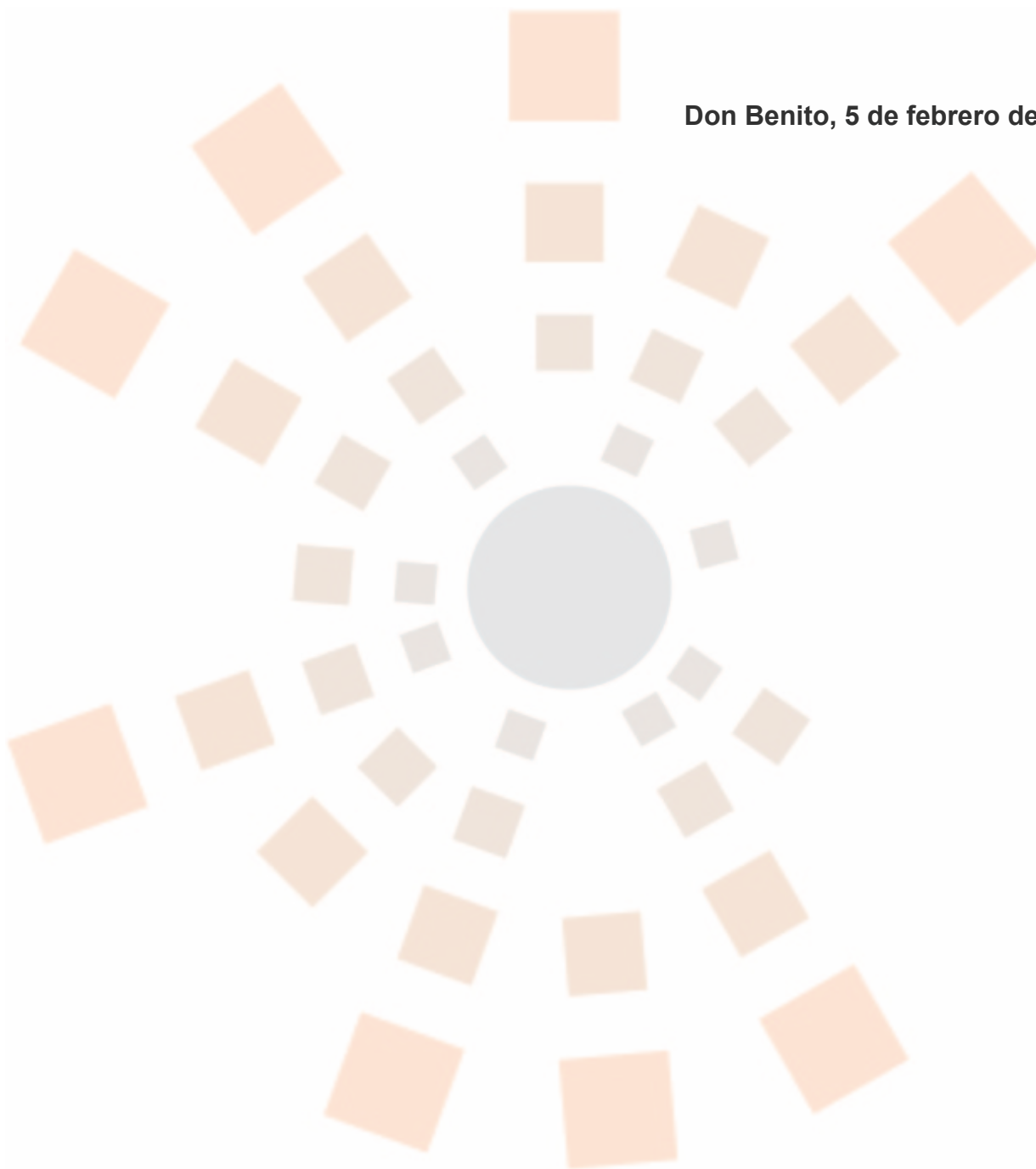


**INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN LA
INAUGURACIÓN DE LA XV EDICIÓN DE AGROEXPO Y VII DE
OLIVAC**

Don Benito, 5 de febrero de 2003



INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN LA INAUGURACIÓN DE LA XV EDICIÓN DE AGROEXPO Y VII DE OLIVAC

Don Benito, 5 de febrero de 2003

Señor alcalde de Don Benito, señor presidente de Feval, señores presidentes de los Comités Organizadores de Olivac y de Agroexpo, señoras y señores y queridos amigos.

