

tores, a las características peculiares de los agricultores del Sureste peninsular, que hasta hace poco tiempo se resistían a integrarse en las empresas asociativas para la comercialización en común. El carácter individualista de la pequeña agricultura familiar y la inadaptación del agricultor a procesos autodisciplinarios, han sido elementos determinantes para que aún hoy día subsista en la región una excesiva dispersión de la oferta y una planificación especulativa de los cultivos, lo que incide sobre la propia estructura del sector y por extensión de la organización comercial.

La progresiva integración de los productos hortícolas extra-temperanos regionales en la esfera del comercio internacional, supuso para numerosos empresarios agrícolas la necesidad de asociarse para comercializar en común, principalmente a partir de las perspectivas creadas en torno a la Adhesión de España a la Comunidad Económica Europea. De esta forma en los últimos años se observa un paulatino ascenso del volumen de hortalizas vendidas al exterior a través de las Cooperativas y SATs, especialmente de aquellas variedades que hasta hace poco tiempo eran comercializadas exclusivamente por empresas privadas.

4.5. LA ORGANIZACION COMERCIAL REGIONAL

La finalidad de la agricultura intensiva practicada en el Sureste peninsular es su comercialización, tanto en el mercado interno como en el internacional. El acceso del sector productor a los crecientes valores añadidos generados en el proceso de comercialización, constituye uno de los objetivos en la búsqueda de mayores y más regulares rentas de los agricultores⁷. Sin embargo, hasta el momento, se trata del sector que más incertidumbre genera, debido a su escasa planificación y débil organización.

La comercialización además de constituir una salida natural al proceso productivo, también actúa como un importante regularizador del mercado, al permitir ordenar y mejorar la oferta en función de la demanda. En este sentido el desarrollo de la horti-

⁷ HERRERO ALCON, A., "Los mercados y la comercialización agraria" *Revista Agricultura*, n.º 491, Madrid, 1973, pp. 124-126.

cultura intensiva de Almería, Alicante y Murcia, depende en gran medida de cómo se organice y coordine en un futuro próximo la venta en origen.

Los primeros canales de comercialización hortofrutícolas establecidos en la provincia de Almería se deben a comerciantes de origen levantino, primeramente valencianos, posteriormente alicantinos y más recientemente murcianos. Se trataba de casas comerciales o comerciantes individuales que compraban el producto al agricultor “en campo” o a “pie de árbol”, para después venderlo en los mercados tanto nacionales como extranjeros. El desarrollo de esta actividad mercantil aunque actualmente continúa presente en ciertas zonas, ha perdido su protagonismo ante la aparición de nuevos canales comerciales implantados en origen, que además de ofrecer mayores garantías al agricultor en cuanto al precio y cobro del producto, también ha permitido operativizar más rápidamente la producción local.

La aparición de nuevos sistemas productivos (enarenados, invernaderos) ha tenido como consecuencia más inmediata el aumento vertiginoso de los volúmenes hortícolas cosechados, y con ellos el nacimiento y desarrollo de nuevos canales de comercialización, como también de nuevas figuras comerciales tanto en origen como en destino.

4.6. EL SECTOR EMPRESARIAL ALMERIENSE

Las cooperativas y Sociedades Agrarias de Transformación, constituyen conjuntamente la primera organización comercial más importante de Almería en cuanto al volumen de productos hortofrutícolas comercializados (Coexphal,1990). Su evolución no ha estado exenta de dificultades, especialmente por la propia singularidad del agricultor, poco proclive a integrarse en sistemas de carácter asociativo. Sin embargo la aproximación de los productos hortícolas de primor al mercado consumidor europeo, ha propiciado la necesidad de agruparse para comercializar en común.

El sector empresarial asociativo surge con vigor en Almería a partir de la segunda mitad de la década de los setenta, y experimenta un importante impulso a partir de los primeros años de la