

PLANIFICACIÓN DE CULTIVOS Y RENTABILIDAD EN EXPLOTACIONES HORTÍCOLAS PROTEGIDAS. EL PAPEL DE LOS SERVICIOS DE ASESORAMIENTO TÉCNICO EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ALMERÍA

SALVADOR PARRA GÓMEZ

Delegación Provincial de Agricultura y Pesca de Almería

RESUMEN

No cabe duda que el futuro y la supervivencia de la horticultura bajo plástico de Almería pasa por una progresiva concentración de la oferta. La articulación y desarrollo de la OCM de Frutas y Hortalizas, a través de sus 10 años de existencia, ha conseguido agrupar a unos 9.000 agricultores en las 43 Organizaciones de Productores Reconocidas (OPFH) en la actualidad. Pero éste es sólo un paso previo. Deben buscarse nuevas fórmulas de integración comercial para hacer frente al cada vez mayor dominio de las grandes cadenas de distribución. Ya se están dando los primeros pasos, como la entrada en vigor del Decreto por el que se regula el régimen de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias en Andalucía.

Dentro de todo este nuevo contexto, los servicios de asesoramiento técnico (ingenieros agrónomos, ingenieros técnicos agrícolas, biólogos, etc.) de las distintas empresas comercializadoras (cooperativas, SAT, etc.) deberían jugar un papel fundamental. En primer lugar, realizando un análisis de rentabilidad de las explotaciones sujetas a supervisión, detectando aquellos puntos débiles objeto de una sustancial mejora. Sólo los mejores agricultores van a poder mantenerse en un entorno cada vez más profesionalizado y competitivo. En segundo lugar, coordinando la planificación de cultivos, no ya en una transmisión de información vertical dentro de la misma comercializadora, sino buscando una transmisión de tipo horizontal en la colaboración interempresas. Para ello, los departamentos técnicos disponen de una cantidad enorme de información, sobre todo debido a la implantación de las diferentes certificaciones de calidad que exigen llevar al día exhaustivos protocolos.

En este trabajo se plantea una aproximación metodológica para el desarrollo de una estrategia conjunta entre departamentos técnicos, dentro de un hipotético espacio de colaboración conjunta de comercialización. El objetivo es disponer de herramientas eficaces de trabajo que aseguren la programación de la producción y su adaptación a la demanda, especialmente en lo que respecta a la cantidad y calidad.

INTRODUCCIÓN

La producción hortícola intensiva de la provincia de Almería se sitúa en torno a los 25 millones de toneladas anuales, lo que representa aproximadamente un 21% del total nacional y un 5% del total de la Unión Europea. Más del 50% de dicha producción (13 millones de toneladas) procede de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH), que agrupan en torno a 9.000 agricultores y cuyo valor conjunto de la producción comercializada asciende a 540 millones de euros anuales. Las ayudas que reciben estas OPFH a través de sus diferentes Programas Operativos (OCM de Frutas y Hortalizas, RE(CE) 2200/96) ascienden aproximadamente a 22 millones de euros anuales. Dichos Programas Operativos incluyen acciones destinadas a la tecnificación y modernización de las explotaciones y a la valorización comercial de la producción. La mayoría de los ingenieros agrónomos e ingenieros técnicos agrícolas que trabajan en los departamentos de asesoramiento técnico de las OPFH tienen sus salarios subvencionados a través de la primera de las acciones antes mencionadas. La parte de valorización comercial de la producción no suele estar desarrollada por este tipo de técnicos, sino por personas que en muchos casos no tienen los conocimientos adecuados en las modernas técnicas de marketing y que están cada vez más a merced de las imposiciones de los intermediarios comerciales y las grandes cadenas de distribución. Dentro de un entramado comercial cada vez más globalizado, no basta con coger el teléfono y ofertar la producción con unos márgenes cada vez más reducidos. Es necesario ir más allá, y todo pasa por llevar a cabo una concentración mayor de la oferta, lo que implicaría además una planificación integral de los cultivos y una transmisión continua de la información. Las empresas, evidentemente, se han dado cuenta de todo esto desde hace ya tiempo, y se han empezado a dar algunos pasos. La creación de la Organización Interprofesional de Frutas y Hortalizas de Andalucía (Hortyfruta) es ya una realidad.

El papel que deberían jugar los ingenieros agrónomos e ingenieros técnicos agrícolas es esencial en el contexto señalado. Los objetivos a perseguir a través del desarrollo de su trabajo se exponen en el siguiente apartado.

