

A photograph of a middle-aged man with short, graying hair, smiling broadly. He is wearing a dark blue or black sweater with a colorful patterned section on the right side. He is holding two tomatoes in his hands; one is green and the other is red. The background is filled with lush green foliage, likely from tomato plants in a greenhouse or nursery. The lighting is bright, suggesting an indoor or well-lit outdoor environment.

ALMERIA, ¿ESPEJO O ESPEJISMO?

La huerta de Almería merece un capítulo aparte. Es la huerta de Europa. Y por tanto, sin dejar de lado los problemas que afectan a la producción hortícola mediterránea, aquí se juega a ganar. Y se juega en diversos frentes. La investigación en materiales vegetales, la mejora de las estructuras productivas, y como no, la búsqueda de nuevas cuotas de mercado son tres de los pilares imprescindibles para mantenerse a la cabeza de la horticultura europea. Un prestigio que, sin duda, es un reto.



Almería no descansa. De una tierra árida y seca, los almerienses han conseguido la mejor huerta de Europa. Pero nadie les ha regalado nada. Más bien todo lo contrario. En Almería se ha trabajado día y noche para obtener un potencial agrícola inmenso. Un potencial adquirido con gran esfuerzo, constancia e inversión; todos ellos, requisitos imprescindibles para poder llenar día a día, con miles de kilos de hortalizas camiones frigoríficos provenientes de todo el continente.

Tomates, pepinos, pimientos, melones, sandías, berenjenas y judías, se han convertido en el «oro de Almería». En los últimos años conseguir que estas hortalizas cotizen al alza en los mercados internacionales ha sido y es, sin duda, uno de los mayores retos que tienen los agricultores almerienses. Pero antes, para que los exigentes consumidores europeos llenen sus cestas de marcas españolas, éstas tienen que dotarse de una categoría con mención especial. Un reconocimiento que se consigue a la larga y mediante una planificación contrastada entre los distintos procesos que engloba la economía hortofrutícola; desde la preparación de los invernaderos o la selección de las mejores semillas, hasta la comercialización y el marketing de las distintas marcas de frutas y hortalizas. En definitiva, todo un largo camino en el que Almería se juega mucho.

¿Quién decide las variedades a cultivar?

Una parte importante del futuro de la huerta almeriense se decide en las casas de semillas. En sus laboratorios y campos de ensayo se analizan hasta el último detalle todos los elementos que intervienen en la formación de las plantas. Se experimenta, se observa y se decide. Pero tal y como explica Vicente Celada, director técnico de Sandoz Seeds (S&G) «hay que trabajar con anticipación, para intentar conocer cuáles serán en un futuro las preferencias del productor, y al mismo tiempo, intentar acertar en aquello que el consumidor pedirá». Constantemente, añade Celada, «hay que encontrar nuevos productos, pero siempre buscando un punto de equilibrio entre aquello que busca el productor y lo que desea el consumidor. Y además, anticipándose al futuro.»

En la línea apuntada por el director técnico de S&G, las casas de semillas trabajan a partir de determinadas programaciones, variables según los productos y según las empresas. Se siguen diversos esquemas de trabajo y diversas estrategias, pero en general las empresas de semillas siguen un proceso que podríamos ejemplificar en el siguiente modelo ideal:

Primero, el departamento de marketing define el concepto del producto que se busca, a partir de varios factores como pueden ser las necesidades de distribución y las del consumidor, la tendencias del mercado, etc.

El segundo paso consiste en que a partir del modelo ideal que se busca, el departamento de investigación y desarrollo realiza los oportunos estudios de viabilidad de costes, funcionalidad del producto final que se quiere conseguir, tiempo necesario, etc. Según estos criterios se decidirá o bien seguir adelante con las investigaciones, o bien detener el proyecto de consecución del producto por las dificultades que comportaría.

En tercer lugar y en caso de decidir seguir adelante con el proyecto de consecución del producto que se quiere conseguir, se inicia un proceso de investigación basado en la mejora

genética y biotecnológica. Este proceso se financiará con recursos internos, o bien a partir de la colaboración con centros públicos como el F.I.A.P.A, la Estación Experimental Las Palmerillas de la Caja Rural de Almería, y el C.I.D.H La Mojonera.

Después se inicia la investigación con la selección de parentales a partir de los caracteres que se han escogido. Este proceso normalmente se desarrolla durante cuatro o cinco años. Y por último, a partir de la selección de parentales se obtienen híbridos que se seleccionan durante dos o tres años, antes de ser lanzados al mercado.

Evidentemente, según añade Pilar Corella, directora de la Estación Experimental de Bruinsma en El Ejido, «cuando las casas de semillas lanzamos nuevas variedades al mercado, lo hacemos con el propósito de incrementar los beneficios de los productores y mejorar la calidad de los productos, las dos cosas a la vez». Y son precisamente, estos aspectos (aumento de producción y mejora de calidad) dos de las claves por las que pasa el futuro de la huerta de Almería, una zona en la que cualquier pequeña variación genética en las semillas puede tener enormes consecuencias, o lo que es lo mismo, puede provocar importantes traslaciones a causa de las corrientes económicas que el sector genera en una amplia zona de influencia.