Les transmito el sentimiento con el que vengo a esta edición de Agroexpo-Olivac del año 2003. Y mis sentimientos son de optimismo, de preocupación y de exigencia, es decir, hoy vengo optimista, vengo preocupado y vengo exigente. Y explico las razones: vengo optimista porque, lo ha dicho el presidente de Olivac, si uno compara, y vamos a verlo dentro diez minutos, lo que fue Agroexpo en su primera edición y Olivac en su primera edición, con lo que vamos a ver en el día de hoy, -que no lo he visto, pero ya vi la del año pasado y por lo tanto podemos sacar conclusiones-, el avance que ha hecho el sector agroalimentario extremeño ha sido ciertamente brillante y para felicitar a sus protagonistas. Como lo ha dicho el presidente de Olivac, yo me he ahorrado hacer la enumeración de qué era lo que había en los primeros inicios, y qué es lo que tenemos en estos momentos. Y además estamos inaugurando una feria doble, Agroexpo y Olivac, y además con algunos salones añadidos a Agroexpo, una feria que yo diría, sin que nadie se me moleste, que está entre las tres primeras ferias agrícolas de la región, entre las tres primeras ferias sin duda, no pongo cuál es la primera, cuál es la segunda y cuál la tercera, pero creo que está en la mente de todos que hay tres grandes ferias agrarias en Extremadura y ésta es una de las tres.

Y yo diría que, desde el punto de vista tecnológico, de avances tecnológicos, de exposición de productos, perdón, de maquinaria, de tecnología, etc., creo que sería la primera, tanto por el número de expositores que se montan, el número de exposiciones que se hacen, los productos, las maquinarias, los instrumentos que vienen, como por el número de visitantes profesionales, que creo que son los que le dan de verdad el sentido y la categoría a una feria, los visitantes profesionales, -bienvenidos sean los que no lo son- pero lo que le da cierto valor y cierta solvencia a una feria son los que vienen profesionalmente y, al mismo tiempo, por la superficie dedicada a la exposición. Ha dicho el presidente de Agroexpo los pabellones que existen, las carpas que ha habido que instalar, con lo cual entiendo ahora por qué nos han hecho madrugar, a los que estamos aquí, otros todavía vendrán más tarde, porque no va dar tiempo de visitar tanto pabellón, tanta carpa, lo que indica que avanza la feria cuantitativa y cualitativamente.

Así que eso es el optimismo que me embarga, porque creo que ha habido un avance muy significativo, muy espectacular, que está a la vista de todos, y que nos anima a seguir por ese camino de desarrollo, de progreso, de avance en nuestro

sector agroganadero, que creo que esta feria vuelve a poner de manifiesto, como se ha hecho en ediciones anteriores.

He dicho que vengo preocupado, preocupado porque celebramos esta feria a las puertas de una posible reforma intermedia de la Política Agraria Común. Y la espada de Damocles está de nuevo encima de los agricultores extremeños, españoles, europeos, sobre todo, aquellos que más tienen que perder como consecuencia de la reforma intermedia con la que amenaza el señor Fischler y que secunda el señor Prodi, presidente de la Comisión.

No voy a hacer un alegato de cuáles son los pros y los contra de la Política Agraria, tuve la oportunidad de hacerlo hace menos de una semana en Acorex y por lo tanto,- en las jornadas técnicas de Acorex,- y como, además, todos los que están aquí lo conocen perfectamente, pues no me voy a detener en el tema del arroz, en el tema de los cereales, en el desacoplamiento de las ayudas, etc,etc. En fin, esto es lo que hay, y ésta es la amenaza y la preocupación que embarga al mundo agrícola de la Unión Europea. Aparte de que, además, vienen diez nuevos miembros y que probablemente habrá que repartir las ayudas que en estos momentos se dan en la misma cantidad, en lugar de entre seis millones de agricultores, entre quince o dieciséis millones de agricultores. Todo esto provoca un futuro con una cierta incertidumbre. Ahora, si bien estoy preocupado, no estoy rendido ni vencido por esa reforma intermedia que se nos ofrece ¿Por qué? Hombre, porque la experiencia es la madre de la ciencia ¿no?, y por esta situación ya hemos pasado en varias ocasiones, ya hemos pasado en varias ocasiones. Acuérdense del año 86, cuando España ingresa en el entonces Mercado Común Europeo, las cosas que decíamos y que se oían y que se decían respecto a nuestro ingreso en el Mercado Común: iba a ser la ruina y la catástrofe para la agricultura española y, particularmente, para la agricultura extremeña, sencillamente porque habíamos estado viviendo tan ricamente, entre comillas, en una autarquía, no teníamos competidores, nadie nos iba a hacer la competencia, sencillamente no había nadie que nos hiciera sombra porque no nos relacionábamos con nadie, estábamos solos. Y cuando estábamos solos, nos iba bastante mal, bastante mal, y recuerden ustedes cuál era la agricultura que teníamos en esos momentos en nuestro país y que teníamos en nuestra región. Bueno, pasó el susto, pasó el año 86, 87, 88 y la cosa no fue tan mal, sino que salimos bien o relativamente bien de ese salto tan brusco que era pasar de una autarquía a una relación con doce países de la Unión Europea, algunos de ellos con un potencial agrícola tan fuerte como Francia o como Alemania. Y pasamos bien, el susto no fue tanto y las predicciones tan pesimistas no lo fueron. Vino la reforma del 92 y de nuevo volvió a ceñirse sobre nuestro panorama agrario todo un nubarrón de incertidumbre y, de nuevo, volvimos a decir y a escuchar la cantinela de que la agricultura iba a sufrir un golpe mortal y definitivo y que no teníamos ningún tipo de futuro. Bueno, pues pasó el 92, pasó el 93, el 94 y el 95, donde además, recordará Paco Amarillo que entonces era Consejero y que está aquí con nosotros, que tuvimos una sequía espeluznante, espeluznante, así que parecía que todo se volvía negro y oscuro, y que de ahí no íbamos a salir. Bueno, pues pasó la reforma del 92, y salimos. Y salimos mejor que del ingreso en el año 86, salimos además con un sector ya que empezaba a transformar, salimos con un sector cooperativista que empezaba a ser fuerte, que empezó a generar valor añadido, primero cuarenta y tantos mil millones de pesetas, ya estamos en más de cien mil millones de pesetas en estos momentos, de cifra de negocios. En fin, aquello pasó, no se hundió el mundo, no se hundió la agricultura y lo superamos. Después vino la Agenda 2000, acuérdense, la famosa Agenda 2000, todo el mundo hablaba de la Agenda, todos hablábamos de la Agenda y todos