OBJETIVOS

Dos serían los objetivos fundamentales:

- Incrementar la rentabilidad de las explotaciones sujetas a supervisión por los servicios técnicos de las OPFH, detectando aquellos puntos débiles objeto de una sustancial mejora.
- Optimizar la programación de la producción, no ya en una transmisión de información de tipo vertical dentro de la misma comercializadora, sino buscando una transmisión de tipo horizontal en la colaboración interempresas, todo ello dentro de un hipotético espacio conjunto de comercialización.

ENFOQUE METODOLÓGICO PROPUESTO

La idea es presentar una propuesta metodológica para el desarrollo de una estrategia conjunta entre departamentos técnicos, dentro de un hipotético espacio de colabora-

ción conjunta de comercialización. El objetivo es disponer de herramientas eficaces de trabajo que aseguren la programación de la producción y su adaptación a la demanda, especialmente en lo que respecta a la cantidad y calidad. El esquema puede verse en la figura 1.

El espacio metodológico se divide en dos partes, encuadradas cada una de ellas en las acciones de los Programas Operativos de las OPFH: tecnificación y modernización de explotaciones y valorización comercial de la producción. Es importante señalar que si realmente se llevara a cabo una estrategia conjunta de producción y comercialización (tener siempre presente en los próximos párrafos este hipotético escenario), no sería difícil planificar un Programa Operativo conjunto presentado por una agrupación de OPFH (de hecho existe ya esa figura reconocida como tal en Almería), con lo cual la financiación comunitaria podría llegar al 60% (actualmente, y para una OPFH individual, la ayuda se sitúa en el 50% del importe del Programa Operativo presentado, con un tope del 4,1% sobre el valor de la producción comercializada por la empresa).

Dentro de la acción de tecnificación y modernización de las explotaciones, se podría distinguir entre aquellos aspectos ligados a la rentabilidad de las explotaciones y los ligados a la planificación de cultivos.

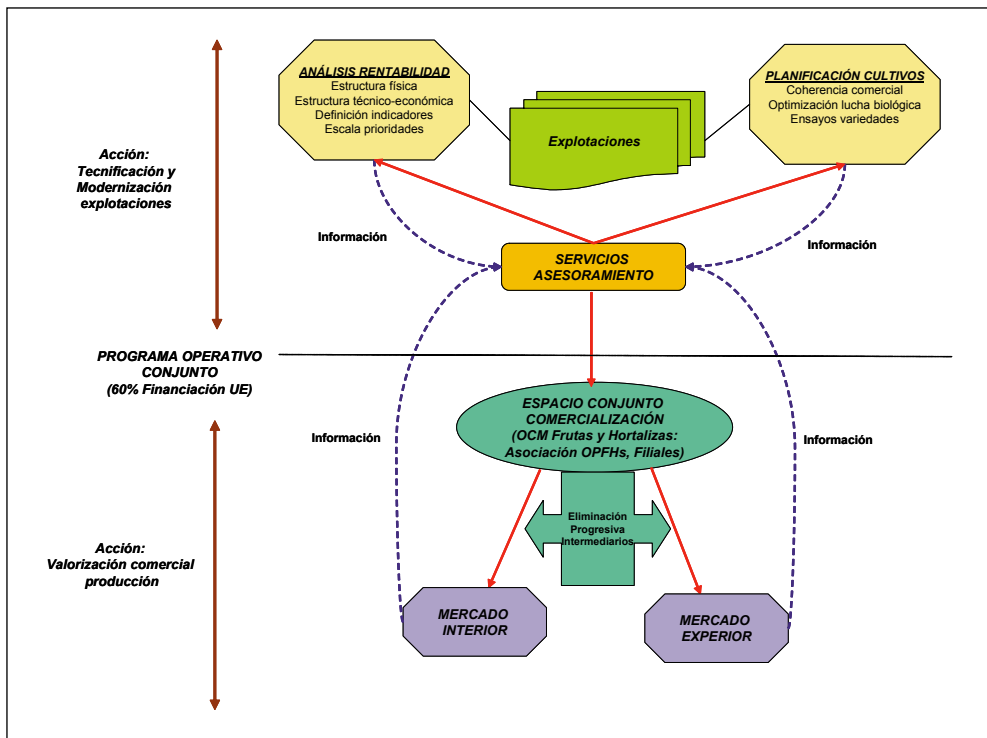
Por lo que respecta a la rentabilidad de las explotaciones, los servicios de asesoramiento deberían ser capaces de realizar un diagnóstico exhaustivo del estado de situación de las explotaciones. Sería importante en primer lugar conocer cuál es la estructura física: tipología de estructuras, sistema de riego, climatización, etc. Posteriormente, debería analizarse la estructura técnico-económica de las explotaciones, en la que se incluiría la producción (cantidad y calidad), formación de los agricultores, las certificaciones de calidad (UNE 155.000, etc.), nivel de gestión, etc. Una vez realizada la fase de diagnóstico inicial, se estaría en disposición de elaborar una serie de indicadores objetivos para poder establecer una escala de prioridades, con el fin de proponer actuaciones de mejora dentro de los Programas Operativos. Por ejemplo, si se tiene en cuenta que un Programa Operativo tiene un carácter plurianual (normalmente 5 años), debería actuarse primero en aquellas explotaciones con mayor necesidad de mejora, para ir acercándose a una explotación tipo previamente establecida. Los Programas Operativos permiten actuar a nivel de las dos tipologías de estructuras antes mencionadas. Lo que en definitiva se pretende es que los servicios de asesoramiento no se limiten simplemente a una labor de servicio directo al agricultor socio de la OPFH, sino que obtengan una información básica que permita apoyar la toma de decisiones dentro de la empresa.

