



La HORTICULTURA Holandesa en relación con la HORTICULTURA

por: Hans Kats*

EVOLUCION DE LA HORTICULTURA EN AMBOS PAISES

La evolución de la horticultura tanto en Holanda como en España, nunca ha sido tan espectacular como durante los últimos seis años. Desde 1993, he visto crecer las exportaciones españolas del tomate, del pepino, del pimiento, etc., con un ritmo asombroso. La exportación de tomates de 460.000 toneladas en 1993 hasta 900.000 toneladas el año pasado. La exportación de pepinos de 160.000 toneladas hasta 270.000 toneladas, de pimientos de 225.000 toneladas hasta 350.000. Pero más que de estas cifras frías, he podido ser testigo del aumento de rendimiento, de la modernización rapidísima de los invernaderos, del aumento de superficie y, algo que perjudicó notablemente al mercado holandés, el mayor reparto de la exportación en cuanto al calendario. Por ejemplo en abril de 1992: 2.650 toneladas de tomates, en el año 1976: 70.000 toneladas; en septiembre de 1992: 4.350 toneladas, en septiembre de 1996: 60.000 toneladas. ¿Han habido causas especiales? Si y no. Por un lado, este proceso ha sido una evolución natural debido al potencial poderoso del sector hortícola español, pero que ha sido impulsado, en los años 1993 y 1994, por algunos fenómenos especiales como la introducción de variedades de tomates "long life" (Daniel), la incorporación completa de España con

las Islas Canarias en la Comunidad Europea y con la liberación total del comercio a partir de 1993, las devaluaciones importantes de la peseta y la competencia marroquí, que ha incitado a España a fortalecer sus esfuerzos aún más. Estas evoluciones tuvieron sus consecuencias para los Países Bajos. A medida que España iba creciendo como poder en horticultura, perdimos cada vez más el casi monopolio que tuvimos en su día. Sobre todo los años 1993 y 1995 fueron catastróficos para nosotros. Un gran número de tomateros (y pepineros) holandeses quebraron. Nuestra producción y exportación de tomates y pepinos bajaron mucho.

Nuestra exportación de tomates en 1993 todavía fue de más de 600.000 toneladas y bajó hasta un nivel de 400.000 toneladas en 1996. Es interesante observar que el porcentaje de los tomates en ramo creció rápidamente. En 1994, 12.000 toneladas y en el año pasado ya 165.000 toneladas. El número de tomateros bajó de 1.130 en 1993 a 775 en 1996. El de pepineros de 850 en 1993 a 650 el año pasado. El total de las explotaciones de 5.250 en 1993 hasta 4.190 el año pasado. (La superficie total de 4.700 ha a 4.200 ha). En fin, en el curso de sólo 4 ó 5 años hemos perdido la primacía en la horticultura en cuanto a hortalizas y hemos dejado, al menos en términos de volumen, nuestra posición a España.

LAS TECNICAS DE CULTIVO

La superficie sembrada de hortalizas abarca unas 4.200 hectáreas y en floricultura unas 7.000. El tamaño de las empresas es relativamente pequeño, con una media de

Holanda pierde
la primacía
en favor
de España

El beneficio
del clima frente
a la alta
tecnología

0,87 hectáreas para flores y 1,11 hectárea para hortalizas. La tendencia actual sin embargo es de un crecimiento paulatino. Normalmente se trata de explotaciones familiares. Otro aspecto es la gran especialización, por ejemplo unos sólo cultivan gerberas, otros sólo pepinos, etc. El grado de modernización es altísimo. Los invernaderos son auténticas fábricas de plantas y flores. Creo que no existe una horticultura más avanzada que la holandesa por pura necesidad. La temperatura media es de 9,2° y la intensidad de luz es deficiente; sólo 1005 horas de sol al año. Todos, o casi todos los invernaderos disponen de un control de clima automático, más de 70% cultivan en sustrato, 15% utilizan iluminación artificial,

(*) Consejero Agrícola de Holanda en España. Seminario sobre el sector hortofrutícola europeo celebrado en la ETSIA de Madrid, organizado por el Colegio de Ingenieros Agrónomos.

casi todos protegen las plantas por métodos biológicos y todos disponen de calefacción, tanto por aire como por tubos.

