

EL CAMPO mira al futuro



► **La crisis sanitaria ha demostrado que** el campo es más **esencial** que nunca. La sociedad se ha dado cuenta de la importancia de cerrar el círculo y apostar por el **producto local** y de proximidad. El sector primario juega un papel protagonista en la transformación del **modelo económico**. De esto depende nuestra economía. **El campo mira al futuro.**

El campo de Menorca, imprescindible más que nunca

► La función que cumple el sector primario se ha puesto en valor **con la crisis sanitaria**

► Juega un papel fundamental en la transformación del modelo económico al que aspira **la Isla**

Mercè Pons

«Los alimentos no crecen en las estanterías del supermercado». Esta frase, pronunciada por un arrocero del Delta del Ebro es la que mejor resume el trabajo del sector agrícola y ganadero que, durante la pandemia y también sin ella, cubre a diario una de las necesidades básicas del ser humano: la alimentación. La actividad agrícola y ganadera no ha parado. Los productores han seguido trabajando a diario para cultivar las tierras, cuidar los animales y alimentar a la población. Y el hecho de trabajar al aire libre y con poco contacto ha sido una de sus mayores fortalezas en tiempos difíciles.

La función que cumple el sector primario no siempre es visible ni reconocida, pero no hay duda de que en situaciones excepcionales como las que ha generado una crisis sanitaria mundial, es cuando más se pone en valor el gran trabajo que realiza.

Además, el campo juega un papel fundamental para la transformación del modelo económico. La sociedad se ha dado cuenta de la importancia de cerrar el círculo y apostar por el producto local y de proximidad. De eso depende nuestra eco-

CON LUPA



Tractores en la calle: de la reivindicación al apoyo en la desinfección

► Justo antes de que estallara esta pandemia del coronavirus que llegó para desbaratarlo todo, el sector primario sacó sus tractores a la calle para reivindicar unos precios justos y denunciar una situación asfixiante. Unos meses después, los tractores volvieron a ocupar las calles, en esta ocasión para ayudar a las autoridades en la desinfección de las calles y mostrar su compromiso en todo cuanto estuviese en sus manos. Su situación sigue siendo límite. Incluso más en cuanto a los precios. Pero ahora no es momento de lamentarse, consideran, sino de seguir luchando para sobrevivir. «Veremos como conseguimos superar esta adversidad», apunta Margarida Llambias. Lo que sí han demostrado es que están curtidos en eso de vivir a dos pasos del precipicio.

nomía y su supervivencia.

Y ante la adversidad, el sector también se ha reinventado con la introducción de nuevas formas de comercialización.

Pese a ello, la secretaria general de **Unió de Pagesos**, Margarida Llambias, cree que «no siempre es la solución, comercializar supone más trabajo, más controles, más inversión, y puede que en algunas fincas sea una solución, pero no siempre será así».

Llambias indica que «ha sido un año complicado» para el sector, ya que «al principio del estado de alarma se paró de golpe el consumo de algunos productos como la carne y el queso». Después se adaptaron, en algunos casos hacia la venta directa y otros cambiando la producción. Durante el verano el consumo de producto local se animó y ahora vuelven a producir con normalidad. Pero «los precios siguen bajos y la rentabilidad es muy justa».

Cree que la pandemia ha acercado el sector primario a la sociedad con un consumo local que se ha visto respaldado por el consumidor. «Más de uno ha descubierto todos los productos tan buenos que tenemos cerca de casa» y agrega que «deberíamos ser capaces de aprovechar esta inercia para sacar



rentabilidad a nuestro trabajo». Por otra parte, Llambias indica que la solución de destinar excedentes de leche a cuajada permitió garantizar la recogida de leche, se han mantenido los precios de la leche. Y agrega que «las ayudas al sector de la leche han llegado, pero la tramitación fue muy complicada y pocas ganaderías se pudieron acoger por el hecho de tener que cambiar su elaboración de queso por la de leche». A ello, añade que «también nos hubieran gustado unos pagos con mayor rapidez ya que la liquidez puede ser letal para algunos *llocs*». Agrega que «las ayudas al ovino y porcino, que se solicitaron el año pasado, en muchos casos aún no se han pagado, lo que compromete la rentabilidad del sector». En cambio, las ayudas del Consell fueron ágiles en la tramitación, resolución y pago.

Por su parte, el presidente de **Fagme**, Pau Bosch, también define este año de «extraño», de incertidum-

bres constantes, con un desplome de los precios, pero también con un apoyo de los ciudadanos por el producto local. En cuanto a la carne, las empresas han optado por llenar cámaras y se ha reducido la compra al exterior que antes se producía con mayor frecuencia. En cuanto al queso, las cámaras de los maduradores también se llenaron al no haber turistas.

Durante unos meses no se produjo queso por haber excedente y en cuanto a la leche se le pudo dar salida mediante la producción de cuajada y así «desatascar el mercado». Bosch reflexiona que el mercado es una rueda y si uno de los engranajes se para, el resto también se resiente. Se refiere a la reducida actividad del sector de la restauración que también ha repercutido en una menor compra de producto local.

Bosch indica que no se han sentido abandonados por parte de la

PANDEMIA
Han crecido los excedentes, aunque el plan de la cuajada y la mayor demanda de producto local han ayudado

Continúa en la página siguiente ►►

REPSOL
AgroDiesel 10e



Des de sempre
amb el camp Menorquí

SOMEXGA, S.A.
Gasóleos y limpiezas

Tel. 971 369 315

C/ Curniola, 45 - 47 • POIMA III Fase - Maó
info@somexgasa.com



El campo, patrimonio de Menorca. El sector primario es, sin lugar a dudas, parte del patrimonio de la Isla. Foto: GEMMA ANDREU



Suben los costes y baja el precio de venta

► El sector dedicado a la **venta de carne** ha sido el más perjudicado al no haber existido demanda por parte del sector de la restauración

M.P.F.

El precio que se paga al ganadero por su producto siempre ha sido el caballo de batalla de la actividad agrícola. En este último año el sector ha visto como los costes de producción se han disparado mientras que el precio de venta se ha desplomado o mantenido. En ningún caso ha mejorado.

El presidente de Agrame, Lluís Nadal, indica que durante este último año marcado por la pandemia, el sector más damnificado ha sido el dedicado a la venta de carne con precios que han caído entre un 20 y 50 por ciento.

La bajada de la actividad en la restauración ha sido el principal mazazo para las explotaciones dedicadas al engorde. Y es que, no hay duda de que cuando cae la demanda, la oferta debe adaptar precios para poder dar salida al producto. Nadal agrega que en el caso de los corderos se pagan ahora un 30 por ciento por debajo del precio habitual y los cochinitillos a la mitad.

Con respecto a otros sectores productivos, como es el caso del queso, las organizaciones agrarias indican que en julio y agosto las ventas fueron buenas por la presencia de más turismo en la Isla. No obstante, el excedente de queso en las empresas maduradoras hizo paralizar la elaboración y las ganaderías optaron por vender la leche. No hay duda de que su precio es mucho menor que el que se paga por el queso.

En este caso, las ganaderías



Los costes de producción se han disparado este último año. Foto: GEMMA ANDREU

han podido dar salida a toda la producción láctea generada. Y el precio se ha seguido pagando a 0,30 o 0,31 euros el litro.

El sector que para Lluís Nadal menos ha tropezado con la crisis económica derivada del coronavirus ha sido el pequeño productor dedicado a la comercialización de frutas, verduras y hortalizas. «Han podido sacar el producto al mercado gracias al apoyo de la sociedad al producto local y de proximidad», asegura Nadal. No obstante, al otro lado de la balanza encontramos a los grandes productores cuyos clientes principales son el sector horeca y que, con el cierre

de hoteles y la bajada del consumo en la restauración, han encontrado más dificultades para poder poner al mercado todo su volumen de producción.

PRECIOS
Los terneros se han vendido entre un 20 y 50 por ciento más baratos que en tiempos anteriores a la crisis sanitaria

Pau Bosch, de Fagme, indica que los precios que se pagan ahora por la carne o la leche han retrocedido a lo que se pagaba hace veinte años.

Margari d Llabias reflexiona que «los precios de nuestra producción siguen bajos, los costes de los productos que consumimos, como cereales o gasóleos, van subiendo y en estos momentos no hay trabajo en el pueblo y la gente aguanta, pero veremos hasta cuándo».

» Viene de la página anterior

Administración. Apunta que el plan para dedicar el excedente de leche a cuajada fue una buena iniciativa. Aunque recuerda que la subvención se destinó a las empresas transformadoras. Las ganaderías pudieron vender la leche sin tener que desperdiciarla, manteniéndose el precio. Reclama agilidad en el pago de las ayudas. Hay algunas ayudas del año pasado e incluso de ejercicios anteriores que aún están pendientes de pago.

Bosch valora el esfuerzo realizado por las explotaciones para dar visibilidad a su producto y dar a conocer a la sociedad el campo de Menorca. Servicios a domicilio y presencia en redes sociales, además de impulsar las ventas directas en la finca han permitido esta visibili-

dad del producto local y de calidad. «La gente se ha dado cuenta de la importancia de no tener que depender del transporte ni de consumir producto envasado cuando tiene a su alcance producto de aquí, fresco y que ha superado todas las garantías sanitarias». Y agrega que «la gente ha cambiado de mentalidad».

El presidente de Agrame, Lluís Nadal, también coincide en asegurar que el campo buscó nuevas formas de comercialización para poder sacar su producto al mercado. Y es que «cuando uno tiene problemas, busca soluciones». Además, la gente ha reconocido el valor, la calidad y la frescura de este producto frente a todo lo que viene de fuera. Hay que ver si tras la pandemia, la sociedad sigue confiando con el producto de proximidad o retoma las viejas prácticas.

