

Enrique G. Bastarreche

enrique@grupexco.com



Las exportaciones de frutas y verduras españolas han tenido como mercado tradicional, inicialmente, a los distintos países que ahora componen la UE. Durante años hemos vivido una importante aventura en la que, disponiendo de unas superficies agrícolas muy inferiores a las actuales y teniendo unos costes de producción tradicionalmente bajos, hemos obtenido, año tras año, un resultado que ha venido recompensado los esfuerzos del exportador. Sin embargo, algo ha comenzado a cambiar de forma importante. Algo que ya está comenzando a cambiar nuestro futuro.

Sobreproducción

Consecuencia de esta bonanza en el negocio de la exportación ha resultado ser el incremento de la superficie agrícola de riego, gracias a la aparición del sistema de riego por goteo. De todos es sabido que la mencionada técnica permite regar un 30% más de tierra con la misma cantidad de agua y ha sido esto lo que ha transformado la sequía de la cuenca del Levante y Almería, de coyuntural en estructural, es decir dependiente para siempre del agua en otras regiones.

Una vez dominada la técnica de nutrición por ordenador, el manejo correcto de las plagas y enfermedades y el sistema de riego por goteo, todo se encontraba preparado para la entrada masiva en el mercado europeo.

Fruto de la política de improvisación que algunos sectores han protagonizado en los últimos años, nos hemos visto envueltos en una su-

perproducción que parece ser endémica y ya propio del producto español.

Así, por ejemplo, hay clientes que no comprenden que si la consecuencia de que baje de forma tan importante el precio de un producto (como por ejemplo es el caso de la lechuga), es precisamente la superproducción, no llegan a comprender la inexistencia de una regulación de la producción en origen, ya que ésta situación no favorece a ninguno de los elementos que intervienen en la comercialización.

Tampoco a ellos, ya que su negocio se basa en un porcentaje sobre el precio, teniendo de ésta manera menos ingresos y al mismo tiempo, una mayor cantidad de trabajo que no se ve recompensado.

El Magreb e Inglaterra

La aparición de países emergentes, como son los del Magreb, ha hecho saltar la alarma en aquellos productos que

La aparición de países emergentes, como los del Magreb, ha hecho saltar la alarma en aquellos productos que tengan aguante, peso y un importante valor añadido al estar en los mercados en fechas imposibles para otros países del hemisferio Norte

Mercados y Comercios

■ Exportaciones españolas de frutas y verduras

¿Deberíamos diferenciarnos?

Algo ha comenzado a cambiar de forma importante... algo que ya está comenzando a cambiar nuestro futuro.

reúnen las tres características siguientes: que tengan aguante, que tengan peso y que tengan un importante valor añadido al aparecer en los mercados en fechas imposibles para otros países del hemisferio Norte.

No debemos mezclarlos a todos en el mismo saco. De entre ellos es Egipto el que más problemas pudiera ocasionarnos ya que si el exportador marroquí es, en términos generales, similar al español en cuanto a su estructura productiva, aunque con costes de mano de obra y agua menores, es, sin embargo el egipcio, quien representa una amenaza real tanto para nosotros como para los propios marroquíes, ya que su estructura de producción está compuesta por importantes terratenientes con un importante nivel económico, una mano de obra que es la mitad de la de Marruecos, un agua de mejor calidad que la marroquí (prácticamente sin coste) y un apoyo incondicional de su gobierno en materia agrícola de exportación.

No se sabe ciertamente quién ha descubierto a quién, si Egipto al Reino Unido o al revés, pero una cosa parece clara y es que productos como la fruta de hueso extra-extra temprana y temprana, melones, sandías, tomates, uvas seedless, pimientos California Wonder, pepinos y otros, se encuentran en proceso de conocimiento mutuo. Egipto e Inglaterra se empiezan a conocer con mayor nivel de detalle del que nosotros esperábamos.

Otros mercados comienzan a ser objetivo de su política expansionista, pero es debido principalmente a la

gran cantidad de productos de que disponen y que no puede absorber Inglaterra, como es el caso del mercado alemán actualmente y otros países en los próximos años.

Nuestras ventajas

Hasta ahora, nuestras exportaciones han tenido ventajas sobre ellos. Debemos resaltar, entre otras, la cercanía a la isla y la excelente profesionalidad del sector de logística de transporte frigorífico que hacen que en dos días pueda estar la mercancía de cortada en el campo al depósito del supermercado en Inglaterra, siempre que viaje con dos chóferes, trayecto en el que se invierten normalmente tres días.