pensábamos que aquello ya era definitivamente la puntilla que terminaría con la agricultura española, que terminaría con la agricultura extremeña. Bueno, pues ha pasado la Agenda 2000 y no nos ha ido tan mal la cosa, hemos ido avanzando, hemos ido progresando y ahora estamos ante las perspectivas de la reforma intermedia de la PAC, que ha sido una puñalada de pícaro, porque la Agenda 2000 prometía mantener la estabilidad hasta el año 2006 y no se iba a reformar nada, a cambio de algunos perjuicios que provocaba la Agenda, no se iba a modificar nada hasta el año 2000, y desde el año 2003, llega el Señor Fischler, llega la Unión Europea y dice: vamos a hacer una reforma intermedia que tiene algún tipo de perjuicio serio sobre el sector agrario español y sobre el sector agrario extremeño, no solamente sobre el español.

Bien, digo que estoy preocupado con eso pero no estoy vencido. Porque de todas las incertidumbres y amenazas que se han ceñido sobre nosotros, con las distintas reformas, nosotros no solamente no nos hemos ahogado, como preveíamos sino que hemos seguido nadando y nadando más deprisa que nunca, y la prueba es lo que vamos a ver ahora por el recorrido que hagamos por la Agroexpo y por Olivac.

Así que es verdad que existe inquietud, que existe temor, que existen amenazas, pero también es verdad que ante todos los temores y las amenazas, hemos sabido reaccionar, no nos hemos ahogado y hemos nadado más deprisa. Y con la ventaja añadida de que, cuanto más tiempo va pasando, en mejores condiciones estamos de afrontar las reformas que se van produciendo en el seno de la Unión Europea. No es lo mismo afrontar esta reforma, con la situación de hoy, de 2003, que afrontar la reforma con la situación del año 1986, donde no había ni siquiera sector estructurado, donde no había ayudas, donde no había prácticamente nada. Así que, preocupación, pero al mismo tiempo no me rindo y espero que ustedes tampoco se rindan y sepamos dar respuesta a una situación como la que se plantea ante nuestros ojos y que estoy seguro que la vamos a superar.

Y, por último, decir que venía en plan exigente, en plan exigente. Creo que es mi obligación poner deberes constantemente a todos, empezando por mí. Y creo que es mi obligación decirles a ustedes por dónde vamos caminando bien y qué es lo que creo y creemos desde la Junta de Extremadura que deberíamos incidir para que la cosa funcione mucho mejor.

Y lo que digo casi siempre en todos los discursos que hago, ya sea en agricultura o de cualquier otro tema, no es algo producto de la ciencia infusa, no es algo de mis conocimientos agrarios, que no los tengo, es simplemente algo producto de saber escuchar. Y casi todo lo que oigo lo metabolizo y lo transformo en una sugerencia o en una propuesta política.

Miren, durante mucho tiempo, acuérdense de los primeros años, Extremadura llevaba, ya se oye menos, oyendo la cantinela de que qué era lo que nos pasaba, por qué a los extremeños se nos tenía tanta manía, por qué éramos tan desgraciados, que teniendo los mejores productos del mundo, -acuérdense, la California española era Extremadura, ¿se acuerdan?-, porque lo vendíamos. La mitad de la gente le echaba la culpa a los murcianos o a los valencianos. Jamás hicimos una reflexión en profundidad, es decir, a lo mejor es que estamos fallando en algo. Así que tenemos los mejores productos, que es verdad, somos la California española, no es cierto, no es cierto,... pero sí tenemos unos productos que nadie entendía muy bien por qué el tomate, lo metían en una lata, no sé qué, la canción aquella, se lo llevan a Murcia, no

sé qué... ¿Se acuerdan? Bueno, hay que preguntarse: ¿por qué? ¿Por qué teniendo lo mejor no somos capaces de vender? O vendemos menos de lo que deberíamos vender para dar riqueza a esta tierra, para dar riqueza al productor, para dar riqueza al transformador y para dar riqueza al que vende y, sobre todo, para crear puestos de trabajo para nuestra gente, como reclamaba con mucha razón el alcalde de Don Benito.

