

Economía y organización

Ventajas de las nuevas tecnologías

Adaptarse e innovar

- Los hermanos Blanch han sido los pioneros de la provincia de Tarragona. Siempre se han adaptado al mercado, porque tienen muy bien analizados sus costes e ingresos, gracias al software de Isagri

Elisa Pérez Marcos

eperez@ediho.es

Los hermanos Blanch llevan toda la vida dedicados a la huerta y si por algo se han destacado es precisamente por saber adaptarse a los cambios y modernizarse. Hace 20 años reconvirtieron tres ha de secano a regadío. Empezaron con lechugas, arrendaban un terreno donde llegaron a producir 22.000 lechugas semanales. Pero hace 15 años cuando llegó el virus del bronceado se quedaron sin poder producir lechugas, tomates y pimientos. Así que rápidamente buscaron un nuevo cultivo: el rabanito.

Estos pequeños productores de Altafulla (Tarragona) siempre han estado atentos a

las novedades del mercado, por eso en 1992 decidieron informatizarse y poner en orden los números de la empresa. Hicieron un curso de contabilidad y comenzaron a trabajar con Isaconta, el programa informático de contabilidad de Isagri. Así, pasaron de hacer los asientos contables a mano a que ahora simplemente los haga el programa. Con este software han ganado tiempo y sobre todo aprecian que ahora tienen controlados los pagos de los proveedores, los asientos diarios, los movimientos bancarios, etc. Además viven más tranquilos porque como asegura Jordi "la contabilidad informática no da margen de error". Jordi habla con fascinación del programa: "tene-

mos toda la información al día, no tenemos que llamar al asesor a cada rato e, incluso, enviamos los libros de contabilidad en Pdf". Por eso, cinco años después se animaron a instalar Isamargen, un programa también de Isagri, para controlar los costes y trazabilidad. Ahora, se adaptan al mercado en función de las ganancias que les genera cada tipo de cultivo. Unos datos que tienen perfectamente controlados gracias a este software. Conocen los costes materiales de producción del rabanito (coste de la semilla, tratamiento, recolección, coste de personal).

Por eso ahora tienen claro que los costes se reducen si mantienes la constancia de la mano de obra. "Con Isaconta vi clarísimo que las curvas de ingresos y gastos caían en primavera y me percaté que era a causa de la cantidad de mano de obra que empleaba en el inicio del cultivo de tomate. Tenemos analizados todos los datos del mercado y procuramos adaptarnos a lo que quiere el mercado", asegura Joan Albert. Por eso tienen muy diversificada la producción. Además del rabanito, también cultivan tomate, calçots, pepi-

Los hermanos Blanch venden 25.000 cajas de rabanito en Tarragona.

Joan Albert Blanch (derecha) y su hermano Jordi (izquierda) se dieron cuenta gracias a Isaconta que los ingresos caían en primavera por culpa del tomate.

Los hermanos Blanch comercializan bajo la marca Hortallises Blanch desde el rabanito hasta las acelgas.

nos, calabacín, aceituna, acelga, espinaca, pimiento...

Gracias a tener al día su empresa, tener muy bien organizados los costes y hacer un seguimiento constante de su mercado les ha ido muy bien. Hoy son uno de los principales productores de calçots, ya que en temporada alcanzan 1.200.000 unidades que comercializan bajo la I.G.P. Calçot de Valls. Y de no saber nada de contabilidad, han pasado a ser unos apasionados de la economía: "invertimos mucho en marketing e intentamos dar un valor añadido a nuestros productos para distinguimos en los mercados que están saturados. Por eso nues-



Jordi Blanch junto con Jordi Felip, colaborador de Isagri en Tarragona.

tra máxima es la calidad”, comenta Jordi. Y gracias a lo que analizan el mercado no paran de innovar. Fueron los primeros productores de tomate de producción integrada al aire libre en la provincia de Tarragona hace 12 años. También fueron los primeros en cultivar rabanito en Tarragona, lo introdujeron en el mercado y ahora venden 25.000 cajas al año. Su última novedad fue la compra de una nueva máquina para vender sus productos embolsados en flow pack. ¿Su próximo reto? Quizás será vender calçots embolsados.

Su triunfo se debe a su esfuerzo diario, porque como bien ellos cuentan han tenido que hacer frente a la escasez del agua y a los vaivenes del mercado. Hoy en día, son los únicos productores agrícolas de Altafulla y lograron que su terreno fuera declarado Zona Agrícola Protegida, para no ser devorados por la presión urbanística.

Cercanía con el cliente

Isagri, empresa perteneciente a un grupo francés, se encuentra en España desde el año 1991. Comercializa programas informáticos para empresas agrícolas y ganaderas. Pero

lo que más valoran sus clientes es que además de este software, ofrece servicio, mantenimiento y actualizaciones constantes. Al principio, comercializaba programas de contabilidad, pero ahora la oferta se amplía hasta el seguimiento informático de la trazabilidad del producto y comercialización.

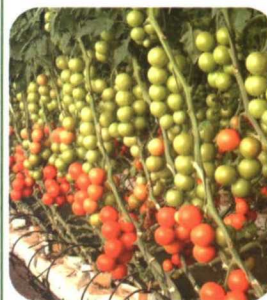
El objetivo primordial de la empresa es la cercanía con el cliente, por lo que cuentan con gran cantidad de colaboradores que conocen bien su zona y las necesidades particulares, además del sector. Los colaboradores además de realizar un seguimiento, ofrecen un trato más personalizado a los clientes.

Para saber más...

Tel.: 977 651 105
e-mail: horta@hortablanch.com



- Invernaderos
- Umbráculos
- Garden Center
- Naves usos múltiples
- Mesas de cultivo
- Pantallas térmicas
- Calefacción
- Fog system
- Cooling system
- Ventiladores de Recirculación



La Naturaleza Protegida

a  **ASTHOR**
AGRICOLA, S.A.

Póligono Somonte c/M.G. La Pondala, nº 41 33393 GIJÓN - ASTURIAS - ESPAÑA
Telf. +34 985 303 752 • Fax. +34 985 303 753
e-mail: invernaderos@asthor.com
www.asthor.com