

Cultivos extratempranos

Las Alhóndigas almerienses

Las alhóndigas son centros de comercialización de propiedad privada en origen, a los que el agricultor de la costa mediterránea de Andalucía lleva directamente sus productos, que son vendidos por lotes aislados mediante el sistema de subasta a la baja



El emitir un juicio sobre el papel desarrollado por las alhóndigas en la expansión del cultivo extratemprano bajo abrigo, producida en la comarca del Campo de Dalías o Poniente almeriense, es difícil por darse, al igual que en las otras formas de comercialización que en mayor o menor escala existen en la zona, Cooperativas y S.A.T., Mayoristas en origen y venta directa, circunstancias propias de este sistema de comercialización que provocan posturas diferentes en la opinión pública, favorables o en contra, a la hora de hablar sobre la comercialización hortícola almeriense.

Las alhóndigas son centros de comercialización en origen, de propiedad privada, a los que el agricultor de la costa mediterránea de Andalucía y, especialmente de Almería, lleva di-

La subasta a través de reloj y mecanismos electrónicos es uno de los puntos importantes en la evolución de las alhóndigas.

rectamente sus productos hortofrutícolas, que son vendidos por lotes aislados mediante el sistema de subasta a la baja.

Las alhóndigas han desarrollado un importante papel en el pasado al poner en contacto las producciones almerienses con los mercados, a través de exportadores y mayoristas en general procedentes de Levante, con los que muchas veces mantenían relaciones de dependencia.

Sus mecanismos de funcionamiento están inspirados en los de las lonjas de pescado; la mercancía se subasta a la baja ante los eventuales compradores, en general «corredores» represen-

tantes de los mayoristas, exportadores y almacenistas.

En principio, las alhóndigas no realizaban ningún tipo de manipulación, por lo que no contaban con equipamiento alguno. Sus instalaciones consistían en una nave de grandes dimensiones y una báscula a la que el agricultor traía la mercancía, normalmente por sus propios medios, aunque en envases facilitados

En principio, las alhóndigas no realizaban ningún tipo de manipulación, por lo que no contaban con equipamiento alguno. Sus instalaciones consistían en una nave de grandes dimensiones y una báscula a la que el agricultor traía la mercancía

por la alhóndiga. Una muestra de las distintas partidas se exponía en la nave, donde se procedía a la «corrida» o subasta a la baja.

Los precios a los que se producían los sucesivos «cortes» eran y son expuestos en una pizarra, sin indicación alguna de cantidad adquirida a ese precio, lo que imposibilita sacar un precio medio ponderado. Ahí se origina la conocida y criticada falta de transparencia de las alhóndigas, agudizada por la ausencia de clasificación y normalización de los productos, vendidos fundamentalmente en el mercado interior.

El agricultor conoce perfectamente, desde su perspectiva, la mecánica del funcionamiento de las alhóndigas, siendo el mayor aliciente que encuentra en ellas poder presenciar la venta

directamente de su mercancía, e incluso retirarla si no está conforme con el precio; cobrar el importe neto a las 24-48 horas de la venta, sin tener que esperar semanas o meses como sucede en las agrupaciones asociativas. Por otra parte, al no ser dueño de la alhóndiga, no tiene que aportar capital alguno, ni sufrir deducciones o retenciones para financiación, solamente pagar el 9% que le cobran actualmente por el servicio.

El agricultor conoce la mecánica del funcionamiento de las alhóndigas. El mayor aliciente que encuentra en ellas es poder presenciar directamente la venta de su mercancía, e incluso retirarla si no está conforme con el precio

El inconveniente que supone para el agricultor tener que arreglar ligeramente las mercancías en la explotación antes de llevarla a la alhóndiga, le compensa sobradamente por las ventajas que para él representa este sistema, siendo muy normal comprobar como el agricultor que produce buena calidad ve mejor reconocida ésta en la alhóndiga, ya que en ella probablemente obtendrá el primer o primeros precios, lo que no ocurre en la cooperativa que le pagará el precio medio (en cada calidad) correspondiente al período de liquidación. Apparently las cooperativas no compensan o no reconocen suficientemente al buen agricultor.

Asimismo, puede comprobarse que el agricultor que produce buena calidad lleva su ge-



Arriba, género preparado para la subasta en la alhóndiga Agroponiente de Almería, 1997. Debajo, momento de la corrida en Agrupaejido.



nero a la alhóndiga, a la sección de confección (cuando ésta exista), no a la subasta, esperando se lo clasifiquen como extra y por tanto, cobrar el primer precio que se da en la subasta; de esta forma, puede evitar el riesgo que se da en ella al llevar una partida buena y no conseguir los primeros precios.