Los rendimientos son altos y siguen aumentando. Actualmente se saca de una hectárea por término medio 43 kilos de tomates, habiendo algunos que consiguen 60 kilos o más; la media de pimientos es de 25 kilos y de pepinos casi de 60 kilos.

Nuestra temporada de cultivo se extiende normalmente de marzo hasta diciembre. Un fenómeno importante es la concentración zonal. Dos terceras partes de los invernade-

exportaciones aumentan rápidamente, puede absorber en gran medida problemas conjunturales de exportación. Holanda, exportando el 80% de su producción, es mucho más vulnerable en este sentido.

La disponibilidad de tierra, algo ya de menor importancia dado que el mercado está casi saturado, es aquí mucho más amplia que en Holanda. Lo mismo se puede observar en cuanto a la mano de obra, que además está aquí todavía mucho más barata. Un tema que preocupó al sector holandés durante la crisis, eran las subvenciones

estuvo indefenso. En absoluto. Por ejemplo referente al clima, tenemos, como otra cara de la moneda, un control (que cuesta), pero que es casi total. Más importante aún es la capacitación de altísimo nivel de nuestros cultivadores. Por tradición el ministerio de Agricultura en Holanda siempre ha apostado por una sólida investigación, divulgación y enseñanza agraria.

Dentro del sector existe una muy fuerte coordinación y cooperación, ayudado por las ventajas de la concentración zonal. El tipo de invernaderos, la cooperación con las em-

El declive de las subastas

Nuevos productos y nuevos sistemas



ros se encuentran en un pequeño triángulo entre Rotterdam y La Haya. Zonas importantes hay también un poco al norte de Amsterdam y en el Sureste. A pesar de los tiempos difíciles que ha atravesado últimamente el sector en Holanda, todavía representa un 40% de la producción agraria y es, como tal, uno de los pilares de la economía nacional. He aquí en rasgos generales la descripción de un sector maduro, avanzado y sumamente profesional.

Comparando ahora la situación en los dos países, se manifiestan claramente las razones por las cuales Holanda ha cedido su hegemonía a España. España, de cara al tipo de productos que ambos países producían, tenía algunas ventajas muy evidentes. El clima en las zonas de producción protegida es muy favorable, aunque a veces la temperatura y la humedad puedan frenar la producción temporalmente. La horticultura española apenas necesita calefacción, ni iluminación artificial.

Un segundo punto es el mercado nacional, tan importante que, aunque las

comunitarias, otorgando a España, según se decía, una competitividad desmesurada. En aquel entonces investigué lo que en concreto ocurría y he sacado la conclusión que estas subvenciones son por una parte relativamente modestas y por otra corresponden a sus objetivos, o sea, desarrollan regiones europeas menos prósperas. Sumando todos estos factores se llega al punto clave: los costes de la producción. La diferencia en términos medios, incluso el transporte hacia el Norte, es grande. Tomando sólo en consideración los costes de la producción, resulta que cuesta producir en España un kilo de tomates un poco más de la mitad que en Holanda.

Un último aspecto es la comercialización en España, la exportación se hace generalmente en un contacto directo entre exportador (sea productor privado o cooperativa) y el cliente final. En Holanda prevalecía hasta hace poco el sistema de las famosas subastas que ante el sistema español tenían fallos graves.

Todo esto no quiere decir que mi país

presas de semillas, esta capacitación, etc., facilitan una flexibilidad enorme de oferta. Por ejemplo, cuando hace un par de años los alemanes de repente no quisieron aceptar los tomates holandeses ("bombas de agua") fuimos capaces de adaptar las variedades a los deseos de nuestros vecinos es un tiempo muy breve. Una ventaja muy clara para los Países Bajos es su posición geográfica en el centro de los mercados más importantes del mundo y su sistema de distribución muy sofisticado.

