

**Enrique  
Bastarache**

enrique@grupexco.com



■ *De nuevo en el centro de una nueva campaña hortícola y nos volvemos a encontrar en el mismo punto*

## Tengo algo que decir

La situación agrícola que vivimos está falta de una rentabilidad adecuada.

De nuevo en el centro de una nueva campaña hortícola y nos volvemos a encontrar en el mismo punto que hace un año. Me atrevería a decir más, incluso dos años, y todavía más: en el mismo punto de partida de toda la vida.

La situación agrícola que vivimos está falta de una rentabilidad adecuada, motivada por una serie de factores que enumeramos a continuación.

La oferta de productos agrícolas se ha incrementado enormemente, existen cada vez más exportadores de todo tipo: grandes, pequeños, medianos, modernos, antiguos, nuevos, viejos, jóvenes, con experiencia y sin experiencia. Igualmente, existen también agricultores mayores, jóvenes de mentalidad abierta, otros de mentalidad cerrada, unos que creen en la agricultura y otros no le ven futuro ya a este modo de ganarse la vida, que es el mismo que el nuestro.

A nivel de producción, todos, unos y otros han demostrado año tras año, que su profesionalidad y buen saber, trae como consecuencia la obtención de productos que son extraordinariamente apreciados entre los consumidores extranjeros.

Paralelamente, contamos en la actualidad con una multitud inimaginable de formas comerciales para vender nuestros productos, que no han sido sino consecuencia del paso de los años sin hacer nada en este sentido. La falta de carácter comercial necesaria para hacer un buen trabajo en el exterior, unido a la falta de los idiomas que se hablan en los mercados de destino han hecho que la

**Contamos en la actualidad con una multitud inimaginable de formas comerciales para vender nuestros productos, que no han sido sino consecuencia del paso de los años sin hacer nada en este sentido**

producción esté en nuestras manos y la comercialización, en manos de otros.

Existen multitud de clientes importadores, tanto españoles como extranjeros, unos de primer nivel, muchos otros de segundo nivel, agentes de mil y una clases, unos que facturan desde España, otros que facturan desde Alemania, amigos de agentes o de exportadores que adquieren compromisos a cambio de una pequeña comisión, amigos que se tienen en Holanda.

Sabemos producir mejor que nadie y cada año nuestros géneros valen menos.

También tenemos una nueva moneda que ya nos va resultando familiar y que desde su aparición ha conseguido lo que el mundo de la magia no había conseguido durante toda su historia: que de la noche a la mañana, uno se transforme en dos. Es decir, lo que antes valía 1 marco ahora vale 2, es decir 1 euro; lo que antes valía un florín ahora vale más del doble, es decir otro euro, lo que en España valía 100 pesetas, ahora vale un 66% más, es decir otro euro, y así sucesivamente.

En paralelo a ello, los consumidores extranjeros, que no debemos olvidar que son el destino final de nuestros productos hortofrutícolas, han visto cómo sus salarios no han sufrido modificación alguna, y ahora cuando van a comprar dos kilos de tomate por ejemplo, como tienen que pagar el doble que antes. ¿Qué hacen entonces? Pues que solamente compran uno. Y así está ocurriendo ya con todos los productos que se producen en nuestro país: se va a consumir la mitad de lo que se consumía en una año normal.

Simultáneamente con el euro, existe una importante recesión económica que se deja notar entre los ciudadanos de la Unión Europea, lo que trae como consecuencia un menor consumo en las tiendas de las cadenas de supermercados alemanes principalmente.

La crisis económica en que se encuentra inmersa, por ejemplo Alemania, ha ocasionado la bajada del consumo interno y ello ha obligado a las cadenas a realizar un cambio de estrategia que no es ni más ni menos que hacer lo mismo que ha hecho Aldi toda la vida: comprar lo más barato que el exportador se deje hacer.

Esta política de compras, también llamada "hard-discount" o descuento duro, que tan buen resultado le ha dado a dicha cadena de distribución, no es nueva sino que ha sido desarrollada por los hermanos Albrecht hace más de 30 años y en la actualidad se encuentra implantada ya en prácticamente todas las cadenas de supermercados de Alemania.

Ello es consecuencia, en nuestra opinión de dos problemas: uno el de

que existe un importante exceso de producción en casi todos los artículos españoles, y otro que es la aceptación de este sistema de compra por parte de los exportadores españoles. Hay que decir que por mucho esfuerzo que se haga para evitar entrar en este sistema, siempre habrá un exportador que diga que sí.

Esta obligada aceptación, muy hábilmente manejado por la multitud de agentes que ya hemos dicho que hay en este sector, va siempre, repito siempre, en perjuicio de los exportadores y, por tanto en consecuencia de los agricultores españoles.