Bien, yo creo que la pregunta clave de esta feria que tiene un eslogan que es: hacia una mejora de la transformación de los productos agroalimentarios, hacia una mejora. Es decir, ya no es hacia una transformación, que se diría hace 5 ó 10 años, ahora es "hacia una mejora de la transformación", significa que estamos transformando. La pregunta es ¿qué es lo que nos falta? Y sobre todo: por qué no vendemos, en la medida que tendríamos que vender, teniendo buena producción, buenos productos de una enorme calidad y estando demostrando que somos capaces de hacer transformación, como se pone de manifiesto en las palabras que ha dicho el presidente de Olivac y en la visita que haremos anteriormente, donde vemos cantidad de productos que ya están transformados, que están elaborados.

Yo creo que hace falta que el cliente se crea de verdad que tenemos un producto de calidad o que tenemos unos productos de calidad. Es decir, el apellido extremeño sólo no es sinónimo de calidad. En algunas cosas sí, por ejemplo, en medioambiente, en el tema del turismo, etc., a lo mejor, la marca "Extremadura" vende. Pero en los demás productos sólo con poner el apellido "extremeño", esto no vende. Aunque es verdad que en algunas regiones españolas no hace mucho ví en unos supermercados de una región muy, muy, desarrollada vendiendo chorizos con la bandera de Extremadura y después veía fabricado en Ge..., iba decir en Gerona, pero no sea que se enfade alguno, es decir, que algo de lo de extremeño, sí algo vende, ¿no? Pero eso solo no, es decir, tenemos que demostrar que la calidad es verdad y que no sólo por ser extremeño tiene una calidad. Es decir, hace falta que la gente se lo crea. ¿Y cómo se cree la gente que es verdad, que en Extremadura se fabrican, se producen, perdón, productos de calidad? Bueno, pues yo creo que tenemos que intentar agarrarnos como sea, como un clavo ardiendo, a la normativa que en estos momentos se abre paso en la Unión Europea: Es decir, tenemos que hacer todo lo posible para que el consumidor sepa que aquí, en Extremadura, los procesos de producir tienen un itinerario, -"trazabilidad", llaman los expertos y los técnicos-, tienen un itinerario, que garantiza esa calidad, desde que se produce hasta que llega a la mesa del consumidor. Y esto es lo que se llama, "producción integrada", si no recuerdo mal la palabra, "producción integrada". Es decir, que es la producción que va entre la producción tradicional y la producción ecológica.

Saben ustedes que hubo un tiempo donde se apostó por la producción ecológica, pero que la producción ecológica no ha resultado todo lo rentable que se esperaba, no ha resultado todo lo rentable que se esperaba y, al mismo tiempo, bueno, no olvidemos que hay lobbys importantísimos en el mundo que fabrican productos, insumos, etc., y que, por lo tanto, han tenido una importancia decisiva como para neutralizar los efectos beneficiosos de la producción ecológica. Y, al mismo tiempo, no daba, es decir, las cifras no daban, las cuentas no daban, los resultados no daban. Y ahí estamos en algo que la Unión Europea está apoyando, que es la producción integrada. Es decir, que se sepa claramente que alguien, algún organismo, algo, alguien, garantiza que, desde que se empieza la producción hasta que llega a la mesa, eso tiene un marchamo, una trazabilidad, que indica que ahí todo lo que hay ofrece calidad y ofrece seguridad para el consumidor. Esto es lo que está

apoyando en estos momentos la Unión Europea, la seguridad ¿Por qué? Porque hay un miedo enorme a la inseguridad alimentaria. Lo he dicho en alguna ocasión: las vacas locas, las dioxinas de los pollos, del cebo de los pollos, etc., todo eso, fue el 11 de septiembre de la agricultura. Si el 11 de septiembre, cuando se hundieron las torres gemelas, como consecuencia de un ataque terrorista, provoca que haya un aumento de la seguridad en el mundo, bueno, pues las vacas locas provocan que haya un aumento de demanda de seguridad en la alimentación. Y Europa está primando todas las producciones integradas que sean capaces de certificar y de garantizar esa trazabilidad, ese itinerario que hablaba al principio. Y aquí hay algunos que saben que estoy diciendo la verdad. Por ejemplo, la fábrica de arroz que inauguramos en Miajadas el otro día, los arroceros se han metido en ese capítulo de producción integrada y están recibiendo 40.000 pesetas más por hectárea, que recibe una producción que no esté integrada. Así que, ahí tenemos que intentar meternos como sea, y yo propongo, y vamos a hacerlo, si los consejeros lo hacen pronto, un organismo mixto entre la Administración -Junta de Extremadura-, entre los productores -asociaciones de productores- y entre las denominaciones de origen o marcas de calidad, para que sea posible que ese organismo mixto le dé un marchamo a los productos que se sometan a ese control, para que todo el mundo sepa: uno, que puede recibir una subvención mayor si está dentro de la producción integrada y, en segundo lugar, para que el consumidor sepa que ahí va seguridad, no solamente calidad, sino seguridad de que lo que consume es un producto que no le va a provocar ningún tipo de alteración en su salud.

