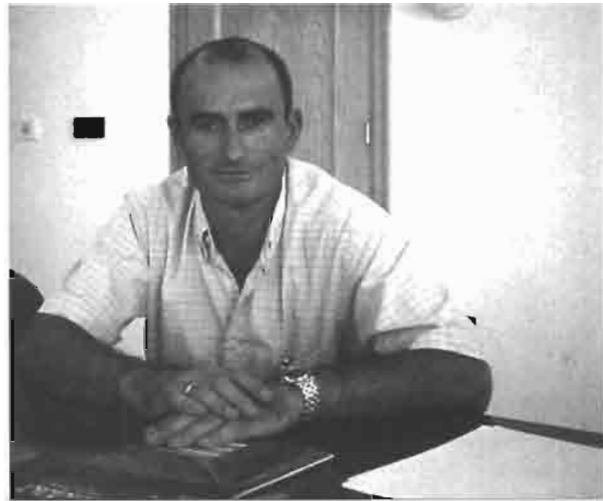


# El mercado interior ecológico está por hacer

Texto y fotos: Fernando López

►.....

Agricultor y de familia de agricultores durante generaciones, al frente de esta empresa en ocho años han pasado de exportar hortalizas ecológicas por importe de 40 millones de pesetas a facturar 1.200 millones, con una plantilla de 250 personas, 300 en plena campaña, entre trabajo de campo, almacén, administrativos y técnicos, para poder cumplir con las normas de calidad que les exigen. Pero David es de las personas que cuando tienen algo claro las dificultades le estimulan a hacerlo cada vez mejor. Ahora se ha propuesto vender en el mercado interior, y hacerlo bien. La exportación ha sido una gran escuela de perfección...



Entrevista con David Samper, gerente de Biocampo



Tendría para escribir un libro de anécdotas y lo que él llama "casualidades", situaciones que le han ido abriendo los ojos. En San Pedro del Pinatar (Murcia) la familia Samper quería sacar al mercado su producción de limones. Por "casualidad" se enteró de que existía un manejo ecológico de los cítricos y no sólo eso, sino que había una demanda exterior de frutas y hortalizas.

Una información le llevó a otra. Las exigencias que planteaban sus clientes parecían insalvables (certificación ecológica, absoluta pulcritud en las naves de envasado y en los productos, calibrado, etiquetado, punto de maduración, embalajes reciclables, variedad, continuidad, buen precio...) pero él no ha parado hasta conseguirlo.

"Creamos una empresa privada, BioCampo, que es el trampolín para otros productores que se coordinan con nosotros. Con la filosofía de una cooperativa, programamos con los agricultores las plantaciones, les facilitamos los abonos y semillas, hacemos un seguimiento y asesoramiento técnico y una liquidación mensual, con precios medios, pero tengo la responsabilidad de la toma de decisiones. Tiene la ventaja de que perciben su dinero y yo no tengo que estar consultando continuamente.

¿No te parece peligroso dedicar grandes esfuerzos a la exportación cuando otros países mediterráneos en cualquier momento te pueden quitar esos clientes ingleses, alemanes, que sólo buscan –además de ecológico– un buen precio?

Esto ya está aquí. Este año hemos tenido un problema con dos o tres productos. Pero la competencia en principio es buena porque a la fuerza te hace buscar alternativas, ya sea industria de transformación, ya sea mercado nacional, local... Nos obliga a difundirnos y expandirnos, como ocurrió aquí en su día con el cultivo convencional. Empezaron buscando vender 2.000 kilos de pimientos y ahora salen diariamente 4 millones de kilos... Ahora en ecológico no hay mercado nacional. Hay que hacerlo, y hacerlo bien.

¿Os ha perjudicado la competencia desleal de los falsos bio?

En el mercado de la exportación yo no lo puedo notar porque la tienda especializada a la que vendo sabe qué es BioCampo y los supermercados tienen su propia marca y su propia clientela, pues es el supermercado el que busca sus garantías y nosotros se la damos, aunque nuestro nombre no haya trascendido al consumidor.

Lo complicado es en España, donde el biodanone y el biodonsimón han quemado mucho lo del bio, por eso hay que buscar algo diferente y en eso estamos. Queremos que se identifique la marca con el producto que vendemos, que es de calidad. Hay que hacerlo bien porque un error grave, un fraude, nos salpica a todos.

Los supermercados quieren variedad y continuidad, pero lo están haciendo mal, no se está cuidando la presentación y la continuidad, porque eso cuesta mucho dinero, para el que



Setos  
corravientos e  
invernaderos  
totalmente  
automatizados

compra y para el que vende. Hay que llegar a más gente y así bajará el precio, y hay que llegar bien, con el producto bien presentado.

**¿Cómo puede ser que el consumidor va a comprar y no encuentra verduras ecológicas?**

Está muy claro. El mercado no existe. Por ejemplo si lo medimos por el consumo de patatas: el consumo de patata ecológica en el mercado nacional supone 100.000 kg a lo largo del año... con lo cual vendes unos 8.000 kilos al mes, cuando yo vendo 4 millones de kilos a Alemania...

**¿Pero no hay consumidores que demandan producto ecológico?**

Sí que hay. Ten en cuenta que aunque sólo sea el 2% de la población ya es muchísimo. El problema es llegar a ellos. Lo que no podemos pretender es que la gente compre una bandeja de mandarinas o de tomates que estén negros, que estén picados o mal empaquetados, cuando al lado tienen unas manzanas perfectas.