Almería, punto de referencia

Para optimizar al máximo los resultados de las investigaciones, las grandes empresas de semillas, la mayoría multinacionales, tienen sus centros de experimentación en la zona de Almería. Y en muchos casos, como explica la directora de Bruinsma en El Ejido, en Almería se centralizan las investigaciones de mejora genética hábiles para todo el



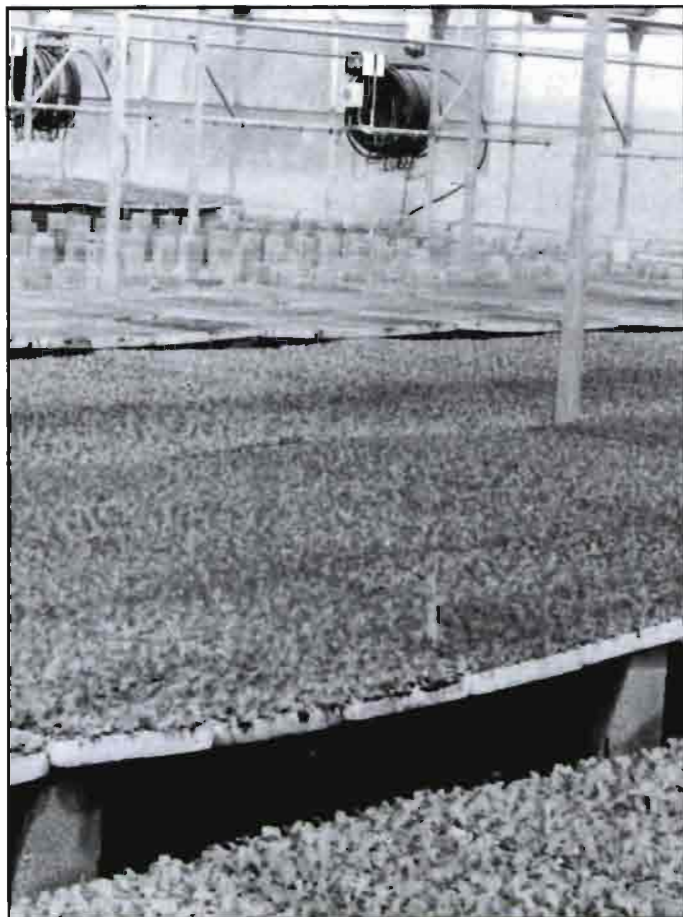
Arriba, Ricardo Ortiz, de semillas Rijk Zwan, en su campo de ensayos de El Ejido. Abajo, de izquierda a derecha, Vicente Celada, José Ignacio Alvarez y Antonio Navarro, de Sandoz Seeds. En la siguiente página, un semillero.

área mediterránea. De este modo los grandes centros de experimentación que antes estaban en otros países de Europa, han sido trasladados a Almería, que con el tiempo, se ha convertido en el punto hortofrutícola de referencia, no sólo del área mediterránea, sino también del resto del mundo.

Ricardo Ortiz, de Rijk Zwan, opina que «en Almería hay un potencial hortícola inmenso, en el que todos nos jugamos mucho, y justamente de lo que hagan las casas de semillas dependen muchos puestos de trabajo, y mucho dinero».

Según Ortiz «en Almería la cifra de negocios que se mueve en el ámbito de las semillas puede estimarse al-





rededor de los 6.500 millones de pesetas anuales, aunque cualquier pequeña variación puede alterar este montante por valor de varios millones, con lo cual los cálculos siempre son difíciles de hacer».

Amplia gama de variedades de semillas

Como hemos explicado anteriormente, los procesos de investigación llevados a cabo para obtener las nuevas variedades de semillas son muy rigurosos. Según Vicente Celada, de S&G, «en nuestros centros de investigación, anualmente se prueban cientos de semillas con el fin de encontrar plantas más productivas, productos más resistentes a los virus y que a su vez tengan más calidad y más sabor que los que ya hay actualmente en el mercado».

De hecho, las casas de semillas coinciden en que hablar de porcentajes de «éxito» en las investigaciones es muy difícil ya que no se da

una evolución constante, aunque Vicente Celada hace una aproximación y dice que «de todas las variedades que estudiamos, si podemos sacar al mercado un 1% ya lo consideramos un éxito». Para

Comercializar un 1% de las variedades investigadas ya se puede considerar un éxito.

poner un ejemplo, en estos momentos S&G, tan sólo para pimiento está estudiando unas quinientas variedades, con la finalidad de conseguir una buena semilla para cada uno de los grandes segmentos del pimiento que se cultiva en Almería: el California (rojo y amarillo), el Lamuyo (rojo y amarillo),

■ La mejora de los riegos, una inversión cada día más necesaria.

El ahorro en el consumo de agua, y la racionalización del uso de fertilizantes son dos complementos de trabajo que los agricultores han de intentar rentabilizar al máximo. Para ello, y para hacer las cosas más fáciles a los agricultores, los profesionales de las casas de riego trabajan intensamente. En la foto, por ejemplo, vemos los representantes de Van Vliet con su innovador sistema de riego hortícola automatizado, el MidiAqua. Un sistema que permite una dosificación exacta y económica de agua y nutrientes, en el cual las bombas y electroválvulas se accionan individualmente para dirigir el riego de forma localizada.



■ Buena parte de la industria almeriense depende directamente de la agricultura.

El desarrollo agrícola almeriense genera enormes movimientos económicos, hasta el punto que buena parte de las inversiones y del crecimiento industrial de la zona dependen directamente del sector primario. Un ejemplo de este hecho lo constituyen las empresas de plásticos y las fábricas de envases como la que está construyendo Poniente Plast en El Ejido -en la foto inferior, su gerente, J.M. Arias, mostrándonos imágenes del estado de las obras en su nueva fábrica-.





Arriba, Manuel Tallón y Antonio Casado, los jóvenes investigadores de FIAPA al tanto de las últimas novedades técnicas.

En medio, un grupo de almerienses en AgrupaEjido S.A, orgullosos de tener las mejores judías de Europa. Abajo, Antonio Bilbao, el gerente de APAL, siempre ocupadísimo.



y el Italiano.

Para Manuel Ortiz, experto en temas de horticultura intensiva, el hecho de que haya diversas variedades de semillas en el mercado (y más aún en pleno proceso de investigación) es muy beneficioso para la agricultura intensiva, ya que evita la dependencia de una o dos variedades y da un margen de actuación que es muy positivo para la evolución del campo de Almería.

