Venta con Ultima Hora, diario Menorca y El Periódico de Ibiza y Formentera DEL 16 AL 22 DE DICIEMBRE DE 2022 Año 9 / Núm. 451

EL ECONÓMICO

SEMANARIO DE LA EMPRESA Y EL TURISMO DE BALEARS

De izquierda a derecha, los impulsores de Som Pagesos de Mallorca: Isabel Vicens, gerente de Agromallorca; Guillem Adrover, gerente de Terracor; Toni Monjo, gerente de la Asociación de Interés Económico (AIE) Som Pagesos; Pep Mestre, gerente de Agroilla, y Bernat Lliteres, cofundador de Es Merca. Foto: A.G.

Som Pagesos: la unión hace la fuerza

Agroilla, Agromallorca, Terracor y Es Merca, principales productores de frutas y verduras, se han asociado para crear una marca de garantía que certifica la calidad y el origen local. Pretenden obtener un precio de venta justo y crear sinergias que beneficien a todos P 2 a 4

De izquierda a derecha, Toni Monjo, gerente de Som Pagesos, junto a los gerentes de las empresas agrícolas Terracor, Guillem Adrover; Agromallorca, Isabel Vicens; Agroilla, Pep Mestre, y Es Merca, Bernat Lliteres. Fotos: A.G.

Som Pagesos defiende la agricultura local

Las empresas Agroilla, Agromallorca, Terracor y Es Merca han creado una marca de garantía para conseguir precios más justos y poder ser rentables. Invitan al resto de productores a unirse para tener más poder en el mercado

Pep Verger/Aina Ginard

Las cuatro grandes empresas agrícolas de Mallorca se han unido para defender la rentabilidad del campo. Pese a su gran tamaño, se sienten el eslabón más débil de la cadena de distribución alimentaria y ven peligrar su viabilidad. Han hecho valer el viejo lema de 'la unión hace la fueza' creando la marca de garantía Som Pagesos de Mallorca. Para hablar de la iniciativa y del estado de la agricultura, *El Económico* reunió a Toni Monjo, gerente de Som Pagesos; Pep Mestre, gerente de Agroilla; Isabel Vicens, gerente de Agromallorca; Guillem Adrover, gerente de Terracor, y Bernat Lliteres, cofundador de Es Merca. Cuentan con el apoyo del Govern, son ambiciosos y están decididos a hacer todo lo posible para poner en el lugar que se merece a la agricultura local.

"Som Pagesos es una iniciativa de AgroMallorca, Agroilla, Terracor y Es Merca que se comenzó a fraguar en 2021 y se inició formalmente en la Semana Santa de 2022. Representa el 80% de la producción de fruta y verdura de Mallorca. Es un proyecto de productores que tiene la voluntad de acoger a cuántos más, mejor. Cuenta con unas 1.000 hectáreas en producción y de unos 600 trabajadores. Los objetivos iniciales de Som Pagesos son cuatro: defender y promocionar el producto de Mallorca, crear una marca de garantía que el consumidor identifique con facilidad, dignificar el mundo rural y diversificar la economía local", explica Toni Monjo a modo de introducción.

Som Pagesos se ha constituido a nivel legal como Asociación de Interés Económico (AIE) y ya ha conseguido la marca de garantía, que es un distintivo que otorga la Conselleria d'Agricultura, Pesca i Alimentació. Avala el origen del producto, en este caso de Mallorca, y que la producción es respetuosa con el medio ambiente. La Conselleria ha otorgado a Som Pagesos una subvención de 183.383,64 euros para llevar a cabo acciones en línea con los objetivos.

Las cuatro empresas integrantes suman el 80% de la fruta y verdura producida en Mallorca

Isabel Vicens explica que la marca de garantía es un aval de la calidad de los productos. "Para convertirnos en marca de garantía debimos elaborar un reglamento de obligado cumplimiento y una normativa. La marca de garantía la da el Govern balear pero con la autorización del Gobierno central. Cuenta con un consejo regulador. No es una Denominación de Origen ni una Indicación Geográfica Protegida, sino que sería el siguiente escalón. En Balears ya existen marcas de garantía del aceite o el tomate de ramallet, por ejemplo. Uno de requisitos es que los productos de la marca Som Pagesos sean de producción integrada, es decir, que cumplen con una normativa sobre cómo deben manejarse los productos de la tierra, las analíticas que deben realizarse... Por tanto, si no es producto de calidad, no puede ser de Som Pagesos y, de hecho, ya lo cumple la mayoría de payeses".

