



Lineas de siembra
Lineas de enmacetado
Mezcladoras de Substrato
Lavadoras de Bandejas
Carros de Riego nebulizadores ULV
Programas informáticos



PRO-200

La gama más ágil, simple y versátil del mercado.



*Pídanos la versión demo,
se adapta a cualquier tipo de cultivo.*

conic-soft

Desde un simple programa de facturación,
hasta el mayor paquete de gestión de viveros.

CONIC SYSTEM S.L.

C/ Mare de Déu de Núria ,21-F
08830 - Sant Boi del Ll.
Barcelona - SPAIN
Tel. 0034 936 548 980
Fax. 0034 936 548 983
sales@conic-system.com
www.conic-system.com



Ediciones
de Horticultura, S.L.
colabora en:

HortiMedia Europe Group



www.hortimedia.eu/

Internet Society



Sociedad Española
de Ciencias Hortícolas



Asociación de Ingeniería
Agronómica

AGRO.
Ingeniería

SOCIEDAD ESPAÑOLA DE
AGROINGENIERÍA

Asociación Española
de Arboricultura

Agoprés,
Associació de periodistes
i escriptors agraris

AIPET, Asociación
Iberoamericana
de Periodistas Especializados
y Técnicos

Asociación Usuarios
de Internet



Retos para los productores de melón

¿Cómo vamos a pedir mayor calidad a un productor cuando su participación en el precio final es mínima?

José Olmedo Álvarez

Presidente S. Coop. C-LM Santiago Apóstol de Tomelloso,
admon@santiago-apostol.com

El sector hortofrutícola en general y el melón en especial debe afrontar unos retos que hagan posible no sólo la pervivencia del sector, sino también una adecuada rentabilidad. Solo así será posible invertir en la mejora constante de la calidad que beneficie no sólo al sector, sino especialmente al consumidor, que es el auténtico receptor de nuestros productos.

Cuando pienso en el sector hortofrutícola es obvio que estoy condicionado por mi posición. Está claro que si soy agricultor y que si presido la Cooperativa Santiago Apóstol de Tomelloso, me muevo en un plano donde las decisiones más inmediatas son las que me afectan tanto en el cultivo propio, como en el cultivo y comercialización de los 700 socios que represento. Pero, eso no significa que no tenga en cuenta los otros elementos o que no piense que formamos un eslabón de la cadena en un conjunto de acciones para el beneficio social.

En este contexto me gustaría comentar, aunque sea por lo alto, algunos asuntos que me preocupan personalmente, aunque entiendo que son de amplio interés para el sector en general. La primera cuestión es la de la mejora constante. Mi cooperativa todavía no ha cumplido los cuarenta años y lo que hoy se produce no tiene nada que ver con las semillas, los métodos de cultivo, de envasado o de comercialización que estaban vigentes allá por 1971. Se ha producido una modernización tremenda en todos los sentidos, pero la fenomenal competencia en los mercados nacional e internacional, hace que no podamos tomar aire para ser capaces de ofrecer lo mejor. Nuevos retos, nuevas exigencias, nuevas tecnologías que exigen una y otra vez para mejorar un poco más.

La segunda reflexión es que para acometer esas mejoras constantes debe existir un beneficio económico, ya que sin excedente de fondos no se puede invertir. Sin embargo, pese a que las mejoras han sido importantes, el precio que paga el consumidor es cada vez menor. En general, los consumidores nos estamos habituando a pagar poco por muchos productos, o a fijarnos únicamente en el precio, pero eso a largo plazo no lleva a un camino diferente a la precariedad para el que vende ese producto.

Llego así al tercer punto. Si el precio se ajusta cada vez más, se hace necesaria una mayor participación el mercado por los agricultores y las organizaciones que los representan. No se concibe que los agricultores reciban sólo una quinta parte del precio que paga el consumidor ni es serio que esa situación se mantenga.

¿Cómo vamos a pedir mayor calidad a un productor cuando su participación en el precio final es mínima? Creo que las cadenas de comercialización deben volverse más selectivas, de modo que quien aporte algo cobre y quien no salga expulsado por la propia dinámica del mercado.

El principio de economía de mercado exige que quien se arriesga reciba un beneficio, pero en este momento los agricultores y sus cooperativas son los que menos reciben por riesgo ni por las mejoras; pero también es claramente insostenible porque a largo plazo como sujetos económicos todos buscamos el beneficio.

Los agricultores que estamos en el sector cooperativo hortofrutícola debemos afrontar algunos retos como los que acabo de contar y creo que se están dando pasos para ello.

Estamos en un sector prioritario nacional, como es el de la alimentación. Cubrimos una necesidad básica y es obvio que sólo cabe la mejora permanente, no únicamente en precio; pero nuestra sociedad también debe reflexionar sobre la importancia de una comida de primera calidad y reconocer la función de quien se la proporciona.



exuberone[®]
+ **bio**

nuevo
enraizante
biológico
con la fuerza de
exuberone[®]



producto biológico:
sin hormonas
libre de residuos



Bayer CropScience
www.bayercropscience.es