



Entrada al local
de la Asociación
BioSegura

El mercado local en Murcia está despegando

► Texto y fotos: Carmen Chocano Vañó

En el número de primavera de La Fertilidad de la Tierra (nº 36) se decía: España está a la cabeza de Europa en agricultura ecológica y a la cola en consumo. Este dato inspiró a la autora a investigar en su propia región, Murcia. Ver qué sucede con el consumo ecológico en la que se llama ya la huerta de Europa. El año pasado aumentó su superficie inscrita en ecológico en más de 12.000ha hasta llegar a las 37.625ha; con más de 1.200ha de hortalizas ecológicas, exporta el 90% de lo que produce. Principalmente a Reino Unido, Alemania y Francia. ¿Es que los murcianos no comemos productos ecológicos?

Los cultivos que más se han disparado en aumento de superficie inscrita en Murcia son los frutos secos, los cítricos, el viñedo y el olivar. Pero ¿qué productos ecológicos consumimos y dónde los compramos los murcianos?

Investigando ese 10% de productos ecológicos murcianos que se quedan en España nos damos cuenta de que algo está cambiando. Existe una creciente red de comercialización local que funciona gracias a la labor

de cohesión que hacen algunos productores y consumidores proponiendo iniciativas de comercialización directa, principalmente a través de las asociaciones. Los consumidores organizados para comprar productos ecológicos no somos muchos, pero no paramos de crecer.

En estos últimos cinco años la creación y puesta en funcionamiento de asociaciones de consumidores de productos ecológicos ha sido imparable en la Región de Murcia. Un ejemplo, la agrupación Azarbeta, que agru-

pa a cuatro asociaciones de consumidores, y que ha recibido el Premio de Desarrollo Sostenible de la Región de Murcia 2008 en la modalidad de Consumo Sostenible, concedido por la Consejería de Agricultura y Agua, por su labor desde hace años en promocionar el consumo de alimentos ecológicos en la Región.

También animan a este despegue eventos como la "Semana de la Salud", que entre los días 23 y 25 de abril de 2009 habrá celebrado en la ciudad de Murcia su tercera edición, con una novedad, la sección de Alimentación Ecológica, con expositores de asociaciones y productores que podrán vender y promocionar sus productos ecológicos.

Se apuesta por la venta local

Todos los que trabajan en la comercialización regional de productos ecológicos murcianos dan prioridad a los productores locales y pequeñas empresas. Apuestan por canales cortos de comercialización, productos frescos de temporada, precios justos para el productor y el consumidor, y sobre todo consideran a la agricultura ecológica como un modelo global de producción y consumo.

Paseo por la Región de Murcia, recorro sus campos, y me pregunto cómo viven y asumen los productores ecológicos de estas tierras la valiente apuesta por comercializar en su zona y en la región donde viven; por buscar esos consumidores alternativos tan ¿escasos? o tan difíciles de encontrar. Puedo contar como muestra la valiosa experiencia de dos agricultores de la Región de Murcia que han apostado por la venta local de sus productos ecológicos. Ambos tienen la misma filosofía de actuación, llena de fuerza y optimismo, aunque siguen caminos tan diferentes como lo son los paisajes que rodean las fincas en las que vive y cultiva cada uno.

Hacienda Ecológica "Villa Teresa"

El Campo de Cartagena es una llanura fértil que mira al Mar Menor, al turismo de urbanizaciones con campos de golf y a la horticultura intensiva proveedora de verduras y frutas para el resto de Europa. En esta zona también se encuentra concentrada la mayor superficie de hortaliza ecológica murciana y las grandes empresas exportadoras. En una de ellas surgió hace 10 años el proyecto de Francisco Sánchez, hijo y nieto de agricultores que, desde los años 20, se dedicaban al ganado (cerdos, mulas, gallinas...) y a los cultivos de cereales, alfalfa y pimiento y melón de secano hasta que llegó, en 1979, el trasvase Tajo-Segura y la finca pasó a regadío; ahora es la Hacienda ecológica "Villa Teresa", en La Puebla. Aprendió mucho de la mano de Biocampo dejándose aconsejar y guiar. Fue una época de comienzo, experimentación y de euforia, con una energía desbordante que le hacía remontar cualquier contratiempo. Se inscribió en el Consejo de Agricultura Ecológica de la Re-



Diversifica mucho sus cultivos, hasta 30 distintos, para tener una continua y variada oferta



Hijo y nieto de agricultores ha apostado por una venta local y directa

gión de Murcia en el año 2000 aunque ya la practicaba desde 1997.