Como ventajas para el agricultor de estos canales de comercialización, podemos citar: a) rapidez en el cobro; b) presencia del agricultor en el acto de la

venta conociendo en ese momento el precio de su mercancía; c) menor exigencia en calidad y presentación que a través de otros canales; d) el agricultor puede cortar la subasta y retirar su mercancía si no le interesa el precio; e) cualquiera puede llevar su producción sin requisitos de ser socio, de cantidad y calidad, de especies y variedades, etc., pudiendo nombrarse como inconvenientes : a) falta de transparencia (en las pizarras aparecen los precios de venta pero no las cantidades de género correspondientes); b) el agricultor se desliga de la mercancía en el momento de la subasta por lo que no percibe la parte de valor añadido en todo el proceso de la comercialización; c) menos incentivo por la calidad y presentación; d) gran parte de esta mercancía es comercializada (al mercado interior y al extranjero) por comerciantes de otras provincias con sus marcas respectivas, en detrimento de cupos y prestigio para Almería.

Según una encuesta realiza-

tecniplant

C/. Argentera, 29-6-1 - 43202 REUS
Tel.: (977)320315 - Fax.: (977)317456
e-mail:tecniplant@ediho.es

Esquejes de clavel y crisantemo.

Plantitas de gerbera y verdes de corte.

CRISANTEMOS

SABEMOS

que variedades aguantan el frío y que variedades resisten el calor.

SUMINISTRAMOS

variedades que aguantan el frío y variedades que resisten el calor.

PROGRAMAMOS

para invierno y para verano, o sea todo el año.

TODO EL AÑO

ASTURIAS Y CANTABRIA



AGRICOLA CUBA, S.A.
C/ Los Hornos, 17
48001 BILBAO (Vizcaya)

GRANJA



GRANJA
C/ Los Hornos, 17
48001 BILBAO (Vizcaya)

GRANJA
C/ Los Hornos, 17
48001 BILBAO (Vizcaya)

GRANJA Y ALBERGIA

C/ Los Hornos, 17
48001 BILBAO (Vizcaya)



GRANJA Y ALBERGIA
C/ Los Hornos, 17
48001 BILBAO (Vizcaya)



Cualquiera que sea el cultivo, T-Tape® TSX® ya lo está regando.

Es así de cierto. No hay otra cinta en el mundo que riegue más hectáreas ni más cultivos que T-TAPE® TSX®. Aguanta las condiciones más duras y distribuye el agua, abonos y los productos fitosanitarios ... con precisión y garantía. Ideal tanto para recorridos largos como cortos, en superficie o enterrada. Es T-TAPE TSX, la cinta más resistente de la tierra.

