

# AGRUPACIONES PARA LA COMERCIALIZACION DE AJOS EN LA COMARCA DE SAN CLEMENTE

En la comarca de actuación de la Agencia de Extensión Agraria de San Clemente, el cultivo del ajo morado en secano ha pasado, de ser una ayuda económica para trabajadores agrícolas y pequeños empresarios autónomos, a un cultivo base de la economía de un gran número familias de la comarca.

## LA ACCION DE EXTENSION EN EL PROVENCIO

En 1972, se inició la acción de Extensión Agraria en El Provencio trabajando con 23 agricultores que tenían plantaciones de manzanos en palmeta. El problema, aparentemente, residía en obtener fruta sana. Se buscaron las soluciones y se consiguió obtener productos fitosanitarios subvencionados y, con su aplicación, que el fruto producido mejorase de calidad y que, además, el 90 por 100 de los agricultores se hiciesen socios de la Cooperativa Frutícola de Villarrobledo (Albacete).

Pero en realidad el manzano influía muy poco en la economía familiar, y así lo vieron los agricultores de El Provencio desde el momento que se les capacitó para enfocar el estudio de los problemas a nivel de explotación. En esta línea de trabajo, se llegó a la conclusión de que el problema más sentido era el de la comercialización del ajo.

Como consecuencia, los primeros estudios realizados se centraron en la valoración de un anteproyecto para construir, cooperativamente, una central de tratamiento y cuyo presupuesto era el siguiente:

### Inversiones

|                                                           |                        |
|-----------------------------------------------------------|------------------------|
| Solar .....                                               | 1.000.000 ptas.        |
| Construcciones: tres naves y cámara de desinfección ..... | 1.500.000 ptas.        |
| Maquinaria .....                                          | 500.000 ptas.          |
| <b>TOTAL .....</b>                                        | <b>3.000.000 ptas.</b> |

### Gastos fijos anuales

|                                                     |                      |
|-----------------------------------------------------|----------------------|
| Gerente (durante la campaña de julio a enero) ..... | 200.000 ptas.        |
| Amortización .....                                  | 300.000 ptas.        |
| Interés .....                                       | 180.000 ptas.        |
| Gastos diversos e imprevistos .....                 | 100.000 ptas.        |
| <b>TOTAL.....</b>                                   | <b>780.000 ptas.</b> |

A la vista de los gastos y de la inversión, era preciso conocer la cantidad mínima de ajos secos necesaria para que las inversiones fueran rentables. Los cálculos, para la campaña 1972, fueron los siguientes:

|                                                                           |                  |
|---------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Precio medio del ajo seco .....                                           | 13,80 ptas./kg.  |
| Corta y clasificación .....                                               | 1,00 » »         |
| Pelado para exportar .....                                                | 2,20 » »         |
| Madera caja exportación .....                                             | 3,00 » »         |
| Manipulación, desinfección, transporte a puerto, representación etc. .... | 3,50 » »         |
| <b>TOTAL .....</b>                                                        | <b>23,50 » »</b> |

Informados de los precios obtenidos en varias campañas por las Cooperativas de Pedroñeras (Cuenca) y Balazote (Albacete), se llegó a fijar un precio medio indicativo de 29 ptas./kg., de lo que se dedujo que se obtendría un margen de 5,50 ptas./kg. Como el capítulo de gastos fijos era de 780.000 pesetas/año, se necesitaban un mínimo de 141.841 kg. (780.000/5,5), a partir del cual las inversiones resultaban rentables.

## DESARROLLO DEL PROGRAMA DE TRABAJO Y PRIMEROS RESULTADOS

Después de una intensa acción de divulgación del personal de la Agencia y de los 23 componentes del grupo iniciador, se realizaron una serie de reuniones para confeccionar los estatutos de la agrupación que fueron firmados por 82 agricultores con una producción declarada de 240.000 kg. de ajo seco.



En el año 1973 y antes de iniciarse la campaña, se hizo un inventario de necesidades. Actuando todos unidos, los agricultores del El Provencio adquirieron:

- Un solar de 10.000 metros cuadrados con una construcción antigua que acondicionaron para almacén de la cosecha del año.
- Una seleccionadora, una flejadora, una grapadora industrial y toda clase de madera para cajón de manipulación y caja de exportación.
- Máquinas para el transporte y manipulación del ajo en los almacenes.