Nada serio y profesional hemos hecho y nada hacemos para evitar este daño. ¿Cómo puede ser que siendo los productos agrícolas españoles, aquellos de los que se alimentan los europeos en invierno, no dejen rentabilidad entre los agricultores y exportadores?

Los españoles pierden dinero y sin embargo hacemos ricos a nuestros clientes.

A la vista de lo anteriormente expuesto, nuestros gerentes agrícolas tendrían que replantearse reducir teóricamente a la mitad las superficies que anualmente dedican a los distintos cultivos y no seguir poniendo la misma superficie que el año anterior pero con un poco más, más o menos un 10%.

Entre los consumidores españoles las cosas van de otra manera bien distinta afortunadamente. Tenemos un mercado interior envidiable que es la salvación de los almacenes de confección de frutas y verduras de pequeña y mediana dimensión.

La razón de que estos hechos no hayan afectado de forma general a los españoles, se debe en mi opinión a que anteriormente a la entrada en la Unión Europea, nuestras propiedades agrícolas e incluso urbanas se encontraban valoradas muy por debajo de los precios de cualquier propiedad similar de cualquier país extranjero.

¿Quién entre los componentes de nuestro sector agrícola no tiene o ha tenido un trozo de tierra, una finca o una vieja nave que habiendo sido en

su día almacén estaba tan vieja que se caía sin que nadie diese un duro por ella? ¿Quién se salvaba de tener como única alternativa de cambiar de manos esa propiedad que la de que sus hijos la heredaran?

Con la globalización que ha traído consigo la Unión Europea, se han empezado a poner las cosas en su sitio.

Por fin las cosas han cambiado. Parecía que nunca llegaría el momento en que los agricultores españoles pudieran vivir en casas de buena calidad, similares a los de los agricultores de sus países vecinos.

La estabilidad económica que proporciona la UE hace que los tipos de interés para acometer cualquier negocio, bien para la compra de tierras, para poner viñas, o bien para construir, atraiga al comerciante y pone al alcance del agricultor en general y de los constructores en particular mucho dinero a intereses nunca vistos.

Este hecho por el que se han revalorizado nuestras tierras y propiedades, ha permitido a mucha gente ponerse, por fin en paz con su banco, plantearse vivir el resto de sus días tranquilos aunque les llegase a afectar una enfermedad muy costosa que ahora podrían ya pagar.

Después de pasarse una vida entera sacrificados, qué menos que eso y que además les pueda dejar a sus hijos con orgullo una herencia con la que ninguno de la familia hubiera podido soñar.

---

**La estabilidad económica  
que proporciona la UE hace  
que los tipos de interés para  
acometer cualquier negocio,  
bien para la compra de tierras,  
para poner viñas, o bien  
para construir, atraiga  
al comerciante y pone al alcance  
del agricultor en general y de los  
constructores en particular mucho  
dinero a intereses nunca vistos**

---

Finalmente quiero decir que esta estabilidad de los tipos de interés que está produciendo la UE, unido a los Fondos de Cohesión, han conseguido que los pueblos ya no sean lugares donde los jóvenes no querían estar porque no había futuro para ellos. Recordar hace solo 20 años, cuando en ellos ni siquiera habían lugares para leer ni suficientes colegios para los niños, ni centros médicos, ni nada de nada que no fuese la panadería, la tienda de ultramarinos y la furgoneta que con la periodicidad acordada, tocaba el claxon para suministrarlos pescados y otros productos.

Hoy día, nuestros pueblos afortunadamente son lugares prósperos, alegres, donde la gente tiene a su alcance las mismas comodidades que los que vivían antes en las grandes ciudades. Por fin los jóvenes se quedan y no les falta de nada, ni siquiera trabajo.

Ahora bien, con todo lo que de positivo tiene todo lo anterior creo que todas las cosas pueden llegar a desaparecer de la manera más fácil que uno se puede imaginar.

Me refiero a que con la especulación de las tierras, nos estamos pasando ya un poco, y lo digo con la preocupación de aquel que acaba de interesarse por un trozo de tierra de 10.000 metros cuadrados a 16 km. de Murcia, un terreno rústico que quizás algún día se podrá recalificar y el agricultor propietario del terreno no lo vende ya por menos de 34 € el metro, es decir 56 millones de las antiguas pesetas... una hectárea de huerta.

Hay trozos de tierra a 60 kilómetros de Murcia, donde la hectárea de cereal de secano rabioso se cotiza ya entre seis y los ocho millones de pesetas, y están situadas en lugares fríos para cultivo.

Todos sueñan que llegará algún día en que el interés de los turistas llegará a esos lugares para quedarse a vivir en ellos y no hay que olvidar que los sueños rara vez se hacen dos veces realidad. Y ya hemos vivido uno.