Pero dentro del amplio abanico de marcas y variedades que hay en el mercado, en las casas de semillas se sigue considerando preferible trabajar sobre la base de la especialización, centrándose en cada estación experimental en unos cuantos «productos estrella».

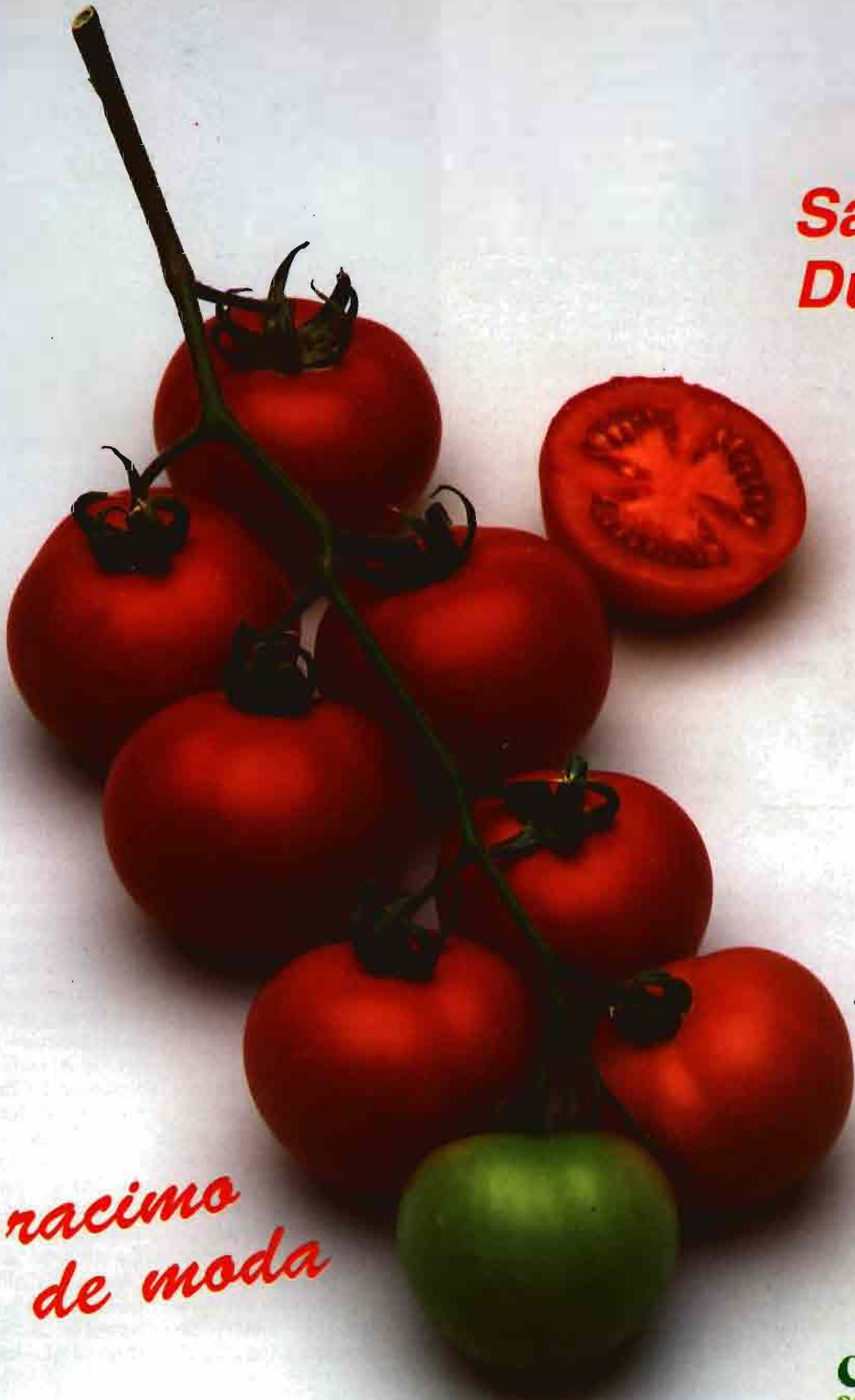
Los melones, un producto-estrella.

En el ámbito de la especialización, la casa de semillas Nunhems, esta pasada campaña ha introducido una novedad interesante y que ha dado grandes resultados comerciales: se trata de la agrupación de distintas empresas con el fin de cultivar y comercializar la variedad de melones «novanún», como marca de calidad, sometida al control y asesoramiento de la propia casa Nunhems. Un control, que se ha convertido en una garantía de cara a los mercados franceses, a los cuales va dirigida, especialmente, esta promoción.

La experiencia ha sido llevada a cabo por nueve empresas agrícolas y su resultado final se ha valorado como un éxito, tanto de producción como de facturación y comercialización. Las consecuencias no se han hecho esperar, y para este año la casa Nunhems ha recibido múltiples ofertas de nuevas empresas agrícolas que manifiestan su interés por adherirse a esta campaña de cultivo y comercialización del melón «novanún», registrado como marca

PREMIO F1

*Sabor
Dureza*



*El racimo
de moda*



clause
semences

de calidad. En opinión de Crisanto Ampuero, delegado de Nunhems en Almería, esta iniciativa representa una pequeña revolución para el sector, ya que consigue la unión de muchos empresarios y empresas agrícolas; una unión que se refleja en la calidad de los productos y en un buen rendimiento comercial posterior.

Investigación y modernización pública

A medio camino entre las estructuras productivas comunes de Almería (basadas en los típicos invernaderos) y el costoso pero necesario esfuerzo modernizador, se sitúan los centros de investigación públicos, como el FIAPA (Fundación para la Investigación Agrícola de la Provincia de Almería) y el CIDH La Mojonera (Centro de Investigación y Desarrollo Hortícola).

Almería es una de las zonas de España donde se destinan más esfuerzos para la investigación.