Oliaigua
REVISTA GASTRONÓMICA DE MENORCA
PER A DISPOSITIUS MÒBILS
EXPERIÈNCIES, RECEPTES, CULTURA, ESCAPADES,
PRODUCTES DE MENORCA, HISTÒRIA...
I MOLT MÉS!

EUROPEAN REGION OF GASTRONOMY
MENORCA AWARDED 2022

made in menorca
#madeinmenorca

CONSELL INSULAR DE MENORCA

Available on the App Store
GET IT ON Google Play

DESCÀRREGA GRATUÏTA

M.P.F.

La situación sanitaria actual provocada por la pandemia del coronavirus lo ha desbaratado todo. Pero la raza frisona aguanta el tipo. Así lo demuestra la memoria que elabora cada año la **Asociación Frisona Balear**. En 2020 Menorca perdió peso pero fue poco significativo. En concreto, a 31 de diciembre del año pasado, el censo de animales de raza frisona alcanzaba las 9.951 reses, es decir, 274 menos que el año anterior.

El secretario de la entidad, José Ramón de Olives, indica que este retroceso en el número de cabezas de ganado representa solo una media de entre 2 y 3 animales menos por finca. Además, hay que tener en cuenta que cuatro explotaciones se dieron de baja. Considera que la crisis del coronavirus puede ser causa de este retroceso. Y es que, teniendo en cuenta que las explotaciones vieron reducidos sus ingresos por la venta de sus productos, principalmente las dedicadas a la producción quesera a causa de la bajada del turismo, algunas podrían haber decidido aplicar una reducción de costes con la supresión de algunas cabezas de ganado.

Menorca lidera el censo

La Isla sigue concentrando el peso balear de la actividad frisona. Y es que el 85 por ciento de las fincas inscritas se hallan en Menorca. En estos momentos hay 114 explotaciones ganaderas frente a las 18 de Mallorca y las dos de Eivissa. Del mismo modo ocurre con el número de animales. Y es que, de una cabaña balear de 12.482 ejemplares, Menorca concentra cuatro de cada cinco reses. Pese a ello, y aunque sea de forma paulatina, Menorca va reduciendo año tras año su cuota de ganaderías y ejemplares. Si retrocedemos hasta 2003, eran 234 las explotaciones con cabezas de ganado frisón, el doble de las que están ahora en activo. Y en cuanto al número de reses reproductoras, había 13.291 ejemplares frente a los 7.086 actuales.

De Olives asegura que estas cua-

Censo de vaca frisona

Fuente: Asociación Frisona Balear

	Menos de 12 meses	12 a 18 meses	18-24 meses	Reproductoras (más de 2 años)	TOTAL hembras	TOTAL machos	TOTAL 2020	TOTAL 2019	Explotaciones 2020	Explotaciones 2019
MALLORCA	422	265	164	1.648	2.499	9	2.508	2.547	18	19
MENORCA	1.293	1.061	339	7.086	9.779	172	9.951	10.225	114	118
EIVISSA	0	0	0	23	23	0	23	29	2	1
BALEARS	1.715	1.326	503	8.757	12.301	181	12.482	12.801	134	138

La vaca frisona reina en la Isla

► Menorca mantiene el liderazgo de la raza en Balears al concentrar el **85 por ciento** de las fincas



Menorca cuenta actualmente con 114 ganaderías con reses de raza frisona. Foto: GEMMA ANDREU

tro explotaciones que han cursado baja no tienen que ver con cierres derivados de la pandemia sino que pueden obedecer a una jubilación, una reorientación de la actividad económica de la finca u otro motivo. Y es que, pese a tener que lidiar con una situación complicada «el sector,

vocacional, está acostumbrado a sobrevivir y a vivir al límite, de ahí que han tenido más herramientas con las que superar este año de dificultades». Además, la crisis ha puesto en valor la calidad de vida de los payeses que han podido mantener su actividad al aire libre y

en un entorno privilegiado. Por eso cree que si la pandemia sigue azotando la economía, el campo va a recuperar payeses. Además, De Olives reafirma el papel de la familia ganadera con miembros que, sin duda, forman el mejor equipo de supervivencia para el sector.

Una vaca frisona produce de media 27,4 litros de leche al día

► El control lechero es la herramienta de trabajo más importante en un programa de selección de vacuno lechero. Para los ganaderos, poder disponer mensualmente de información de su ganado supone una gran ayuda para la toma de decisiones. El cien por cien de las vacas forma parte del control lechero. En Menorca, la producción media se sitúa en los 27,4 litros por vaca y día. Un dato curioso es que se consideran válidas -subvencionables por el Ministerio- las lactaciones con más de 240 días de duración. Una vaca frisona en Menorca produce 9.929 kilos de leche al año. En cada ejercicio se detecta una mejora en producción, buen síntoma de la evolución genética de la especie.

PAROT MENORCA, MÉS DE 100 ANYS AL SERVEI DEL CAMP DE SA NOSTRA ILLA



PAROT
recambios.com

AUTOMOCIÓ • NÀUTICA • AGRÍCOLA • JARDINERIA

C/ Esperó, 3 · 07714 Maó, Menorca · info@parotrecambios.com

Tel. 971 36 05 25 · Fax. 971 36 06 23



La 'vermella menorquina' enamora

► En 2020 se contabilizaron más de **2.400 ejemplares**, dos mil más que hace veinte años

M.P.F.

«La vaca menorquina recupera tanques, fins i tot en moments de pandèmia». Así resume la **Associació de Ramaders de Bestiar Boví de Raça de Menorca** la situación actual de la raza *vermella menorquina*. Los valores ecológicos surgidos durante el confinamiento han favorecido el consumo de producto local de calidad, pese a que se ha notado la bajada de actividad del sector de la restauración.

El censo demuestra que el interés por la raza por parte del

sector primario va en aumento. Durante el 2020 se contabilizaron 2.411 animales de raza menorquina, frente a los 2.264 del ejercicio anterior. Estas cifras suponen en torno a 2.000 animales más que hace veinte años.

Así las cosas, en lo que respecta a reproductoras, la raza ha sumado este ejercicio 75 ejemplares con respecto al año anterior. Hay que recordar que en 2001, cuando se empezó a hacer el seguimiento de la raza, solo había 210 ejemplares y a día de hoy el total de reproductoras alcanza las 1.251 cabezas.

VALORES
La calidad de la leche es altamente valorada para la elaboración de productos lácteos de gran cremosidad



Estampa de vacas y terneros de la raza menorquina jugando en el campo. Foto: GEMMA ANDREU

En lo que respecta al toro, el crecimiento es menor por dos motivos. Por un lado, que el ternero macho es el que se destina principalmente al consumo humano y, por tanto, el crecimiento de la población es más pequeño. Por otra parte, la *Associació* destaca que para conseguir variedad genética son muchos los ganaderos asociados que los cambian cada cierto tiempo.

La entidad asegura que existe un creciente interés del sector del

campo menorquín por esta raza que en estos momentos ofrece al mercado tres productos bien diferenciados. Se trata de carne, queso y helado que se identifica bajo la marca *Vermella Menorquina*.

Pese a no ser un animal gran productor de leche, la calidad es altamente valorada para la elaboración de productos lácteos. Esta calidad, que viene dada principalmente por una proteína presente en la leche de la vaca me-

norquina, «logra quesos y helados con una cremosidad mayor».

Por otra parte, su fortaleza derivada de la adaptación al entorno de la Isla hacen que sea un animal más fácil de mantener. Además, el hecho de ser una raza autóctona también la ha preparado para tolerar mucho mejor las condiciones del clima menorquín, por lo que las enfermedades y problemas de salud de estos animales son menores que con otras razas.



Mae de la Concha | Consellera balear de Agricultura, Pesca y Alimentación

Mercè Pons

La consellera de Agricultura, Pesca y Alimentación, Mae de la Concha, repasa el trabajo realizado desde el Govern con y para el sector primario para mirar hacia un futuro esperanzador.

La pandemia lo ha desbaratado todo y más un sector primario que ya partía de una realidad delicada. ¿Cuál es su situación?

— Sí, la situación es complicada. Pese a que el sector ha seguido funcionando, el cierre de la hostelería y la restauración ha afectado mucho, ya que gran parte de los productos propios de nuestras islas iban destinados a ese canal de comercialización. Las ayudas que se están lanzando tanto desde el Govern balear como desde el Estado y Europa están destinadas precisamente a paliar esas pérdidas.

La crisis sanitaria ha demostrado la gran necesidad de apostar por el producto local para seguir avanzando hacia la soberanía alimentaria. ¿Ha venido para quedarse?

— Totalmente. Al principio, cuando llegamos a la Conselleria y advertíamos de la necesidad de tener una mayor soberanía alimentaria nadie lo entendía. Pero, a partir de la tormenta Gloria, donde hubo episodios de desabastecimiento puntuales porque no podían llegar los barcos, y sobre todo a raíz de la pandemia, se ha visto que era vital. Ahora, tanto la sociedad como las empresas cada vez son más conscientes de ello, así que creo que será algo que cada vez se potencie más de aquí en adelante.

Ha impulsado dos planes de choque con el objetivo de que «no cierre ni una sola empresa», en palabras tuyas. ¿Objetivo cumplido?