T-Tape®

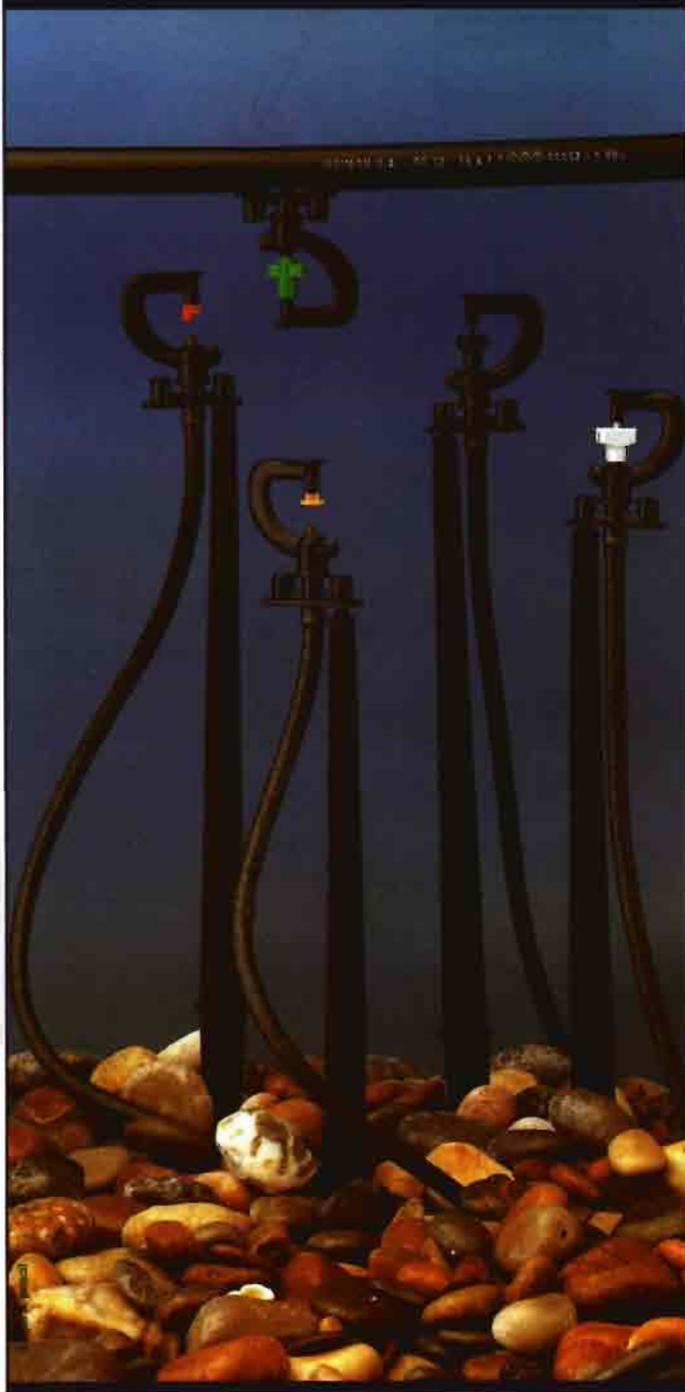
Líder mundial en cintas de riego

Con la garantía y seriedad de :

Copersa

Tel.: (93) 759 27 61
Fax: (93) 759 50 08
08340 - Vilassar de Mar

MICROASPERSION



MONDRAGON

IRRIMON: Avda. de la Senyera, 17
46133 MELIANA (Valencia) España
Tel.: +34-(9)6-149 12 12 - Fax: +34-(9)6-148 00 83

Nuestra vocación: «MEJORAR LOS SUELOS»

NUESTROS
PRODUCTOS

PROMI-SAL

CORRECTOR DE SUELOS
SALINO-SODICOS Y AGUAS SALINAS

PROMI-ACID

CORRECTOR DE SUELOS ACIDOS

PROMI-HUMUS

ACIDOS HUMICOS Y FULVICOS

PROMI-FERRO

IMPLANTES CORRECTORES
DE LA CLOROSIS FERRICA

PROMI-FERTIL

ABONOS Y CORRECTORES FOLIARES



SOLO CON PRODUCTOS NATURALES
DEVOLVEMOS AL SUELO LO QUE ES DEL SUELO

PROMISOLsa

C/ La Cerdanya, 33
Tels: (973) 24 78 45 - 24 53 53
25005 LERIDA

Una empresa para el futuro

Planteles de calidad a precios competitivos



PLANTELES IN VITRO:

- ◆ Nephrolepis (5 variedades)
- ◆ Spathiphyllum (3 variedades)
- ◆ Syngonium (4 variedades)
- ◆ Ficus benjamina
- ◆ Ficus golden king
- ◆ Philodendron (3 variedades)
- ◆ Homalomena

Además planta terminada de :

Nephrolepis, Syngonium,
Spathiphyllum, Schefflera,
Ficus benjamina,
Dracaena massangeana
y marginata,
Dieffembachia,
Plantas ejemplares,
Planta de temporada...

Espacios Fuengirola, s.l.

Ctra. Churriana - Cártama Km. 3,700
29130 ALHAURIN DE LA TORRE (Málaga)
Tel.: (95) 241 01 50 - Fax: (95) 241 44 38



da en el año 1986 por el Centro de Investigación y Desarrollo Hortícola (C.I.D.H.) de la Mojonera en 100 explotaciones familiares representativas del Campo de Dalías, el 20% de los agricultores no había solicitado préstamo alguno; del 80% que sí acude a financiación externa, el 57% sólo tiene un crédito y un 43 % ha recibido más de uno.

En 1984, el endeudamiento global del sector hortícola se ele-

normalmente mediante la obtención de un crédito, que como se ha dicho anteriormente se viene ejecutando a través de la Banca privada, aunque si se solicitó un crédito oficial, pueda cancelarse el primero una vez recibido el dinero correspondiente al oficial.

