



SERIE LA AGRICULTURA EN UN CLICK

LA DECADENCIA DE UNA AGRICULTURA EMERGENTE

17.05.15

Joan Aragonés Signes

Es consejero y escritor de pasiones. Ha sido empresario y presidente de Consum.

La palabra, cambio y aporte de valor

- I.- La decadencia de un sector emergente.
- II.- Un mundo que decae y otro que emerge.
- III.- Una misma actividad con dos concepciones antagónicas, los que ven el sector como uno más de la economía y los que están convencidos de su carácter marginal y, por ende, sustentan su continuidad con los apoyos, públicos vía subvenciones y privados a través del precio.
- IV.- Dos mundos difícilmente conciliables.
- V.- Tan real como la vida misma.

Estas reflexiones nacieron de la lectura de una crónica publicada en la prensa nacional y escrita por un periodista conocido y respetado. Después de la lectura del texto, sentí la necesidad de escribir y le remití este texto, tal lo cual lo transcribo. Como es natural, guardo en el anonimato el nombre del periodista y del medio.

“El artículo tuyo está, como todo lo que haces, inmaculadamente bien escrito. Tu labor como periodista es correcta porque has transmitido adecuadamente la noticia. Sin embargo, la misma nos aporta “el sentir general del campo”: la

“música” se que escucha en el trasfondo de sus conversaciones y la triste y dramática situación en la que se encuentra el Sector Agrícola...

Permíteme que te transmita cual es mi percepción de la coyuntura del Sector Agrícola. Y disculpa la grosería de hacerlo en el marco de la crónica que has escrito, porque siendo correcto su contenido, transmite una percepción del sector, que me interesa destacar, por el daño y dolo que aporta a la misma actividad que se pretende proteger y potenciar con el discurso.

¿Qué le pasa al sector agrícola?. En las próximas páginas voy a intentar responder a ésta delicada pregunta. Lo haré de forma asistemática y sobre todo, sin tapujos ni condicionantes externos que suelen dificultar exponer el asunto con toda su crudeza...”



1.-EL DIAGNOSTICO VISTO DESDE “EL SECTOR AGRICOLA”

El “Sector Agrícola” está formado por una serie de operadores que hablan en su nombre: El Ministerio de Agricultura, Las Consellerías, los Sindicatos Agrícolas, las Cooperativas Agrícolas, los Medios de Comunicación, los Centros de Formación, los líderes de opinión, los comentaristas y, cómo no, los sufridos labradores

Mas adelante dedicaré un apartado para hablar de lo que en este artículo defino como “**Sector Agrícola**”. Aún no es momento de hacerlo.

1.1.- “EL ESTADO NO APOYA SUFICIENTEMENTE AL SECTOR”

La culpa la tienen otros...El Estado

El sector agrícola dice de manera reiterada y machacona que el Estado no apoya suficientemente al campo... El Estado lo simbolizan el Gobierno Central, el Gobierno Autonómico y, sobre todo, la Unión Europea, amén de los Ayuntamientos, Diputaciones y todos los Organismos que puedan aportar recursos y apoyos.

El sector se moviliza para recibir más apoyo en formas de subvenciones directas o de otras modalidades de apoyo como son: las reducciones fiscales, una Seguridad Social menos costosa, los combustibles a un precio reducido, o la demanda persistente de que el Estado establezca un precio mínimo de referencia para los productos agrícolas... Cada día podemos constatar que el asunto está en boca de todos los operadores del Sector porque forma parte de la “*Agenda Agrícola*” y de sus prioridades: políticos, sindicatos, administraciones, proveedores, etc. *¡Todos opinan que este es un grave problema que tiene el sector!*

La prensa está repleta de alegatos relativos a las subvenciones agrícolas. Y, sobre todo, está llena de quejas.



Año tras año, las Organizaciones agrarias desarrollan sus inversiones en función del Programa de Subvenciones Públicas de cualquiera de los Organismos afectados. Diseñan sus inversiones en función de la subvenciones, no en el marco de sus necesidades.

Todas las encuestas agrarias definen la “*falta de apoyo público*” como uno de los grandes problemas que tiene el sector agrícola.

1.2.-“EL INTERMEDIARIO MATA AL AGRICULTOR”

La culpa la tienen otros...El intermediario

Hace años los “*intermediarios malos*” lo simbolizaban los “**comerciantes de naranja**”. El sector agrícola pensaba que eran los culpables de todos los males de la agricultura... Hoy estos intermediarios haciendo lo mismo, ganan algo menos y a veces no pueden subsistir, motivo por el que son menos culpables... El Sector percibe que *la culpabilidad no es por lo que hacen, si no por lo que aparentan ganar...!*, cuanto más ganas, más culpable eres...

En los últimos tiempos han aparecido “**otros intermediarios malos**”, las Grandes Empresas de Distribución Comercial. El Sector considera que estos nuevos operadores le “*roban*” al agricultor el poco margen que les podría permitir vivir con dignidad... O sea, el problema del agricultor se lo crea el que sitúa el producto en sus puntos de venta.

Esta es la línea de pensamiento que está presente en de la sociedad porque es el resultado de lo que comunica el sector agrícola: “*las empresas de distribución comercial están matando a la agricultura...*”, *¡No mueren ellos por lo que hacen sino que les matan los otros...!*

Esta foto aparentemente perversa está en boca de todos los iluminados y se corresponde con la línea de pensamiento que tenían nuestros abuelos cuando se quejaban, con razón, de que el cacique del pueblo no les dejaba vivir, porque regulaba el precio de los productos agrícolas imponiendo su voluntad e impidiendo que existieran otras voluntades alternativas...



Resulta cuanto menos chocante, que personas ilustradas que han hecho programas de formación empresarial avanzado digan estas expresiones fuera de contexto. Aunque lamentablemente formen del vocabulario agrícola.... ***¡Son expresiones propias de personas desconecedoras del Mercado y de sus reglas!***. Quiero pensar, que se trata de expresiones provocadas por “*la delicada coyuntura en la que se encuentra el sector y sobre todo, por la falta de visión*” y nunca por intenciones perversas que conociendo el entramado, pretenden engañar de forma maliciosa al público que las escucha.

