



CARLOS BUXADÉ, CATEDRÁTICO EMÉRITO DE LA UPM



"Se deberían fijar unos precios mínimos, eliminando la ley de la competencia para el sector primario"

Reproducimos la entrevista realizada en nuestro stand en la FIMA al profesor Carlos Buxadé, catedrático emérito de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM) y asesor técnico de Figan, en la que habla de los problemas y los desafíos a los que se enfrenta el sector agroganadero y, en especial, el del vacuno lechero.

¿Qué opinión le merecen las movilizaciones agrarias que se están desarrollando por todo el país?

Está sucediendo lo que debía suceder, es decir, esto es una consecuencia lógica de la falta de rentabilidad, hablando siempre en términos generales. Si nos centramos en el vacuno de leche, el año pasado cerraron una media de dos explotaciones al día y a esto se suma el problema del relevo generacional. Por una parte, los padres no quieren que sus hijos continúen y, por otra, la

mayoría de los jóvenes no quiere trabajar en esas condiciones. Cierro es que ha habido un efecto detonante con el tema del incremento del salario mínimo interprofesional. El año pasado lo subieron un 23 %, ahora lo han subido un 5,6 % y claro, es insoportable; entonces llega un momento en el que prende la mecha y allá van todos. Creo que es una reacción normal que tendría que haberse previsto. Yo ya anticipé esta situación hace meses y, en mi opinión, continuará.

¿Cuál debería ser, a su juicio, la reacción del Gobierno ante estas circunstancias?

No estoy muy seguro de la respuesta. Siempre he defendido que la forma de afrontar esto es fijando unos precios mínimos, lo cual significa eliminar la ley de la competencia para el sector primario. ¡Es que no hay otra! El problema es que esto lleva obligatoriamente a un incremento del precio de venta al público. La política de los gobiernos, no solo de este, sino también de los anteriores, ha sido conseguir precios bajos de los alimentos y esto, evidentemente, perjudica al eslabón más débil, que es el del productor.

¿Y los eslabones intermedios? Porque estamos hablando de subir el precio al consumidor...

Aquí hay dos reglas. Una, tú fijas unos precios mínimos al sector primario y dos, prohíbes ir a pérdidas en los eslabones intermedios, es decir, si tú eres intermediario y tú bajas precios de tu dinero, está muy bien, pero si tú bajas precios y me lo cargas a mí, está muy mal. Porque entonces llegamos al tema de las grandes superficies. Yo siempre digo lo mismo: ustedes, si quieren combatir, combatan entre ustedes, pero no arrastren

► "FALTA LA CONCIENCIA SOCIAL Y EL VALOR POLÍTICO PARA ENTENDER QUE LA AGRICULTURA Y LA GANADERÍA NO SON ACTIVIDADES EXCLUSIVAMENTE ECONÓMICAS, SINO TAMBIÉN LOGÍSTICAS"

a toda la cadena, porque yo soy el eslabón más débil, detrás de mí no hay nadie y, evidentemente, tengo que aguantar. Yo tengo leche, tengo huevos... y, ¿qué hago con ellos? Pues tienen que salir al mercado como sea y eso no puede ser, es decir, hay una injusticia manifiesta en la estructura.

Ahora, además, se suma otro problema que llega desde Europa. El Reino Unido se marcha de la Unión Europea, se estiman unas bajadas brutales de las ayudas de la PAC... ¿Cómo se va a hacer frente a esta nueva situación?

Eso tiene un mar de fondo mucho más grande y es que los grandes países pagadores no quieren pagar. Falta la conciencia social y el valor político para entender que la agricultura y la ganadería no son actividades exclusivamente económicas, sino también logísticas y, como tales, cuestan dinero y hemos de contribuir a ello para

mantener a la población en el medio rural, mantener el medio ambiente, mantener la tierra, manejar bien el agua, etc. Por supuesto, la marcha del Reino Unido es un problema, pero el obstáculo está, sobre todo, en los grandes países pagadores. Se transforma una realidad logística en una realidad política y, entonces, la hemos fastidiado.

En el marco de toda esta situación política, social y económica se celebra esta Feria Internacional de Maquinaria Agrícola. ¿Qué propuestas está viendo este año?

Lo que estoy viendo es el incremento de la tecnología, la cual comporta un aumento de costes, como es natural. Hay mucha más presencia electrónica que antes y hay más dimensiones, pero, claro, si tenemos una explotación de cinco hectáreas, ¿cómo voy a poder yo aplicar maquinaria de esa dimensión? Estamos ante una contradicción. ►►



EMBRIOVET SL es un equipo veterinario especializado en servicios de transferencia embrionaria en ganado bovino de leche y de carne

Nuestras instalaciones en Betanzos incluyen un avanzado laboratorio de fecundación *in vitro*

Le ayudamos a desarrollar el programa genético de su explotación:

- **Diseño** del programa genómico
- **Creación de índices genéticos** personalizados
- **Asesoramiento genético completo.** Programa de acoplamiento
- **Programa de Transferencia de embriones:**
 - *Flushing* y transferencia o congelación de embriones
 - Producción de embriones *in vitro*: OPU-FIV
 - Programa de rescate genético
- **Comercio de embriones:**
 - Nacional
 - Importación/Exportación

www.embriomarket.com
administracion@embriovet.com
 981 791 843 649 239 488



- 2 laboratorios móviles con base en Galicia
- Servicio en toda la península e islas españolas
- Veterinarios especializados en tecnologías reproductivas al más alto nivel

En nuestras instalaciones en Betanzos (A Coruña) ofrecemos toda la tecnología embrionaria, abarcando la fecundación *in vitro* en todas las facetas.