— De momento sí, y esperemos que así siga. Ninguna empresa del

«Estoy segura que tras tanta dificultad el sector tendrá su recompensa»

► Dice que uno de los retos centrales de la legislatura es que la nueva PAC reconozca el factor de la **insularidad** y «vamos por buen camino»

sector agroalimentario ha tenido que cerrar por motivos relacionados con la pandemia, y solo una barca de pesca de todas las Islas se tuvo que acoger al ERTE. Ya tenemos el informe de ejecución del primero, y se han superado las expectativas iniciales. Por ejemplo, sacamos una línea de financiación para capital circulante de explotaciones, embarcaciones y empresas con una previsión de 400.000 euros para cubrir unas 90 operaciones por valor de 4,5 millones, y finalmente han sido 550.000 euros y 108 operaciones por valor de casi 7,5 millones. Ha habido muy buena respuesta. Por tanto, creemos que el primer plan de choque ha funcionado muy bien, y esperamos que el segundo, que se tramitará mucho más rápido, tenga iguales o mejores resultados. El sector ha hecho un esfuerzo enorme por seguir adelante ante esta situación, y nosotros como Conselleria tenemos que estar a la altura para apoyarle en todo lo que podamos, y en eso estamos.

¿Qué líneas de ayuda impulsadas han sido especialmente relevantes para Menorca?

— Sobre todo las del paquete lácteo, la de almacenamiento de queso y las de ganado ovino. El sector lácteo y ganadero tienen un peso enorme en la Isla. Casi se podría



La consellera Mae de la Concha habla de logros y proyectos. Foto: CAIB

decir que el paquete lácteo lo pensamos para Menorca. Por ejemplo, del paquete lácteo hemos aprobado hasta 14 expedientes y ya hemos pagado 12 por valor de más de 307.000 euros de los 350.000 disponibles para la línea. Además, logramos mantener los contratos lácteos en vigor, el volumen de recogida de leche y los precios de los contratos. Y en el caso de la de almacenamiento de queso, la rapidez y coordinación con el sector han permitido que hayamos sido la cuarta comunidad con mayor volumen almacenado, con más de 480 toneladas. Por tanto han sido muy importantes. También las ayudas para la raza de vaca frisona fueron muy bien recibidas.

¿Qué importe económico de estas líneas de choque ha llegado al sector agrícola y pesquero menorquín?

— Es muy difícil calcularlo por islas. Pero, de todas las ayudas que sacamos, tenemos calculado que un 30-35 por ciento más o menos van a parar a Menorca. Con estos planes de choque estamos hablando más o menos del mismo porcentaje, aunque depende de las solicitudes que nos presenten.

¿Cuál es el ritmo actual de pago de las ayudas de la PAC?

— Desde que entramos a la Conselleria hemos acelerado mucho los pagos desde Fogaiba, y puesto al día prácticamente todos los expedientes pendientes. Sin embargo, en muchos casos siempre va a haber tiempo desde que se piden hasta que se reciben, porque tienen un proceso de tramitación marcado por Europa que no podemos acortar o eludir, por temas como el de respetar la concurrencia competitiva o la necesidad de justificar los expedientes y resolverlos. Quedan, por ejemplo, algunas pendientes de FEADER y del PDR que corresponden a inversiones. Pero

Continúa en la página siguiente >>

- Assegurances pel teu bestiar, tractor, casa, explotació...
- Tramitació de declaracions amb l'Agència tributària i Seguretat Social
- Comptabilitat agrària
- Servei jurídic i tècnic
- Espais de debat
- Cursos formatius

fest-te soci!



www.pagesos.org // T/F: 971 37 51 70 // uniopagesosmenorca@gmail.com

VINS SA FORANA



LA TRADICIÓ DELS VINS ARTESANALS DE SA FORANA, AMB EL SABOR DE LA PEDRA, EL MAR I EL VENT DE MENORCA.

www.saforana.com

>> Viene de la página anterior

el sector sabe que, en el caso de las ayudas que nos permitan hacerlo, las hemos acelerado y así nos lo han reconocido.

¿Cómo evitar el 'éxodo rural' y, por consiguiente, el abandono del campo?

— En Menorca, por suerte, no se ha producido lo que podría llamarse éxodo rural, como sí ocurre en algunos sitios de España. La gente todavía quiere vivir en el campo y dedicarse a él, pero la clave está en mantener ese interés entre los jóvenes. Por eso, todos los planes y proyectos en los que trabajamos tienen como objetivo hacer el sector más productivo y rentable, y por lo tanto más atractivo, para que sea más fácil ese relevo generacional. Además, queremos adaptarlo a los nuevos tiempos de la digitalización, y hacerlo más sostenible y resiliente ante el cambio climático. Sin olvidar las ayudas que damos también para mantener precisamente ese paisaje que nos caracteriza.

Los sobrecostes por la insularidad ponen en jaque al sector. ¿Será la nueva PAC la clave para lograr su subsistencia?

— Que la nueva PAC reconozca el factor de la insularidad es uno de nuestros retos centrales para esta legislatura. Y creo que vamos por muy buen camino para conseguirlo. Hemos estado haciendo un muy



De la Concha considera que el futuro es esperanzador para el sector. Foto: CAIB

buen trabajo, además de constante, para hacer entender al Ministerio la situación a través de datos y de trasladar realidades, y ahora parece que por fin lo han entendido. Pero es un proceso complejo, porque España debe presentar un Plan Nacional para la PAC único a Bruselas, y el Ministerio tiene que poner de acuerdo a las 17 comunidades autónomas para ello. Pero estamos convencidos de que se van a compensar los sobrecostes de la insularidad. Además, esta nueva PAC también va a hacer mucho hincapié en la sostenibilidad y en que se reparta más entre pequeños y medianos productores, y ahí Balears saldremos beneficiadas. Vamos por muy buen camino en lo que respecta a cultivo eco-

lógico y en cuanto a sostenibilidad en general de nuestras explotaciones.

Y el caso de Menorca, que padece una doble insularidad, ¿se tendrá en cuenta?

— Nosotros, en las reuniones con el Ministerio, siempre les hemos explicado los casos concretos de cada isla, porque se trata de cuatro realidades diferentes, y también se ha entendido. Pero la insularidad que más afecta no es entre islas, sino entre islas y productores de la Península. Es ahí donde está el mayor agravio y donde tenemos que incidir para que se alcance una igualdad de oportunidades a la hora de competir en el mercado.



«En Menorca, por suerte, no se ha producido lo que podría llamarse éxodo rural»

«Con el nuevo plan de regadío podemos llegar a duplicar la producción agrícola en poco tiempo desde su puesta en marcha»

Uno de los planes estrella es el programa de regadío. ¿En qué consistirá?

— Desde que entramos a la Conselleria, teníamos muy claro que la gestión del agua era clave para darle futuro al sector. El problema es que había muchas infraestructuras pero no eran funcionales, o bien porque necesitaban repararse o mantenerse mejor, porque estaban en sitios donde no eran útiles para el sector primario. Entonces, lo primero que hicimos fue revisarlas todas y ver cuáles se podían aprovechar mejor para darle un impulso a la producción agraria con aguas regeneradas, en vez de tener que extraer tanta agua de los acuíferos, que además es menos nutritiva para cultivos. En el caso de Menorca,

tenemos previstos unos 7 millones de euros para hacer una nueva balsa para riego en Ferreries e interconectar las infraestructuras existentes allí con las de Ciutadella, Es Mercadal y Es Migjorn Gran, además de digitalizar el riego y hacerlo más eficiente. Con este plan podemos llegar a duplicar la producción agrícola en poco tiempo desde su puesta en marcha. Vamos a empezar ya, en este semestre de 2021, y la finalización de todas las obras del plan está prevista para 2026, aunque antes ya se podrán ir utilizando algunas de las infraestructuras e ir viendo resultados.

¿Cómo se presenta el 2021?

— Esperemos que el proceso de vacunación vaya avanzando rápido y se pueda volver pronto a la vida normal. Agradezco enormemente la tenacidad del sector, que ha seguido con su actividad en medio de tantas dificultades. Estoy segura de que tendrán su recompensa. Cada vez más gente decide llenar su despensa y su nevera con productos de aquí, cultivados y procesados aquí, cada vez más restaurantes comprenderán que tener producto local en sus menús es un valor añadido, cada vez más cadenas de distribución pondrán estos alimentos de cercanía en sus lineales. La gastronomía de kilómetro cero pasará a ser una demanda de turistas y visitantes, también en los hoteles, y todo esto presenta un futuro muy esperanzador para la gente del campo y de la mar.

SA COOPERATIVA DEL CAMP

D'AQUÍ I PER AQUÍ

MÉS DE 75 ANYS D'HISTÒRIA 600 PRODUCTORS
PRODUCTE LOCAL DE QUALITAT CATÈRINGS
VISITES TALLERS TASTS SENSORIALS MERCATS

BOTIGUES A CIUTADELLA I ALAIOR

BOTIGA ONLINE

Amb el suport de

Sa Cooperativa del camp

CONSELL INSULAR DE MENORCA

sacooperativadelcamp.com
info@sacooperativa.com

Ese sabor peculiar, intenso e inconfundible de Menorca

► El queso Mahón está **presente en 46 países** y es una de las joyas gastronómicas más preciadas

M.P.F.

Referirse al queso es hacerlo de una parte de la cultura y las costumbres de la Isla. Ha sido un elemento clave en el mantenimiento de la actual fisonomía de Menorca. Y tal es su repercusión que está presente en 46 países. Y es que el queso con Denominación de Origen Protegida Mahón-Menorca es una de las joyas más preciadas por su sabor y aroma.