Pasó el tiempo y las exigencias de calidad aumentaban. Según él hasta límites absurdos, y los precios bajaban quizás porque la oferta crecía. Exportaba el 100% de su producción y estaba a merced de las distribuidoras inglesas, alemanas... En el año 2002 empezaron sus primeras tiendas con la venta local, aburrido un poco de sus "únicos" clientes extranjeros. Pero fue a raíz de unas jornadas sobre agricultura ecológica que organizó la Red de Agroecología y Ecodesarrollo de la Región de Murcia en Bullas, en el año 2005, y que se complementaron con una feria de venta de alimentos ecológicos, cuando Francisco montó un stand al lado de la asociación Biosegura y se lanzó de lleno a la comercialización local. Hizo tarjetas, folletos y se unió a Biosegura.

Ahora mismo es su principal proveedor en cantidad y variedad durante todo el año. Pasó de cultivar 7 u 8

¿Dónde conseguir productos ecológicos en la Región de Murcia?

Cuatro Asociaciones trabajan unidas a través de una agrupación llamada "Azarbeta": Biosegura, Coccinella-ANSE, Guadanatura y Salud Sostenible. También se venden productos ecológicos a través de estas asociaciones, en ecotiendas, en mercados locales semanales y venta por internet. Esporádicamente en mercadillos artesanales mensuales, en ferias y en venta directa en fincas.

ASOCIACIONES DE CONSUMIDORES DE PRODUCTOS ECOLÓGICOS

Bio Segura La más numerosa de Murcia, 417 familias. 20 puntos de venta aparte del principal en Torres de Cotillas. Tel. 627227590 www.biosegura.es

ANSE proyecto Coccinella Más de 150 familias. En Murcia (Barrio del Carmen). Tel. 968 966 407 (martes y jueves de a 9,00-14,00h). coccinella@asociacionanse.org

Ecomur En La Unión. Tel. 660 630 200 y 968 54 14 58 www.asociacionecomur.com

@Ecomur En Murcia. Tel. 968 35 54 88 www.ecomur.org

Guadanatura 60 familias. En Lorca y los jueves en la finca ecológica La Alberquilla. Tel. 610 766 016. mariaelena.franco@correo.eat.es

La Almajara En Alhama de Murcia. Tel. 667 677 988 www.laalmajara.com

Salud Sostenible 35 familias. En El Raal. Actualmente están iniciando un proyecto innovador de compromiso entre un productor ecológico que suministrará alimentos ecológicos seleccionados y 20 familias que serán sus clientes. Tel. 968 37 90 50 www.saludsostenible.org

ECOTIENDAS

Ecotienda Ceres C/ Ericas, Barrio San Andrés. Murcia. Tel. 968 287 071. ecotiendaceres@gmail.com

El Pocero Carretera de Alicante, en Murcia. Tel. 968 235 660 elpocero_bar@hotmail.com

Vida Natura C/ Juan Fernández, 67. Cartagena. Tel. 968 088 584 franmaco96@hotmail.com

El Recó San Martín de Porres, 15. Cartagena. Tel. 968 080 905

Monde Gaia C/ Santomera 23, bajo. Totana. Tel. 968 422 323 lalygaia@cajamar.es

Tienda Verde

-C/ Andrés Segovia 55. Las Torres de Cotillas. Tel. 968 623183

-Avda. Constitución 99. Mazarrón. Tel. 968 333 296

-Vía Axial, s/n. Puerto Mazarrón. Tel. 968 155 731

Ecotienda El Campico C/ 7 de Julio, 38. Puerto Lumbreras. Tel. 968 401 299. elcampico@terra.es

