



Ricardo Martínez, membro da Dirección Nacional do SLG e produtor de horta

Ricardo Martínez leva tres décadas traballando, xunto á súa muller Fina, no sector hortícola do concello pontevedrés do Rosal. Nesas anos, deulle tempo a tocar todo tipo de producións, dende hortalizas ata flor. Se en tempos chegou a ter unha hectárea de cultivos ao aire libre, e mesmo vacas e porcos, hoxe quedou con 3.500 metros de invernadoiros que utiliza na produción de planta ornamental, fundamentalmente camelia, para un viveiro. A maiores, está metido nunha experiencia cooperativa de recuperación dos cultivos do mirabel e da cereixa na bisbarra.

“Ás veces pregúntaste se traballas para a familia ou para os intermediarios”

■ **¿Por que abandonou a produción hortícola pola de planta ornamental?**

Despois de vivir moitos anos cultivando horta, ao final acabas un pouco queimado. Os prezos están ao mesmo nivel que hai vinte anos, cando todos os custes subiron: plásticos, abonos, man de obra, sementes, etcétera. O resultado é que cada vez estás na obriga de traballar máis e máis, para gañar o mesmo ou menos.

■ **¿Esa situación da que me fala é xeneralizada?**

Si. Aquí, estase a producir un abandono total. No Rosal, o sector hortícola chegou a ser moi puxante. De feito, abastecía totalmente o mercado de Vigo.

Agora é ben distinto: os invernadoiros e as leiras están todas abandonadas. Só ficamos unhas poucas explotacións que realmente vivimos disto.

■ **¿A que se debe ese estancamento dos prezos?**

Cando nós comezamos, hai trinta anos, vendíamollas a revendedores que viñan ata a casa e mercábanche os produtos, pesábanos e pagábanche en man ao prezo que

se vendeu esa mesma mañá no mercado de Vigo. Ao día seguinte, no mercado, estes revendedores estaban na obriga de defender o prezo que che pagaron o día anterior, e facíano. Aí mantiñase o valor dos produtos sen problema.

Despois, co aumento da produción, comezaron a xurdir cooperativas e máis intermediarios: a cooperativa vendíalle ao almacenista, o almacenista ao froiteiro, e o froiteiro ás tendas. Os produtos pasaban de man en man, e todos eran a gañar.

Por se non abundase, apareceron os prazos para cobrar: o almacenista tarda un mes en pagar á cooperativa, e esta, despois, aínda ten que facer as contas. Cando o labrego cobra, pasaron dous meses dende que vendeu. E antes diso, houbo que plantar e agardar uns tres meses ata que producise a planta. É dicir, traballas e gastas, pero non cobras nin un peso ata o cabo de medio ano.

■ **Con tanto intermediario a gañar, non é de estrañar a diferenza de valor entre a orixe e o punto de venda.**

As marxes comerciais coas que se quedan estes interme-



Ricardo Martínez, xunto coa súa muller Fina, dedícase agora ao cultivo de planta ornamental para un viveiro

diarios son cada vez máis altas. Cando ti cobras unha leituga a 10 céntimos, e vela despois no supermercado a

1 euro, pregúntaste para quen estás traballando, se para ti e a túa familia, ou para os intermediarios.

“En vez de dar cartos, deberían ofrecer máis axuda técnica e formativa”

■ **¿Houbo máis factores que propiciasen este declive da horta no Rosal?**

Tamén influíu que aquí ninguén se preocupase nunca de facer boas explotacións para vivir delas ao cento por cento, como profesionais. Un dos problemas que tivemos no Rosal é que a agricultura sempre foi unha actividade complementaria para as familias, xa que, mentres os homes sacaban un salario fóra, na construción, en Suíza, ou na Citroën; as mulleres levaban un par de invernadoiros na casa. Nesta situación, a agricultura non se traballaba do mesmo xeito coma se fose a principal actividade económica.

■ **Daquela, ¿que efectos tivo ese papel secundario da agricultura?**

Fundamentalmente, quen tiña os invernadoiros para sacar un comple-

mento, vendía a súa produción ao prezo que lle ofrecesen, sen que lle importase cobrar pouco. O gran problema do Rosal é que non tivo agricultores profesionais. Nesta situación, como as contas cada vez foron a peor, a xente foi abandonando.

O meu caso o contrario. Como só tiñamos a explotación para vivir, vímonos forzados a mellorar, a cultivar mellor. Así, fomos mercando fincas para ampliar, maquinaria, novas estruturas de invernadoiro, etcétera.

■ **Nesa necesidade de mellorar, ¿contaron coa axuda da Administración?**

Axudas ofrecen moitas, pero eu manteño que son coma un caramelo que lle dás a un neno para que estea calado.

Eu nunca fun partidario das axudas. Tivémolas ao comezar, cando mer-

camos os primeiros invernadoiros e construímos a casa, hai uns trinta anos. Dende aquel día, non quixen máis axudas: obríganche a meterte en créditos e non chegan nada.

Moitas veces, se no canto de cartos che desan máis colaboración técnica e formativa, se animasen máis á xente a mellorar e a seguir coa explotación, sería moito mellor. De cotío, non fallan os cartos, senón a formación e a motivación do agricultor.

■ **Entón, ¿a falla de formación tamén é unha eiva?**

Por suposto. Aquí a xente cultivaba de calquera xeito: non se motivaban para ter ben coidados os invernadoiros, nin de controlar as pragas e as enfermidades. De feito, os produtos químicos utilizáronse ao chou.

“Só cunha aposta pola calidade podemos competir contra os produtos de fóra”

■ **Tamén terían problema coas hortalizas que veñen de fóra.**

Hai uns dez anos, cando comezou a decaer a produción hortícola no Rosal, os empresarios recorreron a Portugal. Ese foi o comezo. Despois chegamos a situacións nas que se producía pemento de Padrón en Marrocos e Murcia por encargo de intermediarios de aquí. Ese pemento, despois, vendíase como galego.

Isto provocou un desánimo xeneralizado. Hoxe, case toda a hortaliza coa que traballan os intermediarios e as cooperativas do da zona vén de Portugal e véndese coma se fose galega. E o mesmo ocorre coa produción de planta para horta. En Portugal, teñen mellor clima e producen máis barato, polo que non hai posibilidade de competir con eles.

■ **¿Pensa que se debería apostar pola calidade?**

Creo que si. Só cunha aposta pola calidade poderemos competir contra as producións que nos veñen de fóra. Antes, o tomate do Rosal, sendo máis caro, desbancaba no mercado de Vigo ao que viña do sur. Isto acontecía porque o noso tomate viña cortado do día anterior e con poucos tratamentos químicos; fronte aos do sur, ategados de fitosanitarios, que se vendían tras pasar unha semana nun túnel de frío. Pero iso perdeuse todo.

Producindo en cantidade non imos a ningures. Aí debería mollarse a Administración. Pero acontece todo o contrario. As oficinas de extensión agraria están practicamente desmanteladas e os funcionarios limitáanse a facer un traballo puramente burocrático.