Cualquier productor agrícola que cumpla los requisitos podrá utilizar el nombre de Som Pagesos de Mallorca, beneficiándose así de las ventajas de tener una marca que se espera que los consumidores puedan reconocer, identificar y exigir, lo que ayudará a los productores a valerse frente al género de fuera. "Nos gustaría que el 100% de los productores formaran parte de Som Pagesos", recuerda Monjo. De hecho, han enviado una carta abierta a todos los payeses invitándolos a unirse para hacer fuerza. "Los payeses pequeños se verán muy beneficiados si se integran en Som Pagesos. Puede existir una colaboración muy eficiente entre todos", explica Pep Mestre.

Cualquier productor que cumpla los requisitos podrá integrarse en Som Pagesos

Som Pagesos es un ejemplo del cambio de visión empresarial de la competición a la cooperación. Sus cuatro integrantes son competencia directa pero han decidido colaborar por necesidad. "El sector agroalimentario se verá beneficiado si todos trabajan de forma conjunta", recuerda Monjo.

Isabel Vicens lo tiene claro: "O nos juntamos o no seremos. Y no queremos estar nosotros y que el resto desparezca. Yo siempre digo que quiero ser como los hoteleros: empresarios que ganan dinero, invierten, se forman... ¿Por qué hemos de ser los feos de la película? Hemos de hacer las cosas necesarias para ser un sector rentable y ganar dinero. No lo conseguiremos solos. El tiempo de pelearnos ya lo hemos probado y no nos ha ido bien, y en el camino se han quedado muchos. Ahora, hemos aprendido que debemos estar todos unidos, no nos queda otra. Con los pro-

Todo el sector agroalimentario gana estando unido"

Toni Monjo, Som Pagesos

La hortaliza producida aquí no pasa del 10% de lo que se consume"

Pep Mestre, Agroilla

¿A quién dejamos el negocio? No hay relevo generacional"

Guillem Adrover, Terracor

El 3% de producto local de la ley turística habría de ser por sectores"

Isabel Vicens, Agromallorca

Si estamos unidos podemos regular mejor las siembras"

Bernat Lliteres, Es Merca

blemas que ya tenemos, ahora padecemos un encarecimiento de los costes de producción muy elevado. No es fácil estar los cuatros juntos, pero era imprescindible", señala.

La pandemia puso a todos los agricultores en grandes apuros. "La necesidad nos une. O nos poníamos de acuerdo para defender el precio de los productos o dejábamos la actividad. La producción ya no era rentable. Somos payeses y sabemos que hemos de conseguir que la producción de Mallorca sea rentable", señala Mestre.

DEFENDER EL PRECIO. Som Pagesos quiere defender los precios del productor. "Nuestra política es conseguir un precio digno para los payeses. El precio mínimo de venta por ley ha de ser el precio de coste, pero ni eso se respeta. Por tanto, nuestro primer objetivo es dignificar el trabajo de los payeses", señala Vicens.

Toni Monjo explica que Som Pagesos de Mallorca se ha constituido como Asociación de Organizaciones de Productores de Fruta y Hortaliza, lo que les permite regular precios.

Los payeses quieren desterrar la idea, muy extendida, de que el producto local de temporada debe ser barato. "En el caso de los tomates, el consumidor paga tres euros el kilo durante seis meses, pero cuando es la temporada aquí lo quiere pagar mucho más barato. Los hoteleros y grandes superficies, cuando el producto es de Mallorca creen que debe ser más barato porque no hay coste de transporte. Nosotros no pretendemos que nos paguen el tomate a tres euros, pero sí queremos un precio digno", señala Guillem Adrover. Bernat Lliteres explica el caso similar de la sandía: "A principio de campaña, cuando solo se vende producto de fuera de Mallorca, cuesta a poco menos de un euro. Y cuando comienza la temporada de la mallorquina la quieren pagar a 20 céntimos". "Seguramente, la producción en Mallorca será más cara que la que viene de algún país africano, puesto que nuestros gastos de personal son un 80% superiores y el 60% de los gastos de producción son de personal", remata Vicens.

El Govern quiere introducir el producto local en el sector turístico. En este sentido, la Ley del turismo que obliga a comprar entre un 3% y un 5% de producto local. Sin embargo, los payeses lo consideran exiguo. "Es un paso adelante, pero insuficiente. Quizás, en lugar de un 3% debería ser un 30%", explica Bernat Lliteres. "Es muy poco. Comprando algo de vino mallorquín ya cumplen el cupo. Lo tendrían que haber hecho por sectores", explica Vicens. En este sentido, Toni Monjo explica que están negociando con las compañías hoteleras un porcentaje concreto de compras de Som Pagesos.

