

Agricultura de interior en la dura meseta castellana

Visitamos la finca de Juan Carlos Romo, en la localidad abulense de Palacios de Goda

En la campaña 2000/2001, en Castilla y León han recibido las subvenciones a cultivos herbáceos algo más de 85.000 productores. Esta cifra es lo suficientemente relevante como para deducir que, en esta región, los herbáceos siguen siendo la actividad agraria predominante en la economía rural. Hablar de Castilla y León ineludiblemente significa tener que hacerlo de cereales, maíz, oleaginosas, proteaginosas, y leguminosas. Por eso Vida Rural se ha acercado a la localidad de Palacios de Goda (Ávila) para conocer de cerca un ejemplo viable y con gran futuro de lo que es una agricultura ciertamente peculiar como es la del interior en la dura meseta castellana.

Óscar Hernández Fontán.

El sector agrario en Castilla y León se ha sustentado tradicionalmente sobre una agricultura de base familiar, que con el paso del tiempo se ha convertido en empresa agraria. Después con el ingreso de nuestro país en la Unión Europea, la agricultura de esta región ha sufrido un cambio sensible que ha transformado todas sus estructuras.

Esto no es sino el devenir de lo que ha ocurrido en la mayoría de las explotaciones castellanas y leonesas. El caso de Juan Carlos Romo no es diferente. Agricultor de la localidad abulense de Palacios de Goda, a sus 31 años tiene una explotación de herbáceos que supera las 100 hectáreas y que, con mucho sacrificio, ha sabido adaptar a las necesidades actuales de competitividad en el mercado.

La explotación visitada está enclavada en la comarca de La Moraña, al norte de la provincia de Ávila y colindando con la de Valladolid. La actividad agraria a la que se dedica es prefe-

rentemente la de cultivos tradicionales y típicos de esta tierra cerealista por antonomasia.

La pelea del moraño Juan Carlos Romo y de otros muchos agricultores es la del agua, un grave problema por estos lugares. Sin regadíos públicos en toda la provincia (es el único caso de toda Castilla y León) la necesidad de este agricultor joven que lleva más de 15 años en la actividad ha sido la de los sondeos, con el consiguiente coste de producción que esto le supone de cara a cuadrar resultados económicos al final de campaña.

La dureza del clima es el otro gran inconveniente con el que se ha encontrado Juan Carlos Romo, con temperaturas altas, muy altas en algunos casos durante el día, y muy bajas de noche, y con inviernos realmente duros.

Sin embargo todos los inconvenientes que sufre, unos naturales como la climatología, pero otros de índole hu-

mana como es el de los regadíos, no han amilanado a nuestro protagonista. Más bien todo lo contrario. Su explotación es una muestra palpable de la perfección adaptada a dificultades de todo tipo.

Remolacha, maíz, girasol, garbanzos, cebada, trigo y viñedo es la amplia variedad de cultivos que ocupan la superficie de terreno que en propiedad tiene este jovencísimo agricultor abulense que a los 10 años empezó a dar sus primeros pasos en el terreno.



La inversión en maquinaria ha sido clave para la viabilidad de esta explotación.

Acostumbrado a unas producciones altas para lo que es la media productora en la zona, las inversiones que ha tenido que realizar de un tiempo a esta parte son ciertamente importantes. Tractores de varias potencias, abonadoras, arrancadoras, cañón de riego, motores y máquinas de todo tipo forman parte del utensilio mecanizado que a diario maneja nuestro protagonista. Y no le cabe otro remedio, ya que según sus propias palabras, es la única opción que tiene para rentabilizar hoy en día una explotación de herbáceos.

Defensor de un tipo de agricultura familiar que compagina aspectos empresariales para saber sacar mayor rendimiento a su trabajo y hacer rentable su actividad, a Juan Carlos Romo no le cabe la menor duda de que las grandes multinacionales y los grupos de presión que actúan en torno a las organizaciones



La dureza del clima es uno de los grandes inconvenientes de esta explotación.

mundiales del comercio buscan acabar con modelos de agricultura y ganadería típicos de zonas como ésta. «Los intereses creados a nivel internacional nos perjudican mucho a las explotaciones familiares, y en el caso de España esto es evidente, por encontrarnos dentro de lo que es un modelo mediterráneo de producción, con todas las envidias y problemas que ello genera en otros sistemas distintos al nuestro como es el sistema centroeuropeo o americano».

En cuanto a la campaña actual, las perspectivas son positivas en maíz y remolacha, y con los adecuados tratamientos y riegos de campaña espera obtener buenos resultados en tonelaje y graduación, deseando llegar a una riqueza sacárica en remolacha que ronde los 20,5º tal y como obtuvo la campaña pasada. A pesar de que la pluviometría, en cuanto a cantidad y distribución, no está siendo la más adecuada en los últimos meses, aún hay posibilidades de lograr buenos rendimientos.

Respecto al futuro más inmediato, una de las posibilidades que está manejando Juan Carlos Romo para avanzar en la adecuación de sus estructuras productivas, es la de iniciar las gestiones para ver la posibilidad de incluir sus vides en la Denominación de Origen Rueda, una de las más afamadas del país en cuanto a vinos blancos se refiere. «Mi ilusión es buscar alternativas en una zona donde sinceramente las cosas no son fáciles, pero ahí está la posibilidad del viñedo que está en pleno auge, o las mismas leguminosas para consumo humano, que siempre han contado con gran tradición dentro de la comarca», asegura Romo.