Según esta corriente de pensamiento las empresas de Distribución Comercial le “*chupan la sangre al agricultor*” porque le compran sus productos a un precio que no es el adecuado... Dicen que “*el producto que vale 50 céntimos en el campo se vende por 75 céntimos en el lineal del supermercado y que esta situación está matando a la agricultura porque le roban su margen comercial...*”

A partir de ésta posición, Mercadona, Consum y los otros, son los responsables de todos los males de la agricultura porque se ponen de acuerdo para comprar los productos del campo a un precio irrisorio...Es como si entre estas empresas hubiera un acuerdo para comprar los productos a un precio tan bajo que deje sin margen al agricultor...

La primera cuestión que me viene a la mente es la de conocer quiénes son los “*aparentemente tontos proveedores*” que les venden sus productos a estas empresas de distribución. *¿A quién les compran “los Mercadona” sus productos?*. De acuerdo con la línea de pensamiento que tienen el Sector Agrícola, todas estas empresas deberían estar quebradas porque según sus cálculos al precio que le venden sus productos no pueden ganar dinero...



Sin embargo, analizamos lo que deberían ser “*miseros proveedores*” y constatamos que se trata de grandes y solventes empresas agrícolas que día a día, y de manera callada, sin hacer ruido alguno, van apareciendo en el sector creciendo por encima de los dos dígitos y ganando dinero con la venta de esos mismos productos agrícolas a un precio al otros dicen perder....

Lo que nos llega a la lógica conclusión de que si **Mercadona o Consum compra los productos a un precio aparentemente bajo es porque hay proveedores que a ese mismo precio bajo son capaces de ganar dinero**, en caso contrario, no se podría mantener el Sistema y esos proveedores no deberían existir, pero existen.

¿Cuál es el problema del sector agrícola tradicional?, que no se da cuenta que el mundo ha cambiado y que las formas de operar deben adecuarse a los nuevos tiempos. Lo que antes valía ahora ya no vale... Los costes no son los mismos en un campo pequeño que en uno grande y, sobre todo, los costes nada tienen que ver en una agricultura tradicional con los que se infieren de una agricultura industrializada y mecanizada. Nuevos tiempos, nuevas respuestas...

Sin embargo, él mal llamado sector agrícola continúa llenando nuestros oídos de un discurso fuera de contexto....del mismo que también tienen muchos

industriales que no entienden la forma de operar, el aporte social y el gran progreso empresarial que han aportado estas Empresas de Distribución Comercial a la sociedad a la que sirven. Estas Plataformas de Distribución que el “sector agrícola” las califica de “monstruosas y maniqueas” son las “responsables directas de que el precio de los productos llegue a los consumidores con una rebaja de no menos del 150% del mismo precio que deberían tener de no haber estado regulando el mercado en los últimos 30 años..”. Esto por lo visto es un grave problema: *mejorar la economía del consumidor. Si estas empresas no existieran, los mismos productos los compraríamos como mínimo al doble del precio que estamos pagando....*

Recuerdo que en mi época de Presidente de Consum, cuando abríamos una tienda en una localidad en la que no había otro supermercado, provocábamos que el comercio local de alimentación redujera los precios de venta como mínimo en un 25%. Como es natural, en beneficio de los consumidores y del mercado en general. La razón era obvia, Consum operaba con un margen objetivo del 17% (precio de venta menos coste de compra) mientras que el comercio de aquella época operaba con márgenes superiores al 50%... en perjuicio del consumidor, su cliente.



1.3.-“LA SOCIEDAD NO VALORA SUFICIENTEMENTE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS QUE SON VITALES PARA SU EXISTENCIA”

La culpa la tienen otros...La sociedad

Según la tesis del sector agrícola, la Sociedad debería valorar más estos productos porque son de “primera necesidad”. Y, por ende, se deberían establecer precios mínimos de obligado cumplimiento para todos los

compradores. Según esta concepción muy extendida, la culpa de que la sociedad no valore estos productos la tiene el Estado que debería establecer **cuotas de producción y precios mínimos**...*porque los productos agrícolas sirven para la alimentación del ser humano y son vitales para la sociedad...!*

Las cabezas pensantes del sector agrícola opinan que el precio se debería regular por el Estado porque los productos son de primera necesidad y sirven para ofertar alimentos a la población. Según esta posición, la agricultura aporta un contenido social porque sin los productos del campo no se podría vivir...



Si esta posición la mantuvieran otros sectores, paralizaríamos el mundo económico en el que vivimos: * Los fabricantes de productos fitosanitarios hablarían del valor que aportan para vida de las plantas sin las que puede subsistir la agricultura; * Los fabricantes de productos para bebés deberían decir lo mismo, *ison los que ayudan a crecer a los seres humanos..!*; * los fabricantes de pan, ni te cuento; * los de agua mineral dirían que sin agua no podemos vivir y que ellos son “*suministradores de vida*”; * la industria alimentaria manifestaría que ellos son portadores de vida; * la industria farmacéutica dirían que “*venden salud*” y los fabricantes de coches podrían decir que producen ambulancias...y la lista no acabaría....Sin embargo, **todos ellos, que son vitales para la vida deben competir a precios de mercado.** *¡Todos menos la agricultura que es un sector tan primario que se ha hecho viejo y opera con reglas que no son de nuestra época porque responden a un mundo que ya no existe, el del siglo pasado!*

1.4.- EL LABRADOR NO PUEDE HACER NADA PARA CAMBIAR ***La culpa la tienen otros...Todos los demás que no son el.***

Es otro desiderátum que tiene el sector agrícola, que piensa que todos los problemas los tienen que resolver “*terceros*”, que no son ellos. Estos “*terceros*” son los culpables de sus males, por tanto, deben ser estos ajenos a su realidad los que tomen las medidas necesarias para resolver los asuntos que solo a ellos les conciernen.