Ambas estaciones se dedican a la investigación de casos concretos aplicables al campo almeriense, con la finalidad de sustentar y apoyar la progresiva mejora de las infraestructuras agrícolas de la zona.

Trabajando en esta línea, en FIAPA actualmente se desarrollan tres proyectos de investigación: por una parte, se lleva a cabo un estudio comparativo de la evolución de las diferentes estructuras de invernaderos del campo almeriense; otro estudio que consiste en la comparación de los distintos tipos de plástico, y un tercero sobre la inclinación del techo

del invernadero y las radiaciones solares.

En el CIDH de la Mojonera, en cambio, se desarrollan diversos proyectos basados en el estudio del comportamiento de los hongos en hidroponía, y también de las virosis transmitidas por las moscas blancas, básicamente, en el virus de la cuchara.

Otra línea de actuación importante en los centros de experimentación e investigación de Almería, y más concretamente en el CIDH, según explica Ramón Moreno, son los estudios de protección integrada de cultivos basados en inspecciones constantes que pretenden racionalizar el uso de insecticidas.

Dentro del ámbito de la investigación agraria, Almería quizá sea el lugar de España donde más recursos se destinan a este aspecto, y más importancia se le da al tema. De todas formas, el camino que queda por recorrer es más que lo recorrido.

Evolución del sector productor

Los últimos años los productores de hortalizas han iniciado un necesario proceso de modernización y adecuación de sus estructuras agrícolas. Su gran reto consiste en disminuir los costes de producción para optimizar los beneficios y poder hacer frente a los ajustes de precios que de manera puntual y coyuntural se producen.

Pero además de buscar un incremento constante de la producción, también hace falta un incremento de las actuaciones concretas dirigidas a la mejora cualitativa constante. Tanto o más importante que la cantidad es la calidad, sobre todo si tenemos en cuenta las características de los mercados de la Unión Europea, consumidores de las mejores hortalizas de Almería. Para Antonio Marcos, empresario agrícola productor de tomates y pimientos de El Ejido «en la fincas cada

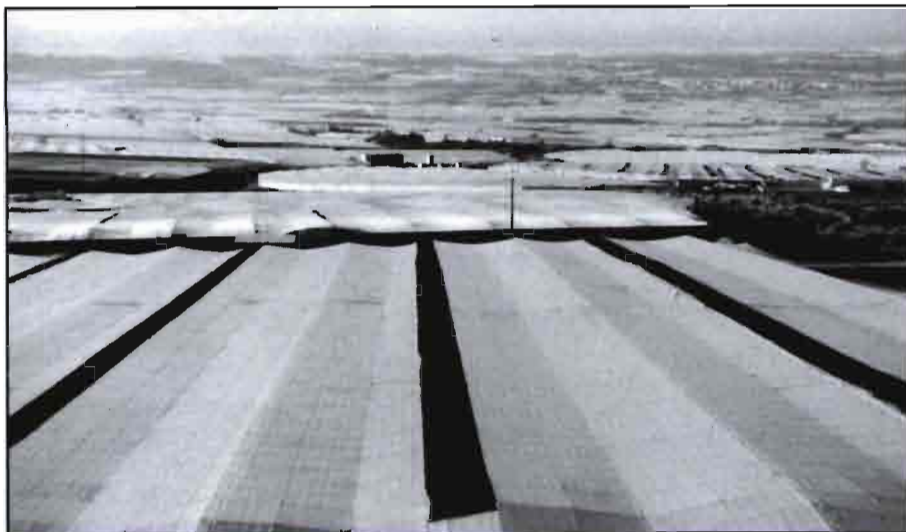


Para hacer frente a los ajustes de precios hay que invertir en la modernización de las estructuras agrícolas.

día hay que realizar nuevas inversiones que permitan mejorar el tamaño, el color, y la resistencia de los productos» y al mismo tiempo «se tiene que ahorrar en mano de obra y en productos fitosanitarios, porque sólo de esta manera podemos ser competitivos con los productores del norte de África». El futuro, sin duda, preocupa a los agricul-

tores, aunque muchos, como Antonio, no dejan de ser optimistas, o al menos, no tienen miedo a nada, y afirman que defenderán sus productos allí donde haga falta.

En la misma línea de firmeza se manifiesta Antonio Bilbao, gerente de APAL, una asociación de productores de Almería que exporta alrededor del 75% de su producción. Según Bilbao, la principal preocupación que hoy por hoy tienen los productores es la reforma de la OCM de frutas y hortalizas. «De como quede esta reforma depende el futuro de la huerta de la Almería para los próximos 50 años» y por el momento, continúa el gerente de APAL «las cosas no pa-



Arriba, a la izquierda, una vista de la huerta de Almería desde lo alto. A la derecha, Juan Antonio Maldonado, el presidente de la SAT Hortichuelas. Al lado, las trabajadoras de las Hortichuelas en pleno proceso de selección de los mejores tomates. Y en la página anterior, un almeriense nos confirma porqué él y sus paisanos son los que más saben de pimientos.

recen ir demasiado bien para nuestros intereses, ya que hay países que tienen mucho más poder negociador que los de la cuenca mediterránea». De todos modos, Bilbao no duda en afirmar que si no se incorporan a la nueva OCM algunas de nuestras peticiones «llegaremos hasta donde haga falta, o lo que es lo mismo, si no se incorporan el pimiento y el melón en el anexo II de la OCM; llevaremos el caso al Tribunal Constitucional, o al de Estrasburgo».

Pero además de estas peticiones, frente a la desprotección que plantea el borrador inicial de la nueva OCM, Bilbao propone otras alternativas, como son la re-

Los agricultores escogen la fórmula de comercialización que mejor se adapta a sus estructuras agrícolas y a sus necesidades.

gionalización de las ayudas de la PAC, teniendo en cuenta lo que un producto representa en el valor añadido de una comarca, o la creación de unos precios-garantía que hagan de colchones de seguridad para que en caso de cualquier problema se puedan cubrir al menos en un

75% los costes de producción. Queda claro, pues, que los productores no piensan en rendirse ante nada ni nadie.

