



Por Almería se extienden veintemil hectáreas de hortalizas y frutas bajo plástico. Las necesidades de los calendarios de recolección y demanda de mayores niveles de calidad estimulan el ingenio para «adaptar» los métodos de producción y -como en la foto- procurar solucionar los problemas de la falta de control del clima en invernaderos excesivamente

rudimentarios. La mentalidad y la capacidad de ingenio, sacrificio y trabajo de los horticultores de Almería, Alicante, Murcia, Albacete, Málaga, Cádiz, Huelva y del Maresme se distingue con mucho de la media de los agricultores españoles, dedicados a otros cultivos distintos a los llamados tempranos o intensivos realizados en invernaderos. En algunas instalaciones de invernaderos pretenden explotar la ventaja de estar situados en zonas de alta radiación usando los nuevos materiales plásticos supertransparentes como el polimetacrilato de Atohaas de la foto. En otros casos se trata de los plásticos de alta calidad como los de Visqueen, o el Celloflex...

## Invernaderos del sureste: a toda velocidad

Hace diez años se empezó a hablar de que la hortofruticultura de primor del sureste español había alcanzado su límite y que cualquier mejora solo podía llegar del lado de la calidad de los productos y de los servicios prestados a los clientes.

Diez años después nos encontramos que la calidad de las frutas y hortalizas comercializadas desde la esquina sureste de la Península Ibérica ha mejorado notablemente, la seriedad de los exportadores está fuera de du-

---

**El despegue del sector hortofrutícola en las provincias de Granada, Almería y Murcia es el motor del desarrollo económico de amplias comarcas de estas tres provincias.**

---

das y los servicios a los clientes aumentan de día en día.

Pero además, la cantidad y variedad de productos comercializados se ha multiplicado varias veces con respecto a la de 1985, poniendo en peligro de supervivencia a los productores de otras regiones europeas.

Con este artículo queremos hacer un breve repaso a las circunstancias que han permitido el despegue del sector hortofrutícola en las provincias de Granada, Almería y Murcia convirtiéndose, en gran medida, en el motor del desarrollo económico de amplias comarcas de estas tres provincias.

Y si tenemos que empezar destacando un factor entre los responsables del espectacular



**En tomate, melón y pimiento se ha creado en las regiones tempranas españolas sistemas de producción, envasado y distribución que permiten competir en cualquier mercado situando los límites de calidad y precio a niveles muy difíciles de alcanzar por productos procedentes de otros países.**

crecimiento en la producción de frutas y hortalizas en el sureste de España nos gustaría señalar la mentalidad emprendedora de los agricultores-empresarios, que se distinguen notablemente de la media de los agricultores españoles, y su capacidad de sacrificio y trabajo.

Se trata, en la mayor parte de los casos, de personas que empezaron con una explotación de reducidas dimensiones, que

han trabajado, como tradicionalmente se dice, de sol a sol, que han sabido arriesgarse lo necesario solicitando los créditos que le permitieran aumentar sus superficies de producción y mejorar la tecnología aplicada, y que se han lanzado a Europa en busca de mercados y clientes sin conocer, en la mayoría de los casos, otro idioma que el de su tierra.

De esta forma se han creado

empresas con un grado de capitalización en crecimiento constante y totalmente orientadas hacia el mercado, lo que les permite conocer las demandas de los consumidores y adaptar sus producciones a las mismas.

En este breve repaso tampoco podemos dejarnos fuera las condiciones climáticas excepcionales, para lo bueno y para lo malo, que se disfrutaron en este rincón de Europa. Unas temperaturas medias durante los meses más fríos muy benignas y unos altos niveles de radiación, superiores a cualquier otro punto geográfico de Europa, nos permiten ahorrar toda la energía que deben emplear nuestros competidores europeos para simular nuestras condiciones naturales.

Entre los aspectos negativos de nuestras condiciones climáticas está la escasez de agua, que no es poco.