NUEVOS CULTIVOS Y NUEVA COMERCIALIZACION

Ahora bien. Así está Holanda, así está España y así ha sido el cambio de equilibrio en cuanto a la primacía en horticultura. Hace algunos años bastante gente en Holanda pronosticaba la derrota total del sector. Recuerdo haber sido invitado por el sector para dar mi punto de vista sobre la potencia de España en el año 1995. Hablé entonces ante unos centenares de horticultores, entre



SECTOR HORTOFRUTICOLA

ellos los líderes y portavoces del sector: Tenían pocas palabras de ánimo y el ambiente fue de un gran desconsuelo. Pero, afortunadamente, la derrota no se realizó. El año pasado incluso ha sido bueno para el sector y relativamente bueno para el subsector de hortalizas en invernadero.

NUEVOS PRODUCTOS Y NUEVO SISTEMA DE SUBASTAS

¿Qué ha pasado? Fundamentalmente se puede señalar en el curso de los últimos años dos evoluciones importantes. La primera ha sido una reducción de la producción de tomates, pimientos y pepinos tradicionales, mientras crecía la producción de productos especiales que la competencia todavía no era capaz de producir o todavía no tenía la necesidad de producir.

El mejor ejemplo son los tomates en racimo que en volumen ya representan más del 30% del total de los tomates y además la producción de otras variedades con muchas formas diferentes. Nos estamos adaptando con productos de un gran valor añadido correspondiendo lo más posible a los deseos y exigencias de los clientes y de los consumidores. Sin embargo, esta evolución no se habría podido realizar dentro de la estructura tradicional de producción y comercialización, tal como tenía su base, casi por completo, en las subastas.

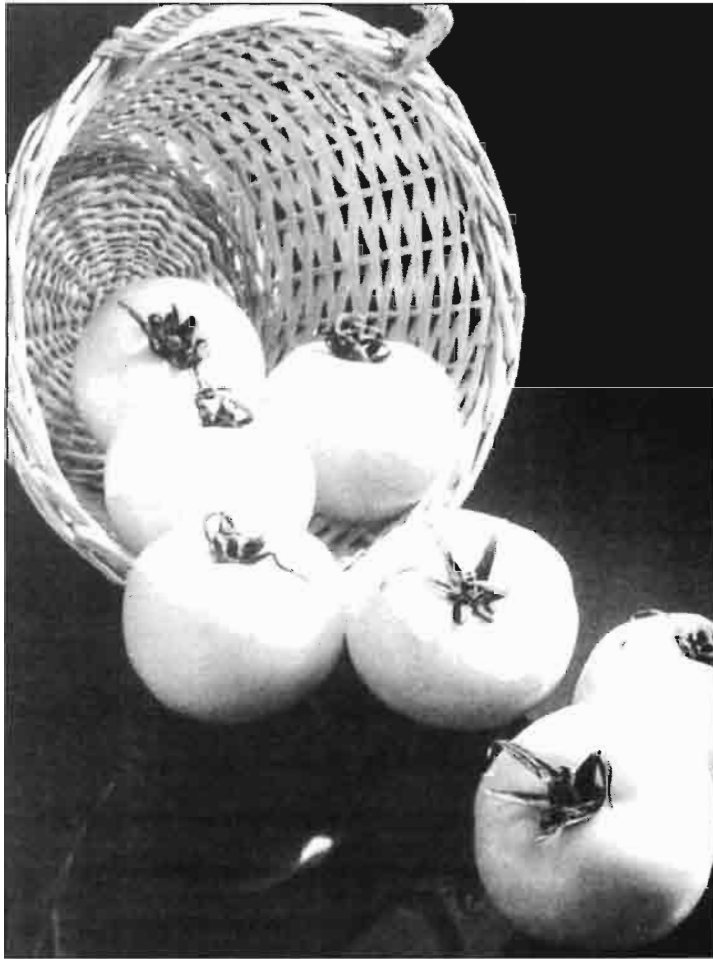
Las subastas, estas instituciones tan admiradas por los extranjeros y por nosotros mismos, funcionaban perfectamente bien a lo largo del tiempo en que la demanda absorbía lo que se producía. Pero también existía siempre un fallo esencial. Las subastas no fueron otra cosa que cooperativas, grupos numerosos de productores que disponían de la infraestructura de los edificios, en algunos casos inmensos, en que el protagonismo lo desempeñaba el reloj. Aún en 1995 el 85% de todas las hortalizas producidas en Holanda fueron vendidas mediante el sistema de reloj y el resto por otros canales. Sin embargo, el fallo era justamente este reloj. El reloj que separaba como una cortina de acero los productores de los comerciantes. Una vez llevado el producto a la subasta y pasado por el reloj, el producto desaparecía completamente de la vista del horticultor. No había contacto entre él y el comprador y eso sin mencionar el cliente final, en gran contraste con la empresa española que mantiene diariamente y directamente este contacto.