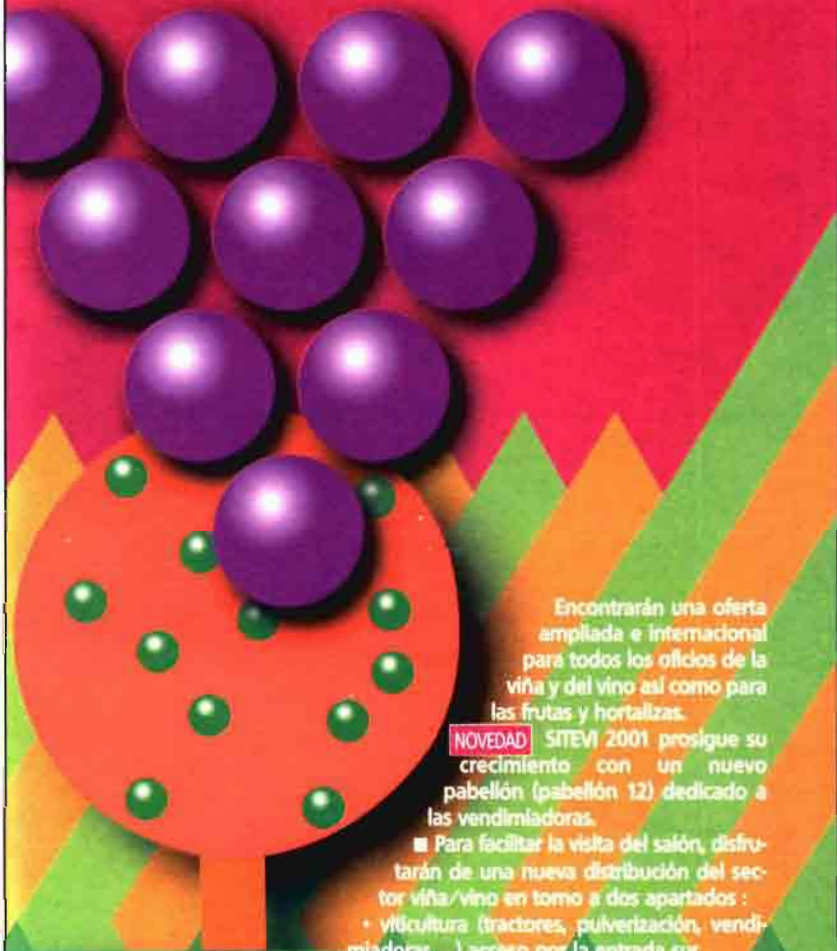
Además, dentro de sus planes está el incrementar el número de hectáreas en propiedad, cuestión muy complicada si tenemos en cuenta que en algunos casos le están pidiendo cifras astronómicas que rondan el millón de pesetas/hectárea. «Yo tengo las ideas claras y sé hacia donde quiero llevar mi explotación, pero no es fácil porque son muchas las trabas y los condicionantes económicos que hay. Lo de menos es el sacrificio y las muchas horas que echamos en la tierra, si lo comparamos con los quebraderos de cabeza que nos ocasionan las casi imposibles inversiones que pretendemos realizar para adecuar la explotación a las exigentes leyes del mercado actual».

Precursor de una pujante actividad agraria en su municipio. Juan Carlos Romo es sin duda uno de los modelos donde se miran los compañeros de faena de los pueblos colindantes, y es que ha puesto en marcha una explotación tradicional aplicando a ella las técnicas y tratamientos más avanzados de la agricultura moderna. Así pues, la explotación visitada por **Vida Rural** es un buen ejemplo de la agricultura de interior de la meseta, donde la actividad agraria se sigue enfrentando a la dureza del clima y a la escasez de agua. ■

SALÓN INTERNACIONAL DE LAS TÉCNICAS, EQUIPOS Y SERVICIOS PARA LA VITICULTURA, LA VINICULTURA Y LA ARBORICULTURA

SITEVI 2001

valorar la calidad apertura a nuevos mercados



Encontrarán una oferta ampliada e internacional para todos los oficios de la viña y del vino así como para las frutas y hortalizas.

NOVEDAD SITEVI 2001 prosigue su crecimiento con un nuevo pabellón (pabellón 12) dedicado a las vendimiadoras.

■ Para facilitar la visita del salón, disfrutarán de una nueva distribución del sector viña/vino en torno a dos apartados:

- viticultura (tractores, pulverización, vendimiadoras...) acceso por la entrada sur.
- vinificación (enología, covedero, maquinaria para bodega, embotellado): acceso por la entrada norte.

En el corazón del pabellón 11, encontrarán un sector de "Frutas y Hortalizas" reestructurado (cepas frutales, semillas de hortalizas, productos fitosanitarios, invernaderos, maquinaria para irrigación, cosecha, selección, calibrado, envasado, etc.)

Profesionalidad, Calidad e Innovación estarán presentes en el salón para ayudarle a progresar en su oficio y a conquistar nuevos mercados.

Realice su pre-inscripción
a través de internet - www.sitevi.com

MONTPELLIER FRANCE

13·14·15 de NOVIEMBRE del 2001

NUEVOS HORARIOS 8H 30 - 18H 00

Para recibir más información o tarjetas de invitación
pongase en contacto con



Promosalons - Diego de Leon, 44 - 28006 Madrid
Tel. 34 91 411 95 80 - Fax 34 91 411 66 99
E.mail : promosalons@promosalons.es