En el año 1.976 Luis Font de Mora, entonces presidente de la UTECO Agrícola, me contrató junto con Benet Delcán (de la Florida) para impartir cursillos agrícolas para labradores. Se desarrollaban a partir de las 9 de la noche en diferentes localidades. El curso tenía una magnífica metodología, participativa y eficaz. Teníamos una pizarra y les preguntábamos a los labradores que nos dijeran cuales eran los problemas de la agricultura. Todos hablaban y nosotros nos ocupábamos de escribir en la parte izquierda de la pizarra los problemas cuya solución estaba en manos del agricultor y en la derecha de la misma pizarra los asuntos cuya solución excedía del ámbito del agricultor. Anotábamos en la pizarra sin poner encabezamientos, solo había una raya que dividía el tablero en dos.



Como es natural, el 90% de los asuntos estaban en la parte izquierda, porque la solución estaba en manos del agricultor y solo un 10% de los problemas quedaba fuera de su margen de maniobra porque la solución estaba en manos de terceros. Sin embargo, ellos se sentían ajenos a la solución de sus problemas porque se los debían resolver “los terceros”....(El Estado, Europa, los comerciantes, la sociedad que debe valorar más los productos del campo...)

Han pasado 40 años y nada a cambiado, el marco continúa siendo el mismo: el labrador es la oveja inocente que se la quieren comer los lobos...*ipobres ovejas y que malos son los lobos!*. El sector ha creado una imagen de sí mismo, que está más relacionada con un sector marginal que con un sector empresarial. Según la percepción del sector, la agricultura debería ubicarse en el mismo ámbito en el que están las mujeres maltratadas, los niños abandonados, los jubilados, los desempleados y el resto de las clases pasivas... un sector marginal al que se le debe apoyar para que pueda subsistir...

2.- QUIEN ES “EL SECTOR AGRICOLA”

El “Sector Agrícola” está formado por una serie de operadores que hablan en su nombre: El Ministerio de Agricultura, Las Consellerías, los Sindicatos Agrícolas, las Cooperativas Agrícolas, los Medios de Comunicación, los Centros

de Formación, los líderes de opinión, los comentaristas y, cómo no, los sufridos labradores

2.1.- EL MINISTERIO DE AGRICULTURA

Y todos sus miles y miles de funcionarios que nadie sabe para qué están y, sobre todo, el valor que aportan a la sociedad. El Ministerio de Agricultura fue adecuado hace 100 años porque entre otras cosas aportaba progreso normativo, protegía al agricultor rompiendo monopolios, reformas agrarias y sobre todo, desarrollaba una notable labor de formación, de propaganda positiva y de Regulación.

Sin embargo, el tiempo pasa, la *Formación ya* no es tan necesaria porque tenemos un buen elenco de Instituciones Privadas que aportan formación, divulgación y excelentes *“aportes de valor”* para mejorar los cultivos. Y la *Regulación* está muy condicionada por Europa y, por ende, la tarea de Legislar cada vez tiene menor importancia.

No estoy abocando por la desaparición del Ministerio, pero si digo que sus *“aportes de valor”* no pueden ser los mismos que hace 100 años. El Ministerio de Agricultura debería *“liberar al sector de sus inadecuados mensajes dirigidos a un menor de edad y dejar que volara como un ser que debe haber alcanzado su madurez”*.



El sector agrícola por contrapartida, espera el cambio de un Ministro de Agricultura para que las políticas agrícolas del nuevo titular ayuden al desarrollo del sector...*¡Así le va al sector, esperando que cambie el Ministro para vender los pimientos un poco más caros....!*. Y, además, se lo creen a pié juntillas los políticos, el sector agrícola y los medios de comunicación que lo divulgan: *“este Ministro ha revolucionado la agricultura...”*... Aquí paz y allá gloria...

2.1.- LA CONSELLERIA DE AGRICULTURA

Si soy crítico con el Ministerio, no digo nada de la Consellería...porque supone engordar el problema y multiplicarlo ...*¡Todo esto sobra..!*, *irectifico, porque solo sobra lo que es inocuo y esta posición no aporta imparcialidad, si no que contribuye a matar lo que está medio muerto..!*

¡Esto, está afectando gravemente al desarrollo del sector agrícola!, no es que le ayude, si no que con sus mensajes decimonónicos están postrando al sector para que ocupe una posición marginal dentro de la economía. O sea, se parte de la posición mental que existía a finales del siglo XIX, ¡debemos proteger al agricultor de la falta de Regulación, de la falta de libertad de mercado y de las prácticas medievales...!. El agricultor debía ser objeto de protección, como lo ha necesitado en los veinte siglos anteriores que tuvo que soportar enormes injusticias de los Reguladores tradicionales del sector: la nobleza, el clero y la burguesía ruralista caciquil...

Esta posición era adecuada en el siglo XIX y en todos los anteriores, amén de buena parte del siglo XX, pero no lo es en el siglo XXI en el que estamos y, mucho menos, en el marco de una Unión Europea enmarcada en el preludio de Internet y de las nuevas tecnologías que aportan valor a la sociedad a través de la socialización del conocimiento. ...

infoayudas
Subvenciones a su alcance

¡Consigue la tuya!

Subvenciones y Ayudas

Agricultura, Ganadería, Caza y Pesca

- ✓ Más de 500 subvenciones activas
- ✓ Para autónomos, empresas y otras entidades

BUSCADOR GRATUITO

100% BEST CHOICE

Estos mensajes no son inocuos, son muy malos para el sector porque lo postran para que ocupe posiciones marginales dentro del sector emergente en el que operan. El sector agrícola debe asumir la madurez, que ya tiene, y quitarse el yugo de estos mensajes que dañan y constriñen su propio desarrollo.

