

5-4-1987

CONSIDERACIONES EN RELACION CON EL USO DE LA NAVE QUE EL AYUNTAMIENTO DE SALOBREÑA CEDE A LOS AGRICULTORES

El principal fin que hemos de perseguir es el incremento de la renta de los agricultores de Salobreña, lo que implicará un aumento del empleo, al mismo tiempo que se actúa como motor de otros sectores como el de comercio, transportes, construcción, turismo, etc.

Para conseguir que la renta del agricultor aumente hay que actuar en dos campos principalmente: La comercialización de sus producciones y disminución en el coste de las mismas.

En el caso de Salobreña, donde la mayor parte de los productores hortofrutícolas son de pequeña entidad, se hace muy difícil el avance por parte de los mismos en la cadena comercial para tratar de arañar algo del valor añadido de sus producciones.

Se ha de tratar de plantar y cultivar teniendo en cuenta el punto de vista de los nuevos mercados y de los nuevos consumidores, ya que es un hecho indudable que los hábitos y patrones de consumo están variando. El consumidor no es solo la persona que se encuentra al final del proceso, de una manera estática y uniforme, sino que la satisfacción de sus necesidades y deseos deben ser tenidos en cuenta a la hora de las producciones.

La dificultad que plantea el consumidor, la disparidad de producciones, el tamaño de las explotaciones, la necesidad de estructuras potentes con circuitos comerciales y con buenas conexiones con las grandes cadenas de distribución para la comercialización en mercados nacionales e internacionales, entre otras, solo se pueden salvar cuando los productores se asocien.

Se debe plantear al agricultor de Salobreña una entidad asociativa que, sin hacerle perder su identidad como productor, tenga acceso a una organización comercial con una estructura organizativa racional y especializada en la planificación productiva y comercial, que posibilite unos planteamientos analíticos, dinámicos y cuantitativos de la demanda para tratar siempre de orientar sin ningún tipo de quebranto las producciones hacia el mercado.

El segundo campo de actuación indicado se centraba en la disminución del costo de producción, que aunque en el párrafo anterior se trata englobado de forma implícita en una racional planificación de la producción, no hay que dejar de mencionar que la concentración de la demanda de los insumos agrarios ocasiona un abaratamiento de los mismos, no olvidando la importancia que tiene la orientación técnica en el uso de los mismos a la hora de reducir el costo de producción, ya sea por la utilización racional de los insumos o bien, y lo que es más importante, por el aumento de las producciones que conseguimos con la utilización de las técnicas de cultivo adecuadas, con lo que el rendimiento marginal aumenta.

Otra gran ventaja del asociacionismo es la posibilidad de diversificación de la producción, importante a la hora de la planificación, cosa difícil de conseguir en el caso de considerar individualmente al agricultor y su pequeña explotación.

El tipo de asociación que proporciona los mejores mecanismos para conseguir los fines propuestos es la Cooperativa. Mediante una Cooperativa tenemos además de las ventajas de cualquier asociación antes enumeradas, otras añadidas tanto de tipo económico como social. A través de las Federaciones de Cooperativas (FECOAGA-COPAGRO) podemos acceder a estructuras fuertes comerciales con el consiguiente beneficio social y económico.

La empresa de futuro que plasme la manera de conseguir los fines enunciados ha de ser aquella que entienda la comercialización como el proceso que comienza cuando siembra o planta y termina en el consumidor, esto es, una gran empresa agroalimentaria que produzca, manipule estas producciones y las venda cuanto más cerca del consumidor final en la cadena de comercialización, y de la forma que éste las desee.

La estructura necesaria a grandes rasgos es la siguiente:

- Central hortofrutícola para normalización, que nos de un producto final que después requiera el mínimo de manipulación hasta que llegue al consumidor.
- Industria de transformación de las producciones. Hay que tener en cuenta que la tendencia de los consumidores es hacia el empleo de productos congelados, prerrefrigerados y platos precocinados, nuestra empresa debe ir planificando las producciones para tratar de otorgar en el futuro una mayor cuota a la elaboración de este tipo de productos. Todo esto siempre dentro de la misma filosofía de tratar de llegar lo más cerca del consumidor para tratar de que quede en Salobreña el máximo del valor añadido de nuestras producciones.

- Circuitos comerciales con buenas conexiones con las grandes cadenas de distribución, siendo incluso de interés centros en el extranjero e incluso "tiendas detallistas" en el mismo. Para esto es muy interesante la posibilidad que nos ofrecen La Federación de Cooperativas Agrarias, por el camino que ya tiene andado en este apartado.