> Quieren organizar y repartir la producción para ser más eficientes y reducir excedentes

Cada empresa combina la producción propia con la comercialización de productos de terceros a intermediarios, grandes superficies y hostelería. No venden al consumidor final y, en cualquier caso, valoran el trabajo de los distribuidores. "Los eslabones entre los payeses y el consumidor final son necesarios", señala Vicens. "Todos deben ganar, ellos tienen la estructura de distribución", indica Mestre.

REPARTIR PRODUCCIONES. Para conseguir mejores precios, Som Pagesos pretende ponerse de acuerdo tanto para la producción como para la venta, algo que, junto a la identificación del producto mallorquín con la marca, consideran que les favorecerá. "Hemos dado un primer paso de venta conjunta y ha sido una experiencia positiva. La idea es concentrar puntos de venta. Debemos aumentar el número de empresas de Som Pagesos y reducir los lugares de venta al público. No tiene sentido que vayamos dos o tres empresas a servir a una gran superficie. Es suficiente que vaya uno. También hemos hecho una compra conjunta de envases para distribuir el género. Son de la marca Som Pagesos y la idea es que cualquiera de nosotros pueda llenarlo y cualquiera pueda venderlo", explica Vicens, y añade: "Som Pagesos no es solo una herramienta útil

Continúa en la página siguiente ▷

Viene de la página anterior ▷

para la venta, sino que también nos ha de servir para planificar la producción, comprobar qué variedades son las más adecuadas...".

Bernat Lliteres lo tiene claro: "Si nosotros estamos unidos podemos regular mejor las siembras y, por tanto, la producción. De esta manera, será mucho más fácil controlar la oferta que llega al mercado. Si no nos ponemos de acuerdo puede existir un exceso de oferta que provoque una baja sustancial de los precios", explica. Así, se podrán reducir los excedentes de producción.

"Todos hacemos de todo y no hay un solo producto que sea la panacea, aunque estamos especializándonos por una cuestión de economía de escala. La especialización es imprescindible y cada vez haremos menos productos para poder poner maquinaria mejor", señala Mestre. Por ejemplo, este año Agroilla aumentará la producción de calabacín y reducirá la de berenjena para intentar ganar eficiencia.

"Si no cambian las cosas, en diez años no podremos comer una naranja mallorquina", dice Pep Mestre

RENTABILIDAD. El principal problema de los payeses de Mallorca es la falta de rentabilidad del campo, que provoca que cierren explotaciones, que no haya relevo generacional y que sea tan difícil aspirar a la soberanía alimentaria. "Tenemos una preocupante falta de rentabilidad, que es lo que nos provoca todas las dificultades. De momento, van desapareciendo payeses. Cuando era niño, en sa Vall o Montblanc había manzanos y ahora ya no hay. Quedan dos o tres grandes fincas que producen naranjas, pero plantaciones nuevas no hay ni una. Dentro de diez años, si no cambian muchas cosas no podremos comer una naranja mallorquina. Es así de duro", indica Pep Mestre.

El tópico señala que un buen payés siempre se queja de la climatología. Si llueve porque es demasiado, y si falta agua porque hay sequía. Interrogados sobre la coincidencia en este aspecto con los hoteleros, los payeses tienen claro que nada tienen que ver. "Los que quedamos somos supervivientes. Es verdad que siempre nos quejamos, con razón", se ríe Vicens. "Mira los hoteleros que había hace veinte años y los que hay ahora. Mira los payeses. Mira la cuenta de resultados de los hoteleros y mira los de las empresas agrarias", contesta rontundo Guillem Adrover. "Mira la edad de los que estamos aquí. Todos tenemos canas. ¿A quién dejamos el negocio? ¿Para quién es atractivo el mundo rural? ¿Quién nos sustituirá? No hay relevo generacional", añade. "Las jornadas de trabajo de los payeses no son de 40 horas. O somos capaces de hacer las inversiones tecnológicas necesarias para que los trabajadores del sector puedan realizar 40 horas o tendremos serias dificultades para encontrar personal", comenta Bernat Lliteres, quien entiende que los jóvenes opten por empleos que ofrecen un horario mejor.

"Hace cinco años teníamos más personal. Muchas personas abandonan el sector para dedicarse a la jardinería... Peones ya no tenemos, los hemos de traer de Sudamérica. Y también ya nos encontramos con que debemos traer ingenieros de fuera porque aquí no hay", explica Guillem Adrover.

CAMBIO CLIMÁTICO. Los payeses explican que el cambio climático afecta ya a la forma de producir. Por ejemplo, la manzana, que requiere largas temporadas de frío, se ha dejado de hacer en Mallorca y también es difícil producir cuando las temperaturas son tan altas. "Con el cambio climático, es posible que tengamos que producir en invernaderos para tener producto en temporada. Lo que ahora es de verano, lo tendremos en primavera y otoño", señala Adrover. "Ahora es mucho más difícil producir según qué productos en agosto. Este año hemos tenido muchos problemas por el calor. Durante un mes y medio no tuvimos tomate de ramallet", explica en el mismo sentido Isabel Vicens.