Distribución y comercio

Obtener el máximo valor añadido posible de las hortalizas, o lo que es casi lo mismo, vender al mejor precio. Esta es la gran máxima de los empresarios agrícolas a la hora de comercializar sus productos. Pero, para cumplir con éxito este objetivo no hay una fórmula mágica. Cada caso es especial. Y por ello los agricultores escogen la fórmula de comercialización que mejor se adapta a su infraestructura empresarial. Es decir, en función de la producción, de la

modernización y de los deseos del agricultor, éste decide cuándo, dónde, y cómo comercializar sus productos. El abanico de posibilidades es muy amplio. Alhóndigas, cooperativas, SATs, sociedades limitadas, sociedades anónimas, cooperativas de segundo grado, o incluso la venta directa en mercados, son los distintos sistemas que los empresarios agrícolas utilizan para obtener el máximo valor añadido de sus productos. Para el productor, lo que más cuenta a la hora de decidir son los resultados finales, es decir, el precio que cobra por sus productos.

Las alhóndigas han sido la forma pionera de venta organizada de hortalizas en la

La empresa Euromar constituye un claro ejemplo de la diversificación agrícola, como vía con interesantes perspectivas de futuro.

zona de Almería. Y a pesar del paso de los grandes cambios del comercio la esencia del funcionamiento de estos mercados en origen se ha mantenido casi intacta. Los productores llevan su mercancía a las alhóndigas y allí mismo se realiza la subasta de la producción recogida. En la pantalla de la alhóndiga salen los datos de cada mercancía y los comerciantes y compradores van pujando, sobre la marcha, aquellos productos que más les interesan. Según José García Fuentes, gerente de Agrupaejido S.A., «al mismo tiempo que se hacen las subastas, las propias alhóndigas también compran una parte importante de la producción que almacenan, normalizan y exportan». De este modo -añá-



de García Fuentes- las alhóndigas se van adaptando a los cambios del comercio y a la internacionalización de las fronteras y dejan de ser un hecho meramente local.

Otro tipo de estructuras comerciales son las agrupaciones de productores, con sus distintas modalidades: cooperativas y SATs funda-

mentalmente.

Según Juan Antonio Maldonado, presidente de la SAT Hortichuelas, «hoy en día en el mercado comercial hortícola, se puede hablar de dos tipos de competencias: la interna y la externa». Respecto la competencia interna, Maldonado afirma que a nivel local, «todos intentamos

vender al mejor precio para sacar mayores beneficios y mejorar nuestras estructuras por encima de las otras»; en cambio, frente a la competencia externa -añade el presidente de la SAT Hortichuelas- «a nivel internacional, se nos presenta el gran problema de la competencia del norte de África, en donde

«A la UE le pedimos un trato más equitativo para las hortalizas»

Entrevista a Juan Coromina, gerente de Coexphal.

Juan Coromina es el gerente de Coexphal, la Asociación de Cosecheros Exportadores de Productos Hortofrutícolas, creada el año 1977 como empresa de servicios y al servicio de los agricultores de Almería.

¿Actualmente cuál es el trabajo de Coexphal?

Continuamos en la línea marcada desde los inicios, trabajando como empresa de servicios para nuestros asociados, entre los cuales hay cooperativas, SATs y particulares, sin distinción de ningún tipo. Los servicios que ofrecemos consisten sobre todo en defender los intereses de nuestros socios de manera eficaz y aprovechando la fuerza que nos da el ser una organización sólida y con un número muy importante de socios. Con todo ello, no podemos olvidar que nuestra tarea

principal pasa por hacer una buena gestión de las exportaciones de nuestros asociados.

¿Cuáles son vuestros principales mercados exportadores?

El cliente más importante para nuestros productos es, hoy por hoy, Alemania, y después ya vienen Francia, Holanda, Inglaterra e Italia. También contamos con una presencia importante en los países del este de Europa.

¿Cómo valoráis la situación actual del sector hortofrutícola?

A nivel de España hemos adquirido niveles elevados de producción y de presencia en los mercados internacionales. Ahora, nos vemos con la obligación de trabajar para mantener las cuotas conseguidas y para intentar incrementar al máximo la presencia y la calidad de nuestros productos en los mercados internacionales. Por ejemplo, sólo desde nuestra organización exportamos anualmente 370 millones de kilos de hortalizas, mientras que en el mercado interno vendemos alrededor de 140 millones.

¿Cuáles son los problemas principales que, hoy por hoy, afectan al sector?

En estos momentos hay diversos temas que nos preocupan especialmente, como pueden ser los acuerdos de la



La casa de semillas Fitó se ha convertido en uno de los especialistas en melones más importantes del mundo.

tienen un clima parecido al nuestro, pero con una mano de obra mucho más barata que la que trabaja en España, hecho que hace que no poda-

mos competir con ellos».

En definitiva, los productos se venden de distintas formas y a partir de modalidades muy diversas, pero si en algo coinciden buena parte de los distribuidores almerienses es en resaltar la importancia que tienen para ellos los mercados europeos. En estos momentos, los objetivos comerciales más llama-

tivos para los productores almerienses son, sobre todo, los mercados del centro y del norte de Europa; mercados donde a su vez son conscientes de que en Almería hay un clima privilegiado que permite cosechas cuando en el resto de Europa el frío impide la producción.

Así pues, el interés entre ofertantes y demandantes es recíproco, y quizá sea esto lo que más esperanzas da al sector hortícola almeriense. Un sector que a pesar del momento de incerteza que se vive a nivel internacional no pierde el optimismo. Un optimismo moderado, a causa de la necesidad constante de ajustar precios y mejorar calidades, dos hechos, que como apunta Rafael Jiménez, profesor de Producción Vegetal en la Escuela Politécnica Superior de Almería, harán inevitable una reducción de la producción hortícola de Almería, para dar paso a nuevas variedades de cultivos.