¿Podría profundizar un poco más en esa contradicción?

Estos días se ha celebrado aquí el séptimo foro de desarrollo rural, en el que se está defendiendo la explotación familiar, y yo digo, explotación familiar sí, siempre que sea rentable. Y para ser rentable hay que hacer inversiones, las cuales exigen dimensión y producción para poder amortizarlas, entonces no hay más remedio que concentrar, salvo que queramos mantener la explotación familiar como sea y la subvencionemos, pero si ya tenemos problemas con el dinero de la PAC, imagínate aquí... Al final hay una contradicción entre una voluntad político-social y una realidad económica, y como yo siempre explico en la escuela de negocios, el dinero no tiene corazón, tiene bolsillo y piernas, así que no confundamos: hablemos de explotación rentable con mano de obra familiar y estaremos todos de acuerdo.

FIMA ofrece tecnología de última generación pero, ¿está el sector agroganadero suficientemente preparado para hacer uso de todos estos avances que se ponen a su disposición?

Esta es otra gran cuestión. Llevo tiempo diciendo que en diez, quince o veinte años máximo no habrá campesinos ni ganaderos, sino robots, y lo que habrá es gente tecnológicamente preparada que dirigirá ese "tinglado". Hoy en día, muchos no están preparados; si ves las encuestas, en agricultura prácticamente con título superior está el 20 %, mientras que un 70 % es gente que ha aprendido sobre el terreno y así es difícil asumir la tecnología. Existe un gran déficit en formación.

Entonces, ¿está recayendo la formación en las propias compañías que ofrecen esta tecnología?

No tienen más remedio, porque, si no, sus clientes no saben manejar lo que compran. Estos días en la feria alguna gente me dice: "¿Y esto cómo se maneja? ¿Cómo lo amortizo?" Yo he vivido mucho tiempo en Estados Unidos, allí se hace una cooperativa, se hace una unidad de maquinaria a donde tú vas y alquilas la máquina con el chofer... Es otra historia, pero aquí coges un "cacharro" de

► "HAY QUE EXPLICARLE A LA GENTE QUE EL JUGO DE SOJA NO SIRVE PARA NADA, MIENTRAS QUE LA LECHE SIRVE PARA ALIMENTARSE"

170 caballos y, ¿qué haces tú en tu explotación? Todos esos factores al final pesan. Lo que sí veo es mucha inquietud entre la gente joven. Tiene que haber un salto hacia adelante en esto. Por una parte, los viejos nos hemos de retirar y, por otra, los jóvenes se han de formar y coger el testigo.

Volviendo al vacuno de leche, el año pasado nos comentaba en Figan que una de las asignaturas pendientes del sector era incrementar el consumo de leche y de derivados lácteos, para lo cual tenía que hacerse un esfuerzo institucional, sectorial y social. ¿Se ha avanzado o se ha retrocedido en este trabajo colectivo?

Para empezar, creo que no se está haciendo el esfuerzo adecuado. En segundo lugar, se han incrementado los competidores, las mal llamadas leche de soja, leche de almendras... que yo me pongo de los nervios en cuanto oigo la palabra leche. ¡Son jugos o bebidas! Segundo tema, muy importante, los prescriptores no son leales en la prescripción. Hay que explicarle a la gente que el jugo de soja no sirve para nada, mientras que la leche sirve para alimentarse. Entonces la gente me dice: "Sí, pero es que la leche es para los terneros". Y entramos en la gran ola de que la leche es de la vaca, el huevo es de la gallina... Y luego las historias de si no quiero tanta grasa, que si la lactosa... ¡Dejaros de contarme milongas! Al final, todo esto es un problema cultural y de intereses. No perdáis nunca de vista que cuando salió el tema de los priones, a algunos de nosotros se nos ofreció muchísimo dinero para que encontráramos priones en la leche con el único fin de eliminarla. Porque, claro, si tú quitas

la leche de vaca, yo, evidentemente, venderé mucho más jugo de soja. Lo que quiero decir es que debajo de todo eso siempre subyacen intereses propios. Y no olvidemos la frase de George Soros: "Las grandes fortunas se hacen cuando los grandes desastres". No hay que olvidarlo nunca.

En Vaca Pinta tenemos ya la vista puesta en la próxima edición de Figan. ¿Qué nos puede adelantar al respecto?

Pues ya hemos hecho el primer comité y ahora estamos meditando si abrimos un pabellón con productos generados por las grandes compañías que exponen aquí. Al ganadero le place ver el producto que generan las empresas que lo atienden, así que yo creo que esa sería una buena oportunidad de negocio. También queremos potenciar más las reuniones técnicas y cambiar un poco la forma de otorgar los premios. He estado hablando con el profesor Luis Márquez [presidente del jurado del Concurso de Novedades Técnicas de FIMA], porque él ha tenido 120 solicitudes y estudiar todo eso a fondo es complicado. Nosotros en Figan también tenemos ya bastantes y hay que afinar muy bien qué es una mejora, qué es una innovación... Tenemos bastantes ideas para actualizar, porque estamos seguros que a diez o quince años vista la feria va a ser totalmente distinta.

¿Distinta en qué sentido?

Yo la veo virtual. Y no es por el coronavirus, ¡eh!, sino porque el mundo evoluciona por ahí. Eso es lo que tenemos en mente en estos momentos y ahí estamos. Nos queda todavía un año para preparar todos los detalles. ■