Esa es la primera cuestión que tenemos que hacer y el reto que lanzo. En estos momentos hemos hecho un esfuerzo enorme en denominaciones de origen, en marcas de calidad, en producción integrada, etc., pero debo decirles que hasta la fecha, de toda la producción agrícola extremeña, agrícogánadera, solamente el 20% de la producción se encuentra bajo el manto protector de denominaciones de origen o de marcas de calidad, sólo el 20%. Mi reto es que en los próximos 20 años..., 4 años, en los próximos 4 años, pasemos del 20% al 50% como mínimo. Y es una cifra que todavía me parece escasa pero, en fin, sería multiplicar por algo más de 2 lo que en estos momentos está sometido al manto y a la protección de las denominaciones de origen y las marcas de calidad. ¿Capricho mío? No, no es un capricho mío, sencillamente es una necesidad. Porque el que no esté hoy y, sobre todo, mañana metido bajo esa denominación de producción integrada, marcas de calidad, denominación de origen, no va a vender, perdón, va a vender pero a precios muy bajos y con muchas dificultades. Porque así está funcionando el mercado y así podremos además aceptar y superar la competencia de terceros países o de países que se van a integrar ya en la Unión Europea, que van a hacer una competencia pero que no van a tener esa calidad y esa seguridad, sino que van a producir a granel, como hacíamos nosotros en el año 86 y, por lo tanto, podremos superar ese reto que está encima de la mesa.

Segunda cuestión que tenemos que hacer para responder a la pregunta ¿Por qué producimos tanto y, sin embargo, vendemos menos? Es la transformación, el lema de esta feria, el lema en esta feria, avanzar en la transformación. Hay cosas que son discutibles en la agricultura, cosas que son discutibles, pero hay cosas que se prestan inmediatamente al consenso, al acuerdo. Y una de las cosas que no es discutible por nadie, desde luego, yo no lo oído nunca en todos los viajes que hago por la región y en todas las instalaciones que visito agrogánaderas, todos ahí estamos de acuerdo de que la duda no viene por cómo producir, que ya estamos produciendo bien, ni tampoco la duda viene porque la mejor forma de crear riqueza en el sector

agroganadero es transformar lo que producimos. Esto creo que todo el mundo lo tiene asumido, aceptado, está de acuerdo y cree que ese es el camino para producir riqueza en la región. Y además se está haciendo y por eso también estoy optimista, se está haciendo. Veremos de nuevo, - perdonen que acuda al recurso constantemente -, veremos en el recorrido cómo es verdad que la transformación se está haciendo en Extremadura, en muchos productos, en todos los subsectores del sector agroganadero, en todos. E incluso les puedo decir que, desde el año 2000 hasta el año 2002, el número de empresas de proyectos industriales agroganaderos de transformación que se han presentado en la Junta de Extremadura para obtener subvención, han sido 400, 400 proyectos por valor de 243 millones de euros. Es decir, que si no me corrige el Consejero de Agricultura, me parece que son así como cuarenta y tantos mil millones de pesetas, que es una buena cifra y que indica efectivamente que ese camino ya lo hemos cogido y es un camino que lo conocemos y que no lo vamos a dejar. Ahora, estamos en el camino, pero por eso digo que vengo exigente, creo que hay que seguir avanzando. Y creo que hay que transformar más todavía de lo que estamos transformando. Y creo que hay que hacerlo además con inteligencia para no pasar por tontos, y ahora diré por qué creo que muchas veces pasamos por tontos. Es decir, hemos hecho un esfuerzo enorme en denominaciones de origen, en marcas de calidad, enormes, enormes, pero sería una triste desgracia, sería hasta mezquino diría yo, que teniendo denominaciones de origen no fuéramos capaces de tener productos para abastecer la denominación de origen. ¿Por qué? Porque hay gente que se da cuenta de que efectivamente la calidad nuestra es insuperable, y vienen y te ofrecen quinientas cincuenta pesetas litro vendido en cisterna el producto y se lo llevan, y lo comercializan ellos, y cuando te pagan 550 pesetas litro por un producto, es porque vale mucho más. Con esto, porque vale mucho más, sino, nadie da duros a cuatro pesetas. Si te pagan tanto por un producto nuestro muy competitivo, no seamos, no seamos tontos, no lo vendamos, porque si alguien te paga mucho, es que lo va a vender en el mercado muchísimo más. Y además, tenemos el siguiente problema, hombre, si tanto esfuerzo ha costado hacer una denominación que no tiene producción para llenar la denominación de contenido, pues hemos hecho el ridículo. Hemos gastado dinero tontamente, hemos gastado energía, hemos gastado tiempo y estamos haciendo el tonto, porque otros se están llevando el beneficio.