- Circuito comercial Local-Comarcal-Provincial. La filosofía apuntada en párrafos anteriores se puede plasmar con más facilidad en nuestros alrededores. Todas las "tiendas detallistas" adolecen de un buen servicio de suministro de productos hortofrutícolas. Estos detallistas se tienen que desplazar casi a diario por todas las alhondigas en busca de los productos, e incluso deben a veces normalizarlos antes de exponerlos a la venta en sus tiendas. Creo, por tanto, muy interesante llenar este hueco mediante un servicio que consistiría en, tras manipular en nuestra central los productos, llevarlos totalmente aptos para ser retirados por el consumidor a las tiendas detallistas mediante nuestros propios medios. Incluso se prestaría tal servicio a grandes cadenas de alimentación, restaurantes y hoteles. Junto a esto se tendría una zona de exposición y venta a donde en determinados momentos se acercaría a retirar producto terminado cualquier detallista. Se haría necesario traer producciones de otras zonas de Andalucía de los productos demandados por nuestros consumidores locales-comarcales-provinciales no producidos en la zona, incluso a veces de otras zonas de España o de la CEE.

La gran inversión que requeriría una empresa del tipo apuntada queda muy lejos del poder adquisitivo de los pequeños agricultores, incluso asociados en La Cooperativa. Por tanto, la Empresa de Futuro se ha de hacer por fases, pudiendo comenzarse, tal y como se ha recomendado por un inicio de actividad con muy poco personal en la Nave cedida por El Ayuntamiento, donde se ofreciera el servicio de otros centros hortofrutícolas de la zona, tomando como meta siempre la Empresa Agroalimentaria apuntada mediante la Capitalización de la misma. Se tenderá a la autofinanciación pero sin desprestigiar nunca las ayudas que hagan dar pasos hacia la meta más rápidos.

Por tanto en un principio se puede ofrecer sin necesidad de apenas la inversión ya realizada:

- Corrida.
- Venta en destino.
- Alhondiga.

De esta manera se comenzará por dar salida a las producciones de los Agricultores de Salobreña, trantando siempre al menos de dar lo que el resto de los centros al mismo tiempo que capitalizamos.

No obstante, desde el principio, deberíamos procurar marcar la diferencia con cualquier otra comercializadora, nuestro fin no está relacionado con ánimo de lucro personal, sino por tratar de equiparar la renta del agricultor al resto de las rentas al mismo tiempo que actuamos sobre el crecimiento de la economía de Salobreña.

Relacionado con el apartado anterior, y como nota diferenciadora importante a la hora de nuestra actuación, deberíamos tratar de prestar el servicio con la máxima calidad, creando la Marca Salobreña en representación de ésta.

El éxito de la empresa yo pienso que está casi asegurado, el valor añadido de las producciones es enorme y la posibilidad de coger parte del mismo tiene unos mecanismos muy conocidos. Hace falta, desde luego, que las personas que lleven a cabo el proyecto sean las adecuadas. Si ésto es así, resultará fácil aglutinar a los labradores, aunque la dificultad es grande ya que la idiosincracia del agricultor salobreño le hace reacio y desconfiado hacia la Cooperación, hemos de hacerles ver que el participar en un proyecto de este tipo no le hace perder nunca, si no quiere, su identidad como productor.

Está claro que conseguir una Empresa Agroalimentaria como la apuntada inicialmente es difícil de conseguir, pero no es utópica, sobre todo teniendo en cuenta los grandes medios de que puede disponer el agricultor, como son la cooperación del Ayuntamiento y la de la Federación de Cooperativas.

No hay que olvidar que la economía de Salobreña y más directamente la de sus agricultores NECESITA de alguna actuación de este tipo, teniendo en cuenta la coyuntura que se nos avecina con la liberación de los mercados y lo que más directamente puede afectarnos a nosotros, como es la posible desaparición del cultivo de la caña de azúcar (7500 marjales) y la entrada paulatina en producción de gran superficie de cultivo como es un fruto tan perecedero como la chirimoya, a lo que se le suma la cada vez menos rentabilidad del cultivo de patata debido al aumento del costo de producción y a la disminución de las producciones.

Por tanto la actuación debe de ir por tratar de vencer la resistencia inicial del agricultor de Salobreña a participar en proyectos de este tipo haciendo el esfuerzo que requiera hasta hacerle ver que no tiene otra alternativa viable.

F.D. Manuel Peña Coto
