

Mirando la peseta

«Como abaratar costos en las plantaciones, como mejorar la competitividad en parcelas pequeñas»

En mente de todo empresario productor se encuentra el buscar métodos y técnicas de cultivo que abaraten sus productos y por lo tanto sean más competitivos. En esta línea, los cultivos extensivos o intensivos realizados en superficies muy amplias, permiten la introducción de distintas maquinarias que agilizan e imprimen mejoras considerables al costo del producto final.

Manuel Juan Soler, que desarrolla su actividad como agricultor almacenista en la Comunidad Valenciana, teniendo su empresa ubicada en Paiporta, comenta que ante la evolución que ha registrado el sector hortícola en los últimos años, son pocas las alternativas que se nos ofrecen para la viabilidad de pequeñas y medianas empresas, siendo la mecanización, sin duda, una de ellas. Este tema adquiere una singular complicación cuando entramos en unidades de superficie pequeñas, como ocurre en gran parte del área mediterránea y norte de España, donde proliferan campos de superficie entre 4000 y 5000 m² en los que las máquinas de tamaño grande a medio pierden eficacia a causa de los pocos márgenes de maniobrabilidad que encuentran.

Junto a esta situación, Manuel señala dos dificultades añadidas: la imposibili-

Ante la evolución que ha registrado el sector hortícola en los últimos años, son pocas las alternativas que se nos ofrecen para la viabilidad de pequeñas y medianas empresas, siendo la mecanización, una de ellas.



FERNANDO CUENCA

dad cada vez mayor de encontrar personal especializado a la hora de componer los grupos de plantadores para colocar las cosechas, ya que los jóvenes no quieren hacer estos trabajos, y las demoras provocadas por los turnos de riego, que vienen a añadir un grado más de complejidad a la tarea del agricultor.

En la finca «La Folleta» pudimos ver como en un campo de unas 7 hanegadas, propiedad de Vicente Mora, Manuel Juan plantaba con una transplantadora semiauto-mática Maruyama modelo TP-3 -importada y comercializada por la firma **Vila Grancha S.L.**-, más de 35.000 lechugas, empleando tan sólo un coste de 15.000 ptas en mano de obra, cantidad equivalente a unos tres jornales (esta misma operación de forma tradicional habría costado unas 50.000 ptas, el equivalente a unos 12 jornales), y evitando además los inconvenientes ya mencionados de poca disponibilidad de mano de obra especializada y momento de plantación, ya que al ser mecanizada, la plantación puede efectuarse perfectamente cuando otras tareas prioritarias hayan finalizado.

Como decimos, Manuel Juan es un agricultor almacenista que dedica gran parte de su actividad al cultivo y comercialización de lechugas. *Inverna, valladolid, oreja de mulo, campan, ruver, canastro....* componen un ciclo anual que le permite disponer de lechugas durante todo el año, su plantación paulatina en partidas estudiadas, según

demanda prevista, le da la posibilidad de abastecer con garantías de asiduidad, tanto a las grandes áreas con las que trabaja como a sus puestos fijos en mercas. Ni que decir tiene que estas plantaciones parciales serían inviables, a causa de la mano de obra y de los aspectos antes citados, de no haberse introducido variantes como la mecanización en los esquemas de plantación tradicional.

Según afirma Manuel, una lechuga cultivada de forma tradicional, desde su plantación hasta el momento previo a la comercialización, alcanza un coste de 10 ptas/ unidad. Sin embargo, realizando la plantación mecánicamente, se puede obtener un precio de 8 pts/unidad. Un margen de beneficio que implica dos cosas:

1) Amortizar la transplantadora en el plazo aproximado de un año, siempre y cuando -claro está- la frecuencia o grado de utilización acompañe.

2) Un margen de rentabilidad en el producto final que ayuda a mantenerse dentro de los cánones de competitividad que exige el mercado.

© En exclusiva para Revista Horticultura: Fernando Cuenca Francesc Caballero.



Manuel Juan Soler, Vicente Mora y Vicente Villalta están convencidos que la mecanización aporta, además de rentabilidad, mejoras considerables en los trabajos que en otros tiempos se consideraban como «pesados»