El día 16 de julio de 1973, entraban los primeros ajos en la nueva empresa y los socios se sintieron profundamente satisfechos, pero al mismo tiempo, preocupados por no conocer cual sería el futuro. Todos pusieron el máximo empeño, trabajo y entusiasmo en llevar a buen puerto la barca en la que se habían embarcado. Como resultado, el 10 de agosto toda la cosecha estaba: entregada, clasificada, desinfectada y almacenada, y faltando pocas fechas para terminar la entrega, se consiguió hacer la venta de toda la cosecha a 32 ptas./kg. a diferentes comerciantes nacionales.

Partiendo de estos resultados conseguidos, los socios de la Cooperativa de El Provencio planificaron su actuación futura y, en reuniones sucesivas, se llegó a diferentes acuerdos de los cuales los más importantes fueron los siguientes:

- Construcción de naves de recepción, manipulación, almacenamiento y cámara de desinfección.
- Entradas de nuevos socios.
- Solicitud de inscripción en el registro general y especial de exportadores.

## DIFUSION DE LOS RESULTADOS

Paralelamente a este trabajo, se siguieron desarrollando actividades con grupos de discusión en otras localidades. En noviembre de 1973 se desarrolló un cursillo para que los agricultores de la localidad de Alberca del Zánacara, que llevan anotaciones contables, aprendan a sacar el máximo partido del análisis de grupo. En los últimos días del cursillo, al programar las actividades futuras, y al analizar los trabajos, de nuevo, el problema más sentido fue el de la comercialización del ajo.

Se hicieron los estudios oportunos, se divulgó entre los posibles futuros nuevos socios y se visitaron las Cooperativas de El Provencio y Las Pedroñeras, en las que tuvieron oportunidad de cambiar impresiones con socios y junta rectora, animándose a realizar algo parecido a lo hecho por los socios de dichas cooperativas.

En sucesivas reuniones se estudiaron todos los detalles y se confeccionaron los estatutos que fueron firmados por 39 socios con una producción de 210.000 kg. de ajo seco. El día 27 de febrero de 1974 se tramitaba toda la documentación.

## CAMPAÑA DE 1974

Corrían las primeras fechas de julio de 1974, y en plena campaña de recolección nos encontramos en la situación siguiente:

En El Provencio, las construcciones estaban terminadas, se había inscrito en el registro general de exportadores, el número de socios había aumentando a 109, se registró la marca «La Provenciana» y se iniciaron los contactos con los importadores extranjeros de ajos, fundamentalmente del Brasil.

En Alberca del Zánacara, por las mismas fechas se aprobaban los estatutos generales y

aunque no se disponía de construcciones se tenía una seleccionadora y una grapadora para hacer las cajas y cajones para exportar.

En aquellos momentos las perspectivas de la campaña eran muy malas. Los almacenistas compraban pequeñas cantidades a precios que oscilaban de 4 a 7 ptas./kg. según calidad y presentación. Los socios de las cooperativas, especialmente, los de la de Alberca del Zán cara, estaban preocupados e impacientes por el qué podían hacer.

Se comenzó a llevar la cosecha a las cooperativas y los exportadores iniciaron las ofertas. Las primeras ventas se hicieron a un precio medio de 25 ptas./kg., pero a medida que pasó el tiempo aumentó la oferta de mercancía y los precios bajaban de día en día. A mediados de septiembre, la Cooperativa de El Provencio hizo una operación con las últimas existencias que le quedaban por vender y envió 30.000 kg. de ajo a Brasil, con la etiqueta de un exportador español.

La liquidación final de la cosecha entregada por los socios se hizo en noviembre-diciembre. No obstante a las dificultades que presentó la campaña, los socios de las cooperativas percibieron de 14 a 17 ptas./kg. de ajo entregado, según calidad.