La pandemia también ha dejado huella en este sector. Se han producido menos toneladas de queso, lo que ha repercutido en que menos producto haya llegado a un mercado también tocado por la crisis. En 2020 se produjeron 2.557,7 toneladas frente a las 3.160,6 del 2019. Y se comercializaron 1.909,2 toneladas, lo que representa una caída del 24 por ciento. Estas 1.909 toneladas suponen un valor de 12,6 millones de euros, según el último informe del Consejo Regulador.

El mercado internacional representa el 11 por ciento de las ventas y el principal país al que se exporta queso Mahón es Estados Unidos que concentra el 46 por ciento del volumen exportado, seguido de Polonia y Alemania. Pero está presente en destinos tan llamativos como Bahrein, Laos, Tailandia o Emiratos Árabes. Las islas vecinas siguen siendo las principales consumidoras con el 50 por ciento de la comercialización total. En Menorca se comercializaron 341 toneladas, el 18 por ciento del total.

COINGA

Coinga es la empresa láctea más importante de la Isla y de Balears. Tiene 55 años de historia y cuenta



Coinga, la empresa láctea más importante de Balears, ha instalado 930 placas fotovoltaicas, la mayor planta privada de autoconsumo de la Isla.



con 107 granjas asociadas, además de dar trabajo a más de 150 personas de manera indirecta. Recoge el 50 por ciento de la leche de la Isla lo que supone una garantía para la continuidad y supervivencia de los predios, además de contribuir al mantenimiento del paisaje que tanto atrae a quienes nos visitan. Comercializa sus productos en 30 países. Ha innovado y adaptado sus productos a la demanda del mercado. La última novedad es el kéfir.

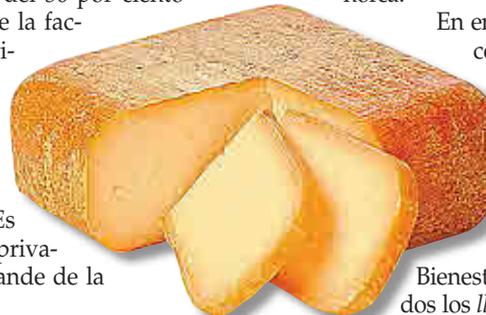
A pesar de la difícil situación económica provocada por la covid-19, Coinga ha garantizado la recogida, el precio y el pago de la leche a los payeses a lo largo de todo el año tanto a socios como a no socios. Y no solo eso, sino que también ha asumido excedentes de leche de la Isla para transformarlos en cuajada

y darles una salida. Coinga avanza que de cara a 2021 mantiene su compromiso con el sector del campo.

Además, esta empresa apuesta por la sostenibilidad y el medio ambiente. El año pasado instaló 930 placas fotovoltaicas en la cubierta de las instalaciones, lo que supone un ahorro del 30 por ciento del total de la factura eléctrica y evita la emisión de 225,2 toneladas de CO2 anuales. Es la planta privada más grande de la Isla.

La Cooperativa agrega que «busca la máxima calidad en sus productos», por ello prima a los payeses con el pago de un precio más alto de la leche según la calidad de

la misma. Y es que, su misión inicial sigue intacta: conseguir la autosostenibilidad y la viabilidad de las fincas, que se logra dando el valor justo a la producción lechera de Menorca a través del queso y otros productos. Hay que recordar que hoy en día comercializa el 40 por ciento de todo el queso Mahón-Menorca.



En enero de 2020 se convirtió en la primera y única empresa del sector lácteo de Balears en obtener el certificado de Bienestar Animal. Todos los llocs están adaptados y cumplen con la normativa. Y trabaja en la obtención del certificado de leche de pastoreo para remarcar las buenas prácticas que ya realizan las explotaciones.

Quesos Torralba, cuarta generación de curadores

► Quesos Torralba es una empresa familiar que en unos días será regentada por la cuarta generación de curadores de queso Mahón-Menorca artesano Torralba. El gerente Nicolás Cardona pasará a la jubilación activa y tomará el timón su hija Corín Cardona. Esta empresa comercializa queso Mahón-Menorca artesano semi y curado. Y su principal objetivo es mantener «sin variación la calidad del producto natural, el típico artesano elaborado por nuestros payeses, con el sabor y aroma tradicionales». Apuntan a un año de incertidumbres. La covid-19 paralizó al principio casi toda la comercia-



Nicolás Cardona, gerente.

lización, obligándoles también a parar las compras un mes antes de lo habitual, al igual que el resto de curadores.

Poco a poco grandes supermercados y distribuidores siguieron con los pedidos. «Por suerte no vendemos directamente al sector de la restauración ni a la hostelería». Se retomó el ritmo «y llegamos prácticamente a los mismos niveles que el año anterior». Se consideran afortunados, ya que «de momento hemos salido de ésta». Hay que valorar su esfuerzo con descuentos al inicio sobre el producto para reanimar las ventas y apoyar a sus clientes. También hicieron aportaciones a comedores sociales a través de un cliente de Madrid.

TORRALBA
QUESO MAHÓN ARTESANO
QUESOS TORRALBA, S.L.U.



Carretera Nueva, 56 · ALAIOR.
Tel. 971 371 128 · Fax. 971 379 154
info@quesostorralba.com

FEL CAULES
Carns i Productes de Qualitat



GRAN SURTIDO DE PRODUCTOS ELABORADOS Y CARNES DE LA MEJOR CALIDAD
ESPECIALISTAS EN PRODUCTO LOCAL
Plaça de la Llibertat, 8/9 (Mercat de Ciutadella)
07760 Ciutadella de Menorca - Tel. 871 11 26 86
Tel. 683 561 581 - Pedidos por WhatsApp



C/ Bijuters, 36 pl. Baixa (Edifici Sa Roqueta)
07760 Ciutadella de Menorca - Illes Balears
Tel. / Fax: 971 48 09 16

Web: www.caballomenorquin.com
e-mail: cavallmenorca@gmail.com

f / [associaciondecaballosmenorquines](https://www.facebook.com/associaciondecaballosmenorquines) @cavallmenorqui

Un plan insular para reavivar el campo

► El **Consell** trabaja en una estrategia para definir el **modelo de desarrollo futuro** del sector

Redacción

El campo es uno de los grandes activos de Menorca. Su mosaico verde estructurado con las *parets seques* es la carta de presentación de la Isla. Y no hay duda de que es gracias al trabajo de la gente del campo que ha cuidado las tierras, las ha cultivado y hecho productivas. Vivimos en un momento de cambios sociales, económicos y tecnológicos y en un estado crítico en cuanto al cambio climático y el medio ambiente. Desde hace unos años, la sostenibilidad de las fincas ya no es lo que era y muchos han sido los payeses que han abandonado el campo a causa de las dificultades.

Con las ganas y la ilusión de «hacer revivir el campo menorquín y mejorar su futuro», el Con-

sell promovió el Plan de Estrategia Agraria de Menorca que, financiado por el **Leader Illa de Menorca**, «será el camino a seguir para conseguir este objetivo». Se establecerá un modelo agrario consensuado y que será el modelo de desarrollo futuro.

Agroassessor Consultors Tècnics, la empresa que está realizando el plan estratégico, está trabajando en la primera fase con la que pretende conocer en profundidad la realidad del campo de Menorca, reflexionar sobre sus dificultades, debilidades y fortalezas. Para ello, se han realizado dos jornadas de trabajo con la presencia de más de 30 entidades y asociaciones, más de 300 encuestas para conocer hábitos de consumo de los menorquines y más de cien a empresas agrícolas para co-



La primera fase del plan ha consistido en dos jornadas de trabajo, encuestas y entrevistas, entre otras acciones.

nocer la actividad de su explotación. También se han llevado a cabo entrevistas personales a más de 35 agentes relacionados con el sector primario. Han conocido a los estudiantes de Sa Granja quienes trasladaron inquietudes y su visión sobre el futuro del campo. Y se ha difundido un vídeo infantil para divulgar conocimientos del campo que les ayude a valorar y amar el trabajo de la payesía, entre otras acciones. El plan también tiene presencia en redes sociales.

A falta del debate abierto a la

ciudadanía previsto para finales de abril, «podemos avanzar que las dificultades y amenazas que se han repetido han sido la insularidad como principal factor que encarece los precios y dificulta ser competitivos económicamente frente a otros productos procedentes de fuera, la falta de pedagogía entre los consumidores sobre los productos locales y los problemas con la burocracia administrativa, entre otros», apunta la consultora.

Avanza que están a punto de empezar la segunda fase del plan, la propositiva, en el que se esta-

blecerán distintas líneas de acción y se definirán las líneas estratégicas para dar solución a los diferentes obstáculos detectados en la primera fase de diagnóstico. Estas herramientas «ayudarán a recuperar la esperanza del sector agrario con las que poco a poco el campo volverá a ser productivo y sostenible, el campo que muchos imaginamos», agrega Agroassessor Consultors Tècnics. Y concluye que «el simple acto de comprar producto local es el primer paso para la sostenibilidad económica de las fincas».

Nuestros aceites de oliva virgenes extras han sido elaborados mediante un proceso artesanal en nuestra propia almazara con las variedades de aceituna arbequina, picual, hojiblanca, cornicabra y acebuche menorquín (olivó) y un coupage que incorpora todas ellas.

Tomar aceite de oliva virgen es la mejor manera de conservar la salud disfrutando de todos los sabores de nuestra gastronomía mediterránea: Preserva los huesos, previene el envejecimiento, proporciona vitaminas E y K, ayuda a controlar la presión, protege el corazón, ayuda a bajar el colesterol...

