

David Martín

david.martin@coeve.com



David Martín es licenciado en económicas y empresariales, master en marketing y curso de postgrado en gestión financiera y planificación estratégica. Cabe destacar su trabajo como director general de operaciones en SanLucar Group S.L., promotor y director de proyecto en SanLucar Franchising (Tiendas franquiciadas de fruta y verdura), plan de viabilidad y reposicionamiento estratégico en Dai Fruit Group y plan estratégico y restauración en Casur SCA. En la actualidad desempeña su actividad profesional en Beto Bufete, S.L.

Durante los últimos tres o cuatro años he tenido la suerte de poder compartir largas veladas con presidentes de diferentes cooperativas agrícolas, en países tan dispares como Italia, Francia, Alemania, Marruecos y, cómo no, España.

Si algo me llama la atención, en lo positivo, es la singularidad y carisma de cada uno de estos presidentes. Los hay con una gran capacidad de delegación y también los hay con una magnífica actitud personal para el trabajo pero, en todos los casos, se trata de personajes excepcionales, hombre hechos a sí mismos, humildes en lo logrado, llanos en el trato, orgullosos y dignos, que tiene muy a gala no dejarse pisotear ni que les coman el terreno contadores de fábulas, fuleros, y personajes de segunda de los que abundan en el sector.

Sus principales avales suelen ser el haberse solventado la vida desde cero, en muchos casos desde la miseria, no adornarse con títulos ni erudición alguna, y apoyarse en un grupo

## ■ En las cooperativas agrícolas El papel del Consejo de Administración "Junta Rectora"

Me gustaría referirme, en especial, a las cooperativas agrícolas españolas, aunque en la mayoría de los casos las observaciones que os voy a relatar les son aplicables al resto de países.

de diez a doce hombres, de avales parecidos, pero menor coraje y carisma, que forman el consejo de administración o junta rectora de las cooperativas que presiden.

En cada caso, una visión y una ilusión generaron la energía suficiente para crear empresas de éxito, obtener galardones de la siempre oportunista administración pública, y llevar a lo agricultores que les siguieron a situaciones de privilegio.

Dicho esto, homenaje merecido a estos hombres tan singulares, quiero hacerles llegar una reflexión, que a muchos de ellos no les es ajena, y que conviene que sea atendida con urgencia.

**Desde estas páginas me gustaría  
agitar la conciencia de nuestros  
presidentes de cooperativas  
agrícolas, para que se sientan  
responsables de asumir este reto  
personal que, como presidentes  
de cooperativas, tienen  
diariamente sobre la mesa  
y diariamente postponen**

Me gustaría referirme, en especial, a las cooperativas agrícolas españolas, aunque en la mayoría de los casos las observaciones que os voy a relatar les son aplicables al resto de países.

En la mayoría de los casos, hombre y proyecto han ido de la mano, lo que supone o está suponiendo que no hay renovación de ideas y como consecuencia, quienes impulsaron con su arrojo el crecimiento y consolidación de sus proyectos cooperativos, se están convirtiendo, sin saberlo, en la principal traba de la adaptación, hoy tan necesaria, para un futuro, que ya es presente.

No es que esto sea un fenómeno exclusivo de las cooperativas agrícolas, es, que duda cabe, un problema similar al que se enfrenta cualquier empresa pequeña, cuando el fundador debe dejar el negocio en manos de la segunda generación, no siempre tan emprendedora, pocas veces visionaria y las más de las veces disciplinada, obediente, con buena formación y pocas aptitudes.

Bien harían estos presidentes si, despojados de falso triunfalismo, si humildes con el porvenir y usando la fuerza que les otorga su posición, dedicaran su atención, ya bien metidos en la cuarentena casi cincuentones, a crear las estructuras para que los mejores gestores que se pueda encontrar, sean los llamados a continuar con "la nueva visión de empresa" que el mercado les impone y así cumplir el sueño de que "su gran obra" les perdure y sobreviva.

No se trata de afrontar la oportunidad de dimitir. No. Se trata de asumir, agotado nuestro proyecto, que la princi-

pal misión de un Presidente de consejo es adaptar los sistemas, el organigrama, la estrategia, el staff y la cultura del ente que presidimos para enfrentarse, en las mejores condiciones, a los retos que inevitablemente se les van a plantear.

"¿Cómo hacerlo?" Es una gran pregunta, cuya respuesta tiene claves propias. La primera de ellas es profesionalizar el Consejo, otras veces llamado Junta Rectora. Incorporar expertos de gestión al Consejo, profesionales de refutado éxito, mentes reconocidamente preclaras que nos ayuden con sus prudentes recomendaciones a dismantelar cuellos de botella, a aligerar nuestro anquilosamiento, que aporten ideas renovadoras, criterio, tino y método para realizar ordenadamente todos los cambios necesarios para adaptar "el negocio". Porque, aunque estemos ante una forma jurídica cooperativa, no estamos exentos de la virulenta actuación de las leyes de mercado.

Desde estas páginas me gustaría agitar la conciencia de nuestros presidentes de cooperativas agrícolas, para que se sientan responsables de este reto personal que tienen diariamente sobre la mesa y diariamente postponen. Está en sus manos iniciar este proceso en el que tendrán que dar respuesta a los planteamientos y exigencias de estos consejeros que nos irán conduciendo a abordar seriamente temas de tanta relevancia como, su propia sucesión, la profesionalización del Consejo, la delegación en un equipo directivo competente, la definición de la estrategia de la cooperativa entre otros temas que intentan dar respuesta a los grandes problemas de este tejido empresarial tan importante en nuestro País.

Lo que nos jugamos es la desaparición del sector, el empobrecimiento de zonas tan importantes como la provincia de Almería, o la desaparición del sector agrícola. La amenaza ya está servida y se materializa en el desarrollo agrícola de toda la zona mediterránea africana que, espoleada por la competitividad de salarios cuatro veces más bajos y en manos de empresarios e inversores avisados que ven una clara oportunidad de negocio en una zona cada vez más segura para el siempre miedoso capital.



**Fertiriego**  
AUTOMATISMOS AGRÍCOLAS

## RENTABILIDAD BAJO CONTROL



 **ACTIVA**  
Fertiriego  
Programador

 **MERIDIAN**  
Fertiriego  
Controlador

 **SUPRA**  
Fertiriego  
Hidrocomputador

 **NUTRICOMPACT**  
Fertiriego  
Inyección de Abonos

**Gestión Integrada del Riego,  
Fertirrigación, Clima y Comunicaciones**

**Fertiriego Consorcio S.L.**

C/ El Carmen, 71, Bajo • 03550 San Juan (Alicante) SPAIN

Tel. +34 965 94 35 00 • Fax +34 965 65 77 70

e-mail: [fertiriego@fertiriego.es](mailto:fertiriego@fertiriego.es) / [export@fertiriego.es](mailto:export@fertiriego.es)

**[www.fertiriego.es](http://www.fertiriego.es)**