En cuanto a la planificación de cultivos, los servicios de asesoramiento deberían prestar especial atención a tres aspectos fundamentales: coherencia comercial, optimización de la lucha biológica y ensayos de variedades. Está claro que los servicios de asesoramiento, con respecto a la planificación de cultivos, se retroalimentan de la información proveniente de los servicios comerciales de las empresas, es decir, hay que plantar lo que los clientes quieren comprar. Esta planificación de cultivos será más eficiente cuanto más global sea a nivel del conjunto de todas las OPFH. Respecto a la lucha biológica en el control de plagas, todo el sector es consciente de que se ha producido un salto cuantitativo y cualitativo sin precedentes. Se ha pasado de 700 a 11.000 hectáreas en control biológico. La eficacia en la suelta de insectos vectores sería mucho más eficiente si la planificación se hace igualmente de forma global: implantación de insectos en zonas bien diferenciadas de cultivo, etc. Por último, el ensayo de nuevas variedades también debería ser una herramienta perfectamente planificada, para poder dotar a la fase de comercialización de las variedades de mayor aptitud de cara al consumidor.

Las mejoras que se consigan en la acción anterior deben verse traducidas igualmente en la acción de valorización comercial de la producción. Se trata en definitiva de conseguir ajustar al máximo la producción a la demanda y a unos precios que sean competitivos para el agricultor, siempre en un entorno cada vez más exigente en cuestiones relativas a calidad, salud y seguridad alimentaria. Debería existir siempre un flujo continuo de información entre la parte técnica y la comercial. Los Programas Operativos, en este sentido, pueden ayudar a financiar muchas actuaciones: creación de figuras asociativas conjuntas para comercialización (filiales), creación de oficinas comerciales en el exterior (debe perseguirse un objetivo claro de reducción de intermediarios comerciales que son los que se quedan con los mayores beneficios), campañas conjuntas de marketing, formación de alto nivel (por qué no también los propios ingenieros agrónomos e ingenieros técnicos agrícolas) en modernas técnicas de marketing y gestión, etc.

Como resumen final, indicar que la creación del espacio conjunto propuesto en el esquema metodológico presentado implicaría un cambio de mentalidad en todos los niveles: agricultores, técnicos y órganos gestores de las empresas (OPFH en este caso), e incluso por parte de las administraciones públicas implicadas. La formación debería ser la principal herramienta que lleve a ese cambio de mentalidad.

Figura 1. Esquema metodológico del papel de los servicios de asesoramiento técnico



BIBLIOGRAFÍA

- Consejería de Agricultura y Pesca. 2003. *Plan del Sector Hortícola de Almería*. Junta de Andalucía.
- . 2006. *Memoria-Resumen Delegación Provincial de Almería*. Junta de Andalucía.
- Fundación Cajamar. 2007. *Análisis de la Campaña Hortofrutícola de Almería 2006/2007*. Informes y Monografías nº 16. Cajamar.
- Instituto de Estudios de Cajamar. 2004. *El Modelo Económico Almería basado en la agricultura intensiva*. Informes y Monografías nº 6. Cajamar.
- SALAZAR, J.F.; FERNÁNDEZ, L.M. y ALIAGA, J.A. 1999. *Las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Almería: análisis y evolución*. FIAPA.