Venta online:
www.pontmodorro.com

Venta en origen
en Pont Modorro



PROCESO DE ELABORACIÓN ARTESANA:

- Recolección
- Recepción y limpieza
- Elaboración y batido de la pasta
- Separación de impurezas
- Filtración y almacenaje
- Embotellado y etiquetado



A Ganados Palliser fa **més de mig segle** que treballam en l'engreix i distribució de carn menorquina procedent dels llocs de la nostra Illa, dels quals fem el seguiment necessari per a poder certificar la qualitat dels nostres productes. Ens encarregam de tot el procés de compra i engreix del bestiar fins al seu trossejat i distribució, aconseguint així uns nivells de qualitat màxims. Aquesta és la millor garantia perquè els nostres productes arribin als clients amb tota la seva frescor i qualitat.

GANADOS PALLISER, mitjançant la seva marca PALLICARN, ha estat la primera empresa de Menorca a disposar del distintiu de marca certificada "Vedella de Menorca".

**Consumeix producte de Menorca, ara més que mai!
Hi guanyam tots!**

C/ Artrutx, 22 POIMA · MAÓ ☎ 971 362 067 · gpalliser@hotmail.com
www.ganadospalliser.com

Camí de sa Boal · Ctra. Maó-Fornells 5,8 ☎ 971 938 333
cerezomir@gmail.com · www.pontmodorro.com f @

Jóvenes que siembran el futuro

► Menorca es uno de los pocos rincones de Europa donde existe relevo generacional y **Sa Cooperativa del Camp** lo pone en valor

Mercè Pons/Sia Pons

Todos lo tenían claro desde muy corta edad. Su futuro iba a escribirse entre hierba, piensos y animales de granja. «Tenía claro desde pequeño que quería ser *l'amo* de este predio», indica Guillem Pons. «Mi sueño es ser *l'amo de lloc*, formar una familia y ganar el premio de Gran Campeona con una vaca que haya visto crecer» agrega David Pons Fedelich. «Quiero ser veterinaria y preparadora de vacas», apunta Aida Moll.

Estos jóvenes payeses de vocación confirman que el relevo generacional en Menorca existe. Es más, tal como asegura la gerente de **Sa Cooperativa del Camp**, Antònia Bosch, «somos uno de los pocos puntos de Europa que tenemos relevo generacional y, por lo tanto, debemos mantenerlo». Esta entidad histórica tiene por objetivo dar mayor impulso al sector primario y promocionar el consumo del producto local. «Comercializamos el producto agroalimentario bajo un mismo paraguas» con el objetivo de «estar al lado del payés y productor para dar viabilidad y apoyo al sector mediante la promoción de sus productos», apunta.

No hay duda de que las buenas prácticas agrícolas y la buena gestión del sector ha sido clave en el mantenimiento del paisaje que se ha convertido en la mejor carta de presentación de la Isla. Y es que estas buenas prácticas han pasado de generación en generación y siguen latiendo con fuerza entre los nuevos payeses.

«Somos conscientes de que debemos avanzar hacia nuevas prácticas sostenibles sin perder de vista la esencia que tiene el sector agrícola y ganadero menorquín», agrega Bosch. Sa Cooperativa continua con la defensa del entorno rural compaginando la tradición unida a la innovación y se trabaja para llegar a la excelencia y la sostenibilidad como máxima garantía.

Adaptarse a los nuevos tiempos ha supuesto saltar hacia el mundo virtual con la puesta en marcha de una tienda online dirigida tanto al consumidor local como al visitante. La pandemia precipitó la necesidad de esta plataforma como forma de profesionalizar los pedidos que durante el confinamiento llegaban a través de otras vías como correo, teléfono o redes sociales.

Sa Cooperativa del Camp comparte la experiencia de jóvenes payeses, claro ejemplo de este relevo generacional al que hacemos referencia. Más experiencias pueden consultarse en sus redes sociales.

NUEVOS PAYESES

Mussuptà de Baix, Sant Climent

● Soy Guillem Pons Vinent y tengo 22 años. He vivido siempre en el campo.

● Soy Sylvia Roters Sintes, tengo 23 años y nací en Sant Lluís.

► ESTILO DE VIDA.

Guillem: Sigo una tradición familiar que siempre me ha gustado mucho y tenía claro desde pequeño que quería ser *l'amo* de este predio. Soy *l'amo* de Mussuptà desde los 18 años y tengo el apoyo de mi padre y de mi abuelo. Es muy importante saber escuchar a quienes saben realmente como funciona todo y tienen tanta experiencia. Ser *l'amo* significa mucho trabajo pero lo vas haciendo a tu manera y de los fallos se aprende.

Sylvia: En mi caso vivía en el pueblo, pero siempre me han gustado mucho los animales, sobre todo los caballos. Estudié dos años en Sa Granja y luego trabajé en Binillautí hasta que conocí a Guillem y ahora trabajamos juntos. Me encanta estar todo el día en el campo, aunque haya mucho trabajo.

► **DIFICULTADES.** Coincidimos con otros payeses que la principal dificultad es la económica. Está desproporcionado lo que te pagan por un litro de leche con respecto a los costes que lleva hacerla. Necesitamos hacer inversiones y progresar, adquirir maquinaria y po-



parte, nos gustaría que empresas industriales diesen más salida a productos como la leche, que se hicieran derivados como helados o yogures.

► **NUESTROS RETOS.** Seguiremos trabajando para ser mejores cada día y a medio plazo nos gustaría elaborar queso que es nuestro proyecto más inminente. Más adelante nos gustaría tener un punto de venta directa.

Mussuptà de Baix

Extensión: 80 hectáreas con lo que tenemos alquilado.

Producción: leche y un poco de carne.

der hacer más instalaciones. Y todo es dificultoso. Al final somos empresarios y si nos dan subvenciones nunca llegan cuando deben hacerlo. Aún esperamos algunas de 2018.

► PARA AYUDAR AL SECTOR.

La gente debería consumir más producto local, a veces solo hay céntimos de diferencia, pero estos son calidad del producto, como la leche de nuestras vacas que pacen y que también hacen que Menorca tenga un sector primario que la cuida en muchos sentidos. Nos gustaría que la gente nos conociese más, que vieran la realidad del campo hoy. Por otra

Es Pinar, Ciutadella

● Soy Joan Torrent Bagur, tengo 32 años y soy *l'amo* de Es Pinar.

► **ESTILO DE VIDA.** Soy *l'amo* de Es Pinar como *amitger* con mi padre Jaume Torrent desde 2013. Antes había hecho unos años de carnicero pero desde que vine aquí ya no lo cambiaría por nada. Me gustan mucho todos los trabajos del campo, la siembra de los pastos, el manejo del ganado y también tenemos un pequeño obrador para hacer embutido. Valoro mucho la libertad que tenemos como payeses: debes hacer los trabajos, claro está, pero también haces lo que quieres.

► **DIFICULTADES.** La venta de animales da poco margen, el precio del ganado es el mismo desde hace muchos años y todo lo demás sube. Tanto los piensos como el combustible no han parado de subir.

► **PARA AYUDAR AL SECTOR.** Diría a la gente que compre más producto de Menorca y que sepan que los productores podemos producir mayor cantidad y esto es bueno para todos. En el súper quizás lo encontramos unos céntimos más barato pero, ¿sabes lo que comes? Nosotros sí sabemos lo que ofrecemos y además es de calidad.

Es Pinar

Extensión: 15 hectáreas. También trabajamos en Binipati Vell, de 60 hectáreas.

Producción: terneros de engorde, cerdos y algunos corderos.



► **MI PROPÓSITO.** Mi propósito es vivir tranquilo y feliz. Me gusta mucho la vida en el campo y tengo muchas aficiones como esquiar, practicar tiro al plato, ir en bicicleta, el pádel de vez en cuando y salir de excursión con mi mujer. Desde hace unos años también aprendí a montar a caballo y ahora salgo por Sant Joan. Me gusta mucho el deporte.

FUTUROS PAYESES

Algaiarens, Ciutadella

● Soy Aida Moll Marquès de Algaiarens y tengo 18 años.

► **LO QUE MÁS ME GUSTA de la vida en el campo** son las vacas, especialmente las frisonas, pero las *vermelles* de raza menorquina también. Me gustan temas como la reproducción y la preparación de las vacas para los concursos morfológicos.

► **MIS ANIMALES PREFERIDOS...**

Son muchos! Citaré a Beauty, una vaca *vermella* que es muy dócil de Algaiarens. A Comodí, el caballo de raza menorquina de mi padre. Y Estrella, una perrita que estamos enseñando y que va muy bien.

► **MI COMIDA PREFERIDA** es la *vianda*,

también me gusta la pizza, la *carn-i-xulla*, que en Ciutadella le llamamos *salsitxa*, y el queso.

► **MIS AFICIONES SON** montar a caballo y la caza, especialmente *perdigot*.

► **MIS TRAVESURAS.** Un día cuando era pequeña, con un amigo, escribimos con piedras el nombre en el coche nuevo de sus padres.



► **MI SUEÑO** es ser veterinaria y preparadora de vacas. Ahora estoy estudiando un grado superior de Ramaderia i Assistència en Sanitat Animal en Joviat, Manresa, y espero poder empezar la carrera universitaria el año que viene o el próximo.

► **A LA GENTE QUE NO CONOCE EL CAMPO LE DIRÍA** que no saben lo que se pierden, ya que yo no sería capaz de imaginar otra forma de vida que me llene o que me aporte la mitad de lo que lo hace la vida en el campo, ya sea por la sensación de libertad que me aporta, por todos los momentos, emociones e ilusiones que he compartido o, simplemente, por el amor que le tengo.