Por contra, la subida de temperaturas puede beneficiar la introducción de cultivos tropicales como el aguacate, aunque requiere mucho riego. "Hace 20 años no se podía hacer y dentro de diez años se podrá, siempre que haya agua. No podremos hacer los cultivos de siempre por el cambio climático. El aguacate es un producto de moda, como fueron en su día los olivos, los almendros o ahora los algarrobos. En Mallorca no hay tantos", señala Adrover. "Aquí sembramos placas solares. O algarrobos o placas solares, es la moda", bromea Mestre, y Adrover le dio la razón: "Es más rentable la placa solar que un cultivo".

Ofrecer de todo los doce meses del año es muy difícil, tal y como argumenta Guillem Adrover: "Nuestro objetivo no es que no entre producto de fuera. Producir aquí durante doce meses puede hacerse, pero las inversiones para poder conseguirlo son muy elevadas. Todo debería estar en invernadero".

Los payeses ya notan el cambio climático, que dificulta la producción en los meses de calor

En cualquier caso, la producción local de Mallorca es ínfima respecto a todo lo que se consume. "La hortaliza y la verdura producida aquí en ningún caso supera el 10% del total. Y de fruta, respecto a la que se consume, tenemos muy poca", indica Pep Mestre.

Som Pagesos pretende que se visibilice su marca en todos los establecimientos que tengan su producto, aunque reconocen que no es fácil. "Queremos hacer muchas cosas. Vamos caminando. Hemos dado un primer paso, pero no nos quedaremos aquí. Hay muchos proyectos, pero hemos de ir poco a poco. Hay interés en que se rompa. Todos aquellos que nos compraban por separado están interesados en que nuestros acuerdos no vayan a más", indica finalmente Vicens, con el objetivo de futuro de que toda la producción conjunta de las cuatro empresas sea de Som Pagesos.

LAS EMPRESAS QUE FORMAN SOM PAGESOS

AGROILLA

Agroilla está formada por cuatro familias que unieron sus empresas: la familia Soler Sastre, en Son Ferriol, con 30 hectáreas y especializados en plantas aromáticas, tomate, col y coliflor; los hermanos Pascual, que cultivan 100 hectáreas en el Llevant de fresa, calabacín, pimiento, sandía y perejil; Agrime, que tiene 110 hectáreas en Ariany destinadas al cultivo de cítricos, tomate, berenjena, pepino, melón sapo y patata; y Agrovial, de los hermanos Vidal, que cultivan verduras de hoja, calçots, cebolla, calabaza y pimiento de padrón en Son Baró, Sa Bastida y Calicant.

AGROMALLORCA

Agromallorca S.A.T. fue fundada en 1964 por Joan Vicens Tortella. Hoy va por su tercera generación. Se dedica a la producción hortofrutícola y se ha especializado en el tomate de ramallet. Es una empresa altamente tecnológica que apuesta por la formación para mejorar procesos y controlar la calidad, así como por la integración de la mujer en el sector primario. Cuenta con una fábrica de transformación para ofrecer conservas y mermeladas. Tienen 426.500 m2 de invernaderos, 425.000 m2 de árboles frutales y 140.000 m2 cultivos hortícolas de exterior.

TERRACOR

Empresa nacida en 1974 que cuenta con cinco socios: Maties Adrover Sitjes, Toni Gili Millán, Guillem Adrover Cabrer, Xisco Adrover Cabrer y Guillem Adrover Sitjes. Se dedican al cultivo de frutas, verduras, hortalizas y hierbas aromáticas en la zona de Manacor, Petra, Felanitx y Porreres. Cultivan 305 hectáreas en 13 fincas y ofrecen 54 cultivos en producción integrada, principalmente tomates, pimientos, sandías, melocotones, albaricoques, boniatos, brócolis y coles, entre otros.

ES MERCA

Es Merca es una empresa nacida en Porreres de familias de payeses que se dedica a la producción de fruta y hortaliza para ponerla a la venta al por mayor en Mercapalma. Gestionan y producen 60 hectáreas donde cultivan toda clase de productos hortofrutícolas. La fresa es una de sus especialidades en cultivo hidropónico, es decir, con las raíces en suspensión en lugar de sembrar en la tierra. Trabajan con el sistema de producción integrada, que minimiza el impacto ambiental de las plantaciones y reduce el consumo de agua para su máximo aprovechamiento.

Imagen de una de las fincas de Terracor.