

# EMPRESAS AL SERVICIO DEL SECTOR

## CUANDO EL AGRICULTOR NECESITA ASESORAMIENTO, APOYO Y FORMACIÓN



SUSANA GARRIDO SÁNCHEZ-CANO  
Periodista agroalimentaria

El perfil del agricultor ha cambiado en los últimos años; por un lado, hay un agricultor más profesionalizado y, por otro, hay profesionales que no pueden dedicarse por completo a su explotación y necesitan de los servicios de empresas que gestionen sus tierras. Además, han proliferado las empresas agrarias o inversoras que también necesitan de apoyo, asesoramiento y profesionalidad. Analizamos cómo empresas y agricultores particulares prestan un servicio 360 a un sector tecnológicamente cada vez más avanzado.

**H**ay una demanda cada vez más creciente de “servicios 360” en el sector agroalimentario. Los agricultores recurren a profesionales cualificados que les asesoren, les orienten en la gestión de su explotación, les ayuden a tomar decisiones e, incluso, les realicen todas las labores agrícolas de una manera íntegra. Esto forma parte del cambio del perfil del agricultor y también del cambio de la agricultura. Pepe Barea Durá, agricultor y autónomo de empresa

de servicios en Benaguacil (Valencia), afirma que “en nuestra zona la agricultura es un oficio residual, es un segundo trabajo; las tierras heredadas se cultivan el fin de semana más por amor a la tierra que por el trabajo. Hay muy poca gente que se dedique totalmente al sector; en mi población hay 13.000 habitantes y podemos contar con los dedos de una mano los que se dedican a la agricultura; antes el 90% de los agricultores se dedicaban de lleno a esta actividad”. Por su parte José Ramón Acín, director de Agrarium, explica que “el

cambio del agricultor depende de las zonas; en la nuestra, Huesca, hay mucha variedad de cultivos y en ciertos lugares el agricultor está muy profesionalizado, porque tiene explotaciones grandes, y también hay agricultores mayores que alquilan la explotación”.

Candi Cervera, director general de Cerealia Iberia, sostiene que no solo ha cambiado el agricultor, sino también la agricultura y su manera de gestionarla para que sea eficiente y rentable, “la agricultura para ser rentable tiene que estar profesionalizada y estamos viendo que esto está ocurriendo cada vez más”.

Cervera distingue en nuestra Península dos tipos de agricultores, “un agricultor súperprofesionalizado, como los fondos de inversión o grupos agrícolas, que tienen la capacidad de poder optar a toda una nueva manera de gestionar la agricultura, y después está el agricultor tradicional, que es el que tiene que dar este paso de profesionalización”.

### Demandas del agricultor

Los servicios demandados por los agricultores son de toda índole, desde un servicio integral para gestionar al completo una explotación, hasta asesoramiento a la hora de utilizar los fertilizantes o aplicar las nuevas tecnologías en el sistema de riego, el uso de maquinaria... Pero, ¿cuáles son los servicios que se demandan más en la actualidad?

El presidente de Todolivo, José María Gómez, explica que “un agricultor debe ponerse en manos de un profesional que sepa distinguir su finca, su clima y las variedades más adecuadas para plantar; a partir de ahí el agricultor tiene la posibilidad de contratar un servicio de asistencia técnica, con lo cual nosotros le acompañamos durante toda la vida del olivo, dándole las recomendaciones pertinentes”.

“Les damos asistencia según sus necesidades; en Todolivo tenemos 17 máquinas cosechadoras y trabajamos 151 personas, entre ingenieros agrónomos, mecánicos, técnicos..., nuestro objetivo es atender todo lo que precise



el agricultor. Al final todo depende de las necesidades de cada uno”.

“Lo más demandado son variedades y diseño de plantación; en lo que se refiere al cultivo lo que más nos solicitan es que vayamos por delante diciendo lo que tienen que hacer, es algo que agradecen muchísimo”.

Pepe Barea afirma que en la zona de Valencia lo más demandado es la nivelación de los terrenos, “lo que más necesitan es el agua y utilizar bien los recursos; los agricultores intentan optimizar en los riegos, porque si aprovechas el agua, ahorras costes”.

### **Demanda de formación**

José Ramón Acín explica que hay una demanda creciente por parte del agricultor, “ahora las empresas que se dedican al sector agrario son mucho más organizadas, estructuradas y con profesionales muy bien formados que saben lo que quieren y lo que necesitan. Una de las cosas que más nos piden es la gestión del riesgo, por ejemplo en la aplicación de fertilizantes, ya que ha sido un año de muchas lluvias y, con información de otros años y de las parcelas minimizamos el riesgo que tienen estas empresas a la hora de producir”.

Afirma que la forma de actuar con los agricultores es la misma, “lo que ocurre es que cuando un agricultor trabaja de una forma es complicado cambiarlo; sin embargo, las empresas o cooperativas tocan muchos palos, desde horticolas hasta almendro, viña, olivo..., son entidades con una infraestructura importante y nosotros aportamos mayor valor a la forma de producir”.

“Pero sin lugar a dudas lo que más nos demandan es la formación; la piden agricultores, empresas, cooperativas... Nosotros trabajamos con el Gobierno de Aragón, con la Universidad de Huesca..., es una de las cosas que más debe diferenciar a nuestro sector, que está cada vez más tecnificado. Estamos en la economía del conocimiento; seguimos aplicando las enseñanzas de nuestros abuelos, pero aplicándoles la tecnología”.

