

David Martín

david.martin@coex.com



## ■ Tierra

### Di

Así son las nuevas normas del comercio de hortalizas, y acabará borrando del mapa a todo aquél que, ilusoriamente, no quiera creerlo.

Hace algunas semanas, mientras esperaba para entrar en una reunión de trabajo, he estado ojeando algunas revistas especializadas del sector. Tres noticias me han llamado poderosamente la atención, las tres de una misma semana y dos de ellas en la misma publicación.

Por un lado, un artículo se hacía eco sobre la ofensiva llevada a cabo por Greenpeace en Alemania en relación con el poco control que los supermercados de este País tienen sobre el nivel de pesticidas de la verdura proveniente de España.

Otro artículo hacía referencia a las magníficas instalaciones construidas en Turquía en una zona de aguas termales para el cultivo extensivo de verduras y el rápido crecimiento de este tipo de instalaciones en aquel país.

La última de ellas, hacía referencia a la importante bajada del valor recibido por su producción que han sufrido los agricultores almerienses durante la campaña 05-06 y lo crítica que puede resultar esta situación para la economía de esta provincia.

Cada una de estas noticias nos ayuda a entender las claves de la difícil situación a la que nos enfrentamos. Alzar una voz más, nos acercaría más a la figura de la fábula del "pastorcillo mentiroso" que a dar una alerta creíble. Así que me voy a ahorrar los comentarios sobre la, con permiso del ilustre García Marquez, "Crónica de una muerte anunciada".

Sin embargo, no deja de ser un ejemplo de la importancia que debemos darle a conocer el terreno que pisamos.

Desde tiempos inmemoriales las grandes fortunas e imperios, han sido amasadas o conquistados de la mano de personajes que supieron leer, en tiempos de cambio, el nuevo orden que se vislumbraba. Aquellos emprendedores fueron capaces de alinear sus miras y aspiraciones con las corrientes de cambio que para ellos eran obvias y contra las que muchos se esforzaban por ilusoriamente paralizar o negar.

Esta parte tan importante de la estrategia es la que los militares denominan "conocimiento del terreno" que permite alejarse de los desfiladeros o esperar pacientemente a que el enemigo se adentre

en ellos, para así, a pesar de la inferioridad numérica vencerles.

No podemos cambiar el terreno, sus características nos exceden y tan sólo tenemos la opción de aceptarlas y hacer el mejor uso de ellas que sepamos. Así son las nuevas normas del comercio de hortalizas y acabará borrando del mapa a todo aquel que ilusoriamente no quiera creerlo.

Mientras, otros países, otros inversores, en fin, "otros" nos irán mostrando día tras día, lo falso de nuestros llores y lo equivocado de nuestros cálculos sobre la escasa rentabilidad de las inversiones necesarias para adaptarse a lo que el mercado ya no sabe pedir ni más fuerte ni más claro.

Las palabras de Sun Tzu no pueden ser más elocuentes: "*El éxito de la guerra es una cuestión de tomar posiciones. Un gran general establece su posición allí donde no puede ser derrotado. El general derrotado emprende la guerra sin saber como ganarla*".

## ESPECIES PERENNES

UNA AMPLIA GAMA DE MATERIALES DE PROPAGACIÓN

- Aire libre • Esquejes • Plántulas
- Maceta • Cultivo in vitro

Entrega toda Europa en el tamaño requerido para cada uso. Con asistencia técnica y nuestro conocimiento especializado



Apdo. correos 61 • 4260 AB WIJK EN AALBURG  
Holanda  
T 0031 416 320074 • F 0031 416 320075  
E info@verdoornhorticulture.nl  
I www.verdoornhorticulture.nl

Empresa  
fabricante  
de sustratos  
solicita

**VENDEDOR  
MULTICARTERA**

Zona Cataluña  
y Aragón.  
Tel. 609 34 94 98

Reciba por e-mail

### Horticom e-zine

información periódica on-line con la actualidad y las novedades en el sector hortícola internacional.

Suscríbase GRATIS en:

[www.horticom.com/ezine](http://www.horticom.com/ezine)