Torrellafuda, Ciutadella

● Soy Ignasi Moll Taltavull de Torrellafuda y tengo 16 años.

► **ME GUSTAN todos los trabajos del lloc** y tengo claro que me quiero dedicar a ello. Me gusta ir en tractor y las vacas.

► **MIS ANIMALES PREFERIDOS** son mi caballo Olman que saco por Sant Joan y la vaca Fashion que está en su tercer parto y que enseñamos para llevar a Sa Fira. Siempre que la veo la tengo que tocar un rato.

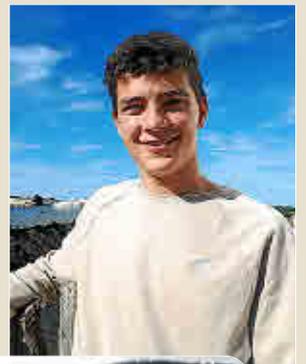
► **MI COMIDA PREFERIDA** es un buen solomillo de ternera de Menorca. En general me gusta todo.

► **MI AFICIÓN ES** el fútbol. Empecé cuando tenía 6 años y ahora juego con el Futbol Penya de Ciutadella. Me gustaría seguir jugando e incluso ir a jugar fuera alguna temporada.

► **MIS TRAVESURAS.** Unas cuantas, era un poco pillo. Una de las que hice fue tirar piedras de detrás de una pared mientras mi padre y el *missatge* iban con el ganado.

► **MI SUEÑO** es ser *l'amo* de Torrellafuda, como lo es mi padre, y formar una familia. También me gustaría lograr el premio Gran Campeona en el Concurso.

► **A LA GENTE QUE NO CONOCE EL CAMPO LE DIRÍA** que es lo mejor del mundo, que es un trabajo bonito, a veces duro, pero que tiene sus beneficios. No lo cambiaría por nada.



Son Piris, Ciutadella

● Soy David Pons Fedelich de Son Piris y tengo 21 años.

► **LO QUE MÁS ME GUSTA de la vida en el campo** es el manejo del ganado. Me gustan mucho los animales, especialmente las vacas,



desde que nacen, verlas crecer y después tenerlas como vacas que de nuevo dan a luz a otras crías.

► **MIS ANIMALES PREFERIDOS...** uf! Son muchos! De entre mis vacas preferidas citaré a Gemma, que ahora tiene dos años y quedó primera en su categoría cuando tenía 6 meses en el Concurso Morfológico de Raza Frisona. Betty, una vaca con la que disfruté mucho en prepararla para ir a este mismo concurso y quedó cuarta en su categoría. Me gustan mucho las cabras, con las que jugaba de pequeño, los corderos y también mi caballo Juspy que tiene 25 años y se comporta como un caballo joven. Y Lasy, una perrita que me trajeron los Reyes.

► **MI COMIDA PREFERIDA** es el marisco en general. Las gambas me gustan mucho, pero también la carne y muchos otros platos cocinados con productos de aquí.

► **MI GRAN AFICIÓN** es viajar. Lo

aprovecho también como formación, ya que me encanta ir a otros concursos morfológicos de vacas frisonas. Así aprendo más y conozco a gente que me aporta mucho, como por ejemplo Jaume y Quim Serrabassa, entre otros. Pienso que viajar es muy interesante y que lo deberíamos hacer todos.

► **MIS TRAVESURAS.** La verdad es que era un buen niño y de travesuras no hacía, o al menos no demasiadas. Un día fregué la casa y hubo agua por todo, debía tener cuatro años.

► **MI SUEÑO** es ser *l'amo de lloc*, formar una familia y lograr el premio de Gran Campeona del Concurso Morfológico de Frisonas con una vaca mía que haya visto crecer.

► **A LA GENTE QUE NO CONOCE EL CAMPO LE DIRÍA** que es un trabajo difícil pero muy satisfactorio y que no lo tenemos que percibir como un trabajo cualquiera sino como un estilo de vida porque trabajas cada día del año, pero lo haces a gusto y cuando quieres tener un día libre o unas vacaciones para viajar te lo puedes combinar. Es muy especial, pero te tiene que gustar.



DIAZ

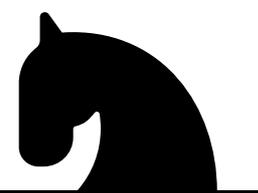
autoescola
assegurances
gestions

Protege a tu caballo con las coberturas más completas. Infórmese en nuestras oficinas o a través de la www.diazservei.com

Coberturas incluidas

Cobertura de fallecimiento: 1.000€
Retirada cadáveres: 250€
Responsabilidad civil: 300.000€
Defensa jurídica: 6.000€

Precio
99€



Seguro por valor de 4000 € a un precio de 222 €

Consultar precios con otros capitales asegurados



Ciutadella
Av. Constitució, 68
t 971 38 16 20
f 971 48 21 45

Maó
C/ Ciutadella, 67
Edificio Montemar
t 971 35 24 93



Ganados Palliser gestiona sus propias fincas para certificar la calidad de sus productos.



Raima Embotits destaca por la carne madurada en seco.

Del campo a nuestra mesa

► Empresas dedicadas a la venta de carne ponen en valor **la calidad del producto local**

Mercè Pons

La pandemia del coronavirus y el confinamiento han incrementado el sentido de pertenencia y de colaboración, que se traduce, ahora y también cuando todo pase, en un mayor apoyo al comercio y la producción local. El coronavirus, entre otras cosas, ha confirmado la importancia del sector alimentario. La economía local es imprescindible, porque genera empleo en la zona, ofrece alternativas de consumo, distribuye la riqueza entre más actores y contribuye a formar comunidades más fuertes y resilientes, disminuyendo la dependencia del comercio exterior. Y en Menorca varias son las empresas que apuestan por la comercialización del producto de aquí y de ahora.

En **Ganados Palliser**, empresa que acumula tres generaciones de experiencia en el sector cárnico y la más grande en comercialización de carne de aquí, gestionan sus propias fincas, además de comprar la carne a numerosos predios de la Isla, para poder certificar la calidad de sus productos. Se encargan de todo el proceso, desde el engorde del ganado hasta su transporte al punto de venta para garantizar la calidad del pro-

ducto y que siempre lleguen al cliente en un estado óptimo de frescura y preparación. A través de su marca Pallicarn, Ganados Palliser ha sido la primera empresa de la Isla en disponer del distintivo de marca certificada *Vedella de Menorca*. Su gerente Antoni Palliser indica que pese a las dificultades del momento, la empresa ha mantenido a toda su plantilla durante la pandemia. Y aunque la venta en supermercados y tiendas mejoró, en restauración y hostelería se desplomó. Buscaron fórmulas para dar salida al producto con su venta fuera de la Isla. Pide a las administraciones que solucionen el tema de los mataderos ya que «la base está en disponer de unas instalaciones en condiciones».

Por su parte, **Raima Embotits** es una empresa que se dedica a la elaboración de embutidos artesanos y a la carne de calidad desde los años 60 cuando Fel Moll, padre del actual gerente, Francesc Moll, abrió su carnicería en Ciutadella. Su apuesta es el producto local y de calidad y, en especial, la carne madurada seleccionada especialmente para obtener un producto

diferenciado. Se sigue el sistema *dry aged*, maduración en seco, que consiste en dejar reposar la carne durante los días elegidos en unas condiciones de temperatura y humedad estables.

Pese a la incertidumbre en el sector de la restauración y la hostelería que ha generado gran complejidad a la hora de planificar compras y producción, así como una bajada de ingresos, desde

Raima Embotits indican que la situación de crisis ha dejado algo positivo. Y es que se ha revalorizado el consumo de proximidad y el descubrimiento o conocimiento del producto local. El consumo ha crecido y sigue haciéndolo.

Del mismo modo se posiciona Rafel Caules, propietario de **La Carnisseria Fel Caules**, de Ciutadella, un joven emprendedor que en 2017 decidió embarcarse en esta aventura. Lo hizo solo. Ahora ya son cuatro. Su gran apuesta es el producto local tanto en carne como en embutido y, además, la gran mayoría de animales han sido criados en granjas propias para poder comercializar un producto «de aquí, de confianza y próximo». Su producto estrella es la amplísima variedad de hamburguesas que ya alcanza los 25 tipos. Y es que «compito con diversidad y calidad». Al principio de la pandemia trabajó mucho por pedidos. Y recuerda que «el fin de semana del anuncio del estado de alarma nos quedamos sin género, el lunes no vino nadie». Agradece la fidelidad de sus clientes que han mantenido su apoyo al comercio local y al producto de proximidad.



Carnisseria Fel Caules elabora 25 tipos de hamburguesas.

Los viticultores reclaman más apoyo del consumidor local

► Uno de los productos de proximidad de Menorca con gran peso en la gastronomía es el Vi de la Terra. Y aunque exista un mayor apoyo a lo local, desde el **Celler Solano** apuntan que «prácticamente no hemos notado un aumento del consumo de vino por parte del consumidor local, seguimos dependiendo principalmente del turismo». Esperan que poco a poco cambie la situación.

Con presencia en Menorca desde los años 70, la familia Solano Molins se instaló en el año 2000 en la finca Cugullonet Nou de Sant Climent. Actualmente tiene una producción artesana y limitada de unas 13.000 bo-



tellas al año. Sus vinos buscan siempre un alto nivel de calidad durante el proceso de elaboración. Y comercializan cuatro caldos: Sa Forana, 600 Metros Sa Forana, Sa Forana Blanco y 600 Metros Sa Forana Blanco.