Al obstáculo que supone para el agricultor el alto coste de la inversión, debe añadirse el de obtener el aval para poder tener acceso al crédito necesario, pro-

miliare se realizan por colonos, agricultores provenientes, normalmente, de la comarca granadina-almeriense de «La Alpujarra» con familia numerosa, recibiendo lotes formados por: parcela con una superficie media de 2'3 ha y vivienda rural, o huerto familiar y vivienda o simplemente huerto familiar.



Los precios a los que se producían los sucesivos «cortes» eran y son expuestos en una pizarra, sin indicación alguna de cantidad adquirida a ese precio, lo que imposibilita sacar un precio medio ponderado. Ahí se origina la conocida y criticada falta de transparencia de las alhóndigas.

vaba a 30.000 millones de ptas. La congelación de los créditos oficiales aumentó la dependencia de los agricultores de la Banca privada, creciendo considerablemente en los últimos años el endeudamiento y las quiebras de agricultores tras una mala campaña. El alto coste de la adquisición de terreno y puesta en cultivo de la explotación agrícola integrada por invernadero, balsa, almacén, instalación de riego por goteo y para tratamientos fitosanitarios, en general superior a los 20.000.000 de pesetas, debe ser afrontado por el agricultor

blema de difícil solución cuando no se tienen otras propiedades rústicas o urbanas para poder hipotecar, ya que si antes era más fácil obtener avales mediante dos fiadores, hoy nadie quiere comprometer sus bienes para salir como fiador por las negativas experiencias que con cierta asiduidad se han dado en este campo.

Dentro del Campo de Dalías, existen entre 600 y 700 parcelas y 130 huertos familiares creados en su momento por el Instituto Nacional de Colonización. La explotación tanto de las parcelas como de los huertos fa-

La evolución actual de las alhóndigas está orientada hacia los siguientes aspectos: subasta a través de reloj y mecanismos electrónicos; presentación de alguna mercancía en la subasta en envases más pequeños que la caja de campo (planchetas), para poner mas de manifiesto la calidad del producto y establecimiento de una sección de manipulación

De los 23.000 m² recibidos por cada colono, 5.000 m² se encontraban ya enarenados, con las labores de despedregado, aporte de tierra, estiércol y arena, realizadas por el I.N.C., debiendo abonar el colono tanto el importe de estas labores, sin recargo de intereses, junto con el importe del resto de la parcela y de la vivienda rural en 10 amortizaciones anuales, adquiriendo la escritura de propiedad del mismo al término del décimo año; posteriormente solicitar el permiso oficial oportuno para realizar cualquier transacción, hipoteca, etc. relacionada con todo o parte del lote.

Tanto para invernadero los 5.000 m² de enarenado recibidos del I.N.C., como para ampliar la



* Los plásticos tricapa están transformados

POLYANE® TRICOUCH®

CELLOFLEX® 4 S - 200 m
Film plástico tricapa* térmico, transparente,

POLYANE STH® 4

Film plástico tricapa*, super térmico de larga duración y difusor de la luz.



Z. I. Le Clos Marquet - B.P. 174 - 42403 ST-CHAMOND Cedex
Telf. 33 (0)4-77 31 10 10 - Télex 380 726 - Fax (0)4-77 31 10 29

NORTE DE ESPAÑA ▶ SAIGA - Apartado Nº 242

17600 FIGUERES (Girona)
Tel. +34-(9)72-67-19-90 - Fax. +34-(9)72-67-00-47

SUR DE ESPAÑA ▶ RIVIERA BLUMEN - Apartado Nº 59

Ctra. de Lorca, 136 - 30890 PUERTO LUMBRERA (Murcia)
Tel. +34-(9)68-40-22-26 / 40 23 50 - Fax. +34-(9)68-40-22-29

PORTUGAL ▶ NEOQUIMICA - Apartado Nº 97

Valo do Carregado - 2580 CARREGADO (Portugal)
Tel. 63-850-42-02 - Fax. 63-850-42-10

Una selección muy especial.

BULBOS de máxima calidad tratados y seleccionados de **GLADIOLOS, LILIUM, LIATRIS, TULIPANES, IRIS...**

Importados de Holanda de LASTO y SOUVEREIN & ZONEN. Gladiolos importados de Francia.

ESQUEJES de CLAVEL de Holanda de WEST-STEK y de producción nacional.