2.3.- LOS SINDICATOS AGRICOLAS

Vamos de mal en peor... Hablan como los de antaño, como los seres que desaparecieron...No tienen un lenguaje moderno, son viejos como a los que representan. Hablan como los funcionarios (que es lo que en el fondo son), sus preocupaciones son las subvenciones que debe recibir el sector en forma de cualquier tipo de apoyo y, por ende, las que deben recibir ellos para mantener con el dinero público sus Instituciones que dicen representar al sector y ser los garantes de su futuro...

Se ocupan de hacer estudios, formación y apuntes para los políticos...O sea, **se dedican a los temas secundarios**, a los que son poco importantes para el

sector. Los realmente importantes, no se asumen, ni se gestionan, ni forman parte de sus Agendas Políticas. Se dedican a las políticas de la PAC, a las subvenciones del Estado, al marco Fiscal, a potenciar el precio de los productos en términos políticos y propagandístico, etc.

Sin embargo, **no abordan los asuntos importantes**. Los que tienen que ver con la continuidad del sector, con su futuro, con la necesidad de tener un sector vivo y con perspectivas de futuro: el abandono del campo, el envejecimiento de la población agrícola, el minifundio que está matando el sector, etc. De estos asuntos, nadie habla, nadie los trata, son asuntos que no forman parte de su *agenda agrícola*. Y no forman parte de su *agenda*, porque esta se orienta en función de los programas que se derivan de un diagnóstico inadecuado de la coyuntura agrícola. Y si el mismo no es adecuado, las acciones pueden ser inocuas para resolver el problema agrícola y acertadas para resolver otros asuntos...

2.4.- LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS

En los últimos diez años han tenido una gran regresión: de un pasado glorioso en defensa de los intereses de los labradores han pasado a comerse el poco margen que le queda al agricultor, de ese *“pequeño margen que le sustraen malviven”*...

Las cooperativas agrícolas tienen algunos problemas que intentaré abordar en estas reflexiones:



2.4.1.- CONFUNDIR LA CONDICION DE PROVEEDOR CON LA DE PROPIETARIO

Es un dilema que nunca a funcionado y que día a día se ve que está matando al sector porque motiva la inanición, no favorece la creatividad ni el esfuerzo, porque sin hacer nada se gana lo mismo que haciendo mucho. Por tanto, no vale la pena el sobreesfuerzo de hacer mucho porque no se recompensa, mejor hacer poco o nada.... Es la *Ley del Mínimo Esfuerzo*, la que suele regular los comportamientos en una sociedad moderna retroalimentada por el mercado.

“La posición tradicional del sector del cooperativismo agrícola de no comprar los productos, si no gestionar los que le suministra el socio, le quita dinamismo y futuro a las empresas porque las adormece...”

Según esta posición, el socio aporta el producto a la cooperativa y se lo deja en depósito. La cooperativa lo encaja y lo vende, y del precio que obtiene por la transacción se le descuentan sus costes y el resto se le liquida al socio.

Aparentemente el asunto suena bien, tan bien como que todos los hombres deberíamos ser iguales y, por ende, todos deberíamos trabajar lo mismo y cobrar el mismo salario... No se trata de que todos cobren igual, el precursor bondadoso de la teoría de la igualdad es el que preconiza que *“todos tienen la obligación de trabajar del mismo modo, con idéntico esfuerzo y aportar lo mismo y, por ende, como todos trabajarán del mismo modo y con la misma responsabilidad, deberán cobrar idéntica remuneración...”*.

¡Yo sería incapaz de discutir ese planteamiento, si realmente se desarrollara como lo defiende quien lo preconiza!. Nadie creo que sea capaz. Sin embargo, *¿cuál es la realidad?*, que los seres humanos no somos iguales, que no tenemos las mismas necesidades y por ende, nos manifestamos en el trabajo y en todos los escenarios de la vida de manera desigual y, por tanto, la Justicia está más cercana a entregarle a cada uno según lo que hace y no lo que dice que va a hacer.



Las cooperativas han mutualizado y socializado las reglas básicas del mercado, han confundido la condición de proveedor con la condición de propietario y eso es muy malo porque confunde al socio, encarece el coste de la gestión y, al tiempo, reduce el precio de venta. En los mercados agrícolas se sabe que el precio de venta barato es el de una cooperativa, porque nadie pelea por un precio elevado. No es que los cooperativistas sean malos, es que **el sistema que utilizan para vender les orienta hacia la maldad...**

Las cooperativas agrícolas forman parte de la denominadas convencionalmente *“Cooperativas de Consumo”* porque el aporte de valor es un servicio, no el trabajo. No son cooperativas de trabajadores, los socios consumen un servicio.

Hay miles de cooperativas de consumo que no funcionan del mismo modo: las cooperativas de crédito, las cooperativas de enseñanza (las que los socios son los padres), las cooperativas de distribución comercial, las cooperativas de suministro agrícola para sus asociados....*¡Todas estas empresas podrían confundir la doble condición de cliente o proveedor y la de socio, pero no lo hacen!*.

Pongo algunos ejemplos. Una cooperativa de crédito podría funcionar del mismo modo que lo hacen las agrícolas: al socio que pide un crédito se le pondría el tipo de interés al final del ejercicio en función del resultado que hubiera tenido la cooperativa... Lo mismo podría ocurrir con el precio de la matrícula de una cooperativa de enseñanza de padres, se podría poner el precio al final en función de la evolución económica de la cooperativa. Lo mismo podría hacer una cooperativa como Consum, los socios compran y al final del año se les liquida...

Las cooperativas agrícolas diseñaron en su día un modelo para socializar las transacciones económicas con los socios. No deseo analizar si ha sido bueno o malo para los tiempos pasados, si afirmo que es una “*antigualla*” que está matando al sector cooperativo, porque le resta capacidad de gestión, dinamismo y orientación al resultado.

