

**Enrique  
Bastarache**

enrique@grupexco.com



■ *El motor de cambio de nuestro sector*

## La profesionalidad agraria, un bien necesario

**La falta de rentabilidad de una buena parte de nuestra agricultura, la falta de agua y las amenazas de países terceros, lejos de un motivo para abandonar, ha de constituir el motor de cambio de nuestro sector, pero necesita de profesionalización.**

La falta de rentabilidad de una buena parte de nuestra agricultura, la falta de agua de nuestros campos y las amenazas de países terceros (Egipto, Marruecos, Países del Este y Turquía), lejos de un motivo para abandonar, ha de constituir el motor de cambio de nuestro sector, pero necesita de profesionalización.

Una adecuación de las superficies de cultivo de la situación del agua, quizás cambiando el planteamiento hacia menores superficies productivas obligará a ofrecer a los mercados menores cantidades de productos. Ello ha de traducirse en una necesaria subida de precios, pudiéndose llegar el caso de que con menos superficie obtengamos el mismo dinero que el obtenido hasta ahora. Esto podemos comprobarlo ya cuando, por razones climatológicas, hay en los mercados menos cantidades de producto disponible y los precios se disparan.

Pero el agricultor tiene mucho que ver en éste asunto. Debería cambiar su forma de decidir el cultivo que va a

poner, dejándose llevar por los comerciales ó los mismos gerentes de las empresas, expertos en comercialización, en vez de guiarse por su propia intuición. Esta circunstancia pondría un poco de orden en la situación caótica que, desde tiempos inmemoriales, tiene la desorganización de las superficies agrarias.

En ese orden de las cosas, tampoco debería llevar sus productos a las cooperativas sin avisar de lo que realmente va a entrar puesto que, en la mayoría de los casos, y ante la imprevisión, los vendedores tienen que encontrar una salida urgente para dicha circunstancia, enviándola a para la venta a comisión, hecho que provoca el hundimiento del resto de los precios.

La solución pasa, en este caso, por coordinar a los técnicos con las propias labores de recolección y éstos con los centros de comercialización.

La organización de los comerciantes buscando la necesaria profesionalidad lograría una concentración de la oferta. Esta concentración es una antigua reivindicación

del sector que no llega a arrancar a causa de los diferentes puntos de vista que, ante un mismo problema, tiene cada uno de los mismos.

Dicha concentración de la oferta se ha traducido en un instrumento ideal para evitar la dispersión de los precios de los mercados hortofrutícolas que existe en la actualidad.

Igualmente, deberían crearse mesas ejecutivas de comercialización que acorten los márgenes de los supermercados y tiendas minoristas, que actualmente operan en perjuicio del agricultor. Dichas mesas entrarían en funcionamiento en los momentos críticos donde es necesario realizar una labor combinada frente a abusos tan claros y manifiestos como ha sido la campaña pasado con el limón.

Esperamos que el panorama agrícola pueda cambiar en los próximos cinco años.



Soluciones en tiempo real



RUTEXPORT Plataforma de gestión de servicios logísticos, ofrece a través de la Plataforma de captura de datos móviles MOVILDATA, diferentes servicios a **exportadores e importadores**.

➤ **SERVICIOS A LOS TRANSPORTISTAS**

- Localización de vehículos
- Planificador de rutas
- Control de cumplimiento de rutas
- Creación de puntos de interés propios
- Generación de alarmas
- Mensajería GPRS



➤ LOCALIZACIÓN DE CARGA.

➤ ALARMAS CONTROL DE TEMPERATURAS.

➤ ENTREGA Y CONFORMIDAD EN TIEMPO REAL.

➤ CONTROL DE DESCARGA.

➤ TRAZABILIDAD.

➤ GESTION DE TRANSPORTISTAS HABITUALES.