La pandemia redujo a la mitad la venta de botellas respecto a 2019. Necesitaban sacarlo lo más pronto posible para disponer de espacio en la bodega. Apostaron por reducir gastos y echar mano de ahorros y créditos para aguantar el temporal.



Pont Modorro posee la patente de la variedad de acebuche menorquín.

El sabor de la Isla hecho aceite

Redacción

Tomar aceite de oliva virgen es la mejor manera de conservar la salud y, a su vez, disfrutar de los sabores que la gastronomía mediterránea. Previene el envejecimiento, protege el corazón, ayuda a bajar el colesterol y a controlar la presión, proporciona vitaminas E y K,

además de proteger los huesos.

La producción de aceite menorquín de calidad va ligada a los productos de **Pont Modorro** que elabora sus monovarietales y el *coupage*. El proceso de cultivo y recolección de la aceituna es totalmente tradicional. El fruto del olivo es recogido manualmente de los más de 5.000 olivos de la finca.

Después de su recolección, la aceituna pasa al área de procesamiento que dispone la finca. Allí se limpia de hojas y ramas para pasar, luego, al molino para su trituración completa, se lleva a las batidoras y se envía la pasta al *decanter*.

Toda la maquinaria ha sido diseñada para obtener aceites de oliva vírgenes extra de gama alta.

Entre los aceites de Pont Modorro destacan las monovarietales de arbequina, picual, hojiblanca, cornicabra y acebuche menorquín (*olivó*), además de un *coupage* que incorpora todas ellas.

Eva Cardona
Tècnic d'AgroXerxa



El sector primari, clau per fer front a la crisi (les crisis)

Després d'un any llarg de pandèmia, i amb les successives onades que encara amenacen el retorn a una certa llibertat de mobilitat i vida social, segurament som més conscients que mai del paper cabdal de la producció i distribució d'aliments a escala local per mantenir una illa resilient i autosuficient front a situacions d'emergència. Però la importància de la producció local d'aliments no és només per garantir la supervivència d'una població en cas d'emergència, sinó que els sistemes alimentaris locals són una important solució per a crisis globals. Anem a veure per què:

Mitigar el canvi climàtic: entre el 21 i el 37% de les emissions de gasos d'efecte hivernacle estan produïts pel sistema alimentari global, és a dir per la producció, processament, envasat i distribució d'aliments. De mitjana, el contingut del nostre plat ha viatjat milers de quilòmetres (un vaixell bloquejant el canal de Suez és una bona imatge de la fragilitat del sistema que depenen del transport massiu de mercaderies a llarga distància). El consum basat en productes de proximitat és un fre al procés de canvi global. A més, la gestió agroecològica de les terres permet que l'agricultura passi de ser emissora de CO2 a ser fixadora de carboni, és a dir, mitigar el canvi climàtic a més de garantir que les produccions actuals d'aliments no comprometin les produccions futures.

Disminuir el risc de pandèmies: la taxa d'emergència o reemergència de malalties zoonòtiques, com la covid-19, estarà cada

vegada més relacionada amb les relacions entre agricultura-ramaderia i medi ambient, i en definitiva, amb com ens alimentem. Es calcula que entre el 75% i el 80% de la deforestació a escala global està relacionada amb l'expansió agrícola per produir pinsos o per obtenir pastures, i el 31% dels brots de malalties emergents estan relacionats amb la invasió humana en les selves tropicals. Si readoptem la dieta mediterrània, basada en productes locals, frescos i de temporada, i limitem el consum de carn a la que es produeix a les pastures de Menorca, estarem evitant molts problemes derivats de la pèrdua de grans boscos i de la concentració de bestiar, com ara les pandèmies.

Millorar la salut gaudint del menjar: la salut del planeta és la nostra salut, i les recomanacions per a una dieta saludable són les mateixes que per a un planeta saludable. Per prevenir nombroses malalties associades a una mala alimentació, com el càncer, diabetis o malalties cardiovasculars, recuperem la dieta mediterrània: verdures, cuinades o crues, als dos plats principals del dia; tres peces diàries de fruita; un mínim de tres racions per setmana de llegums; cereals integraws o patata cada dia; carn de qualitat, pro-

duïda en pastura i local, un màxim de tres racions per setmana; peix pescat artesanalment al nostre litoral, tres vegades per setmana; llet, iogurt i/o formatge, i fruits secs a diari; molta aigua, també km0 i sense plàstics; i oli d'oliva per trempar i cuinar. Posem Menorca al nostre plat i gaudim del seu sabor.

Disminuir la contaminació de l'aigua, l'aire, la terra i els aliments, i la pèrdua de sòl fèrtil i d'ecosistemes que mantenen la vida al planeta. Els sistemes agraris locals integrats al territori, sense agroquímics i amb rotacions de cultius i pastures, esquiven totes les problemàtiques que fan que la producció de menjar estigui en perill a moltes zones del planeta, així com la salut humana. Si comprem aliments locals i a granel, evitarem la contaminació deguda als envasos de plàstic d'emprar i tirar, que contaminen greument l'entorn i el menjar.

Anar cap a una economia resilient: els doblers que invertim en compres de proximitat i sostenibles són inversions que es queden al territori, a les empreses locals que generen llocs de feina i mantenen el teixit productiu i comercial dels nostres pobles, i garanteixen

una certa autonomia front a les crisis del sistema econòmic. Contribuïm a la prosperitat del nostre entorn que al seu torn beneficia a tothom.

Millorar l'entorn social: un producte envasat a l'estanteria d'un supermercat no diu res de tota la cadena humana i de recursos que l'han fet possible. Confiarem en una marca comercial, i en canvi no coneixerem les persones que treballen l'hort i crien els animals a prop de ca nostra. El km0 dignifica el treball de les persones del camp i de la mar, els garanteix un preu just i genera vincles de confiança: saber qui cultiva i qui pesca el nostre menjar és la millor marca de garantia.

Menorca Reserva de la Biosfera: el paisatge i la cultura que han fet de Menorca un lloc destacat al mapa és el fruit de moltes generacions que han treballat la terra en harmonia amb l'entorn natural, i per mantenir aquest llegat fan falta mans pageses i pescadores, i perquè hi siguin fa falta un consum de proximitat.

Agroxerxa és una iniciativa de l'Observatori Socioambiental de Menorca per promoure el consum de productes de Menorca i la transició cap a una dieta sana i sostenible. Agroxerxa treballa per donar a conèixer les persones i empreses productores dels sectors agrari i pesquer, els seus mètodes de producció, els tipus de productes, els distintius de qualitat i els llocs de venda o de degustació, a través d'una pàgina web que integra un cercador i un mapa interactiu de productes, productors i punts de venda.

Agroxerxa forma part de l'Estratègia alimentària de la Reserva de Biosfera de Menorca, i té el suport del Departament d'Economia i Territori del Consell Insular de Menorca.



Experts en assegurances del camp



**Pons Orfila
Brokers**

SA CORREDORIA DE MENORCA

MAHÓN - AVENIDA FRANCESC FEMENÍAS, 64
CIUTADELLA - CARRER MAYOR DEL BORNE, 7
infoseguros@ponsorfilabrokers.com

97135 0144 • 97148 1100

**Si som el que menjam...
Mengem local!**

**ALIMENTS
d'AQUÍ**
Punt de probada del
producte de Menorca

www.agroxerxa.menorca.es

obsam
CONSELL INSULAR DE MENORCA
MENORCA
RESERVA DE BIOSFERA

La tranquilidad de estar bien asegurado

► **Corredurías y compañías aseguradoras** protegen al cliente ante cualquier riesgo

M.P.F.

Son una manera de evitar imprevistos. Protegen el patrimonio. Y sobre todo, promueven tranquilidad. Contratar un seguro no es para nada un gasto sino más bien una garantía económica ante cualquier reclamación o daño.

Pons Orfila Brokers es una correduría fruto de la fusión de dos empresas de seguros ubicadas en Maó y Ciutadella hace siete años. El equipo está actualmente formado por doce personas «comprometidas en dar el mejor servicio a los clientes». Son corredores y, como tal, «podemos comercializar las mejores pólizas de las principales aseguradoras», indican. Además, disponen de su propio departamento de siniestros y acompañan al cliente desde el análisis del riesgo, presentación de ofertas, suscripción, mantenimiento y actualización de su

seguro y tramitación de siniestros. Desde Pons Orfila Brokers indican que «puede asegurarse casi todo» empezando por la inversión en infraestructura, en equipamiento y maquinaria y para ello existen las pólizas multirriesgo pyme adaptadas a la actividad agrícola/ganadera. También recomiendan la contratación de pólizas de avería de maquinaria para cubrir instalaciones de riego u ordeño, entre otras.

Con esto quedaría cubierto lo que se denomina continente y contenido. Además, para esta actividad existen seguros para cubrir los cultivos y el ganado, no solo frente a los daños a terceros sino también frente a la muerte, robo y otros riesgos que pueden afectar a los animales.

Desde la empresa indican que una atención especial requiere evaluar el riesgo de responsabilidad civil. «Dado que en Menorca muchas de las fincas conviven con al-

IDEAS
Cobertura de cultivos y ganado, póliza de avería de maquinaria o seguro de accidentes, entre las recomendaciones



Pons Orfila Brokers recomienda acudir a un buen profesional para contratar la cobertura necesaria.



Díaz Servei ofrece el carné de remolque para caballos.

cio de autoescuela y servicio de seguros diversos tales como automóviles, hogar, comercios, vida y salud, entre muchos otros. En el caso concreto del sector primario, ofrece seguros de vehículos agrícolas, furgonetas, tractores, maquinaria agrícola, remolques, fincas agrarias, seguro de accidentes para trabajadores del campo, así como seguro de caballos. También ofrecen productos de responsabilidad civil del ganado que consiste en cubrir daños a terceros.