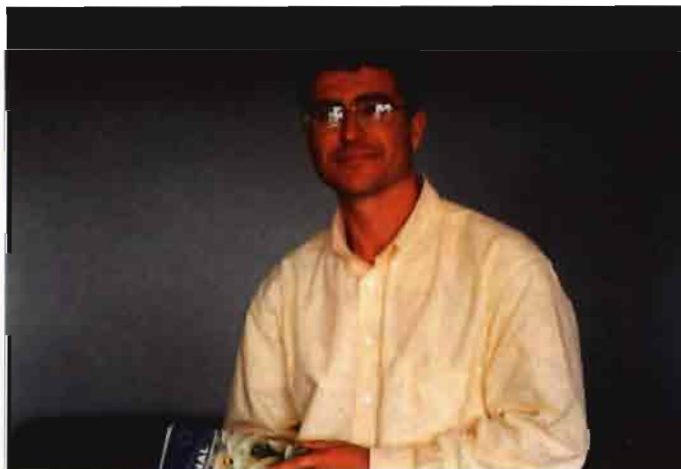
El futuro, según Rafael Jiménez, parece apuntar hacia una mayor diversifica-

ción agrícola, dirigida, sobre todo, al campo de la planta ornamental en el cual España es deficitaria.

Con todo ello, observando el campo de Almería, y hablando con su gente, se advierte que nadie está dispuesto a perder el tren de futuro.

En Almería se respira agricultura. Y detrás de ello hay todo un pueblo esforzándose por cumplir, día a día, su gran compromiso.

En Almería se respira agricultura. Y detrás de ello hay todo un pueblo esforzándose por mantener un compromiso: cumplir diariamente los contratos establecidos con los consumidores de todo el mundo. Aquí reside la clave de la grandeza de Almería. Una clave que no admite nostalgias.



Juan Coromina, gerente de Coexphal, desde su despacho de Almería sigue muy de cerca toda la información internacional referente al sector hortícola.

UE con países terceros (sobre todo con Marruecos) y la reforma de la Organización Común del Mercado (OCM) de frutas y hortalizas.

¿Que postura tenéis en Coexphal respecto la reforma en discusión de la OCM de frutas y hortalizas?

Si se siguen y se interpretan las directrices planteadas inicialmente por la Comisión, nos damos cuenta que se está dando tratos muy diferentes a los diversos subsectores de las frutas y hortalizas. Las bases de esta reforma, tal y como se están discutiendo actualmente, configuran dos agriculturas: una

protegida, y otra, la nuestra, que está totalmente desprotegida.

¿Cuáles son las consecuencias que este proceso puede tener en el marco de Almería?

Las consecuencias de algunos puntos de la reforma que se está discutiendo en estos momentos, pueden ser muy graves para el campo de Almería, ya que algunos de los productos principales de la zona hortícola de Almería, como el pimiento y el melón, no están en el anexo II de la reforma y por tanto, en principio, no tienen derecho, a recibir dinero para la retirada. Evidentemente, este hecho perjudica nuestra producción, y por ello hemos hecho diversas peticiones oficiales a los negociadores políticos españoles para que intenten cambiar este aspecto de la reforma inicial.

Nuestra postura pasa, sencillamente, por pedir los mismos derechos que los demás, sin ninguna discriminación. Tan sólo queremos un trato equitativo. Por ejemplo, para dar una idea de cómo nos afecta la política comunitaria, hay que decir que mientras que la producción de frutas y hortalizas supone alrededor del 16% de la Producción Final Agraria de la UE, a cambio tan sólo recibimos un 4% de las ayudas comunitarias. Esto indica que se nos tiene poco en cuenta a la hora de aplicar las políticas agrícolas europeas.

Los municipios hortícolas lideran la economía de Almería

Toda la comarca del Poniente almeriense es un gran polígono de invernaderos, principal soporte de la industria hortícola de España.

La agricultura de la comarca del Poniente de Almería, que comprende los términos municipales de El Ejido, Roquetas de Mar, La Mojonera, Vícar, Enix, Felix, Dalías, Adra y Berja, es el principal motor económico de la provincia.

De las 98.189 has. de superficie comarcal, 20.000 están ocupadas por invernaderos en los cuales se producen anualmente una cifra que ronda el millón y medio de

toneladas de productos hortofrutícolas, principalmente tomates, judías, pimientos, pepinos, berenjenas, calabacines, melones, sandías y coles chinas.

Consecuencia de su especial climatología, con una pluviometría inferior a 300 mm., una evapotransformación potencial media por encima de los 900 mm., una insolación de más de 3.000 horas, un período libre de heladas que abarca todo el año y



Izquierda, concejal de Agricultura del Ayuntamiento de El Ejido, Manuel Maldonado. A la derecha, el concejal de Agricultura de Roquetas de Mar, Nicolás Moreno.



constantes vientos, ha propiciado el desarrollo de la agricultura intensiva con un establecimiento de la sociedad productiva que ha generado un desarrollo socio-económico manifestado en índices de crecimiento demográfico es-

pectaculares que no se dan en ninguna otra población española de esta forma tan espectacular.

El "milagro almeriense"

Según un estudio de Antonio Escobar, jefe del área

Fertiluq®

El fertilizante líquido completo.

N Z Mg Mo Ca Mn
S Cl Cu Fe K
B P Bu

Para cubrir las necesidades esenciales de las plantas, no hay nada como un buen abono. Y de abonado, Fertiluq sabe y da mucho. Tanto que, de los 16 elementos nutritivos esenciales para todas las plantas superiores, 13 se los proporciona directamente Fertiluq. Los 3 restantes: el carbono (C), el hidrógeno (H) y el oxígeno (O) están libres en el aire y en el agua.