Hay que mencionar que había un organismo cúpula, el CBT, Oficina Central de

Subastas Hortícolas, al servicio de todas las cooperativas y pagado por ellas, que se dedicaba al marketing y a la promoción, muy lejos de ser adecuado.

Como he dicho, en tiempos de gran demanda, el sistema funcionaba muy bien, pero cuando en el 1993 los españoles, empezaron a saturar los mercados, la ventaja era muy claramente suya.

Por la situación, mejor dicho por la crisis, nació de repente, a finales del 1995, un plan revolucionario. La idea fue fusionar las 17 subastas de hortalizas y frutas en una sola, con el objetivo de aprovechar la economía



de escala, pero también, en una segunda fase, tomar el marketing, el comercio y la exportación en sus propias manos, dejando de lado cada vez más el reloj. Con una velocidad asombrosa se ha realizado esta revolución, aunque después de un entusiasmo inicial general, no todas las subastas han votado por la fusión. Actualmente, diez de las subastas, sobre todo las de hortalizas, se han unido en una nueva súper cooperativa que se llama "The Greenery". Controla el 70% del total de la producción. Las siete subastas restantes han quedado independientes.

De ellas destaca la subasta ZON, que controla el 20% de la producción, mientras que los demás reparten entre sí el resto. Esta fusión se realizó realmente de una manera muy rápida. Sin embargo, en cuanto al papel comercial, las cosas no fueron tan rápidas. A pesar de que "The Greenery" tiene como objetivo a medio plazo ejercer el control cada vez más estricto sobre el comercio de los productos de sus socios, por el momento sólo puede hacerlo apoyándose en un grupo seleccionado de una docena de exportadores importantes. El papel del reloj, que posiblemente desaparecerá por completo en el futuro, ha disminuido fundamentalmente.

Actualmente se vende aproximadamente la mitad a través del reloj y la otra mitad por vía directa. Es interesante resaltar que la única subasta "independiente" ZON, con otra filosofía, más bien tradicional, ha llegado a un nivel comercial igual. También allí el reloj ya no maneja más de la mitad de la oferta.

La situación actual permite pensar que el sector ha superado la crisis. El año pasado ha sido incluso muy bueno para el sector hortícola en su conjunto. Gracias sobre todo a la floricultura. En valor de la exportación batió el récord de 20 miles de millones de florines (1,5 billones de pesetas), la mitad floricultura, la mitad hortalizas.

Llamó la atención que la parte de la reexportación creció menos que la exportación de la propia producción.

EL FUTURO

Quisiera terminar con dos observaciones breves sobre el futuro. Creo que ya se ha colocado el fundamento del futuro en los procesos de los últimos dos años. El acento estará en el servicio al comprador y al cliente. Por dos canales habrá ayuda a estos esfuerzos. En primer lugar se ha creado un plan de reestructuración de las explotaciones.

Se trata de subvenciones nacionales por un lado para los horticultores que quieren ceder su terreno a otros o derribar sus invernaderos viejos y por otro lado de subvenciones para la mejora de una explotación en cuanto al ahorro de energía, medio ambiente y calidad del producto.

En segundo lugar los fondos operativos, basados en la nueva OCM, que nos permiten realizar un desarrollo activo de la venta de los productos en cuestión. Un factor importante, por último, relacionado con ello, presentan los PECOS, sobre todo después de su próxima entrada en la Unión Europea.