

ría ha mejorado muchísimo en España, integrando a los productores, ganando tamaño en las explotaciones y fortaleciendo su capacidad de responder a esas demandas. Las organizaciones de productores, la Administración y también otros eslabones de la cadena, como la distribución, llevan años pidiendo, apoyando y fomentando que se produzcan estas reformas estructurales, para que los agricultores dejen de ser la parte débil del sistema agroalimentario. En algunos casos –podemos decir que en producciones enteras– este salto se ha dado ya y los productores han sabido o han podido integrarse, para aportar, por sí solos, gran parte del valor que el consumidor demanda al producto y beneficiarse de ello. Estos productores tienen hoy dimensión y capacidad para cooperar, negociar e, incluso, asociarse con otros eslabones como la transformación o la distribución. Pero, en otros casos, este salto no ha sido posible aún y debemos seguir trabajando para que lo sea cuanto antes, porque una cadena es tan fuerte como lo es su eslabón más débil.



Es cierto: queda mucho por hacer. Aún debemos esforzarnos para que una parte socialmente muy importante de los agricultores españoles no siga sometida a la incertidumbre sobre el resultado de su trabajo. Porque, aún hoy, muchos productores plantan sus cosechas sin saber de antemano el precio al que las van a vender, o igno-

ran si podrán repercutir los incrementos de costes de su producción en el precio final, algo que en cualquier otro sector de actividad parecería descabellado.

Los supermercados se acercan al campo

Debemos, pues, trabajar más y mejor para apoyar los cambios que necesita el campo para ganar en seguridad para sus trabajadores y en competitividad para sus explotaciones. Los supermercados están empeñados en ello, porque necesitan contar con proveedores estables, fiables y flexibles, algo que sólo pueden aspirar a ser los profesionales de la agricultura, que son los que conocen las exigencias de la producción. Por eso nuestras empresas llevan años acercándose cada vez más al campo y dando prueba, día a día, de su compromiso. Esta forma de trabajar de cerca utiliza acuerdos estables con los productores, en los que se comparte el riesgo y se ale-



LLOTJA DE BELLPUIG
Mercado en Origen núm 1

Av. Lleida, 81
25250 BELLPUIG
LLEIDA
Tel. 973320200
Fax. 973320667

PRODUCTOS COTIZADOS



POLLO BROILER / AVES (*)



HUEVOS



CONEJO (*)



CEBOLLA



OVINO



CARACOL



FRUTA DULCE



GANADERIA ECOLÓGICA

www.llotjabellpuig.com
Info@llobellpuig.com

(*) Referente Nacional

Contestador automático de precios 902103031

Suscríbese al servicio de información de precios via SMS por 10€/producto y año