



## “La hormiga y el elefante”

“Vengo de muy lejos, pero llego muy cerca emocionalmente, porque he encontrado aquí amigos y los mismos problemas”, cuenta el productor español Juan Carlos Margalef, de 50 años, quien además de dedicarse a la fruticultura estudió Derecho y actualmente representa al Sindicato de la Unión de Pequeños Agricultores (UPA) de España.

Su empresa es una sociedad agraria de transformación (SAT) y está ubicada en Amposta, provincia de Tarragona, zona arroceras, cítrica y de olivos por excelencia. “Somos los únicos prácticamente que hacemos nectarinas –además de melocotones–. Fuimos los introductores de esa fruta en Cataluña, y también los primeros en hacer producción integrada y envasado”. La firma data de 1970 y tiene su propio empaque y marca, que se comercializa en España y se exporta al mercado europeo.

En los últimos tiempos, para soportar las tormentas políticas y comerciales que azotan al Viejo Continente tuvieron que achicar casi a la mitad la explotación de pelones en la finca y “poner a descansar 35 hectáreas”. Además, se especializaron en pelones “de carne amarilla”, en lugar de las cinco variedades que tenían. Durante este año decidieron dejar la producción integrada, porque “si bien el Gobierno la impulsó con buen criterio a través de subvenciones, falló en promocionar e intentar que se venda el producto, y la mayoría de la gente no lo conoce”, cuenta.

Pero quizás la medida más drástica que tomó este productor para sobrevivir a una crisis fue reducir a dos metros la estatura de las plantas de toda su finca, con el fin de disminuir los costos. Eso fue en 2006. Antes había cambiado el sistema de conducción de vaso a eje vertical, copiando un modelo italiano. Viendo que los gastos de altura con la plataforma eran el doble que los de abajo con el suelo, y que se tornaba inviable seguir con árboles de tres metros y medio, “pregunté a los técnicos qué les parecía si los cortaba, y me dijeron que estaba loco”. “Los corto por la mitad o los corto por abajo”, pensó. “Con mucho miedo, casi con vergüenza, lo hice con la mitad de la explotación, y al segundo año con todo lo demás. Así bajamos los costos de producción casi en un 50 por ciento”.

Por ese logro, Margalef obtuvo un premio a la innovación tecnológica. “Para mí esto no fue un orgullo sino un fracaso, por no haber tenido el valor de probarlo antes en algunas plantas –confiesa– pero, como dicen, la necesidad es la que despierta el ingenio”. Aunque, reflexiona más tarde, “uno no debería llegar a cometer esas barbaridades. Lo que en verdad necesitamos es el apoyo de los que hacen la ley”.



Juan Carlos Margalef  
PRODUCTOR ESPAÑOL

## Los grises de la política agraria europea

“Los productores hemos cumplido todos los mandamientos de la fruticultura: saber comercializar, modernizarnos, tener calidad... Yo he hecho todos mis deberes. Pero está fallando la implicación política al final de la cadena de producción, debido al desconocimiento total de la realidad agraria por parte de los funcionarios”, afirma, con indisimulable preocupación.

A pesar de que la PAC ha brindado ayudas para la modernización (por ejemplo, para cambiar tractores, colocar mallas), “no ha sabido controlar a los supermercados, los grandes depredadores que bajan el precio de tu fruta”. El resultado es que “*hoy te encuentras con muchos productores perfectamente aptos, pero que apenas pueden pagar las deudas con lo que sacan del producto. No es el agricultor el que está fallando. El que falla es el político que no pone las cosas en su sitio*”, sostiene.

Otro de los grandes problemas que describe es la imposibilidad de competir con productos que vienen de Marruecos o Argelia sin pagar aranceles, de la mano de “grandes capitales holandeses, españoles y franceses que cultivan en esos países del Tercer Mundo con mano de obra esclava y venden a los supermercados a menor precio”.

Según Juan Carlos, “en España hay una concentración de la demanda y una atomización brutal de la oferta. Sólo cuatro grandes superficies controlan el 60% de las frutas y verduras. Y si bien el país puede autoabastecerse perfectamente, porque tiene la misma tradición agrícola que vosotros, ya estamos comprando afuera el 40%”. Esto significa perder la soberanía alimentaria, algo que “el político tiene que entender; porque cuando la perdamos del todo, vamos a pagar muy caro un kilo de patatas”.

Desde su punto de vista, si los gobiernos en Europa hubieran controlado a los bancos, se habría evitado la crisis. De la misma manera, si el Estado no toma medidas en cuanto a la fruticultura, todo podría empeorar. Además de los problemas mencionados, otros síntomas negativos en su país son la falta de relevo generacional en la actividad y una baja en el consumo de frutas, “que últimamente se han transformado en un bien de lujo”. En un contexto donde el productor estudia, se moderniza, se asocia y produce calidad, “tú puedes ser buen marino, pero si el capitán es un borracho, te hundes”, afirma, sin pelos en la lengua.

## La militancia como camino

Alguien dijo alguna vez: “no me he metido en política porque tenía mucho trabajo en casa, y al final la política se metió en mi casa”, ironiza el entrevistado. “Pues yo me he involucrado en la política agraria con el sindicato de UPA, que actúa como puente entre el productor y la Administración. Y a mí me da la satisfacción de estar en la primera línea de fuego, de tener una visión de cómo vienen los tiros y poder pelear con los funcionarios para reorientar el futuro”, dice.

Uno de los reclamos al Gobierno es que se establezca un precio mínimo para el agricultor, que cubra los costos de producción, “con el fin de que no sea atractivo producir para tirar”, amplía. “Incluso queremos que haya un precio máximo para el consumidor. Pero si no tenemos el apoyo de los políticos es muy difícil. El trabajo de ellos debe ser pedagógico, de educar a la población para que consuma nuestros productos, los de su pueblo, de su país”.

Otro de los proyectos es la planificación de buenas prácticas comerciales, para que los jefes de compras de los supermercados estén al tanto de los costos de los productos que adquieren, que den el tratamiento y manipulación adecuada a la fruta y no se abusen al determinar los precios de venta. “Hay que ponerlos en vereda también, porque la distribución se está llevando el beneficio”, remarca.

## Estrategias

Volviendo a los avatares de su trabajo diario en la finca, Juan Carlos cuenta algunas estrategias que adoptó para ampliar sus actividades dentro del rubro. “Antes yo era un productor puro y duro que entregaba la fruta a la cooperativa. Aquello no funcionó y tuvimos que cargarnos los problemas de la comercialización y el envasado. Luego diversifiqué sin salir de la agricultura. Aprovechando mi cartera de clientes y mi inversión de prospección comercial, comencé a conectar con otra marca de productos de terceros sobre los que me queda una comisión. Es como contratar externamente un departamento comercial”, explica.

Otra de sus iniciativas fue conformar una sociedad sin estatuto con productores de vino, aceite y cava, con tres criterios filosóficos: que sean catalanes, pequeños agricultores y no gourmet. “Ellos envasan con mi marca y yo recibo un porcentaje de la producción que vendo a mis clientes”.

“Hoy día -concluye Margalef, con una frase que tal vez resume la sensación térmica de una fruticultura europea golpeada por la crisis - “la idea es que no seamos un elefante que se hunde en el fango, sino una hormiguita que se apoya en sus seis patas para seguir aguantando”. •