Así que, ¿por qué pasa eso? Muchas veces pasa eso porque falta profesionalidad. Es decir, muchas veces algunos sectores están en manos de personas que no tienen la calificación y la cualificación necesaria para darse cuenta de que el negocio rápido, es un negocio poco rentable a medio plazo. Y hay veces, que desde las instituciones tenemos la mejor voluntad del mundo de colaborar y de ayudar y de dirigir, pero el presidente de la Junta que se dedique a gobernar la Junta, y el Alcalde de tal pueblo que se dedique a gobernar el Ayuntamiento, y las Cooperativas y las denominaciones de origen que sean cosas de personales cualificados. Y aquí entro en el tercer capítulo: nos hace falta cualificación profesional. Nos hace falta cualificación. Estamos en un buen camino de transformación, pero saben ustedes que una mala transformación puede echar abajo la inmensa calidad de un producto. Una mala manipulación en una almazara, una mala manipulación en una bodega hace que un buen producto que produce el agricultor no tenga después la calidad que debería tener si hubiera profesionales cualificados, tanto desde la gerencia para vender, como desde los trabajadores que están al frente de almazaras, bodegas etc. Y que no seamos..., no cometamos el error de que, teniendo un buen producto, una mala manipulación o, por poner un ejemplo, unos tractores sufriendo el rigor del sol del verano durante unos cuantos días en la cooperativa esperando llegar

a la fábrica, haga que pierda calidad, o por una recogida rápida de la aceituna se pierdan determinados valores que son muy apreciados en el mercado y que hacen aumentar el precio. Así que, yo creo que hace falta una escuela, un Centro de capacitación profesional de transformación que vamos a hacer desde la Junta de Extremadura, en el Instituto Tecnológico Alimentario que en estos momentos tenemos en Extremadura. Para que este proceso que han iniciado muchos, con muchos éxitos, a una velocidad envidiable y por lo que felicito, después no se venga abajo porque alguien manipule malamente y pierda el valor y pierda la calidad y estemos vendiendo algunas cosas que deberían ser mucho mejores, las estemos vendiendo mal, precisamente por esa falta de gestión profesional o por esa falta de cualificación. Así que no responsabilizo a nadie, no responsabilizo a nadie, sino simplemente me responsabilizo a mi mismo diciendo: falta esa escuela, vamos a crear ese Centro en el Instituto Tecnológico Agroalimentario para que ni un solo, ni una sola producción pierda calidad como consecuencia de la transformación. Y he puesto el ejemplo del tomate, he puesto el ejemplo del tomate, pero agarro lo que decía el presidente de (corte en la cinta)..

¿Y eso, cómo se ha hecho? ¿Es que ha aumentado la explota... el número de hectáreas? No, No. Aquello fue del año 96 en quince mil y pico de hectáreas y esto ha sido de dieciocho mil y pico, es decir, muy poco, en relación a la duplicidad que se ha hecho del tomate. Luego, quiere decir que la gente está aprendiendo bien, que la gente ha aprendido bien a sacarle rendimiento a su tierra, quiere decir que la gente está aprovechando mejor el agua, y por eso me alegro que haya un salón sobre el agua. Ahora, no sería justo, de verdad, no sería justo que todo ese esfuerzo que hacen los agricultores, que son capaces de mejorar sus explotaciones, de duplicar las producciones, de tener un rendimiento neto superior, de tener una utilización mejor de los insumos, de pronto tengan que vender este año el tomate en lugar de a 0'5 euros a 0'4 euros. No es justo. No es justo, Alcalde, que los trabajadores no se beneficien del desarrollo, pero tampoco es justo que los agricultores que pagan más por los insumos, por que todo sube, se vean en una situación donde además, el precio internacional no ha bajado, donde además la demanda de las fábricas aumenta, donde además estamos en condiciones de abastecer lo que se nos pide, hombre, este año los agricultores del tomate, vayan a recibir menos dinero.

Yo no lo voy a permitir. Yo no lo voy a permitir. Y estoy seguro además que las organizaciones profesionales agrarias, tampoco. Y si Domingo, que es el presidente de Agroexpo, dice que como ya tenemos una experiencia de una fábrica de tomates que se va a hacer, hay que hacer diez, hay que hacer diez, yo me apunto. Yo creo que hay que dejar que las cosas funcionen por su camino, pero nadie puede intentar hacer dinero a costa de los demás. Aquí hay negocio para todos, siempre que todos queramos ganar lo que nos corresponde, y no ganar mucho a costa de aquel que, al final, es el que está haciendo producto de calidad. Es decir, nosotros tenemos el 80% del tomate industrial en España, y ahí no creo que nadie nos pueda ganar y que nadie nos pueda tomar el pelo, diciendo que cada vez va a usted a recibir menos dinero, porque no lo vamos a permitir, sencillamente, no lo vamos a permitir. Y no digo cómo no lo vamos a permitir, pero recuerdo que nosotros tenemos en la Junta de Extremadura una Dirección General de Política Comunitaria, y en la Consejería de Economía tenemos una Dirección General de Inspección, patatín, patatán, no digo más, pero creo que debe haber paz porque ese es un producto que da mucho dinero, puestos de trabajo, riqueza y la riqueza hay que repartirla entre todos.