Me resulta paradójico que este asunto de primer orden, no forme parte de la *Agenda de las Cooperativas Agrícolas*. O mejor dicho, me resulta coherente que no forme parte, porque es un fiel exponente de su triste realidad y nos ayuda a atisbar un futuro muy incierto para el sector, porque su modelo no encaja con el mundo al que sirve...



Confundir la condición de proveedor con el de socio, implica que **la cuenta de explotación de las cooperativas agrícolas no está regulada por el mercado, porque su “aporte de valor” económico (beneficios o pérdidas) se le transfiere al socio a través del precio.** Y de esta forma, no se puede conocer sus niveles de eficiencia económica, porque algunas *esconderán* sus pérdidas a través del precio y otras *transferirán* los beneficios del mismo modo.

2.4.2.- LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS SE PRESENTAN A LA SOCIEDAD COMO LO QUE DICEN SER: PRODUCTORES. ¡QUE ES UNA FALACIA MÁS QUE NO CONTRIBUYE A GESTIONAR SUS ORGANIZACIONES CON EFICIENCIA!

Esto que aparenta ser una tontería no lo es porque las cooperativas deberían decir lo que son y no lo que desearían ser.

Una cooperativa se presenta en el mercado como “*un gran productor*” porque suma las producciones de sus asociados. Asume el rol de ser “*la matriz agrícola*” de sus asociados... Por tanto, su aporte de valor a la sociedad es la producción.

En sus discursos dicen que *ilas cooperativas somos productores agrícolas!*. Esto no es cierto, es inadecuado plantearlo y perverso creérselo. **Las cooperativas agrícolas son sociedades de servicios**, (o cooperativas de consumo) **cuyo valor se sustenta en el servicio** de comercializar sus productos, de suministrarles productos para el campo, o de aconsejarles... **Las cooperativas agrícolas no son el resultado de la suma de un grupo de labradores, porque cada labrador es una unidad económica independiente que utiliza a la cooperativa para mejorar su posición de mercado.** O al menos, esto es lo que debería esperar de la cooperativa, que esta mejorara su producción o su venta.



Estamos hablando de la Misión, de la motivación que justifica la existencia de una cooperativa, del porque se creó y de lo que se espera de ella. Esta Misión se pierde con el paso del tiempo y se difumina en una posición aparentemente dominante, “*la cooperativa es el alma mater del socio*”...*isomos como un gran productor...!*. Cuando una empresa confunde su misión confunde la razón por la que está en el mercado y cuáles son los parámetros que justifican su existencia...

Las cooperativas agrícolas deberían ocuparse menos del socio y de su futuro y ocuparse más de obtener un buen precio por la venta de sus productos, vender los suministros agrícolas a un precio de mercado y, sobre todo, liquidar las

operaciones a precios de mercado. No lo hacen, ni lo pueden hacer por muchas razones internas y externas.

Las cooperativas agrícolas son “*empresas de servicios que pretenden mejorar las condiciones de venta de los productos agrícolas*”. Las cooperativas no deben atribuirse una representación que no tienen: “*somos los representantes de los labradores...*”. La cooperativa es la suma de muchos “*pequeños empresarios*” o como dice el argot del sector “*productores agrícolas*”. La cooperativa, en cambio, es una empresa de servicios que pretende mejorar las posiciones de estos labradores. Nada más, que no es poco.

La cooperativa por su bien y por el de los socios, debería formular su aporte de valor en términos de “*transacción comercial*” no en términos litúrgicos, morales o condicionados por la historia. Creo que de esta forma, las cosas funcionarían mejor.

2.4.3.- LAS COOPERATIVAS DEBERIAN TRANSFORMARSE EN GRANDES PRODUCTORES, NO EN COMERCIALIZADORES

El problema hoy no está en vender si no en producir. Esta frase que creo no tiene discusión, todo el mundo la discute, porque muchas personas entienden de manera ingenua que el precio es el elemento regulador de las ineficiencias. O sea, según esta tesis, cualquier producto se puede vender si el precio cubre sus costes, sean cuales sean los mismos. Es lo que técnicamente se llama “*la búsqueda del comprador tonto, el que es capaz de pagar un sobreprecio que no es de mercado..*”



El problema de la agricultura moderna no es vender, si no “***producir a un coste que permita vender a un precio adecuado para ganar dinero***”. Que es justamente lo contrario. La tesis de que cualquier producto de calidad se puede vender a un precio mejor, forma parte del pasado... Desde hace muchas décadas las cosas no se ven del mismo modo. Los productos de calidad se venden si el precio es el adecuado, por tanto, **para vender y no perder, el**

horizonte más inmediato son los costes. Todos los productos tienen competidores que ofertan artículos similares a un precio menor. El servicio y el diseño, aportan márgenes diferenciales que todo buen comprador aprecia y considera, pero con límites cada día más estrechos.

¿Qué deberían hacer las cooperativas agrícolas para permanecer en el mercado?

I.- REDUCIR LAS CENTRALES HORTOFRUTICOLAS. Las cooperativas deberían abandonar las numerosas centrales hortofrutícolas locales y las deberían fusionar en no más de 15 plataformas para toda la Comunidad Valenciana.

II.- COMPRAR PRODUCTOS, NO TENERLOS “EN DEPOSITO”. Las cooperativas agrícolas deberían cambiar la regla tradicional de “*adquirir los productos en depósito*” por la de “*comprar productos para vender*” y liquidarle al socio los dividendos que le correspondan. El socio pasaría a ocupar una doble condición: (1) ser accionista de una empresa de la que espera dividendos y servicios, (2) y al mismo tiempo, ser un proveedor si a ambas partes les interesa.



