

# Cupasa, servicios agrarios con tecnología de vanguardia

La empresa está especializada en explotaciones, más o menos grandes, que apuestan por la tecnología

*La filosofía de la empresa de servicios ha invadido nuestra moderna sociedad durante estos últimos lustros. En el mercado ya no sólo se exigen buenos productos a buen precio, sino que el servicio debe ser esmerado y de calidad. En el sector agrícola, quizás por un lastre generacional, todavía predominan los criterios comerciales de mínimo coste. Pero, cada vez más, los clientes exigen calidad en el producto y en los servicios y ya no hay empresa agrícola que no procure destacar en todo ello.*

● Vida Rural. Redacción.



La experiencia de un buen equipo es fundamental.

**H**emos visitado una empresa de "servicios agrarios", como ellos se definen. Se trata de Cupasa, una compañía afincada en Lérida y que extiende su actividad por una amplia zona de Cataluña y Aragón. No es una empresa habitual en el sector agrícola, pero sin duda es un preludio de un futuro que tiene que llegar.

Ya han pasado más de 25 años desde que Cupasa empezó su actividad al servicio del mundo agrícola (los primeros años, como delegados de Agrar en Cataluña). Ramón Cucurull y Juan Xandri, fundadores de la empresa, han llevado a término este ambicioso proyecto a través de innumerables vicisitudes, imposibles de explicar en el reducido espacio de una revista.

Actualmente Cupasa cuenta con cerca de una docena de trabajadores en plantilla (técnicos, comerciales, mecánicos y operarios) y una amplia red comercial de distribuidores en Cataluña y Aragón con una finalidad principal: dar el mejor servicio posible a sus clientes agricultores.

## Evolución histórica de la empresa

Ramón Cucurull nos recibió en su despacho en la sede principal de esta sociedad, en el polígono industrial de Almacelles, pueblo leridano muy cercano a la provincia de Huesca. Ramón es un hombre alegre, con una constante sonrisa en la boca y habla con la seguridad de conocer bien lo que se dice, fruto de muchos años bregando al frente de su empresa.

Hablando sobre los orígenes nos comenta: «Cupasa nació como consecuencia de unos viajes realizados a los EE.UU. donde vi la importancia de las empresas de servicios agrarios en la agricultura americana y la proliferación de las mismas. Creí que sería una necesidad de nuestra agricultura en el futuro. Empezó como un servicio de asesoramiento y aplicación de fertilizantes sólidos y amoníaco anhídrico 82% y también para la venta de semillas».

Pero esta empresa, como es evidente



Esta empresa realiza servicios sobre muy diferentes cultivos.

con sólo ver su sede central, ha evolucionado desde estos principios. «El sistema fue evolucionando hacia los fertilizantes líquidos en forma de suspensión y solución N-32%. Simultáneamente se crearon varios centros de distribución en Aragón y Cataluña». En el año 1982 empezaron a trabajar con siembra directa, hasta alcanzar, en el día de hoy, un número importante de sembradoras, tanto de cereal de invierno como de maíz. «Nuestro objetivo es claro: invertimos dinero en equipamiento y buena gente y entonces servimos al máximo al cliente en cuestión: ¿a qué agricultor no le gusta ser tratado de forma especial?», explica Ramón Cucurull sobre los actuales servicios que ofrece Cupasa y su red comercial a los clientes.



Disponen de cosechadoras capaces de confeccionar mapas de rendimiento con GPS.

Ramón Cucurull considera que la base principal de su actividad empresarial está en las relaciones humanas con los clientes: «con tanta presión en el mercado de hoy en día, me parece que la ventaja que tiene el vendedor está en la relación: la habilidad de ofrecer soluciones que hacen que el negocio del agricultor vaya mejor que las soluciones de otras fuentes. Entender las necesidades de los clientes puede parecer que sea un cliché, pero es clave conocer el negocio de los clientes muy bien para saber dón-

de están teniendo problemas, lo que permite que provoques contactos para ayudarles a resolverlos».