Herbolario Lidia Plaza Triangular s/n., Santa María de Gracia. Murcia. Tel. 968 287 320. m.belchi@hotmail.com

Sol y tierra Avda. Juan Carlos I, 39. Lorca. Tel. 639 744 005

Coato BioShop Ctra. de Mazarrón, s/n. Totana. Tel. 968 424 621 www.coato.com

Ecoartesano C/ Cánovas del Castillo, 3, bajo. Jumilla. Tel. 968 716 266 www.ecoartesano.es

MERCADOS SEMANALES

Lorca En el Mercado de Abastos los miércoles, viernes y sábados por la mañana. Guadanatura Tel. 610 766 016

Mula Andrea Anconetani. Sábados de 9-14 h. Tel. 660 856 604

Jumilla Natalia y Demba. Martes de 9-14 h. Tel. 620 210 463 (Demba)

COMPRAS POR INTERNET

Antiguavidanueva En La Puebla (Campo de Cartagena). Venta directa productor-consumidor vía internet. Tel. 619 473 427 y 968 570 439. www.antiguavidanueva.com

Caja Nature Kernelbio. Tel. 902 020600. www.cajanature.com



Los consumidores necesitan conocer la labor del agricultor y aprender así a apoyarle comprando de temporada

productos al año en sus 15ha de finca, con 13,5ha al aire libre y 1,5ha de invernaderos, a diversificar sus cultivos (actualmente hasta 30 productos distintos: alcachofas, lechugas, pimientos, cebollas tiernas, puerros, patatas, zanahorias...) para tener una continua, rica y variada oferta.

¿Por qué no hacer como Andalucía?

"Soy agricultor a título principal y vivo de la agricultura ecológica –reconoce orgulloso-. Hay una demanda que hay que cubrir, tienes que llegar hasta el consumidor interesado y despistado para que sepa que existes y que estás dispuesto a darle una variedad de productos de calidad y a un precio justo".

Aún sigue exportando parte de su producción, casi un 70%, porque la venta local y nacional no absorbe todo su producto. Le gustaría que estos porcentajes se cambiaran y llegar a más familias murcianas, asociaciones de consumidores y distribuidoras nacionales, sus actuales clientes. Por eso ha aprovechado las nuevas tecnologías que se cuelan en todos los rincones y hace unos meses creó una página web de venta directa llamada "Antigua vida nueva" que responde a una filosofía de vida: amar la tierra, rescatar prácticas agrarias tradicionales y hacer agricultura ecológica en equilibrio con el entorno para después hacer llegar los alimentos recolectados en fresco a los consumidores. De la tierra a la boca. Contacto directo productor-consumidor. Pero no se para ahí, apuesta por el servicio a colegios, guarderías y hospitales, y mira con cierta envidia sana el ejemplo de Andalucía, donde se aprecia un empuje fuerte y sincero de las administraciones públicas andaluzas hacia la producción y el consumo de productos ecológicos en todos los niveles.

Educar para un consumo ecológico

Sus clientes suelen entender bien la relación comercial directa creada con él. Las familias son más comprensivas que las empresas y nunca se han quejado del

precio que él considera justo. “Los productores somos consumidores –afirma– vivimos en las reglas del consumo; pero los consumidores rara vez son productores y por eso a veces no entienden que hay que cambiar el chip de los estereotipos como ‘los caprichos’ por productos de fuera de temporada o la compra ‘por los ojos’. Es muy buena la labor que hacen las asociaciones en la sensibilización de los consumidores con la organización de charlas y jornadas de puertas abiertas en las fincas para que conozcan de primera mano nuestro trabajo en el campo. Sólo así se consigue un trato más humano y social entre el productor y el consumidor”.

