RIGARCA ES UNA AGRUPACIÓN DE DISTRIBUIDORES GALLEGOS DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

LA UNIÓN HACE LA FUERZA



Cinco empresas gallegas dedicadas a la distribución de maquinaria agrícola forman RIGARCA, la sociedad a través de la cual canalizan sus pedidos a una serie de proveedores en unas condiciones más ventajosas que si lo hicieran de manera individual.

Rigarca surgió de la necesidad de varios concesionarios gallegos de agruparse para asegurar su permanencia en el sector de la maquinaria agrícola. Todos ellos son distribuidores de las diferentes marcas con las que mantienen acuerdos en exclusiva para Galicia, cada uno encargado de su zona de influencia hasta cubrir la totalidad del territorio gallego. A través de Rigarca se centralizan las compras para convertir esta sociedad en su principal proveedor, con una amplia línea de producto que cubre todas sus necesidades de maquinaria agrícola, a excepción de tractores, ya que para este producto se respetan los acuerdos puntuales con distintas marcas que mantienen cada asociado.

La idea surge hace algunos años, con motivo de una Semana Verde, cuando representantes de estos distribuidores se plantearon la posibilidad de agruparse para formalizar compras conjuntas y mejorar las condiciones de las operaciones. El proyecto se hace realidad en 2002. *"La evolución del mercado nos llevó a tomar la decisión de unirnos como grupo y necesitábamos un soporte legal para concretar la relación con los proveedores"*, explica Manuel García, uno de los asociados.

Así se formó Rigarca, *"una sociedad legalmente constituida porque es una asociación de interés económico"*, explica García. *"Es un tipo de sociedad mercantil que contempla la ley, que sólo pueden formar empresas con licencia fiscal"*, añadió.

En estos momentos, los proveedores con los que trabaja Rigarca son:

- ***Lely:*** Maquinaria para forraje. Distribución en exclusiva para Galicia.
- ***Jeantil:*** fabricante francés de cisternas de purín.
- ***Marmix.*** Remolques mezcladores.
- ***Rabe.*** Maquinaria para la preparación del terreno.
- ***Talmix.*** Remolque autopropulsado para alimentación del ganado.
- ***Galca.*** Fabricante de desbrozadoras.
- ***Matermacc.*** Fabricante italiano de sembradoras neumáticas.



Según explicó Manuel García, ninguno de estos proveedores puso objeción alguna a trabajar con Rigarca. *"Todo lo contrario. Una vez que explicamos el procedimiento de funcionamiento, a todos les ha sorprendido y están muy contentos con el desarrollo comercial que están obteniendo en Galicia"*. Las ventajas que para sus asociados ofrece una agrupación de estas características no se limitan a cuestiones estrictamente económicas. *"Hay otros factores añadidos tan importantes o más que el precio de compra, como puede ser el intercambio de información, la reducción de stocks, etc."*

El servicio postventa para los productos adquiridos a través de Rigarca lo proporciona el concesionario que ha efectuado la operación de venta. Cada uno tiene limitada su zona geográfica de actuación.

EMPRESAS QUE FORMAN RIGARCA

- Agrogama Máquinas Agrícolas, S.L.
- Agrícola Castelao, S.L.
- Agrícola Orensana, S.L.
- Talleres Armesto, S.L.
- Talleres Calvo

Manuel García echa de menos la existencia de una gran asociación española de distribuidores de maquinaria agrícola. *"Es una cuestión de mentalidad. Hemos entrado en contacto con otros concesionarios y estamos muy ilusionados con la idea y con el trabajo ya hecho. Hoy en día tenemos un activo muy importante a nivel de proveedores y exclusividad, pero la verdad es que no hemos tenido una respuesta muy buena cuando hemos contactado con otros concesionarios y la posibilidad de incorporarse a nuestro grupo"*.

El portavoz de Rigarca tiene muy claro que *"los pequeños distribuidores estamos muy desamparados. Desde el punto de vista legal, trabajamos en precario con nuestros proveedores, no hay una reglamentación o unas formas de trabajo establecidas, algo que nos proteja ante decisiones que nos puedan perjudicar"*.■

CONFERENCIA DEL PROF. LUIS MÁRQUEZ EN CIMAG SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LAS TÉCNICAS DE PREPARACIÓN DEL SUELO E IMPLANTACIÓN DE LOS CULTIVOS

"Trabajar el suelo con racionalidad"

Uno de los actos más importantes celebrados en CIMAG '04 fue la conferencia ofrecida por el Prof. Luis Márquez, de la ETSIA de Madrid, en la que analizó las técnicas de preparación del suelo adaptadas a la situación geográfica específica de Galicia y la utilización creciente de los tratamientos fitosanitarios para reducir las técnicas de labranza.



En su opinión, el futuro de las explotaciones gallegas de pequeñas dimensiones pasa por dedicarse a la agricultura a tiempo parcial, complementadas con empresas de servicios que suministren maquinaria agrícola altamente tecnificada. Destacó también el auge que vive en la región la maquinaria dirigida a aplicaciones fitosanitarias, en especial los atomizadores, para ganar *"en eficacia y calidad de vida y se reduce el riesgo para la salud"*.

El Prof. Márquez expuso que para la utilización de la siembra directa, que mejora la estructura y fertilidad del suelo, se requiere que éste se encuentre nivelado y fisurado en profundidad, con un control preciso de la maleza; la labor profunda se necesita en los suelos que no se mantienen estructurados; la labranza vertical (chisel) es apropiada para suelos más áridos con riesgo de erosión, que se deben sellar para evitar la evaporación y donde los surcos permitan controlar la erosión frente a las lluvias intensas; la labranza con volteo (vertedera) es la adecuada parar zonas húmedas y regadíos, con una importancia decisiva del tempero y la profundidad a la hora de su utilización.

Trabajar el suelo con racionalidad es una de las conclusiones esenciales de la conferencia. Según el Prof. Márquez, el trabajo del suelo favorece la evaporación del agua, por lo que no conviene hacerlo en periodos secos, y la eliminación del agua en suelos con tendencia a encharcarse.■