Otro aspecto positivo, aunque puede ser discutido por algunos, fue la entrada de España en la Unión Europea. Sufrimos un periodo de transición duro que favoreció mucho más nuestras importaciones que las exportaciones, pero quedarnos fuera no habría supuesto ninguna ventaja y tras la creación del Mercado Unico, el primero de enero de 1993, se ha producido un incremento importante en el volumen de frutas y hortalizas exportadas ampliándose el calendario de exportación. Esto último creemos que es un aspecto que merece la pena recalcar. Durante el período de transición se establecieron unos calendarios de exportación para las frutas y hortalizas españolas que evitaban la competencia que pudieran hacerle a las producciones de los demás países europeos.

A partir del uno de enero de 1993 prácticamente no existen limitaciones en cuanto al calendario y a medida que se va rompiendo la inercia comercial de los principales agentes europeos, las frutas y hortalizas españolas están desplazando del mercado al resto de producciones europeas, gra-

cias a un factor determinante como es un coste de producción muy inferior a los del resto del continente.

El último factor que nos gustaría destacar en esta pequeña relación es la espectacular depreciación que ha sufrido la peseta desde finales de 1992 y que con respecto a las monedas más importantes de la Unión Europea ha llegado a superar el 30 por ciento.

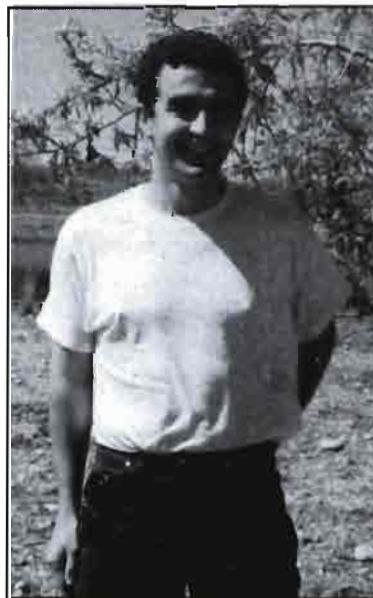
Esta última circunstancia nos puede hacer pensar que el crecimiento experimentado por el sector hortofrutícola del sureste español durante los últimos años se enmarca dentro de una situación coyuntural sin base sólida. Sin embargo, se está produciendo unos cambios estructurales que van a mejorar aún más la competitividad de este sector no sólo frente a los competidores europeos sino frente a las producciones procedentes de los países del Magreb.

La mejora posible se puede hacer en dos campos: vía producción y vía comercialización.

La mejora productiva debe conseguir mayores rendimientos por superficie y por inputs utilizados. Para ello es necesario mejorar las estructuras de producción, utilizar en el 100 por cien de las explotaciones el riego por goteo y aplicar la fertirrigación en todas ellas, adoptar el cultivo hidropónico, realizar control climático en los invernaderos e iniciar la lucha integrada contra plagas y enfermedades para obtener productos sin residuos como demandan los consumidores europeos.

Dentro de las mejoras productivas que es necesario realizar consideramos como prioritario y limitante la mejora de las estructuras. Los invernaderos planos que apenas si alcanzaban los dos metros de altura han jugado un papel muy importante en favor de la horticultura en nuestro país pero necesitan de un cambio urgente hacia estructuras más altas y que capten mayor radiación solar durante los meses de invierno.

Con una pequeña vuelta que



**La mejora continuada se hace en dos direcciones: vía producción y en la comercialización. En la foto superior, polimetacrilato de metilo aplicado a laterales de un invernadero en Almería. En la imagen inferior: Roberto García, consultor en socioeconomía hortofrutícola especializado en el sureste español.**

nos demos por las zonas de producción podemos comprobar que este cambio se está produciendo y a gran velocidad.

