



Manuel Sandamil Cabana
Presidente de Africor Lugo

A estabilidade que o sector lácteo non pode perder

► PARA SEGUIR PRODUCINDO LEITE COS ESTÁNDARES DE CALIDADE, BENESTAR ANIMAL, SEGURIDADE ALIMENTARIA E SOSTIBILIDADE QUE NOS ESIXE O MERCADO, PRECISAMOS ESTABILIDADE NOS PREZOS, CONTRATOS EQUILIBRADOS E UNHA ACTITUDE POSITIVA NA NEGOCIACIÓN

O sector vacún leiteiro español consolidouse nos últimos anos como unha referencia mundial desde o punto de vista produtivo, técnico e profesional. E, créanme, esta non é unha afirmación esaxerada. En España contamos con algunhas das granxas máis avanzadas e tecnificadas de Europa, con elevados estándares de benestar animal, unha xenética de primeiro nivel e unha capacidade de adaptación que nos permitiu avanzar incluso ante os contextos máis difíciles.

Detrás desta realidade, gandeiros, veterinarios, nutricionistas, técnicos, asesores e empregados das explo-

tacións fixemos un enorme esforzo para modernizar as granxas, mellorar a eficiencia, coidar cada vez máis o benestar dos animais e ofrecerlle ao consumidor un produto saudable e de altísima calidade.

O vacún de leite xa no pode entenderse coma unha actividade tradicional sen máis; hoxe é unha actividade altamente profesionalizada e estratéxica para o medio rural, unha evolución que puidemos acadar grazas a unha etapa de mellores prezos e de certa estabilidade nos contratos lácteos.

Se botamos a vista atrás, o sector puido operar coa tranquilidade que había moito tempo que non coñecía, o que permitiu planificar, investir, incorporar tecnoloxía, avanzar en sostibilidade e intentar mellorar cada día as condicións laborais das persoas que traballan nas ganderías.

Por todo iso sorpendeunos tanto a actitude de algunhas industrias na última renovación de contratos. A nosa preocupación, coma gandeiros, non procede unicamente da baixada de prezos, senón tamén do xeito no que se presentaron as propostas e do clima xerado na negociación con cada un de nós. Os produtores non somos unha parte allea ao sector; somos provedores e, ao tempo, a base sobre a que se sostén toda a cadea láctea.

Gandeiros, industrias e distribución estamos obrigados a entendernos se queremos que o sector lácteo español siga sendo líder e competitivo. Aquí non se trata de buscar bos e malos nin de abrir unha guerra entre elos da cadea; trátase de asumir

que, cando unha parte se debilita, o conxunto termina resentíndose.

Para seguir producindo leite cos estándares de calidade, benestar animal, seguridade alimentaria e sostibilidade que nos esixe o mercado, necesitamos estabilidade nos prezos, contratos equilibrados e unha actitude positiva na negociación. Todo iso non debe concibirse coma un privilexio; debe ser condición *sine qua non* para continuar a producir como se debe. Non podemos poñer en risco todo o conseguido.

Considero que sería un grave erro volver utilizar o leite como produto reclamo ou entrar de novo en guerras de prezos que só serven para banalizar un alimento esencial. Neste tempo, o consumidor entendeu mellor o valor do leite, aceptou pagar un prezo máis xusto e tomou conciencia de que detrás de cada litro hai traballo, compromiso e produto nacional.

O leite non pode tratarse coma un simple gancho comercial. É un alimento de enorme calidade, producido en España por profesionais que cumpren exixencias cada vez maiores. Por respecto ao consumidor, ao gandeiro e ao propio futuro do sector, non deberíamos permitir que se devalúen todos estes conceptos coma se se tratasen dun puñado de area entre os dedos.

O sector lácteo español é forte e preparouse de xeito excelente para o futuro, pero necesita equilibrio, respecto e responsabilidade compartida. Coidemos o que tanto nos custou construír para seguir avanzando e no desandar un camiño que xa percorremos. ■

Anticipa la PAC

Hay cosas que
no dependen de ti.

Anticipar la PAC¹, sí.



Hazlo con la ayuda de nuestros especialistas y consigue **acceso a una solución digital de gestión agrícola²**, con la que podrás optimizar la gestión de tu explotación.



Solo para las 500
primeras licencias

Hasta el 31
de diciembre

Es el momento 

1. Operación sujeta a previa aprobación por parte del banco. Consulta condiciones en tu oficina o en www.bancosantander.es.
2. Una suscripción a una herramienta digital para impulsar tu negocio por cada NIF/CIF y por anticipar un mínimo de 25.000€. Suscripción durante un periodo máximo de once (11) meses, y como límite hasta el día 31 de diciembre de 2026, aunque llegada la citada fecha no se haya cumplido el periodo máximo de once (11) meses.