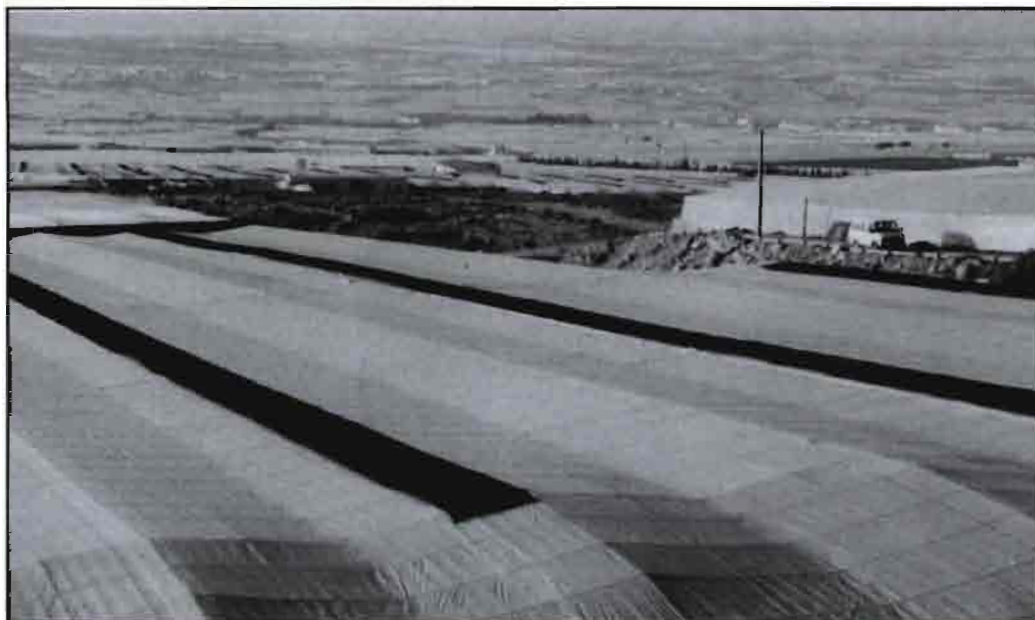
Fertiluq es el que da más a sus cultivos.
Fertiluq, N° 1 en fertilizantes líquidos.



SCHELL®



FERTILIZANTES Y PRODUCTOS FITOSANITARIOS
Afuera, s/n. 25173 SUDANELL (LLEIDA) / TF.: (973) 25 82 56 - FAX: (973) 25 80 19



Vista desde lo alto, la huerta de Almería es una extensa planicie de plástico que une las montañas con el mar. En la comarca de Poniente hay 20.000 hectáreas de invernaderos.

de Agricultura y Medio Ambiente del Ayuntamiento de El Ejido, "el gran incremento de la superficie puesta en cultivo a partir de los años 60 generó un fuerte proceso de inmigración en la comarca de

Poniente, al mismo tiempo que impulsó el crecimiento de otros sectores económicos como pueden ser la construcción, los servicios y la industria auxiliar derivada de la agricultura".

Este desarrollo llevado a cabo en los últimos 30 años, según se extrae de las manifestaciones de Antonio Escobar, ha incidido en zonas de toda la provincia, e incluso en las provincias limítrofes,

que han experimentado índices de crecimiento demográfico impresionantes y únicos en todo el Estado español.

Con el paso de los años, la evolución económica ha hecho que la ciudad de Almería dejara de ser el gran centro agrícola provincial y pasara a ser una ciudad cada vez más dedicada a los servicios.

De este modo, la horticultura intensiva bajo plástico mueve la economía de toda la provincia y ha desplazado a su capital, Almería, del liderazgo económico de la región.

Nuestra experiencia en instalaciones de riego, le garantiza soluciones de alta rentabilidad y escaso mantenimiento.



Tecnología de vanguardia aplicada a los proyectos agrícolas. Material de máxima calidad: tuberías, emisores de riego, válvulas, nebulizadores, accesorios, filtros y abonadoras son elementos que día a día configuran nuestras instalaciones.

INSTALACIONES PUNTUALES, de óptimo rendimiento



C/. La Font, 1
SAN JUAN DE ALICANTE (Valencia)
Tel.: (96) 565 66 10 - Fax: (96) 565 74 37

Edif. Proedilasa, portal 3 - AGUILAS (Murcia)
Tel.: (968) 41 04 44 - Fax: (968) 41 35 52

C/. Daimuz, 22 - 46700 GANDIA (Valencia)
Tel.: (96) 287 31 39 - Fax: (96) 287 53 00

Una instalación de riego está compuesta de un elevado número de piezas distintas. Desde el ordenador central capaz de realizar la maniobra más compleja hasta un sencillo tapón, pasando por el cabezal del filtrado. El conocimiento de todo y cada uno de los accesorios que optimizan las instalaciones de riego, supone un alto grado de experiencia y profesionalidad en este campo de especialización.



Los productores de hortalizas se unen

De las 11 Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas andaluzas creadas en 1995, 7 son de Almería

La proposición de reforma de la Organización Común de Mercado de Frutas y Hortalizas prevé ayudas en concepto de retirada de producción y de mejora de estructuras para las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas, OPFH. Así la Comisión prima a este tipo de organizaciones, en detrimento de otras agrupaciones.

Según el Reglamento, actualmente en curso de discusión en Bruselas, se entienden por OPFH toda persona jurídica constituida a iniciativa propia de los productores de frutas y hortalizas y que

tiene por finalidad asegurar la programación de la producción y su adaptación a la demanda, tanto en cantidad como en calidad, promover la concentración de la oferta, reducir costes de producción y regularizar precios.