Candi Cervera explica que “nosotros estamos enfocados en cubrir las necesidades que en cada momento pueda tener el agricultor o empresa, por eso diversificamos nuestros conocimientos y nuestra capacidad de estar al día”. En este sentido afirma que el agricultor muchas veces se siente “superado” por la cantidad de oferta que

## **TERRANOSTRA Y VEGGA**

Cerestia Iberia tiene, desde el año 2022, dos proyectos enfocados a facilitar al agricultor la gestión de su explotación.

Terranostra es el primero de ellos y se desarrolla en Don Benito, en Extremadura. Explica Candi Cervera que “son fincas de tamaño medio-pequeño, de 50 hectáreas o menos y siempre con riego; hacemos la transformación y la convertimos en olivar superintensivo o almendro intensivo o superintensivo”. En concreto hacen la transformación durante aproximadamente 15 años, al agricultor se le paga una renta y, si quiere, puede hacer las labores de su explotación, “nosotros hacemos la dirección técnica y, pasados esos años, recupera la finca y la sigue explotando. Estamos en Extremadura, pero queremos ampliar a zonas de Aragón y Cataluña”.

Y el proyecto Vegga, plataforma digital que permite gestionar la explotación tanto a nivel de riego como de nutrición.

## El sector opina ¿QUÉ DEBE TENER EN CUENTA UN AGRICULTOR A LA HORA DE CONTRATAR UN SERVICIO 360?



**CANDI  
CERVERA**

Director general  
de Cerestia Iberia

“El agricultor debe buscar sobre todo la confianza, alguien que le apoye y le ayude en aquello para lo que no tiene capacidad y en todos los cambios que la agricultura va teniendo”.



**JOSÉ RAMÓN  
ACÍN**

Director de Agrarium

“Es importante que vea los puntos de su forma de trabajo que le son beneficiosos y los que son un sumidero de tiempo; cuáles son los puntos débiles en su gestión y, a partir de ahí, buscar al profesional adecuado”.



**PEPE  
BAREA**

Agricultor y autónomo  
de empresa de servicio

“Sobre todo que se deje aconsejar y que sepa realmente lo que quiere, porque a veces el agricultor tiene unas ideas y lo que le conviene es otra cosa, y un profesional puede resolverle las dudas”.



**JOSÉ MARÍA  
GÓMEZ**

Presidente de Todolivo

“Lo primero que debe buscar es quién está investigando en el sector al que dedica su explotación, quién conoce el sector; las empresas que estamos investigando somos las más adecuadas para ello”.

hay en el mercado, “lo que vemos es que va a necesitar alguien profesionalizado, de hecho, el agricultor nos demanda más tener a alguien que le acompañe; para ello tenemos un equipo de agrónomos especializado en los diferentes cultivos, que acompañan al agricultor y le explican qué debe hacer, qué aplicar, si tiene exceso de humedad, si debe adaptar el riego...”. Cervera nos ofrece un dato significativo: en España, a finales de 2024 había más de 200 startups agrícolas, “¿cuántas de ellas tendrá futuro? No lo sabemos, pero no todas tendrán continuidad. Nosotros apoyamos y ayudamos al agricultor a que tenga confianza y a asegurarle que tendrá continuidad, porque lo que demanda es acompañamiento en aquello que no conoce lo suficiente. Tenemos muchísima demanda en acompañar en todo lo referente a la toma de decisiones a través de los datos”.

### Cómo elegir bien

Sin embargo, el agricultor también puede verse perdido a la hora de elegir qué empresa o profesional le ofrece estos servicios. “Sobre todo que se deje aconsejar y que sepa realmente lo que quiere”, afirma Pepe Barea, “porque a veces el agricultor tiene unas ideas y lo que le conviene es otra cosa”.

José María Gómez, de Todolivo, explica que “ahora el problema de falta de personal es enorme para los agricultores” y advierte de la proliferación de personas no cualificadas que prestan servicios, “esto es un peligro y un problema, por eso lo primero que debe buscar es quién está investigando en el sector al que dedica su explotación, quién conoce el sector; las empresas que estamos investigando somos las más adecuadas para ello”.

José Ramón Acín afirma que “debe

tener en cuenta cuáles son aquellos puntos de su forma de trabajo que le son beneficiosos o bien que son un sumidero de tiempo o que están con un coste de insumos muy grandes; dónde están los puntos débiles en su gestión y a partir de ahí buscar al profesional adecuado. Nosotros en Agrarium estamos cuatro personas, pero conocemos muy bien el sector y buscamos socios que nos aporten valor en todos estos trabajos y procesos para ofrecer al cliente lo mejor”. Por último, Candi Cervera explica que “el agricultor debe buscar sobre todo la confianza, porque con la necesidad de profesionalización que existe hoy en la agricultura para ser competitivo, necesita alguien que le apoye y le ayude en aquello para lo que no tiene capacidad y en todos los cambios que la agricultura va teniendo, que está en constante evolución”.

# FENDT

fendt.com | Fendt is a worldwide brand of AGCO.



## El mejor colega del mundo.

Reinventado y rediseñado: En cada componente de la quinta generación del Fendt 800 Vario incorporamos nuestra visión innovadora y nuestra pasión. Enorme resistencia y máxima eficiencia, increíble carga útil, nuevo alumbrado de 360 grados y el incomparable confort de la nueva cabina, Fendt te ofrece el rendimiento que necesitas 24/7. Esa combinación de excelente rendimiento y confort de alta gama convierten al Fendt 800 Vario Gen5 en mucho más que un tractor, lo convierten en el mejor compañero del mundo.

Descubre más en: [fendt.com/800-vario](https://fendt.com/800-vario)



Los mejores llevan Fendt.