### Nuevos retos

Pero para Ramón Cucurull una aventura empresarial de este género nunca puede estancarse y ya está buscando nuevos retos para un futuro inmediato, que les permita ser los mejores y seguir ofreciendo un servicio de calidad a sus clientes. «Desde hace cuatro años, estamos trabajando en la implantación de la Agricultura de Precisión a través de toda

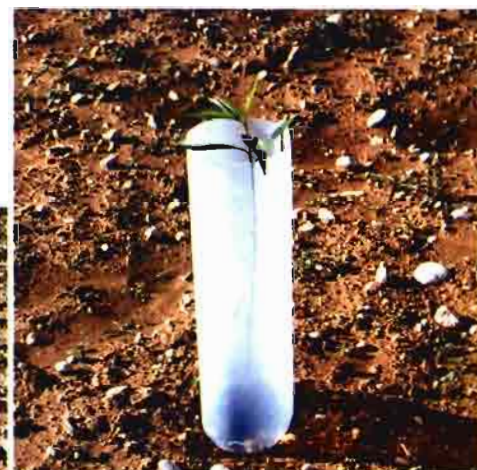
nuestra red de distribuidores. En estos momentos, nuestros clientes tienen a su disposición análisis de suelo y foliar, programas de fertilización personalizados, asesoramiento en el manejo de suelos, aplicación de fertilizantes y fitosanitarios, toda clase de semillas, siembras directas y convencionales, con aplicación simultánea de fertilizantes, cosechadora capaz de confeccionar mapas de rendimiento con DGPS y estamos trabajando para equipar pronto las máquinas aplicadoras de fertilizantes líquidos y fitosanitarios con DGPS, con el fin de lograr la Agricultura de Precisión con sus grandes posibilidades. Esperamos poder elaborar pronto una página web para dar a conocer mejor nuestro proyecto».



# Protector de herbicidas y de roedores

El Protector ofrece una defensa práctica y eficaz del árbol con tratamientos de herbicidas, roedores, fuertes vientos, etc...

- Fabricado con polipropileno y tratado con anti-U.V.
- Fácil colocación
- Económico



**ACUDAM**  
Ferrer i Busquets, 2  
Tel. 973 71 04 04  
Fax 973 71 04 53  
25230 MOLLERUSSA - Lleida

**PATENTADO**

Efectivamente, esta empresa de servicios está al día en muchas de las innovaciones tecnológicas de estos últimos años. Fue la empresa pionera en su zona de la siembra directa y actualmente cuenta, a través de su red, con 8 sembradoras de siembra directa de maíz y girasol de seis y ocho cuerpos, 20 sembradoras de cereal de tres y seis metros, 5 subsoladores americanos Unverferth (de los que es su distribuidor oficial), 23 máquinas aplicadoras de abono líquido y herbicida de 5.000 litros, 8 inyectores directos de N-32, un buen número de nodrizas para el abono líquido y las innovadoras máquinas australianas Enviromist para la aplicación de herbicida entre cepas o árboles sin deriva.

### Zona de actuación

Hablamos también con Juan Xandri, biólogo, que es una persona afable, con gran ilusión profesional y experiencia comercial, fruto de un buen número de kilómetros a sus espaldas. Nos recibe en su despacho de Almacelles, después de habernos enseñado la sede central de CUPASA y un buen número de fotos que describen gráficamente la historia de la empresa en todos estos años.

Le pregunto sobre cómo se puede controlar la zona de actuación de la sociedad: «el mismo concepto de empresa de servicios nos determina el área de actuación. Hay que tener en cuenta que nuestro equipo de trabajo (recursos humanos y maquinaria) tiene una estructura casi familiar y este factor nos determina los límites basados en la calidad que ofrecemos al agricultor. De forma directa, desde nuestra sede de Almacelles, atendemos a clientes ubicados en un radio aproximado de 50 Km. En colaboración con los distribuidores cubrimos amplias zonas de las cuatro provincias catalanas, así como de Zaragoza y Huesca».

Durante la conversación, profundizamos en el concepto de la red de distribuidores. Juan Xandri explica que «todos ellos son excelentes profesionales con larga experiencia en la comercialización de productos para el agricultor. Tres son las características comunes: en primer lugar, dar importancia a los servicios por encima de los productos, aunque ello conlleve no obstante la búsqueda también de nuevos productos; en segundo lugar, el espíritu de innovación, aspecto nada fácil de transmitir al cliente final que es el agricultor. Finalmente, una disposición de trabajo en equipo con todos y cada uno de los que forman la red de distribución».