Y por último, por último, la comercialización. Todos sabemos que el gran reto de Extremadura es vender. Todos sabemos que el gran reto es vender. Y era la pregunta inicial con la que empecé esta intervención: tenemos una buenísima calidad en la producción, tenemos la posibilidad de ofrecer mucha seguridad al consumidor, estamos transformando, estamos transformando bien, yo exijo que haya más transformación, pero nos falta lo fundamental, que es vender. Y alguien puede decir, si es que yo, hombre, yo con el negocio que tengo, pequeño, ¿cómo voy a ir a la China a vender? Bueno, que se asome el que tenga dudas a la ventanilla de la Junta de Extremadura, que se asome el que tenga dudas a la ventanilla, y se enterará, y saldrá convencido de que, por muy pequeño o por muy grande que sea su negocio, podrá exportar donde quiera, si tiene esta condición que he dicho anteriormente de lo que el mercado está necesitando.

En estos momentos nuestras empresas están exportando sus productos a 130 países, a 130 países del mundo, que son una buena cifra, y estamos aumentando todos los años, la región que más aumenta en cifras de exportación. Bien es cierto, porque no quiero alardear ni presumir demasiado que partíamos de una cifra bajísima, pero les repito, anímense, anímense. El que quiera exportar, el que quiera vender, tiene la posibilidad de hacerlo solamente mirando el ejemplo del que tiene al lado, que está vendiendo aceitunas en China, en no sé donde, el que está vendiendo vino en Yugoslavia, es decir, en los países mucho más imposibles hace sólo cinco o seis años. Que mire alrededor y, sobre todo, que vaya a la Junta de Extremadura y se dará cuenta de que, efectivamente, ahí hay muchas posibilidades para poder vender.

Lo que no podemos seguir haciendo, amigos y amigas, es seguir vendiendo a granel, porque eso es perder tiempo y dinero. Hay estudios que acreditan: de un producto que vale cien, el 10% es para el que lo produce y el 90% es para el que lo vende. Y ya está bien. Ya lo hemos hecho mucho tiempo, nos hemos quedado con el 10% durante muchos años y así nos ha ido. Yo quiero quedarme con el 90% también, el 10% para el que lo produce y el 90% también para el que lo produce y lo transforma. Y ahí las cooperativas tienen una tarea fundamental, fundamental, como se ha hecho en el caso del arroz. Porque no vale de mucho producir buenas materias primas, no vale de mucho que la trazabilidad garantice la producción integrada si, al final, son otros los que nos lo venden. Vale relativamente y nos ha ido, bueno, no nos ha ido del todo mal pero nos puede ir muchísimo mejor, muchísimo mejor, porque seremos capaces de generar más riqueza para el empresario, para la región y puestos de trabajo.

Replantear, repensar y aquí no tengo solución, pero sí pido una reflexión, que claro, como transformamos productos que tienen una estacionalidad, tenemos un problema enorme. Imagínense ustedes una fábrica de coches que produjera sólo coches los tres meses primeros del año, enero, febrero y marzo, y el resto del tiempo cierra, porque no hay materia prima. Bueno, sería muy difícil que alguien hiciera una fábrica de coches y si la hace tiene una dificultad de amortización de la inversión superior que aquel que está produciendo otra cosa, fabricando otra cosa y está los doce meses del año. Parece elemental, ¿no?, entonces, cada fábrica que se hace en Extremadura y que yo visito, me alegro mucho, pero siempre queda la inquietud diciendo, hombre, esto podríamos amortizarlo en cinco años o en seis años si estuviera en rendimiento todo el año, pero tenemos que amortizarlo en quince o en dieciséis, sencillamente porque trabajamos tres meses de doce.

Esto es un problema difícil, complicado, pero que nos perjudica. ¿Por qué nos perjudica? Hombre, porque el empresario que invierte su dinero amortiza más tarde, cuanto antes amortice, más gana, empieza a recibir los beneficios. Y, en segundo lugar, no es lo mismo dar trabajo a la gente, durante tres meses que dar trabajo a la gente durante doce meses. Así que, ¿qué hacemos con una fábrica de tomates, que trabaja tres meses, por ejemplo. O ¿qué hacemos con una almazara que trabaja cuatro meses. O ¿qué hacemos con una fábrica de arroz que trabaja cinco meses, y que, cuando termine la producción, el empresario dice: joder, aquí, unas instalaciones que me han costado tres mil millones de pesetas y que no puedo sacarle el más mínimo beneficio para ir amortizando cuanto antes la inversión; y el trabajador, que dice, bueno como ya se acabó y el tomate ya madurado, ya se ha recogido, ya se ha entregado, para casa. ¿Qué hacemos, amigos? No tengo respuesta, pero creo que deberíamos reflexionar y esta feria sería una buena oportunidad, pero no solamente en esta feria sino también en los próximos meses, para ver qué optimidad le damos a esas fábricas que están ahí y que quizás con una mínima , -no soy técnico, si digo alguna tontería, ustedes disculpen, porque no soy técnico-, pero quizás, con alguna mínima adaptación, fuéramos capaces de no solamente producir ese producto durante tres meses, sino el resto del tiempo adaptándonos, por si en lugar de hacer solamente este producto, después, a lo mejor, se puede hacer un jugo de no sé qué. No sé, no quiero seguir por ese camino porque después algunos pueden decir: este tío no tiene ni idea, ¿no? Entonces, yo solamente oriento, traduzco lo que oigo por las calles y por los campos y por las fábricas y someto a la discusión y al debate, asuntos que nos preocupan y que nos interesan, y que nos interesan a todos.