Estoy de acuerdo. Me despido de mi amigo y vecino Francisco que se queda ultimando los pedidos que tiene que servir esta tarde-noche a sus clientes del Campo de Cartagena, yo entre ellos.

Reserva Biológica “La Curruca”

Cambiamos de paisaje, estamos en Mula, en el noroeste murciano, un territorio de sierras, altiplanos y vegas de regadío, eminentemente rural; un paisaje agrario y forestal.

Hablamos con Andrea Anconetani, que es italiano, Ingeniero Agrónomo, y que tras una vida con muchos viajes, fuertes vivencias y en ocasiones algo insatisfecho, llegó a España en el año 2001. Vivió en Murcia hasta que se enamoró de la tierra de Mula y de Rosa, con la que va a tener un bebé dentro de unos pocos meses. Y aquí ha decidido echar raíces.

Este paraje de la huerta se llama La Cañaila de la Palma y la finca en la que vive es la “Reserva Biológica La Curruca”. Tiene 8.300m²; de los cuales cultiva 6.500 y el resto lo ocupan la casa, el jardín, los animales, etc. La huerta la compró con naranjos de la variedad navelate, una naranja de gran calidad que se come de febrero a abril. Son 70 árboles adultos –algunos los tuvo que arrancar por viejos y ahí plantó hortalizas, unos 3.000 m²–, y 30 o 40 naranjos que plantó hace 3 años.

Hace cinco años que vive en la finca y desde el principio tuvo un proyecto de vida rural. Vivir de la agricultura ecológica, del turismo rural, de hacer comidas (es un gran cocinero) y de dar cursos. Diversificar sus actividades al fin y al cabo.

La casa tiene dos plantas. En la de abajo viven ellos y arriba está el alojamiento rural. Tienen energía solar y reciclaje de aguas de la casa que, después de una depuración primaria, van a un estanque para riego y para mantener un lugar húmedo y fresco en verano, donde los pájaros o los perros puedan beber y las ranas saltar.

Se nota que a Andrea le encantan los animales, así que tiene algunas ovejas, gallinas, conejos, ocas, perros y gatos. Hace su propio compost para mantener un buen



nivel de materia orgánica en la tierra, asocia plantas aromáticas entre sus hortalizas y ¡por supuesto! sólo hace venta directa de los productos ecológicos obtenidos en la finca.

Andrea ha ido de la mano de Biosegura desde que los dos arrancaron en el proyecto de la comercialización local, en el 2004. Ha ido a su ritmo, aumentando la superficie de hortalizas y la variedad de la oferta a medida que crecía el número de familias consumidoras en la asociación. Además, trabajan juntos en la promoción y sensibilización del consumo de alimentos ecológicos.

Lo mismo que la familia, la tierra de Andrea quiere aumentar. Se ha inscrito como joven agricultor y ha arrendado dos fincas. Una de limoneros, con 1ha y en la que va a plantar 3.000m² de una variedad de cerezo temprano, una variedad recomendada por el IMIDA (Instituto murciano de investigación y desarrollo agrario) como su amigo Cristóbal, vecino y agricultor ecológico también. La otra finca lleva además derechos de agua de riego, es de 1ha y la va a utilizar para hortalizas. Para ir poco a poco a medida que se vaya afianzando y creciendo en la venta local. La razón de lanzarse a los arrendamientos es que con la crisis los precios de alquiler de tierras no son altos, unos 1.000€uros/ha y año, y además cumple con la superficie mínima para ser agricultor a título principal.

Venta directa y alimentos muy frescos

También vende sus productos a las otras asociaciones de consumidores de la Región de Murcia y a la Coordinadora de grupos de consumo ecológico de Madrid, a través de Natalia, productora ecológica murciana de la Vega del Segura que prepara todas las semanas un palet de productos ecológicos (Francisco también envía) de Murcia rumbo a Madrid.