ESQUEJES de CRISANTEMO, GYSOPHILA, GERBERA y PLANTAS DE LIMONIUM STATICE, LISIANTHUS, DELPHINIUM...

Producidas y seleccionadas en Holanda por Fa.P.VAN DER KAMP, Fa.J.VAN DEN BOS, y VEGMO.

BULBOS A GRANEL y en COFRES, SEMILLAS HORTÍCOLAS Y MATERIAL VEGETAL DE JARDINERÍA.



BULBOS ESPAÑA

Mariano Piñero e Hijos, S.L.

C/Carbellino 7 Bajo D 28024 MADRID
Tels 91 7110100/6950 Fax 91 7118744

AGENTES

GALICIA. F.Javier Abuín Tel. 986 871717
CATALUÑA. Gonzalo Del Río Tel. 93 7501515
BALEARES. Vicente Gomila Tel. 971 540277
ASTURIAS. Benigno Rodríguez Tel. 98 5750017
CÓRDOBA. Cereales Lozano C.B. Tel. 957 713639

PRETRATAMIENTO **CHRYSAI** para flores cortadas

Suministramos Chrysal para la conservación de Gypsophila, Gerbera, Limonium y toda la gama de flor cortada.

Chrysal-RVB Rosas, gerberas, crisantemo, flor de cera....
Chrysal-FVB Gypsophila, limonium....
Chrysal-SVB Alstroemerias, lilioms....
Chrysal-CVB Gerbera
Chrysal-AVB Clavel, lilium, iris....

CON DISTRIBUIDORES EN TODA ESPAÑA

Ninguna flor sin su Chrysal

(Ctra. Sanlúcar-Chipiona; Km.5 -11540 SANLÚCAR DE BARRAMEDA (Cádiz)- Tels.: (956) 37 32 73 / 37 38 88 - Fax: (956) 37 31 45 - E-mail: impagric@mbytesl.com



SERVIAGRI 97, S.L.

IMPORTACIONES - EXPORTACIONES REPRESENTACIONES



superficie invernada, el colono se encontrará con el mismo problema de financiación que el resto de los agricultores de la comarca, ya mencionado anteriormente.

La solución al problema de financiación de las obras necesarias para poner en marcha las explotaciones agrarias, han sido sin duda alguna «los alhondiguistas», quienes como contraprestación de dicho aval o de la propia financiación, reciben los géneros producidos por el agricultor, y en caso de impago, la propiedad de los explotaciones financiadas. Esta situación actual-

**Una prueba
de la consolidación
de la alhóndiga en Almería
como sistema de comercialización,
es que durante la
pasada campaña 1995/96
los agricultores almerienses
comercializaron a través
de alhóndigas más
de un millón de toneladas
de frutas y hortalizas**

mente es mucho menos frecuente de lo que ha sido en años anteriores, aunque sigue existiendo el adelanto de dinero e inputs (abonos, fitosanitarios, etc.) a cuenta de la cosecha, asegurándose así la fidelidad del agricultor.

La evolución actual de las alhóndigas está orientada hacia los siguientes aspectos: a) subasta a través de reloj y mecanismos electrónicos; b) presentación de alguna mercancía en la subasta en envases más pequeños que la caja de campo (planchetas), para poner más de manifiesto la calidad del producto; c) establecimiento de una sección de manipulación de productos (tipificación), para uso propio de compradores de la subasta y creación de sus propias empresas de exportación, habiéndose constituido en marzo de 1986 la asociación de empresarios comercializado-

res de productos hortofrutícolas de la provincia de Almería «ECOHAL», organización empresarial sectorial que integra a la práctica totalidad de las empresas que comercializan en origen los productos hortofrutícolas extratempranos que se producen en Almería.

A estas empresas, en donde concurren libremente compradores y vendedores de productos hortofrutícolas, para comercializar sus productos, a través de subastas, se las conoce habitualmente con el nombre de Alhóndigas, por lo que el identificativo de la asociación es: «Alhóndigas de Almería». Paralelamente, muchas de las alhóndigas han desarrollado también sus propias empresas de comercialización en destino, con lo que ofrecen un completo servicio comercial a sus clientes. La Asociación forma parte de la Confederación Empresarial de la Provincia de Almería «ASEMPAL», y a través de ella, de CEOE, CEPYME y CEA. Desde entonces, ECOHAL viene realizando una amplia labor como representante y defensora de los intereses de las alhóndigas, que le ha hecho, por ejemplo: a) estar presente en aquellos

foros donde pueden tomarse decisiones de interés para la comercialización de los productos almerienses; b) participar activamente en campañas colectivas de promoción; c) establecer convenios con organismos municipales y universitarios que permitan el mejor control de los residuos; d) promover acciones que favorezcan una mejora permanente en la calidad de los productos o potenciar la incorporación de cuantas mejoras, tanto en el área técnica como informática, puedan suponer avances en la gestión y desarrollo de las alhóndigas.