Y una vez que lleguemos, en lugar de vender a granel seamos capaces de tener el producto envasado con una marca que esté cerca además de mi casa, de mi casa, me refiero de la casa de cada ciudadano. Es decir, uno tiene que saber que para que le compren un producto tiene que tener calidad, seguridad, buena transformación, buena transformación y una marca. Y una marca, no a granel, una marca. Y que, además, la puedas encontrar cerca de tu domicilio, cerca de tu casa. Bueno, pues eso es lo que hay que hacer, tener la marca y tener el producto cerca de tu casa. ¿Y cómo se hace eso?, como los franceses, ¿Por qué vamos a ser nosotros peor que los franceses? ¿Cuántas cooperativas tenemos en la región? Un montón. ¿En cuantos pueblos están instaladas? En 180 o 190 pueblos. En cada pueblo, donde haya una cooperativa, una tienda de productos de calidad que fabrican esas cooperativas. ¿Y en las grandes ciudades? Pues no estemos todos los días llorando por la esquina, “que vienen de Francia, que no sé qué, que nos comen, que no sé cuanto, que se llevan el dinero”. Pues vamos a dejar el dinero aquí, ¿o es que no somos nosotros capaces de hacer una gran superficie? ¿Por qué, si eso vale poco? Si eso vale poco, y no por ahí, además... comerciantes extremeños que están todo el día también quejándose, seguramente con razón, diciendo: oiga que las grandes superficies nos hace la competencia, no sabemos dónde vender nuestro producto, nos quedamos obsoletos, patatín patatán. Bueno, pues mire usted, nosotros vendemos productos agrarios transformados ¿y usted qué vende?: zapatos y camisas y abrigos; hombre, vamos a hacerlo. Y esto pretenden que no es posible, tampoco era posible hace quince años cuando yo decía que había que hacer cooperativas. Y hoy tenemos unas cooperativas que están facturando, algunas de ellas, muchos miles de millones de pesetas. Así que, ese es el reto: producir con calidad, productos integrados, no vender a granel sino transformar en productos envasados, una marca y cerquita de casa; y cerquita de casa, para que el consumidor extremeño consuma nuestros productos, que decimos que son los mejores, vamos a demostrarlo. Y una vez que estemos en casita, después vamos a ser capaces de ir hasta Francia, hasta

Italia, hasta Alemania o hasta Chequia, que van a producir materia primas, pero no van a tener las tecnologías que tenemos nosotros, y esas tecnologías están ahí, que ahora las vamos a ver.

Así que, optimista, porque está muy bien lo que estamos haciendo, muy bien, muy bien, cada vez mejor, y los aceites y los vinos, en fin, todo lo que hay en estos momentos que no había antes. Preocupado, porque viene Fischler, como siempre con la espada para clavarnos, después nunca nos clava, y, al final, salimos mejor del pique, como se llame en los toros, ¿cómo se llama?, del “pullazo”. Y, por último, exigencia. Esto es, lo siento mucho, pero esto no acaba nunca. Es decir, avanzamos un paso y hay que dar otro y hay que dar otro, porque cada paso que demos nosotros, al final los que vienen detrás nos lo van a agradecer porque van a cogerlo. Y tenemos la suerte de que tenemos ahora mismo el campo extremeño en todas sus variantes en manos de gente de treinta, cuarenta años, que tienen unas ganas, una energía y una fuerza, que no hemos tenido nosotros nunca antes cuando, pobrecitos, si estábamos aislados, cada uno en su parcelita, la única información tecnológica que teníamos era de la empresa que vendía el nitrato que de vez en cuando decía: pues ahí échale de tres... No había más. ¿Quién nos representaba? Nada, las asociaciones sindicales, las Cámaras, no sé qué. Nada. Nada. Nada. Y ahora tenemos mucha fuerza, mucha gente y muchas ganas, antes se citaba conmigo Nevado, Caja Duero apuesta, Caja Extremadura apuesta, Caja de Badajoz apuesta y van a apostar seriamente si ustedes siguen por ese camino que a mí me llena de pesi..., de optimismo y que me llena de exigencia, porque si hemos hecho lo más difícil, vamos a ser capaces de hacer lo más fácil. Vamos a verlo y demostraremos que es verdad. Gracias.