

— No se comenzó pretendiendo abarcar todas las posibilidades que tiene una Agrupa-

ción de Agricultores. (Comercialización de todos los productos, compras de abonos, plaguicidas, materias primas, etc.), sino abordando los problemas más inmediatos y urgentes como eran el de la venta de productos de invernaderos, alcachofas y habas y algunas compras en común de productos de consumo generalizado (semillas, plásticos, desinfectantes de suelo).

— Se elaboraron los documentos de funcionamiento interno muy despacio, conscientes de la necesidad de prever todos los problemas que se podrían presentar, intentando dar soluciones «a priori» y, desde luego, llevando el debate a las reuniones de agricultores.

— Se comprendió desde el principio la necesidad fundamental de contar con un Gerente a plena dedicación.

— Se practicó desde un principio y se sigue con este criterio, la información plena a los socios con frecuentes Asambleas y más frecuentes reuniones de la Junta Rectora y de las Comisiones Gestoras de cada producto, haciendo sentir al socio su identificación con los derechos y obligaciones que tiene en el Grupo que es «suyo».

— Se contó, independientemente de que constituyera una premisa para calificarse como A.P.A., con la absoluta obligatoriedad de comercializar todos los productos de los socios a través de la Agrupación sin que estos pue-

dan vender nada por su cuenta, siempre que los productos los comercialice la Entidad.

— No se comercializa nada que no proceda de las explotaciones de los socios, no comprándose productos a otros agricultores aunque existan coyunturas que permitan fáciles ganancias.

— Existe una disciplina para no salirse de las normas reflejadas en los estatutos haciéndolas respetar por parte de los socios.

— Existe desde el principio una política de puertas abiertas a todos los agricultores dentro de su ámbito de actuación, que una vez que se convierten en socios, se equiparan en derechos y obligaciones a los socios más antiguos, no creándose así situaciones de privilegio.

Cuadro 2.—DATOS DE LA CAMPAÑA 1976-77.

Producto	Superficie ha.	Toneladas	Producto bruto (ptas.)
Alcachofas	400	7.200	154.000.000
Habas	85	537	10.853.000
Pimientos	112	10.092	297.000.000
Tomates	8,3	916	26.500.000
Berenjenas	1,3	66,2	2.379.000
Pepinos	2,5	333	4.450.000
Judías	1	17,2	863.000
Melón Cantalupo ...	1,3	58,5	1.877.000
Sandía	5	181	3.462.000
Melones	41	929,6	17.278.000
Apio	4,6	299,4	4.361.000
Total	662	20.629,9	523.033.000





COOPERACION CON OTRAS AGRUPACIONES

Desde el año 1975 el A.P.A. inició una serie de contactos con otras Agrupaciones de agricultores en orden a una Cooperación para la mejor resolución de problemas comunes, llevando a cabo una serie de actividades en común, teniendo otros proyectos no menos importantes en estudio.

Así, conjuntamente con la Cooperativa de Elche, Cooperativa de S. Bartolomé, Cooperativa de Dolores, Grupo Maitino (Elche) y Grupo Sindical de San Cayetano (Murcia), que en su conjunto reúne el 30 por 100 de la producción de alcachofa exportable a nivel nacional, llevan a cabo las siguientes actividades en común:

- Trabajan todos con los mismos transitorios en frontera, con lo que ya han conseguido importantes descuentos en los gastos por este concepto.

- Trabajan todos con los mismos importadores franceses seleccionados entre los que mayor interés y garantías ofrecen.

- Tienen contratado a un representante desplazado a Francia para que inspeccione y proteja los intereses de esta supraorganización en este país, para lo que se le ha dotado de los poderes necesarios para ejecutar esa función, corriendo los gastos de este representante proporcionalmente a los volúmenes exportador por cada una de las entidades.

Otros proyectos aún no realizados o que están en fase de realización son los siguientes:

- Constitución de un «Grupo Alcachofero» para estar presentes de manera oficial (y no oficiosa como hasta ahora), en la Junta Reguladora del Comercio Exterior de la alcachofa.

- Estudio de una fórmula de acuerdo en la comercialización que permita complementarse unas Entidades con otras, con el fin de poder ofertar una gama completa de productos.

- Dedicar una especial atención al estudio y promoción del mercado interior, nombrando agentes distribuidores representantes en grandes zonas de influencia, creando una red comercial que permita llegar conjuntamente a mercados interiores a los que por dificultades de transporte, comunicaciones, división de consumo en varias localidades, etc., es ahora muy difícil llegar.

- Compra conjunta de los materiales necesarios para la manipulación y confección en almacén.

OTRAS FACETAS

Independientemente de la resolución de problemas de comercialización, esta Entidad ha tenido protagonismo fundamental en el desarrollo de la agricultura comarcal.

En el orden agronómico ha contribuido al cambio en las orientaciones productivas de las explotaciones de la comarca, siendo un pilar firmísimo en el que se ha apoyado la fuerte expansión de la horticultura intensiva en invernadero de tal modo que sin la agrupación este crecimiento hubiese sido mucho más lento y limitado.

Igualmente es un importante instrumento de apoyo en la introducción y control de variedades de hortalizas, así como de introducción de nuevos cultivos en las alternativas de las explotaciones, llevándose sus experiencias y necesidades comerciales a planificar las superficies de cultivos en invernadero.

Para el trabajo de Extensión esta Agrupación es un medio utilísimo que permite llegar a un gran número de agricultores de toda la comarca y un colaborador directo en la capacitación de sus asociados.

MANUEL ESTEVEZ GARCIA
JUAN DE DIOS GAMAYO DIAZ
JOSE MARIA GARCIA RUIZ