Vista parcial de campos e invernaderos de la Hacienda Ecológica Villa Teresa

La venta local no absorbe toda la producción, todavía predomina la exportación, pero apunta un cambio



.....
Naranjos, huerta y algunos animales de corral mantienen el entorno vivo y diversificado, en un proyecto que combina con turismo rural

Pero hay un proyecto que tiene a Andrea especialmente ilusionado y esperanzado: desde octubre de 2008 tiene un puesto en el mercado semanal de Mula que atiende los sábados por la mañana. “Esta última opción me parece muy interesante para los pequeños agricultores”, me comenta Andrea. “Es en tu mismo pueblo, así que los costes de transporte son casi nulos; la verdura y la fruta la recolecto el viernes por la tarde o el sábado de madrugada por lo que llega super fresca al consumidor”. Andrea aprecia el apoyo de sus clientes, sabe que la venta directa es más amable, no es tan exigente en presentación porque tienen delante un producto fresco, que tiene calidad, y no necesita hacer tanto trabajo de selección como cuando debe ir envasado para la venta lejos.

Cuesta cambiar los hábitos

En el mercado se codea con los demás puestos convencionales. “Algunos piensan que como eres ecológico tus productos son más caros. Resulta que pagan en el bar dos euros por media tostada y un café y se quejan si les cobras 80 céntimos por una lechuga”.

Algo es común entre todos los productores de alimentos ecológicos con comercialización local: piensan que potenciales compradores hay muchos, mucha gente interesada, pero acceden a comprar productos ecológicos con mentalidad de consumidor convencional, y cambiar los hábitos cuesta. Es también una cuestión de educación: no hay educación alimentaria. Sienten que a nuestra generación, y a los jóvenes de hoy, no les preocupa mucho lo que comen, no hay interés por la alimentación, se come con la vista y por capricho. La agricultura se ha convertido en industria y los productos se tienen que manipular y añadir elementos para que cumplan su papel de alimento y medicamento. Esto es un absurdo.

Andrea coincide también en que “el trabajo de reeducación de la gente es arduo, debería ser una actividad de otros colectivos sociales distintos a los productores. Por ejemplo de las asociaciones, que aunque siempre andan cortas de presupuesto cuentan con voluntariosos ayudantes, que desgraciadamente casi nunca pertenecen a la administración pública”.

Pensando en nuestros hijos

“Mi evolución en la comercialización local es muy positiva”, dice Andrea con una sonrisa. “Antes el 90% de mis productos se iban a Biosegura y ahora se va el 50% y el otro 50% se vende en el mercado y a mis clientes de venta directa en la finca”.

Sus ventas van aumentando y eso que sólo han pasado seis meses y es poco conocido. Tiene variedad de productos, cultiva cebollas, habas, lechugas, coles, naranjas, nabos... entre 10-15 diferentes al mes, pero le falta cubrir algunas temporadas en el año en las que carece de diversidad.

¿Y la venta directa en la finca? “Uff, te quita mucho tiempo, la gente viene a comprar y a entretenerse y uno va con el tiempo pillado. Estoy pensando en una idea que se hace en fincas ecológicas en Italia y Austria. Se hace un día de puertas abiertas, se le da a la gente una bolsa de papel y unas tijeras y ellos mismos recolectan lo que quieran. Después de todo la recolección es mano de obra y tiempo, de esta forma puedes bajar los precios. ¿Te parece buena idea?”

La tarde está perdiendo ya la luz, con nubes amenazantes de lluvia en el cielo. Es la primavera en pleno esplendor y se está muy a gusto en el porche, al sol y ante vistas tan espectaculares. Andrea termina de sincerarse. “Hago lo que me gusta, veo progresos personales, económicos y espirituales. Hace dos años vendía 300 euros/mes y ahora vendo 2.000 euros, siempre local. Mi vida es más gratificante y más sacrificada; mi mujer me apoya al 100% aunque a veces le cuesta un poco porque no es tan terrenal como yo. Vivimos al ritmo de la tierra y de los animales, el paisaje me ha cautivado y yo ya he echado raíces. Esto es lo que quiero para nuestro hijo”. ■