## LA CAMPAÑA DE 1975

La idea básica de la Agencia, a desarrollar durante la campaña de 1975, fue la de conseguir que las cooperativas llegasen a exportar directamente parte de su producción. Con tal fin, se programaron y realizaron dos cursillos de comercialización en las localidades de El Provencio y Alberca de Zán cara. Para ello, inmediatamente después de acabar la campaña de 1974, se inició la recogida y preparación de toda la documentación que sobre la comercialización del ajo podía interesar a los miembros de las cooperativas, acudiendo, fundamentalmente, a las cooperativas que ya habían exportado, a los exportadores mismos y a lo elaborado por las distintas unidades del Servicio de Extensión Agraria. Esta información fue la base de la discusión y en la que se encontró respuesta a las preguntas y dudas que surgieron en los coloquios celebrados después de las sesiones del cursillo.



Como final del cursillo se hicieron dos viajes, uno a Talavera de la Reina, en donde se visitó el mercado de ganado y la cooperativa comarcal, y otro a Guadalajara en el que se estudió la organización e instalaciones de Merco-Henares. También se tuvo una convivencia en la Escuela de Capacitación de San Fernando, donde en un coloquio abierto y apasionado, con participación de los representantes de las diferentes unidades del Servicio de Extensión Agraria que habían facilitado información, se formalizó la actitud hacia la exportación por parte de los agricultores de dichas localidades.

Aunque los créditos para construir los almacenes de la Cooperativa de Alberca del Zán cara tardaban en llegar y los trámites ante los organismos oficiales eran largos y pesados, se consiguió que esas dos cooperativas y otra de Mota del Cuervo, con semejantes problemas, fusionasen sus intereses y siguiendo la tramitación y documentación indicada en el Boletín Oficial del Estado de 6 de agosto de 1974, se inscribiesen en el registro especial de exportadores de ajos para un millón de kilogramos de dicho producto.

Al mismo tiempo se iniciaron los contactos con las casas extranjeras importadoras de dife-



rentes países, cuya solvencia se averiguó a través de gestiones realizadas en los departamentos de distintas entidades bancarias.

Ante las primeras informaciones procedentes de Brasil, nada favorables, porque hay un bajo precio en el mercado y el Estado, para luchar contra la inflación del país, no permite hacer importaciones a más de 6,5 dólares caja, grava las importaciones en el 45 por 100 y obliga a hacer unos depósitos previos durante 6 meses del valor de las importaciones, los exportadores españoles se reunieron y tomaron medidas. A esa reunión asistieron representantes de las Cooperativas exportadoras de la comarca de San Clemente. Como consecuencia de la reunión los precios se «alegraron» y el representante en Brasil empezó a confirmar ventas en firme, vendiendo en pocas fechas 37.000 cajas (370.000 kg.).

El primer hecho que confirmó las esperanzas puestas en el proyecto fue la recepción en la oficina común de las tres agrupaciones, de la primera «carta de crédito» (aviso de crédito irrevocable abierto a favor de las agrupaciones por el banco emisor). Se preparó, sin problemas, la mercancía y con las orientaciones recibidas del consignatario se cumplimentaron los impresos precisos y el día señalado para el embarque en Cartagena, la primera partida de ajos secos de la comarca de San Clemente viajó rumbo a Brasil.

Con el fin de sacar el máximo partido a la actividad desarrollada, el personal del Servicio de Extensión Agraria se desplazó a Cartagena y siguió, en apretado horario, las últimas operaciones a las que se sometió la mercancía, recogiendo, además, diverso material fotográfico e impreso que podrá servir como documentación para desarrollar actividades posteriores.

En 1975, tres cooperativas se han unido para conseguir el objetivo de comercializar sus productos. Han llegado a la exportación. Se ha dado un paso muy importante y se han demostrado a ellos mismos que, unidos, son capaces de obtener mejores precios para sus cosechas.

Como resumen diremos que se empezó tratando de resolver un problema a un cultivo, que el problema se ha resuelto y que los agricultores se han formado en cooperación. Hoy se ven muchos más problemas que se quieren abordar al mismo tiempo y a los hombres que hace relativamente pocas fechas había que animarles para que comercializasen el ajo, hay que frenarles aconsejándoles «que se vistan despacio que tienen prisa».

No dudamos que estos socios que han sido capaces de dar el primer paso, en fechas próximas comercialicen toda su producción a través de las cooperativas.

ANDRES DUQUE VALLEJO