Sin embargo, Egipto no descansa y los operadores logísticos trazan planes para construir barcos de última generación, dotados con tecnología punta para que sus productos puedan estar en tres días en Inglaterra. Esta circunstancia, que podría resultarnos en principio desfavorable, también tendrá efectos positivos sobre las exportaciones españolas ya que a los mismos operadores les interesará abrir rutas comerciales desde España a los continentes más lejanos, como es el caso del americano, Asia, Arabia y otros, abriéndose de ésta manera nuevas oportunidades de negocio. Entraremos, pues, en una etapa de globalización también en el caso de productos perecederos, algo impensable tan sólo diez años atrás.

Tenemos que diferenciarnos

Llegado el día y una vez que nos encontremos en el mismo mercado y en la misma lucha, creo que tenemos algo que resaltar, algo de lo que debemos ser cons-

A los operadores logísticos les interesará abrir rutas comerciales desde España a continentes lejanos. Entraremos, pues, en una etapa de globalización también en el caso de productos perecederos, algo impensable sólo diez años atrás

cientes, y es el hecho diferencial del buen nombre que tiene nuestro sector, comparado con el de los países emergentes, en áreas de mercados tan elitistas como la de los supermercados.

Aunque exista una amplia oferta de aquellos países, a nuestros importadores les podrá interesar la relación de confianza que existe cuando eres un buen exportador profesional. Así, la estabilidad entre el proveedor, nuestro importador y su cliente se debería desarrollar sin problemas. Para eso es muy importante la profesionalidad y la experiencia que ya tiene nuestro sector. Otro de los elementos diferenciadores comienza ya a ofrecer su cara más positiva, y es la aparición de suficiente tecnología y conocimientos para poder comenzar a ofrecer una base de alimentos con denominación de "producto BIO".

Ya sabemos que en condiciones de falta de estanqueidad en los invernaderos de cubierta de polietileno, la introduc-

ción de insectos que pertenecen a la cadena trófica de elementos tan peligrosos como la mosca blanca, entre otras, resultan eficaces no sólo en la prevención de las virosis, sino en que también produce un efecto muy positivo en el estado vegetativo y consiguiente desarrollo del cultivo, alcanzándose mayores producciones que las del cultivo tratado con pesticidas. Parece que el mito de que si no tratas, no cosechas va perdiendo por fin su importancia.

Finalmente, la Lucha Integrada se encuentra hoy día atravesando, en algunas regiones, momentos que van mas ligados materialmente al olvido que a un incremento de su actividad. No sabemos si ello es debido a un desconocimiento de los importadores o a una falta de argumento comercial cuando realmente lo que interesa semana tras semana es conseguir el precio más bajo que el de su competidor, y esto no se traduce en ninguna ventaja para el productor.

Hoy día nos encontramos con exigencias en materia alimentaria con multitud de certificaciones-homologaciones promovidas por las mismas cadenas de supermercados: Euregap, Tesco Nature Choice, ISO 9000, ISO 14000, BRC, IFS, pero nuestra Lucha Integrada debería ocupar el lugar que le corresponde dentro del capítulo de Buenas Prácticas Agrícolas, tan necesario en aquéllo que, al final, va a pasar al interior de nuestro organismo.



CON EL CONTROL BIOLÓGICO DE KOPPERT ASEGURA TU FUTURO

CON "SWIRSKII" DE KOPPERT CONTROLA A TUS PEORES ENEMIGOS, TRIPS Y MOSCA BLANCA

El Control Biológico de Koppert es más eficaz que los tratamientos químicos.

Asegura hoy tu futuro produciendo los cultivos limpios que demandan en todos los mercados.

Además, protegerás tu salud y la de los tuyos.

KOPPERT

LÍDER MUNDIAL EN SISTEMAS BIOLÓGICOS

KOPPERT BIOLOGICAL SYSTEMS Avda. Castilla, 611-Apartado de correos 38, 38.014 Gárgoles - Jerez (Cádiz) España - Tel: 902 489 960 - Fax: 902 431 395
KOPPERT CANARIAS C/los Morales - fol. ind. Arroyo - Apdo. de correos 113, 35118, La Palma (Gran Canaria) - Tel: 928 793 363 - Fax: 928 758 697