



Por qué una nave industrial para Salobreña



RAZONES PARA SUBIR A LA NAVE

La coyuntura que se nos avecina con la liberalización de los mercados, por una parte.

La paulatina desaparición del cultivo tradicional de la caña de azúcar, 7.500 marjales.

La puesta en cultivo de un fruto tan perecedero como el chirimoyo, en proporciones de gran superficie.

La escasa rentabilidad del cultivo de la patata.

Estos elementos, y por supuesto, muchos más, hacen posible un planteamiento nuevo de la agricultura en nuestra zona, y está claro, que conseguir una empresa **agroalimentaria**, aunque no sea tarea fácil, tampoco es utópica, sobre todo teniendo en cuenta el apoyo institucional a través del Ayuntamiento y de la Federación de Cooperativas.

En esta idea básica es donde nos planteamos incidir en el agricultor de Salobreña para que participe, sencillamente, porque no tiene otras alternativas viables para detraer o arañar algo del valor añadido de sus producciones, por medio de mecanismos bien conocidos por los técnicos y las personas adecuadas para ello. El agricultor, reacto en principio a este tipo de empresas debe comenzar a ver que nunca perdería su identidad de productor agrícola.



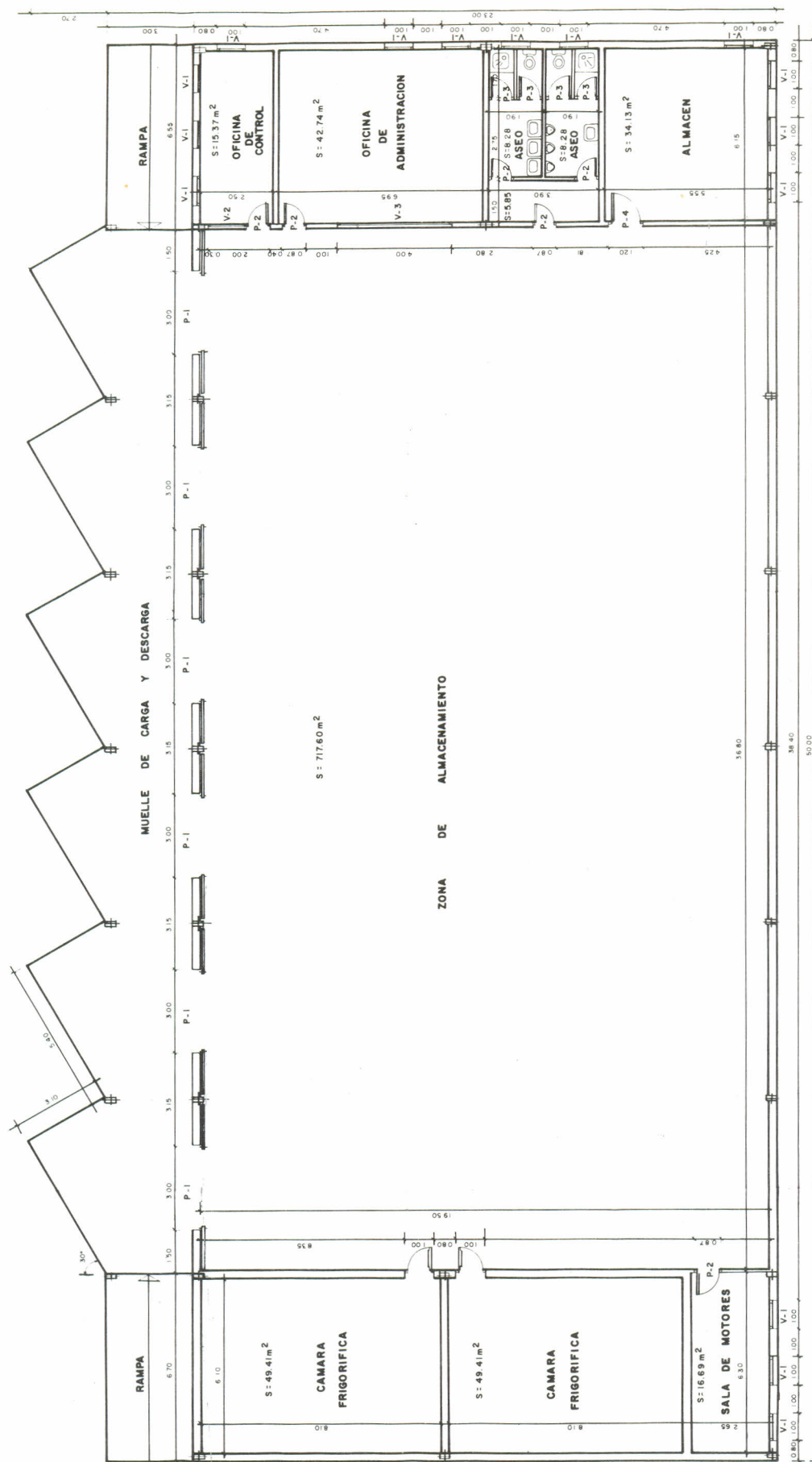
QUE LA RENTA DEL AGRICULTOR AUMENTE

Para conseguir que el agricultor aumente su renta, hay que actuar en dos campos: la comercialización de sus productos y la disminución en el costo de los mismos.