Me comenta que no ha sido nada fácil establecer una red de distribuidores en una zona tan amplia: «si tenemos en cuenta lo dicho anteriormente, no resulta fácil mantener una comunicación fluida sobre los diferentes aspectos que se presentan en las campañas agrícolas. Las visitas periódicas, en sus propios centros, a sus clientes de forma conjunta, y las sesiones de trabajo en común, facilitan la unidad de acción para impulsar cada una de las empresas de servicios», concluye Juan Xandri.

Otro tema de la conversación que sale a relucir es la creciente preocupación por el medio ambiente: «desde hace varios años —dice Juan Xandri— en los inicios de la agricultura de precisión, la necesidad de protección del medio ambiente y la evolución a una agricultura sostenible, son temas de conversación con los responsables de los centros de distribución. Los resultados de análisis de suelos de las distintas zona de actuación nos hacen considerar una y otra vez la importancia de la fertilización racional. Observamos con frecuencia las aportaciones indiscriminadas de fósforo en parcelas saturadas de este elemento y, en contra, las deficiencias de materia orgánica».

### Los clientes de Cupasa

El señor Xandri también nos da su punto de vista sobre los servicios que han de ofrecer a sus clientes: «el concepto de empresa de



servicios hace que nos sintamos especialmente atraídos por algunos proyectos de I+D. Los resultados entrarán a formar parte de las bases de datos de nuestros clientes, con la finalidad de mejorar sus explotaciones agrícolas. Sin duda, una de las dificultades con la que nos encontramos en el desarrollo de estos proyectos es el elevado coste para una empresa de nuestro sector y, a la vez, el escaso eco en las diferentes administraciones públicas».

Hablar de Cupasa también significa hablar de Robert Torruella. Está en la empresa desde sus orígenes y es un experto técnico y encargado de almacén que coordina los múltiples trabajos de campaña y la asistencia a los clientes directos.

El señor Torruella nos describe las características de los clientes que acuden a los servicios de la sociedad: «se trata de clientes que administran fincas más o menos grandes, y que apuestan por la tecnología para sacar una mayor rentabilidad. Hace años, estas mismas fincas se hacían todos los trabajos, con el aumento de personal y de maquinaria y los problemas de todo tipo que esto conlleva, especialmente económicos y de relaciones laborales. Cada vez hay más agricultores que se dan cuenta de que una buena empresa de servicios llega antes y mejor. Tenemos las máquinas en perfectas condiciones, con las últimas innovaciones tecnológicas, coordinamos varios trabajos, ofrecemos buenos productos y, en definitiva, les sale mucho más rentable».

A lo largo de su historia, Cupasa ha trabajado en muchos tipos de cultivos, pero Torruella nos comenta que «hoy en día principalmente trabajamos sobre los cultivos que son más rentables para el cliente: maíz, alfalfa, vid y cereales. Por eso la empresa ha invertido en maquinaria: sembradoras de maíz y cereal de alta precisión, aplicadoras de abono líquido y sólido con perfecta dosificación, subsoladores "non stop" con los que llegamos a casi 70 cm de profundidad, etc. La meta es clara: el mejor servicio para el cliente».

Este técnico tiene claro las necesidades de sus clientes: «tenemos clientes de todo tipo: los hay que valoran la buena maquinaria, otros prefieren estar al día en innovaciones técnicas, otros dan mucha importancia a la calidad del servicio, o sea, a la puntualidad y al trabajo bien hecho. También están los que acuden por la calidad del producto, o porque estamos a su lado cuando nos necesitan. Pero en el fondo todos quieren sacar la mayor rentabilidad posible y eso es lo que procuramos. Conociendo las necesidades agronómicas de los clientes, intentamos conocer cuáles son las metas de cada uno y cómo él o ella toman las decisiones. Esto requiere una gran planificación y muchas horas de trabajo. Pero vale la pena el gran esfuerzo que realizamos, porque sirviendo lo que un cliente necesita, o que se dé cuenta de su necesidad, es lo que nos separa de otras empresas de servicios».

En resumen y para terminar, Cupasa es una empresa de servicios puntera en tecnología que procura llegar a tiempo a dar el servicio contratado, pero a la vez que cumpla con la calidad establecida para satisfacer completamente al cliente y que en próximas ocasiones vuelva a contar con ellos. ■