Buena prueba de la consolidación que goza en Almería la alhóndiga como sistema de comercialización, es que durante la pasada campaña 1995/96 los agricultores almerienses comercializaron a través de alhóndigas de Almería más de un millón de toneladas de frutas y hortalizas, de las que 850.000 se comercializaron en origen y casi 200.000



Diariamente parten desde Almería camiones cargados con los productos subastados en las Alhóndigas. La adecuada logística en el transporte es su pasaporte hacia los mercados nacionales e internacionales. En esta imagen, uno de los camiones de AgrupaEjido a punto de empezar de embarcar.

en destino. Por lo que puede afirmarse que ECOHAL concentra el 66% de la producción agrícola de la provincia de Almería. La línea de actuación de la citada asociación se basa en dos puntos esenciales :

1º. La apuesta como línea de futuro por más subastas con productos normalizados al 100%, lo que supone un cambio de filosofía ya que hasta hace muy poco tiempo desde las alhóndigas se pensaba que era un objetivo imposible de realizar a corto y medio plazo (seis meses o un año), necesitándose para lograrlo varios años y, sin embargo, ya existen experiencias positivas en algunas subastas con varios productos.

La cuestión de si la normalización debe hacerla el productor o la propia alhóndiga como actividad de servicio complementario en la propia subasta es un aspecto que no está cerrado, existiendo al respecto opiniones diversas. En ECOHAL están convencidos de que las ventajas de disponer de subastas con productos normalizados son enormes para toda la cadena comercial

(productor, alhondiguista, comprador, mayoristas, etc).

2º. Desde ECOHAL se trabaja en complementar la actividad tradicional del alhondiguista (de gestión y comercialización), disponiendo en las distintas subastas con estructuras organizadas de productores, es decir OPFH en el seno de las alhóndigas, ello es debido en parte a la nueva OCM de frutas y hortalizas en donde las Organizaciones de Productores adquieran un protagonismo esencial, por lo que los agricultores de las alhóndigas no pueden ignorar esta realidad ya que son parte activa del proceso comercial.

En la asociación se piensa que los agricultores de las alhóndigas deben organizarse por criterios de competitividad y comerciales. El Proceso de comercialización de frutas y campos de actuación conjunta de productores y comercializadores en origen (alhóndigas) para temas relacionados con la presentación de productos, envasado, normas de calidad, cultivos bajo lucha integrada, calendarios de producción y otros. El papel tradicional de la subasta de hacer de correa de transmisión entre el comercio y los productores debe ser potenciado y el instrumento más adecuado son las OPFH en el seno de las subastas.

A tenor de los expuesto an-

teriormente, cada persona es muy libre de crearse su opinión, positiva o negativa, sobre este sistema de comercialización, pero lo que si está claro es que, teniendo en cuenta la burocracia administrativa española y la forma de ser de la mayor parte de los españoles, poco amantes del asociacionismo, sin la existencia de las alhóndigas la rapidez del desarrollo agrícola de la zona no hubiese sido tan positiva.



Un almeriense pesando la mercancía antes de ofertarla en la alhóndiga.



Jerónimo González Zapata, Ing. Téc. Agr. por la Universidad de Madrid. Durante el periodo 1973-1984 trabajó como funcionario del Instituto Nacional de Reforma y Desarrollo Agrario (IRYDA) en las poblaciones de Ugíjar (Granada), Alcañiz (Teruel) y Almería, siendo transferido en 1984 a la Junta de Andalucía. Desde ese año hasta la fecha ha desempeñado su labor en el Instituto Andaluz de Reforma y Desarrollo Agrario (IARA), después en la Delegación Provincial de Agricultura como Jefe de Negociado de Mejora Animal, adscrito a la Sección de Desarrollo Ganadero, para pasar posteriormente al Centro de Investigación y Formación Agraria (CIFA) de Almería, antiguo Centro de Investigación y Desarrollo Hortícola (CIDH) de la Mojonera, como Asesor Técnico en I + D.