III.- PRODUCIR A UN COSTE COMPETITIVO. Las cooperativas deberían alquilar las tierras que los socios abandonan porque no son rentables en sus manos y hacerlas rentables por las economías que coste que se infieren del tamaño y la proximidad. De este modo, **las cooperativas locales se deberían ocupar de resolver el gravísimo problema del abandono de los campos.** La agricultura se está abandonando porque no es rentable por el escaso tamaño de sus explotaciones. Hace 50 años con 50 hanegadas de naranja uno era millonario, hace 25 años con las mismas hanegadas uno se mantenía con otros ingresos y ahora se necesitan 500 hanegadas para poder mantener una familia...*¡El tiempo pasa y hay que adecuarse al mismo...!*

La cooperativa lo puede resolver por medio del alquiler de las tierras abandonadas. Esto demanda visión y liderazgo. No creo que exista pero es lo que demanda el sector, la sociedad y el mundo en el que vivimos.

2.5.- LOS MEDIOS DE COMUNICACION

La prensa, la radio, la televisión, o cualquier otro medio de comunicación, están condicionados por la agenda política que se dimana de un diagnóstico equivocado del sector agrícola. Se ocupan de repetir el discurso oficial que les transfiere el sector agrícola cuyos contenidos defienden más los intereses de grupo que las necesidades del agricultor que dicen representar, porque sus postulados orientan al sector y al agricultor hacia la inanición, a la desesperación y al abandono de la agricultura. Por esta razón, debemos concluir que el mensaje que transmiten es perverso porque defiende el estatu quo de quien lo produce.

Los medios de comunicación están generando opinión con una información contaminada que proviene de unos mensajes que solo aportan valor a los que dicen representar al sector, no a la agricultura que va por otros derroteros.... El futuro agrícola no será el que se derive de los mensajes que transmiten estas instituciones que pretendiendo salvar al sector no hacen más que adormecerlo y a la larga matarlo, porque todo ser somnoliento no vive, no crece y, sobre todo, no se desarrolla.

En página tres

Ante el III Plan de Desarrollo

**APUNTES PREVIOS
SOBRE LA AGRICULTURA**

Por Francisco de P. BURGUERA

MADRID

GENERAL FARDINAS, 92 - Año XXXII - N.º 9.607 - 3 pta. - Dep. Legal 15. - 1958 - MIÉRCOLES, 28 DE ENERO 1976
DIRECTOR: ANTONIO FONTÁN MADRID, DIARIO DE LA NOCHE, S. A.

PROBABLEMENTE ESTA SEMANA

Acuerdo España-Mercado Común

MEJORAS:

- Oferta sobre cuestiones petrolíferas
- Inversiones de la C. E. E. en nuestro país
- Beneficios para aceites, agrios y vinos generosos

INCONVENIENTE:

- Depósito previo de los importadores españoles

BRUSELAS. (Por teléfono, de nuestro enviado especial.)—Todo induce a creer que las negociaciones entre España y el Mercado Común, iniciadas en septiembre de 1967, están a punto de lograr sus objetivos. La nueva fase de reuniones que comenzó ayer

**CADA VEZ
MAS CERCA.**

Aviones israelíes bombardean los suburbios de El Cairo

Israel y Egipto están en plena escalada de agresividad. Ayer fueron comandos árabes los que atacaron el cuartel general israelí en el Sinaí. Esta mañana —según informa la Agencia Efe— han sido los aviones judíos los que han bombardeado los suburbios de El Cairo.



3.- UNA VISION DEL SECTOR AGRICOLA

3.1.-UN DIAGNOSTICO EQUIVOCADO

Si el sector no sabe lo que le pasa, difícilmente podrá encontrar soluciones operativas. Creo que este es el primer y más grave problema que tiene el sector agrícola, que no sabe lo que le pasa. Desconoce cuáles son sus problemas, cuáles son sus causas y, sobre todo, cuáles pueden ser las vías para resolverlos.

Es lo primero que me enseñaron en el IESE “*tener un diagnóstico acertado*”, en caso contrario, las soluciones pueden ser adecuadas para otro escenario, pero no para el que se pretende mejorar, porque las mismas deben ser coherentes con el diagnóstico.

3.2.- UN GRAVE PROBLEMA DE COSTES DE PRODUCCION

Todo lo contrario de lo que indica el sector. La agricultura valenciana tiene un grave problema en su estructura de costes. No puede competir con los costes con los que opera. Un buen amigo me dijo hace unos 40 años “*si compras mal nunca podrás vender bien*”. La misma máxima se puede aplicar a la producción, “*si produces con un coste elevado nunca podrás vender bien*”. El coste, es el factor más relevante de una transacción comercial. En cualquier operación y, como es natural, lo es más con productos maduros que aportan márgenes más estrechos.

La sociedad avanza cuando lo hace el proceso de reducción de sus costes. Sin la mejora en los costes, el mundo no avanzaría. La industria lleva años mejorando sus estructuras de coste. Las grandes empresas de distribución comercial son el parangón del aporte de valor a la sociedad a través de la reducción de los costes. E internet mucho más. La reducción de los costes, ha permitido “*socializar productos*” y hacerlos llegar a capas de la sociedad que antes nunca se lo hubieran podido permitir.



El progreso social tiene mucho que ver con la mejora en los costes, en todos los ámbitos de la actividad económica menos en la agricultura. Lo vuelvo a repetir para dejar constancia del asunto: **la agricultura tradicional no ha mejorado los costes porque no cultiva productos sino “necesidades”**. *¡Ese es el gran problema de la agricultura, creerse dioses, de los que forman parte del Olimpo, que venden productos esenciales por los que el mercado debería pagar un sobreprecio para motivar la inanición.... la falta de mejora, la desorganización, la carencia de ingenio y, sobre todo, operar con estructuras decimonónicas propias de otras épocas....!*

Mi familia tenía naranjos. Hace 50 años, cuando llegaba la recolección toda la familia íbamos al campo a ayudar en las tareas inherentes a la recolección. Voy a realizar un pequeño esbozo de cómo se planteaba la recolección:

I.- LA FORMA DE PESAR LA NARANJA. Mi tío Vicente, el hermano mayor de mi padre, soltero, era el encargado de “*pesar*”. Con una báscula de madera (que aún conservo en mi casa) pesaba. Cada pesada era una obra de arte (había que hacer un curso de pesador). Mi tío Vicente tenía al lado de la báscula varios cajones, cada uno lleno de naranjas de diverso calibre. Cada pesada demandaba equilibrar la báscula para que nadie perdiera gramos... En la pesada solía haber un representante del comprador y otro del vendedor. Y cada pesada era anotada en una libreta: un cajón más. Cada cajón arroba y media de naranja, una raya en la libreta...