Otra actividad que ofrece es la obtención del carné de remolque para poder transportar caballos de una a otra finca. Esta autorización B96 consiste en ampliar el peso máximo del remolque pudiendo transportar un máximo del conjunto del vehículo de hasta 4.250 kilos. Para su obtención es preciso superar un examen en un circuito cerrado y uno en la vía pública.

guna otra actividad, hay que prestarle mucha atención y no dejar resquicios en la cobertura». Por eso, recomiendan acudir a un buen profesional que pueda realizar una gerencia de riesgos desde el punto de vista de los seguros y analizar

las ofertas y coberturas de varias aseguradoras. «Solo con un buen análisis previo se puede ofrecer la cobertura que necesita el cliente al mejor precio», concluyen.

Díaz Servei es una empresa fundada en 1968 que ofrece servi-



Agroassessor aplica disciplinas de agricultura regenerativa.

Asesoría, clave en la agricultura

M.P.F.

El sector agrario está siendo testigo de muchos cambios y tiene que adaptarse. Una atención más personalizada es clave para su éxito. **Agroassessor Consultors Tècnics** es una asesoría agrícola formada por un equipo multidisciplinar, con más de 15 años de

experiencia y más de 500 proyectos consolidados. Acompañan a agricultores, propietarios y administración en el diseño y gestión de proyectos agrícolas sostenibles y productivos en base a la aplicación de técnicas de referencia de la agricultura regenerativa adaptadas a la realidad del territorio y a la necesidad del cliente.

Sus inicios fueron en Girona pero esta empresa ya lleva 6 años en Menorca. Más de 40 fincas de la Isla han confiado en estos expertos, tanto para servicios específicos como para una gestión integral de la finca. Sus proyectos son «personalizados, integradores y familiares en base a las inquietudes, necesidades y deseos de los clientes», apuntan. Sus valores se centran en la sostenibilidad con el objetivo de generar alimentos saludables y nutritivos libres de tóxicos, la excelencia orientada a la resolución de problemas y la proximidad.

agroassessor

Farm Managers

www.agroassessor.com

Dissenyem i gestionem projectes sostenibles i productius amb la voluntat de transformar l'economia, la societat i el mediambient.

REGENERAR LA TEVA SALUT I LA DEL PLANETA ESTÀ A LES TEVES MANS.

Especialistas en facilitar el trabajo agrícola

► Disponer de empresas **de confianza y expertas** es la clave para lograr el resultado deseado

M.P.F.

Expertos en hacer la vida más fácil y especialistas en aconsejarle y orientarle. Contar con empresas de confianza y especializadas en el sector es la clave para que un trabajo siga el resultado deseado.

Parot Menorca es una empresa familiar con más de 100 años de historia y ahora gestionada por la cuarta generación. Está dedicada a la venta de toda clase de maquinaria agrícola e industrial y de todo tipo de recambios industriales, de automoción y náuticos, aunque están especialmente enfocados al campo agrícola con la venta de tractores nuevos y de segunda mano y disponen de recambios para maquinaria agrícola, especialmente de la marca John Deere, firma de la que son distribuidores en exclusiva.

Esta empresa cuenta con un espacio industrial de unos 6.000 metros cuadrados con aparcamiento. Además, Parot Menorca presta un servicio especial de decarbonización de motores, carburadores y culatas por ultrasonidos y de decarbonización y recuperación de catalizadores y filtros de partículas por limpieza de oxihidrógeno y, en general, de todo el sistema de gases de los vehículos que, con los nuevos sistemas de combustión y por las características de los desplazamientos que se realizan en la Isla, llegan a tener problemas costosos si

no se realizan los tratamientos necesarios, que Parot ofrece en exclusiva.

Somexga S.A. está dedicada al suministro de gasóleo de calefacción, automoción y agrícola de la marca Repsol. Cuenta con casi 30 años de experiencia en la distribución de hidrocarburos en Me-



Parot Menorca es una empresa dedicada a toda clase de maquinaria agrícola e industrial y recambios.



Somexga S.A. destaca el gasóleo Repsol Agrodiesel e+10 que alarga la vida de la maquinaria.



Tavema dispone de trituradoras de piedras y zanjadoras.

norca mediante flota propia. En el caso concreto del sector agrícola, la empresa destaca el Repsol Agrodiesel e+10, es decir, el gasóleo agrícola de calidad. Gracias a su aditivación y formulación avanzada, este carburante permite alargar la vida útil de la maquinaria, minimizar los costes de mantenimiento al reducir la obstrucción de los filtros, ofrece una

combustión idónea y respeta el medio ambiente a través de su fórmula de composición sin azufre. A su vez, la compañía cuenta con una amplia gama de aceites y lubricantes Repsol para conseguir el mejor rendimiento de la maquinaria agrícola.

Tavema es una empresa dedicada al sector agrícola desde hace más de 60 años cuando Antonio

Sintes compró su primer tractor para ofrecer sus servicios a las fincas de Menorca. Y hace unos 45 años que abrió su tienda que no ha parado de innovar, diversificar, crecer y posicionarse dentro de este sector primario. La empresa se dedica a la venta y alquiler de maquinaria agrícola, jardinería y excavación, además de disponer de un taller de reparación. A

su vez, tiene alquiladas varias fincas para la siembra y recolección de balas de hierba y grano que comercializa. Dispone de una amplia flota de tractores con conductor y aperos de siembra y recolección para realizar trabajos agrícolas a terceros. También dispone de trituradoras de piedras y zanjadora para preparar los campos de cultivo de olivos y vid.

Suplementos
MENORCA
Es Diari

La mejor plataforma para su publicidad

TAVEMA

TODO EN MAQUINARIA AGRÍCOLA Y JARDINERÍA

Ctra. Nueva. ALAIOR © 971 371 313 · 971 371 750 ·

Husqvarna KRONA SAME McCORMICK

Especialistes en carn i embotits de Menorca i carn madurada selecta

ENCÀRRECS I SERVEI A DOMICILI

☎ 971 38 31 86
☎ 680 14 26 74

EMBOTITS RAIMA
ARTESANS

C/Fusters, 9 Ciutadella de Menorca
info@raimaembotits.com
www.embotitsraima.com

Raíces isleñas de terciopelo azabache

► El caballo de Raza Menorquina deja huella en **Dubai** y también lo hará en **Rusia y Argentina**

M.P.F.

Capa negra, entre peceña y azabache. De aires sueltos, regulares, acompasados. Noble, de buen carácter, colaborador y de fácil entrenamiento. Así es el caballo de Raza Menorquina que cautiva aquí y fuera de nuestras fronteras. Es más, recientemente ha dejado huella en Dubai cuya capa aterciopelada y su buen talante han cautivado.

La raza sigue firme. El número de caballos que forman parte del censo de 2020 alcanzaba los 3.802 ejemplares, una cifra ligeramente superior a la del año anterior cuando había registrados 3.752 caballos. La ma-

yoría de estos equinos se encuentran en Balears, mayoritariamente en Menorca. Tiene representación en 15 comunidades autónomas. Así, en España hay 3.002 caballos y otros 800 están distribuidos en ganaderías de otros países,

según consta en el catálogo oficial de razas ganaderas del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Balears (2.745 ejemplares), Catalunya (93) y la Comunitat Valenciana (50) son las comunidades con mayor número de caballos.

La **Asociación de Criadores y Propietarios de Caballos de Raza Menorquina** indica que actualmente hay 69 ganaderías criado-



De capa negra. Imagen de una yegua de Raza Menorquina en Ciutadella. Foto: A.C.P.C.R.M.

INICIATIVA
Pese a descartarse la Fira del Cavall, la asociación trabaja para celebrar el concurso morfológico

ras, de las que ocho se encuentran en Francia, dos en Alemania, una en Italia y otra en Suiza. Con respecto al número de ganaderías activas inscritas (no necesariamente criadoras) hay mil en España y 393 en otros países.

La entidad explica que ha optado por promocionarse a través de Livestock Genetics from Spain, que es un grupo de trabajo que promociona la marca genética de razas autóctonas de España. A través suyo este año la Asociación ha estado presente en Dubai y tiene previsto asistir a una feria en Rusia y otra en Argentina.

Anuncia que se ha descartado la celebración de la tradicional Fira del Cavall. No obstante está trabajando para poder celebrar el concurso morfológico y funcional teniendo en cuenta que «nuestros socios necesitan abrir una puerta al mercado de sus ejemplares y la mejor manera de hacerlo es a través del concurso». Podría tener un seguimiento vía *streaming*.

El presidente Cristòfol Marquès indica que la raza sigue en buena forma. Cada año nacen unos 125 ejemplares de media. No obstante, apunta a una tendencia que se va afianzando. El mercado solicita

más caballos de tres y más años y no tantos potros. De ahí que recomienda a los criadores mantener los ejemplares. Puede que ahora no tengan tanta demanda pero la tendrán en un par de años sin necesidad de bajar el listón de su precio de venta. Durante este pasado 2020 se han producido 203 cambios de titularidad.

La entidad desarrolla una serie de programas como la valoración de reproductores, el octavo concurso fotográfico, una prueba de selección de caballos jóvenes y formación para jueces de morfología, entre muchas otras.



**El futur
del nostre camp**


CONSELL INSULAR
DE MENORCA

made in
menorca
#madeinmenorca

· SA GRANJA ·
· Ctra. Maó-Es Grau, km 0,5 · Maó ·
☎ 971 356 317