**¿Y los precios? ¿Vais a conseguir unos precios buenos?**

No creo que el precio sea un factor limitante para comprar ecológico. Las personas que están interesadas ahora pagan por una mayor calidad y si pagan un sobreprecio es por la distribución. Cuanto más se venda más bajará el precio para el consumidor, porque se reparten esos costes de portes. Luego hay meses en que apenas hay demanda interior, el productor no se arriesga a producir en pleno verano porque no tiene salida, entonces las tiendas lo importan de otros países, y eso también encarece el producto.

**En el paso a ecológico ganamos todos, porque todos somos consumidores**

A David muchas "casualidades" le llevaron a tomar conciencia de que a todos los niveles nos conviene un cambio



hacia la producción ecológica. "Se está cambiando gracias a cuatro 'locos', entre los que me incluyo, que nos hemos ido adelantando. Nos han visto perder plantaciones, nos han visto con un coste de mano de obra de limpiar hierba a 50 pta/m..."

Recuerda que tenía una pajarera grande con cotorras y pericos y otras aves exóticas y se le ocurrió darles los restos de unas lechugas convencionales, que habían recogido hacía casi un mes. "Los pájaros las picaron... y se murieron. Eso me hizo reflexionar: si hace un mes hemos comido estas lechugas y un mes más tarde estos pájaros se mueren ¿qué es lo que estamos comiendo nosotros?"

**¿Qué superficie tenéis inscritas en ecológico?**

200 ha de hortalizas, 25 de ellas en invernadero.

**Los agricultores con los que vendes producto ¿se han convencido de que lo ecológico funciona o solamente lo hacen por tener una salida económica?**

No, se han convencido porque ahora consiguen una producción ecológica, saben que funciona a nivel de producción, ahora estoy luchando con ellos y yo conmigo mismo en el tema de las ventas. Ahí está la cuestión ahora. Cuando empecé era un tema de producción. Es lástima que después de que la gente se convence del tema y cultiva bien, que luego no puedan vender... Por eso es tan importante el mercado nacional. ■



Tratapas con feromonas para captura y conteo de lepidópteros

## Control ecológico de plagas y enfermedades



Carlos José Soto, técnico de Biocampo, explicándonos la complejidad del cultivo ecológico en invernadero

En BioCampo hay un personal técnico que se ocupa de las labores de prevención, control y seguimiento de los cultivos, de vigilar el equilibrio entre las posibles plagas y sus predadores. En la visita a la finca nos acompañó Carlos José Soto, Ingeniero Técnico Agrícola. “La mayor parte de insectos y productos que utilizamos se comercializan y distribuyen por empresas especializadas, por lo que no es difícil su adquisición. En cuanto a insectos se refiere existen muchísimos más que acuden espontáneamente donde tienen alimento. Por lo tanto debo resaltar que la naturaleza es el mejor tratamiento y cuanto menos interfiramos, menos riesgo hay de romper el equilibrio y mejores resultados obtendremos. No hay que dejarse llevar por el miedo a sufrir pérdidas, hay que mantener la calma, evaluar la situación y sólo realizar tratamientos cuando no quede otra posibilidad.

En cuanto al abonado, incorporamos estiércol de oveja en fondo y luego el compost lo ponemos en cubierta. Cada año va mejorando, porque el suelo se va esponjando y es cada vez más rico porque no se está salinizando con abonos químicos”.

Plaga o enfermedad	Fauna auxiliar	Productos	Observaciones:
Lepidópteros	<i>Macrolophus caliginosus</i> <i>Trichogramma</i>	<i>Bacillus Thuringiensis</i> Trampas con feromonas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dejar que actúen los enemigos naturales.</li> <li>• Vigilar con insistencia los cultivos.</li> <li>• Localizar focos de infección.</li> <li>• Realizar siebras de insectos en los focos.</li> <li>• Realizar tratamientos en zonas afectadas, para no desequilibrar el entorno.</li> <li>• Mantener las parcelas limpias de malas hierbas, que puedan albergar parásitos.</li> <li>• Hacer rotaciones de cultivos.</li> <li>• En invernadero biofumigación<sup>131</sup> al cambiar de cultivos.</li> </ul>
Pulgones	<i>Aphidius sp</i> <i>Aphidolutes aphidimyza</i> <i>Chrysopa carnea</i> <i>Coccinella septempunctata</i>	Aceite vegetal Aceite de neem (*) Rotenona (*) Extracto de nicotina (*) Extracto de ajo	
Mosca blanca	<i>Encarsia formosa</i> <i>Eretmocerus eremicus</i> <i>Eretmocerus mundus</i>	Jabón potásico Aceite vegetal	
Trips	<i>Ornis Sp.</i> <i>Amblyseius californicus</i> <i>Hypoaspis sp.</i>	Rotenona (*)	
Ácaros	<i>Amblyseius cucumeris</i> <i>Phytoseiulus persimilis</i>	Azufre Aceite vegetal	
Minadores	<i>Diglyphus isaea</i> <i>Dacnusa sibirica</i>	<i>Bacillus Thuringiensis</i>	
Cochinillas	<i>Cryptolaemus montrouzieri</i> <i>Rodolia cardinalis</i> <i>Leptomastix dactylopii</i>	Aceite de neem (*)	
Oidio		Azufre	
Mildiu		Oxicloruro de cobre (*)	
Bacteriosis		Oxicloruro de cobre (*)	

### Notas

(\*) Sólo se usarán cuando el nivel de ataque sea considerado muy peligroso para el cultivo, con autorización del organismo de control que corresponda y sólo hasta el 31 de marzo del 2022,

según el reglamento Cee nº 2092/91, del consejo de 24 de junio de 1991 sobre la producción agrícola ecológica.

(1) Biofumigación, gases para la protección de cultivos. A. Bello et al. (*La Fertilidad de la Tierra* nº 4, pág 27-29).