



Antón Sánchez García, responsábel de horta do SLG na comarca de As Mariñas

Antón Sánchez García é enxeñeiro técnico agrícola. Nembargantes, a chamada da terra fixo que optase pola profesión labrega, algo que lle vén de familia. Xunto a outros tres compañeiros, todos cunha media de idade de trinta anos, fundou Agrecogaliza, unha sociedade laboral que traballa unha hectárea de invernadoiros e dúas e media de leiras ao aire libre. O exemplo de Antón demostra que a xente nova pode ter unha saída laboral inmejorable no agro, sempre e cando supere os problemas cos que a desidia da Administración lastra as actividades agrarias.

“Cos prezos actuais do solo é moi difícil que os mozos poidan acceder á terra para traballar”

■ **¿Vostede, con a penas trinta anos de idade, é un caso atípico no actual panorama labrego?**

Os mozos somos excepción. Por exemplo, este municipio de Bergondo sempre foi eminentemente agrario. Hoxe en día, en todo o municipio, como moito, só estamos tres explotacións con xente nova que se incorporou recentemente á agricultura. Nos concellos veciños como Sada ou Oleiros aínda é peor.

■ **¿E a que se debe isto?**

A moitas razóns. A primeira é que, tanto a nivel social como familiar, a agricultura considérase coma un atraso; despois, a xente que estudia non o fai para acabar na terra. En segundo lugar, temos o lastre do problema urbanístico: é moi difícil que hoxe en día a xente nova poida acceder á terra para traballar. Tal e como están os prezos do solo é imposible que a actividade agrícola sexa rendíbel. Os planeamentos urbanísticos non se cumpren e cons-



Antón é un dos poucos mozos que apostou pola agricultura na comarca de As Mariñas

truíronse e constrúen edificios e casas en terreos de todo tipo, incluídos os de uso agrario e forestal. Daquela, quen é propietario dun anaco de terra agarda a ver se o dan vendido como solar.

Outro factor importante é que vivimos unha época na

que non houbo relevo xeracional, polo que agora as condicións para comezar non son doadas para a xente nova. Os labregos non están organizados, unha boa comercialización faise moi difícil e, ademais, é unha vida dura no aspecto laboral. Por

riba, a nivel particular sénteste illado, pois os teus amigos teñen outro tipo de traballos con horarios diferentes. Todo isto unido fixo que lles custase moito de superar os inicios no seu traballo a moitos labregos mozos que coñezo.

“O noso principal problema é a falta de apoio das Administracións”

■ **¿A que outros problemas se enfrenta hoxe en día o sector hortícola en Galiza?**

Para min, o grande problema é a falta de apoio de todas as administracións, tanto concellos como a Xunta. Na zona onde traballamos nós, os concellos fan políticas urbanísticas para converterse en cidades residenciais, e non fomentan as actividades produtivas. Os concellos consideran á agricultura como unha actividade residual e un atraso.

Outro dos problemas do sector é a súa falta de organización. Aos gobernos non convén que estea organizado e a maioría dos labregos que traballan actualmente teñen unha idade avanzada e xa non lles interesa lanzarse a grandes aventuras.

■ **¿Que medidas pensa que serían necesarias para dar maior pulo á horta galega?**

Dende un punto de vista político, os sectores progresistas e de esquerda deberían dar un maior apoio a esta actividade, xa que podería xerar moitos postos de traballo directos e indirectos. A xente nova vaise traballar fóra en precario cando poderían traballar a terra gañando o mesmo ou máis e, de paso, mantendo con vida o medio rural. Habería que facer unha labor de promoción do xeito de vida labrego e fomentar o cooperativismo.

Outra cuestión na que se debería incidir é acadar que os labregos teñan poder á hora de marcar os prezos. Tamén se debería reservar unha porcentaxe de solo para usos agrícolas e poñela á venda cuns prezos axeitados para quen vaia desempeñar estas actividades agrarias. A partir de aí, xa seríamos os labregos os que teríamos que traballar.

“As leis fan que as explotacións familiares non poidan custear a comercialización”

■ **Neste verán, algúns produtos hortícolas estiveron entre os alimentos que máis subiron. ¿Os labregos que os producen gañaron máis? ¿Págase un prezo digno polas hortalizas?**

Normalmente, esta é unha zona un pouco atípica. Polo que coñezo, ten mellores prezos para o produtor con respecto a outros lugares de Galiza que producen en horta, coma O Rosal. En canto ao valor que se paga polos nosos produtos, non é sempre o mesmo. Hai xente que ten formas de comercialización que aproveita ben a escasa distancia á Coruña e vende directamente ás tendas sacando uns bos prezos. Pero, polo xeral, quen se queda co incremento do valor son os intermediarios que hai entre o labrego e o consumidor.

Por exemplo, se a nós nos están a pagar a 42 céntimos o quilo de tomate,

véndeselle á xente a un prezo entre 0'80 e 1'20 euros, o que supón máis do 100% de diferenza. E iso no noso caso, que obtemos bos prezos, pois hai explotacións que están a vender o quilo de tomate a 24 e 30 céntimos.

■ **Daquela, a venda directa é un bo medio para non ter que deixar os beneficios en mans de intermediarios. ¿Pensa que está suficientemente apoiada pola Administración?**

Non, todo o contrario. A Administración empuxa na dirección de termos que pasar por unha rede comercial grande. Todas as leis que se aproban fan que a unha pequena explotación familiar lle sexa imposible asumir por si mesma os custos que leva canda si o xeito de comercializar predominante.

Por outra banda, os mercados locais están sendo moi prexudicados, pois adoitan a estar en zonas moi atracti-

vas para urbanizar e xa non funcionan ben nin reúnen as condicións necesarias para o seu desenvolvemento.

■ **¿Que se podería facer, entón, para potenciar a venda directa?**

A venda directa necesita moita organización, máis ca outros tipos de venda. Daquela, habería que tomar as medidas para que os labregos non teñan que pasar polos intermediarios pero que, ao mesmo tempo, iso non lles supuxese un excesivo custe. Nós tentamos facelo, e ao comezo custa máis, xa que cómpre deseñar un bo sistema que teña o menor gasto posible, e iso require organización. Ata que non estás ben organizado, non che sae rendíbel distribuír directamente. Nós coñecemos a moita xente que comercializa de maneira directa dende hai tempo e lle vai ben, e nesa dirección imos nós.