

## José Luis Nebot

Presidente de Euroagro



**Ingeniero Agrónomo Crea Agroconsultin (1970), dedicada a realización de proyectos agronómicos y en 1983 funda Ininsa, su empresa de construcción de invernaderos.**

**Miembro del comité organizador de Iberflora y posteriormente presidente del comité organizador de la Euroagro (1999). En ese año recibe la "Medalla al Mérito Agrícola".**

**Euroagro se considera la feria de referencia en cuanto a Horticultura mediterránea. ¿En qué se basa esa afirmación?**

En cierto sentido, somos la referencia de la Horticultura mediterránea, pero nuestro objetivo es serlo mucho más. La historia de la unión de Euroagro e Iberflora se basa precisamente en ésto: en constituirse y ser esa referencia de las ferias españolas a nivel internacional. Iberflora lo ha conseguido, y de hecho es la referencia de la Horticultura ornamental española. Dada la coexistencia de las dos ferias y de la presencia de un "Salón de la Tecnología" común a las dos, pensamos en una macroferia de referencia tanto en la Horticultura ornamental como en la comestible a nivel mediterráneo. Y en ese sentido estamos trabajando.

**¿Luego del acceso de España a la Unión Europea la Horticultura española tuvo años de gran crecimiento. Actualmente ese crecimiento se ha detenido ¿Cree Ud. en una respuesta tecnológica frente a esta problemática?**

sNo estoy demasiado de acuerdo con el planteamiento de la pregunta porque no creo que el crecimiento se haya detenido. Desde mi perspectiva profesional como fabricante de invernaderos carezco de una visión global Desde la perspectiva de presi-

“ La elección y desarrollo de la tecnología adecuada para las condiciones españolas son de importancia central ”

dente de Euroagro y si atendemos a los volúmenes de exportación y facturación, el crecimiento sigue. España ha utilizado muy inteligentemente la tecnología disponible, adaptando sus costes de producción al clima y a las condiciones de producción. Se utiliza esta tecnología en su justo término, aplicando razonablemente los recursos tecnológicos a las estructuras productivas actuales. La tecnología de riego española es una de las mejores del mundo, y el plástico permite la construcción de instalaciones aptas para producir durante todo el año con costes de fabricación muy razonables. La elección y desarrollo de la tecnología adecuada para las condiciones españolas y, muy importante, la racionalización de las cantidades ofertadas, son de importancia central para la competitividad de la Horticultura española.

**¿Cuáles son las áreas tecnológicas – plástico, automatización, material vegetal, etc – sobre las cuales se está desarrollando con más vigor esta respuesta? ¿Nota diferencias entre las distintas áreas hortícolas españolas?**

En Almería se ha desarrollado la mayor capacidad productiva del mundo basada en film plástico, la mayor concentración mundial de cultivo protegido. La explosión de la demanda de plástico llevó a la industria plástica a localizarse en esa área. La fabricación de invernadero alcanza un gran desarrollo en Valencia y posteriormente se instalan también empresas en Murcia y Almería, siguiendo el tirón de la enorme demanda por este tipo de construcciones. Actualmente la vanguardia en invernadero plástico se decanta hacia España, tanto en cantidad como en diversificación. En los aspectos del riego adecuado al invernadero de plástico y a sus automatizaciones, España ocupa el primer puesto europeo y tal vez mundial. La fabricación del riego se desarrolla en el sur de Alicante y en Murcia. Aquí hay que enfatizar que la tecnología de la fertirrigación y la hidroponía españolas no tiene parangón en la Horticultura mediterránea y tal vez en el mundo entero. En material vegetal hay gran presencia de multinacionales, aunque hay también empresas españolas que están participando....

**"Las ayudas de la Unión Europea permiten hacer inversiones tecnológicas y las empresas españolas de producción y tecnología se han ubicado en ese contexto"**

**¿Tiene la tecnología hortícola española una proyección internacional? ¿Está madura para competir en otros continentes?**

Sí, tiene proyección internacional. En el mundo del invernadero plástico, tanto en cantidad como en calidad de automatización España es la referencia europea. En el norte de África, México y el resto de Sudamérica, Asia – China concretamente – están comprando tecnología. México es importante como cliente. Esto desencadena un proceso de compra de tecnología, incremento de la producción – cuantitativa y cualitativa – y competencia en los mercados internacionales de producto con la producción española. Como defensa, empresas productoras españolas se desplazan a esos países y producen allí; pienso en el caso de Marruecos....

**¿Cómo se refleja este desarrollo tecnológico a nivel de los salones de Euroagro? ¿En qué medida es Euroagro espejo de ello?**

El desarrollo tecnológico está presente bajo la forma de los ofertantes de tecnología. En el caso del invernadero, por ejemplo, el 100 % de los ofertantes españoles y numerosos internacionales se dan cita en el "Salón de la Tecnología". Algo similar ocurre en otras ramas tecnológicas. Quiénes allí concurren encuentran sus clientes a ambos lados del espectro de productores: alimen-

tarios y ornamentales. Es por esta razón que personalmente insistí en la reunificación de ambas ferias. El secreto del éxito de Iberflora consiste en, la presencia de los productores españoles allí. Quién desee venderles algo, no puede faltar. En lo que respecta a Euroagro, el salón más profesional y tecnológico es el de Poscosecha, que tiene que alimentarse de la presencia de los expositores de fruta y hortaliza de todas las comunidades españolas y de otras áreas mediterráneas, concretamente en el "Salón de la Fruta y Hortaliza". Éste será la estrella de Euroagro. El último tiraría del anterior; lo que a su vez se apoya en la llegada de compradores de producto – cadenas de distribución, plataformas internacionales.

**¿En qué forma piensa Euroagro continuar apoyando estos desarrollos en el futuro?**

Se realizaría en base a dos vertientes. La presencia de la tecnología está consolidada. Ahora se trata de convertir al "Salón de la Fruta y Hortaliza" en el eje de la feria, en la locomotora de tecnología de poscosecha. Se debe atraer a los grandes "brokers" y compradores de las cadenas europeas. Los expositores de producto deben indicar a quién desean invitar, por su capacidad de decidir compra y de demandar volumen de negocio. La feria plantea una estancia atractiva mediante foros de encuentro entre compradores y ofertantes, degustaciones y otras actividades paralelas. Euroagro presenta la ventaja de encontrarse en el origen; expone producto y puede exponer aparato productivo. Organizar visitas a empresas productivas, enseñar a los potenciales compradores la forma de trabajar, las medidas de control e higiene, trazabilidad. Es la ventaja de la feria en origen. Otro punto es estimular a las comunidades autónomas españolas a que concurren masivamente con su oferta productiva, de la misma forma que ya lo hace la Comunidad Valenciana. De esta forma, con demandantes interesados, productores de todo el país y con oferta de tecnología de producción y poscosecha, se dispone de todas las "piernas" para una andadura de feria en origen de referencia.

Entrevista realizada por

Antonio Bonafont