II.- LAS HERRAMIENTAS DE TRABAJO. Como ahora, con capazos de esparto (ahora son de goma), con cajones de madera (ahora son de plástico), con escaleras de madera (ahora son de aluminio) y con tijeras (creo que aquellas eran mejores que las actuales).

III.- LAS MULAS DE CARGA Y LAS CARRETILLAS. Existían mulas de carga preparadas para sacar el producto en aquellos campos alejados del camino. Y, también, se utilizaban carretillas en las que cabían muchas cajas de naranjas para campos alejados. Eran carretillas bajas diseñadas para la carga de naranja. A veces éstas carretillas eran “*motorizadas*” por un operario que tiraba de una cuerda cuando el campo tenía una pendiente elevada.



IV.- LOS NIÑOS RECOGÍAMOS TODAS LAS NARANJAS DEL ÁRBOL, para que no quedara ninguna. Solíamos ir detrás y facilitábamos que el árbol quedara absolutamente limpio de naranjas...

¿Cómo se hace ahora? Con las mismas herramientas, con los mismos sistemas de trabajo y con el mismo tipo de personas. **El sector no ha innovado, continúa recolectando la naranja del mismo modo y han pasado 50 años....** ¡Del mismo modo no, hay algunos cambios!: (1) no se pesan las naranjas, nadie va a pesar las naranjas, se llenan los cajones y se cuentan...porque el control vale más que el producto; (2) no hay mulas

cargadoras porque no se recolectan las naranjas de los campos alejados donde no pueden llegar los camiones; (3) los propietarios de los campos no suelen ir a la recolección, porque no les aporta valor hacerlo, se fían de los kilos que les dicen que han recolectado...; (4) ningún niño va detrás recogiendo naranjas, porque se pierden en el campo...

¿El sector puede funcionar de ésta forma? Hace 50 años el precio venta era prácticamente el mismo que el de ahora. Sin embargo, el coste de la recolección no llegaría a un 5% del precio de la venta de entonces, pero ahora el coste de la recolección puede llegar a alcanzar el 50% del precio de venta de muchas variedades, pero continuamos recolectando del mismo modo... Nadie ha pensado en innovar.

¿Cómo es posible que nadie haya innovado en la recolección? Porque no hay actores a los que les afecte el coste, dado que el mismo está difuminado entre el comprador y el vendedor, aparentemente no lo paga nadie, lo que no es más que una falacia porque lo paga siempre el vendedor a través del precio. La recolección corre por cuenta del comprador, que en el fondo no innova porque no es su negocio. El suyo es vender, no producir. Compra el producto, le suma el sobrecoste de la recolección y con estos parámetros vende. Cuando le bajan el precio de venta y le sube el coste de la recolección reduce al mismo tiempo el precio de la compra, en cuyo caso le da lo mismo, porque gana el mismo importe.

El productor cree que el coste de la recolección es del comprador y por tanto no se preocupa del mismo, no innova., Conclusión: estamos recolectando el producto de la misma forma en la que lo hacíamos hace 50 años *¿Esto es normal?*. Me temo que no, pero nadie dice nada...*¡Todos culpan del problema al Estado y a los Mercadona..!*



3.3.-LAS SUBVENCIONES MATAN AL SECTOR QUE LAS RECIBE

Es una máxima que aprendí en el primer curso largo que hice en el IESE allá por el año 1.987. En el PDG me lo indicaron y desde entonces día a día lo constato. La subvención estructural mata, no ayuda. Es como inyectar un dulce veneno, que de manera lenta adormece al ser que lo recibe hasta matarlo de inanición. El sector agrícola europeo lo matan las subvenciones estructurales. Y sobre todo, la forma en la que se plantean.

Esta máxima se aplica a todos los sectores menos a los primarios, la agricultura, la pesca y la minería. Y así les va. Al resto de los sectores, muchos de ellos tradicionales, no se les aplica el mismo criterio, quizá por ello, están vivos. El sector continúa pensando que el futuro está vinculado con recibir ingentes cantidades de ayuda en forma de subvenciones directas o indirectas...

3.4.-EL PRECIO LO ESTABLECE EL MERCADO

No existen “*manos negras*” que determinen el precio de un producto agrícola. El mismo es el resultado del mix entre la oferta y la demanda. Pensar que en el mercado existen “*reguladores*” que marcan el precio de los productos, es pensar en otro mundo, no en el que vivimos. El mercado es demasiado complejo para que puedan existir “*manos negras*” que establezcan precios de referencia.

El Domingo día 17.05.15 apareció una noticia en la prensa que venía a decir que “*por culpa de que alguien había dado la orden de bajar el precio de los productos agrícolas un 4% el sector había perdido 39 millones de euros...*”. Es como si debería existir un precio de referencia y si no se alcanza es porque alguien ha hecho algo que no toca. Alguien que no es el agricultor ha hecho algo mal... No se plantean que si el precio ha bajado un 4% es porque hay otros proveedores que bajando el precio un 4% ganan dinero...



El problema no es la “*mano negra*”, el problema es más simple y más grave. Es más simple porque no existe esa supuesta “*mano negra*” y es más grave porque el competidor que es capaz de ganar dinero con una reducción de un 4% en el precio no va permitir subidas de precios, con lo que la posición competitiva del labrador empeorará con el paso del tiempo, cada día que pase se incrementará su sufrimiento...