El riego por goteo está muy implantado en las producciones bajo plástico, pero en las producciones al aire libre, tanto de hortalizas como de frutas, queda mucho por hacer. Teniendo en cuenta las condiciones extremadamente áridas de esta región, acentuadas por unos duros años de sequía, cualquier plantación con expectativas de futuro pasa por este sistema de riego. La optimización en la utilización del agua de riego es fundamental para el futuro de la hortofruticultura del sureste español.

La lucha integrada debe ser implantada al mismo tiempo que se mejoren las estructuras de los invernaderos y sea posible controlar la entrada de ciertas plagas en el interior de los mismos. Acciones tan sencillas como limpiar todas las malas hierbas alrededor del invernadero, colocar mallas mosquiteras en las ventanas y



utilizar fitosanitarios tan solo cuando el número de individuos de una plaga o enfermedad pueda entrañar un serio peligro sobre la viabilidad de la plantación, pueden mejorar notablemente la calidad de los productos en cuanto a presencia de residuos.

El resto de mejoras a realizar dependerán de la rentabilidad de las mismas que todavía están por comprobar en aspectos como el control climático de los invernaderos mediante calefacción y refrigeración, cultivos hidropónicos, etc...

Para acabar con este artículo lo vamos a hacer hablando de comercialización. Como ya hemos comentado anteriormente el éxito agrario de esta región se ha debido en gran parte a la íntima relación existente entre el sector productor y el comercializador. Este ha ido orientado al primero sobre los cambios necesarios para adaptarse a los gustos de los consumidores y gracia a esto se hemos cultivado productos como el pepino holandés, el pimiento tricolor, el melón galia, la lechuga iceberg, la san-

**Se están produciendo unos cambios estructurales que van a mejorar aún más la competitividad de este sector no sólo frente a los competidores europeos sino frente a las producciones procedentes de los países del Magreb.**

día sin pepitas, el tomate de larga duración, etc...

Los cambios más importantes que se están produciendo en el aspecto exportador vienen dados por los agentes que dominan el comercio de frutas y hortalizas en los mercados europeos. Del tradicional importador o asentador en los mercados de tránsito como el de Perpinyà y Rotterdam o en los grandes mercados mayoristas como Rungis, Covent Garden etc... estamos pasando al do-

**Los sistemas de trabajo en la posrecolección de las hortalizas constituyen la base para una buena comercialización del producto acabado. La foto está tomada en Agroponiente, de El Ejido, dedicada a la comercialización de hortalizas.**

minio de las Grandes Cadenas de Distribución a través de sus ventas detallistas en supermercados e hipermercados. Las diferencias más notables que distinguen a estos agente son su mayor exigencia en calidad, siendo un factor mucho más importante que el precio, la necesidad de planificar un calendario de suministros para todo el año, una mayor amplitud en la gama de productos demandada, un mejor precio de compra tratándose con más frecuencia los precios en firme que en consigna. Este cambio ha supuesto en la práctica una mayor concentración por el lado de la demanda que poco a poco se está viendo compensado con una cierta concentración de la oferta.

Y creemos que por esta vía tienen que seguir trabajando las empresas hortofrutícolas de comercialización, para poder suministrar toda la cantidad de producto demandado por las Cadenas de Distribución y para poder tener un mayor poder en las negociaciones. Las formas de concentración de la oferta que han surgido hasta el momento las podemos concretar en dos. Por un lado la realizada entre cooperativas que comercializan en común una parte de su producción. Por otra la creación de consorcios de exportación más o menos consolidados que intentar agrupar productos tanto por lo que se refiere a cantidad como a variedad.

Mirando hacia el futuro podemos ser optimistas porque tenemos un sector hortofrutícola en continuo avance, que ha sido capaz de ganarle la batalla a sus principales competidores europeos y que está preparado para luchar contra posibles competidores del norte de Africa. Tanto en el aspecto productivo como en el comercial se está mejorando continuamente y si el agua nos acompaña seguiremos hablando de las frutas y hortalizas del sureste español durante muchos años.



**Roberto García**