Durante 1995 se concedieron 219 millones de pesetas en subvenciones a las OPFH de Andalucía, para la mejora de sus infraestructuras y para la ordenación de la oferta.

Por su parte, la Consejería andaluza de Agricultura y Pesca ha aprobado una orden por la que se reconoce a la Sociedad Agraria de



Entre los productores del sector hortofrutícola se ven con cierta preocupación algunas de las reformas previstas en la futura OCM.

Transformación Duniagro Limitada, del municipio de El Ejido, como OPFH, para los cultivos de pepino, pimiento y tomate. El ámbito de actua-

ción de esta organización hortofrutícola abarca toda la comarca almeriense de El Poniente.

Qué puede hacer por su negocio LA FIBRA DE COCO



Tenemos montañas de fibra...



... en pallet, lista para enviársela en bolsas de 2, 5 y 10 litros o sacos de 50 y 80 l. fertilizada y sin fertilizar.

- **Coco Peat** es el exterior del fruto triturado, frecuentemente mejor que las turbas.
- **Propiedades Coco Peat:** Alta retención de agua. no apelmaza. no compacta. 94,6% de porosidad/aireación. 15 - 20 años de vida/uso.
- **Aplicaciones Coco Peat:** Horticultura, ornamental. zonas ajardinadas. cultivos delicados, campos deportivos, ...
- **Economía Coco Peat:** Ahorro de agua. Si se deja secar. recupera totalmente su estructura regando de nuevo.
- **Coco Peat Producto ecológico y social:** Facilita el medio de vida a muchas familias y no destruye sistemas ecológicos.

El Coco Peat está dando buenos resultados para todo tipo de cultivos durante centenares de años en Asia, más recientemente en E.E.U.U. y ahora, en Europa.

Deje que le aconsejemos.





Coco Peat Española, S.L.
 Juan de la Cierva. 36
 Pol. Ind. ESTEPONA
 29680 ESTEPONA (Málaga)
 Tel.: 908 05 10 88 - (95) 288 73 18

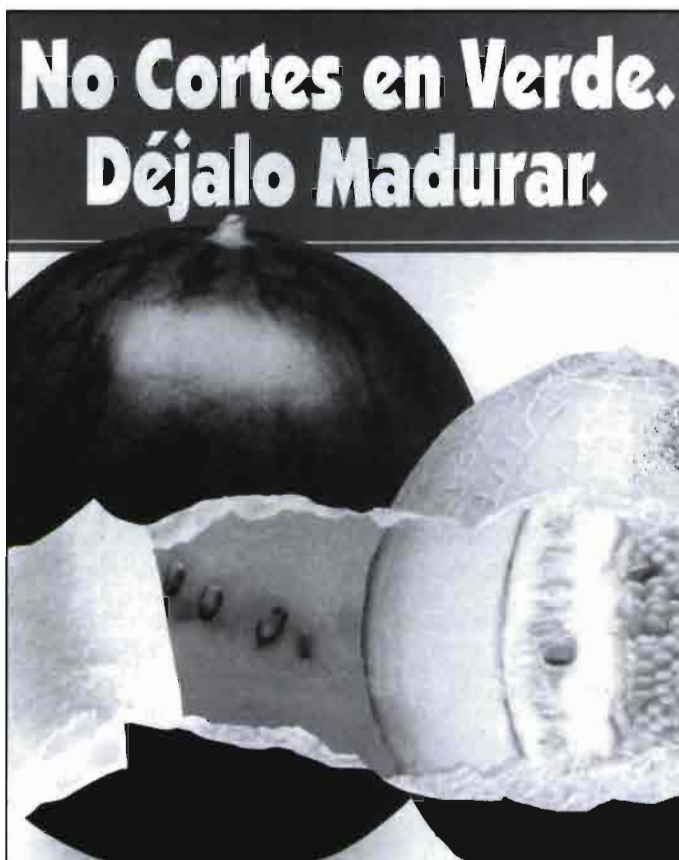
Campaña de concienciación

Control de calidad para las hortalizas

La Mesa Interprofesional Hortofrutícola de Almería lanza una campaña para mentalizar a los productores

"La calidad de nuestros productos no se valora sólo por su aspecto. La calidad se valora por su sabor. No cortes en verde, ni utilices sistemas de maduración artificial. La calidad es más rentable. Déjalo madurar". Este es el mensaje que la Mesa Interprofesional Hortofrutícola de Almería, ha lanzado en su campaña de mentalización de los productores para que no corten las hortalizas en verde, ni utilicen sistemas de maduración artificiales. El objetivo principal de este programa consiste en prote-

ger el prestigio de las hortalizas de Almería en base a su calidad. Hasta ahora, en determinadas coyunturas del mercado, sobre todo, ante situaciones de escasez de producción y de precios elevados, algunos productores cortaban sus hortalizas en verde y abastecían el mercado con partidas de hortalizas de poca calidad. Desde la agrupación de productores y empresarios hortícolas se están realizando inspecciones, desde el pasado 1 de marzo, para controlar la calidad de las hortalizas.



ESPECIAL PARA PROFESIONALES

**Calidad, Experiencia y Servicio...
Nuestra mejor oferta**



**Bandejas, macetas
y contenedores
SYMPRODO**



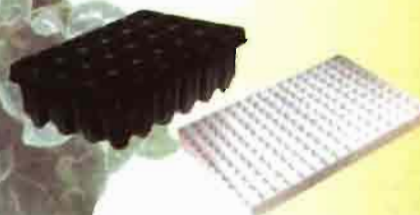
Fertilizantes SOLUFEED



**Turbas y sustratos
GRIENDTSWEEN**



Semillas



**Bandejas de poliestireno
y termoformadas**



**Semillas
Diago, S.L.**

Vermiculita, Perlita, Hormonas de enraizamiento

Colón, 103 - 46290 ALCÁCER (Valencia) - Tel.: (96) 123 30 80 - Fax: (96) 123 17 34