



La agricultura almeriense incorpora tablets para optimizar precios y mejorar su competitividad

LOCALIZACIÓN: Níjar (Almería)

DURACIÓN VTR: 1:39

RESUMEN: La cooperativa agrícola Coprohníjar (Níjar, Almería), ha repartido tablets entre sus 130 socios agricultores. A través de una intranet, éstos registran periódicamente (cada tres o cuatro días) las cantidades estimadas de kilos de productos que van a generar. Los datos llegan a la cooperativa, donde los comerciales los usan para preparar su estrategia comercial. Realizan estimaciones y previsiones de precios, ofertas para los clientes... Es un sistema con el que los trabajadores ahorran tiempo, ya que anteriormente lo hacían a diario y de forma telefónica. Además de ser una gran ayuda para una cooperativa en la que se venden por campaña aproximadamente 45 millones de kilos de productos hortofrutícolas.

VTR:

Las tablets han llegado al campo. Los agricultores de una cooperativa almeriense se han subido al carro de las nuevas tecnologías y sus 130 socios utilizan tablets para prever cuál será la producción de la semana.

FRANCISO ANTONIO DE VAS GIL
Agricultor socio Coprohníjar

"Cada agricultor entra con su código de usuario y mete los datos de kilos, parcelas, variedad de tomates y automáticamente la empresa comercializadora tiene allí los datos para pasárselos al comercial, que es el que luego distribuye".

Se trata de un proceso sencillo, que permite ahorrar tiempo a los comerciales para establecer una estrategia en la venta de los productos, anticiparse a los precios y establecer posibles ofertas.

JUAN SEGURA
Presidente Coprohníjar

"En el momento en que el socio manda los datos, el comercial ya los tiene en su terminal. Entonces el comercial ya trabaja con esos datos, ve más o menos el volumen de cada producto que va a entrar y a partir de ahí el comercial trabaja con esa información."

Antes el sistema era mediante llamadas telefónicas, las de los 130 socios, una fórmula mucho más imprecisa y difícil de gestionar.

JUAN SEGURA
Presidente Coprohníjar

"Se daba la paradoja de que si se quedaba corto en el ofrecimiento a los clientes le sobraba producto o al revés."

MIGUEL PÉREZ
Director comercial Coprohníjar

"Con esta información sabemos qué podemos vender, cuánto podemos vender y qué precio debemos ofertar, si podemos ser más fuertes en precios o más competitivos".

Los agricultores se han adaptado rápidamente al sistema, al que sólo ven ventajas. Aunque eso sí, a la hora de manejar las cifras, hay que andarse con mucho cuidado.

ARCADIO DE VAS GIL
Agricultor socio Coprohníjar

"Hubo una persona mayor que se equivocó en dos ceros, es decir iba a tener un millón cien mil kilos de tomates en una semana".

Tecnología al servicio de los agricultores para gestionar hasta 45 millones de kilos de productos hortofrutícolas por campaña.

Para obtener más información o resolver incidencias llamar al teléfono 647 310 157 o contactar a través del correo electrónico info@historiasdeluz.es