En nuestro caso, donde los productores agrícolas son de pequeña entidad, y por tanto sus producciones muy dispersas, se hace difícil detraer valor añadido de sus productos.

Hoy, por el contrario, hay que cambiar de planteamiento y ver, como elemento indispensable del proceso, también al consumidor. Es decir, que el agricultor debe comenzar a plantearse su producto desde la siembra hasta el destino final de un consumidor cada vez más exigente, y hay que tener en cuenta, de la misma forma que se tiene a la calidad de la semilla o al abono, a esas exigencias del mercado. Todo esto, unido a una buena red comercial con conexiones con las grandes cadenas de distribución nacionales e internacionales, completan un reto importante para nuestros agricultores que sólo es salvable cuando los agricultores se asocian, y esta vez va en serio.

La planificación de la producción y su diversificación en base a una mayor rentabilidad es inviable hoy en Salobreña por el individualismo del agricultor ante su pequeña explotación, pero es la única salida.



La nave está diseñada con un cuerpo central de 717 metros cuadrados. Los cuerpos laterales están ocupados, uno por dos cámaras frigoríficas, y el otro oficinas, aseos y almacén. En la parte delantera, ocupando toda la fachada del cuerpo central, se ha dispuesto el muelle de carga y descarga, con acceso al interior, a través de seis puertas correderas de gran amplitud.

ASEGURAR LA ESTABILIDAD DE LA NAVE

Una empresa de grandes dimensiones como la que puede crearse en Salobreña, a partir de ahora, sin duda está muy lejos del poder adquisitivo de nuestros pequeños agricultores. El proyecto, por tanto, ha de hacerse por fases. Poco a poco.

En un principio, y sin apenas inversiones, se puede comenzar ofreciendo la **venta en destino, la corrida, la alhóndiga**. De esta manera se da salida a las producciones propias de Salobreña, tratando siempre de ofrecer lo mismo que el resto de los centros, al mismo tiempo que se inicia la capitalización de la empresa.

Posteriormente, iniciar un circuito comercial local-comarcal-provincial. El hecho de que un cliente tenga que desplazarse para la adquisición de sus productos supone, a veces un problema grave para ellos: pérdida de tiempo, manipulación previa a la venta, transporte, etc. Este problema es superable desde el propio centro de admisión, manipulación de productos, y posteriormente distribución a detallistas por propios medios: tiendas, supermercados, hoteles, restaurantes. Es decir, poner el producto desde la nave hasta las manos del consumidor. Incluso pensar en otros productos demandados por nuestros



consumidores locales o comarcales, aunque tengamos que asumirlos de otras comarcas, provincias o regiones de España, o la CEE. Mantener, en lo sucesivo, buenas conexiones con las grandes cadenas de distribución y nuestra presencia en el mercado nacional e internacional, contando con la ayuda que nos ofrece la Federación de Cooperación Agraria. Tender, finalmente, a una industria de transformación de las producciones. La tendencia del mercado hacia el empleo de productos congelados, pre-refrigerados, o precocinados, podría otorgar, en el futuro, una mayor cuota de elaboración en este tipo de productos. Convertirnos en central hortofrutícola para normalización, que nos dé un producto final que después requiera un mínimo de manipulación hasta que llegue al consumidor. Ésta es la base como para que en Salobreña quede el máximo de valor añadido de nuestras producciones, para que la renta de los agricultores suba, para que se dinamicen otros sectores, y para dar una salida seria y en firme ante la difícil coyuntura que se nos avecina. Esto que, posiblemente sea irreal para nosotros, es el sistema normal en otros muchos países de la Comunidad Económica Europea, donde también nosotros nos encontramos inmersos, pero de momento, fuera de juego.

¿Cómo se materializa?

El tipo de asociación que proporciona los mejores mecanismos para la consecución de los fines anteriormente propuestos es la cooperativa. Con una cooperativa, además de gozar de las ventajas de cualquier asociación, podemos contar con otras añadidas, tanto de tipo económico como social.

A través de las Federaciones de Cooperativas —FECOAGA-COPAGRO— podemos acceder a fuertes estructuras comerciales, jurídicas y de otro tipo, con el consiguiente beneficio social y económico.

Por tanto, son los propios agricultores quienes deberían llevar a buen término toda esta empresa. A partir de ahora, vosotros tenéis la palabra.





AYUNTAMIENTO DE SALOBREÑA