El lenguaje es importante en la vida y en los negocios. Por esta razón, debemos utilizar las expresiones adecuadas, porque de las mismas se infiere un diagnóstico de la coyuntura y un plan de acciones consonante con la misma.

¿Qué debería decir el sector ante una bajada de precios de un 4%?:

I.- Preguntarse, *¿qué debemos hacer para bajar los costes y poder continuar ganando dinero vendiendo nuestros productos bajando el precio un 4%?*

II.- Preguntarse, *¿qué están haciendo los competidores que venden los productos con un precio un 4% más bajo que el que nosotros estamos aportando?*

La diferente posición, orienta al gestor en un camino o en otro. En este le da trabajos que hacer, en el anterior, le invita a la inanición...a esperar que la Providencia le resuelva sus problemas...

3.5.- EN PRECIOS BAJOS UNOS GANAN Y OTROS PIERDEN

No debemos olvidar que **detrás de cada precio bajo hay otro productor que le interesa vender a ese precio y ganar**. No es que existe una “*mano negra*” que se dedica a arruinar a todos los agricultores, lo que ocurre es que hay otros agricultores que con esos precios ganan dinero, porque tienen empresas con estructuras de costes que les permiten ser rentables con esos precios de venta.

3.6.- EL MINIFUNDIO NO ES UN PROBLEMA, ES *EL PROBLEMA*...

Es curioso que el problema mayor que tiene la agricultura no forme parte de la Agenda Agrícola del Sector. No forma parte de sus discursos...**El minifundio es el causante de que la agricultura valenciana no pueda competir**. Al minifundio se le pretende combatir con nuevos productos y con nuevas variedades que aportan espejismos, falsas ilusiones y, sobre todo, comportan sobreinversiones que no se recuperan. El minifundio es el causante directo de la postración de la agricultura valenciana, porque no le aporta la dimensión mínima que le permite competir y vivir con dignidad.



Sin embargo, no forma parte de la Agenda Agrícola, no forma parte de sus prioridades. *¿Qué hace el Sector? ¿A que se dedican? ¿Cuáles son sus mensajes?. ¿Por qué actúan así?:* porque les va mejor que no exista una agricultura dinámica o lo que es más grave, porque no saben lo que hay que hacer para que el Sector Agrícola se desarrolle. Esto último es lo que me temo que pasa, que no saben donde están y lo que el sector necesita.

Cuando se lee un tratado sobre un cultivo, desarrollado por un Catedrático, el Técnico de un Sindicato o un Funcionario del Departamento de Estudios de uno de los diversos Organismos Públicos... empiezan diciendo que en Valencia a diferencia de los EEUU teníamos minifundio.. Lo dicen y le dedican dos líneas, a continuación hablan de los problemas del producto, de las variedades, de la calidad de la tierra, del agua, de la forma de cultivar...etc. *¡Dos líneas para hablar de un problema...!*. En estos informes no se percatan que el minifundio no es un problema **es el problema de la agricultura**, es la dificultad que constriñe el desarrollo de un sector que pisa una tierra inmejorable y un clima excepcional...

¿Qué pasa? Que los expertos diseccionan respecto de las formas de resolver aparentemente el problema: con las variedades, con los nuevos cultivos y sobre todo con precios excepcionales...Pocos hablan del minifundio como el principal problema para el desarrollo de la agricultura valenciana.



Los líderes de opinión deberían hablar del minifundio para que el sector tomara conciencia y adoptara las medidas consonantes con el problema: (1) las cooperativas podrían resolver el minifundio alquilando los campos que se abandonan; (2) los sindicatos podrían pedirle al gobierno medidas fiscales que penalizaran al abandono de la tierra, que premiaran fiscalmente las agrupaciones de tierras...; (3) el labrador actual o el que deseara entrar en el sector, se daría cuenta donde está el problema, que ahora no lo sabe o no lo sabe de manera clara....

3.7.- EL SECTOR AGRICOLA SE HA HECHO VIEJO Y ABSENTISTA

Es una resultante de la coyuntura agrícola. Es como el pez que se muerde la cola: si el campo no es rentable se abandona y el abandono significa envejecimiento de la población y esto, es una rémora en la necesaria renovación de sus estructuras, de su gestión y del dinamismo que debe tener el sector.

Nadie publica estadísticas reales de cuantos profesionales viven de la agricultura a dedicación plena. Yo no las conozco. Creo que saldrían cifras escandalosas que intuimos. El campo se está despoblando, cada año se abandonan miles de hectáreas de tierras altamente productivas y los propietarios viven de otras

actividades, la agricultura es un ingreso marginal de muchos ciudadanos. Con una población envejecida y absentista no es fácil que el sector se desarrolle al ritmo y en la orientación que marcan los tiempos.



3.8.- HAY UN SECTOR AGRICOLA NACIENTE

En función del diagnóstico del sector, muchas empresas ven grandes oportunidades en su desarrollo y por ende, están invirtiendo en la agricultura y en la agroindustria.

Por primera vez en los últimos 50 años **el mundo financiero está invirtiendo en la agricultura**. Durante los años precedentes era impensable que el sector financiero evaluara siquiera una inversión agrícola. Los números no aparentaban cuadrar. Sin embargo, ahora se constata un interés creciente sobre el presente y futuro de la agricultura.

Sin hacer grandes espavientos, están apareciendo en el sector operadores de tamaño, con cifras de negocio notabilísimas y que están presentes en toda la cadena de valor: Antonio Muñoz, Martinavarro, Fontestad, Naranjas Torres, Eurobanan, Agroponente, Cebollas Aparici, Cebollas Tara, Melchor, Cervera Bonyssa, Cañamas, Vercher...

Es paradójico que en el mismo sector, unos salgan y otros entren, esa parece que será la tónica del sector, la tierra que abandonan unos la ocuparán otros haciendo lo mismo pero con organizaciones y dimensiones que aporten eficiencia, valor y coste.

Joan Aragones Signes
Aportar valor con la palabra