

Ángel García Izquierdo,

Gerente de Soltir

“El productor necesita variedades de lamuyo con doble resistencia”



Ángel García, a la derecha, con el presidente de Soltir y otros miembros durante una reunión de trabajo.

Unir a los agricultores del Campo de Cartagena y crear la estructura más adecuada para defender sus intereses colectivos fueron las premisas que vieron nacer a Soltir en 2002. Una década ha sido suficiente para confirmar que la unión hace la fuerza. Soltir puede presumir ahora de estar en lo más alto de la comercialización hortofrutícola murciana, a la vez que aumenta cada año su número de socios. En 2012, facturó 38 millones de euros y comercializó 100 millones de kilos.

Los 216 socios de Soltir son los propios agricultores, pero la empresa no es una cooperativa. ¿Cuál es su modelo de gestión?

Ciertamente, tenemos un modelo híbrido que combina la subasta en origen (70%) con la comercialización que directamente gestionamos con nuestros clientes (30% del volumen total). Nuestro mayor activo es el socio, que es el productor. Él recibe una serie de ventajas y servicios como si estuviera en una cooperativa, pero, por ejemplo, sigue teniendo la última palabra a la hora de decidir lo que va a sembrar.

¿Cuáles han sido los factores de éxito?

En Soltir teníamos claro desde el principio que nuestra obligación diaria es la defensa de los intereses de nuestros socios. A partir de ahí, viene todo lo demás. En 2003, un año después de iniciar la actividad, ya nos habíamos constituido en OPFH, lo que nos permite ofrecer al socio acceso a las subvenciones comunitarias que finalmente se traducen en mejoras constantes de las

estructuras de producción. Otra prioridad importante desde nuestro nacimiento ha sido el de la seguridad alimentaria, para que nuestros productos puedan acceder a los mercados más exigentes. Eso supone un constante apoyo al socio en la implantación de normas de calidad en campo como GlobalGap, algo que facilita una gestión transparente del producto desde el semillero hasta la expedición al mercado de destino.

“Las semillas no vienen de Holanda”

En Soltir no imponen, pero sí recomiendan cultivos, fechas y variedades, según los resultados e incidencias de la campaña anterior. En reuniones informativas por cultivo, se informa a los socios y se colabora con las casas de semillas para que presenten sus novedades. “Es habitual que Nunhems realice ensayos en fincas de nuestros socios”, añade el gerente de Soltir, quien además se muestra satisfecho de que todos los años se organicen visitas de grupo a la estación de Nunhems en La Palma para conocer de cerca el trabajo de los mejoradores. “Es bueno que los agricultores comprueben por ellos mismos que las semillas no vienen de Holanda, y que hay mucho trabajo antes de lanzar al mercado una variedad”, concluye Ángel García.

¿La reciente ampliación de sus instalaciones supone también un beneficio para el socio?

Hemos mecanizado la fase de manipulado, con ello hemos reducido costes operativos y hemos aumentado la capacidad de envasado en 1,5 millones de kilos. A esto hay que añadir nuevas cámaras de enfriado que mantienen al producto en óptimas condiciones de conservación hasta el momento en que parte a su destino. Son mejoras que, indudablemente, aumentan la rentabilidad y que el socio percibe positivamente en su liquidación.

¿Qué importancia tiene el pimiento en Soltir?

Bueno, la tiene y mucha, porque es uno de nuestros productos estrella. Somos una de las principales productoras de pimiento de la Región de Murcia. Sólo en lamuyo hemos confeccionado en la campaña 2013 algo más de 25,5 millones de kilos, frente a 7,3 millones de kilos de pimiento California.

¿Hay preocupación en el campo ante la creciente incidencia de virus en cultivos de pimiento?

Hay un problema real, ante el que no se puede bajar la guardia, aunque esté bajo control. La incidencia de virus demuestra que las variedades tradicionales de lamuyo que funcionaban bien hace años ya no son la mejor opción. Me parece un gran acierto que salgan al mercado variedades con doble resistencia, porque el productor las necesita para evitar riesgos.