

«La entrada en la C.E.E. era nuestra última oportunidad de modernizarnos y no quedar marginados»

Francisco Basarán Fuentes, Presidente de la Caja Rural Provincial de Toledo elegido en 1978 y reelegido nuevamente por mayoría en la asamblea de socios de 1982. Siete años presidiendo esta Institución con 356 empleados distribuidos en 115 pueblos de la provincia y la Sede Central (inaugurado en junio pasado) con las dos oficinas de Toledo.

—*Sr. Basarán la Caja Rural es una entidad financiera de Crédito?*

—Las Cajas Rurales más que entidades de crédito, somos entidades de servicios, y esto tiene un fundamento, porque en una entidad de crédito cooperativo el servicio hacia nuestros socios debe ser el norte y guía de la entidad.

—*¿A qué sector enfoca las inversiones la Caja Rural?*

—Fundamentalmente las inversiones se hallan dirigidas al mundo agrario en toda su amplitud, no sólo en agricultura y ganadería sino también en servicios e industria, dándose la circunstancia que cuanto más amplio sea el espectro, lógicamente será mejor para la entidad porque habrá una reversión en cuanto a imagen e inversiones que es problema de todas las entidades de crédito.

—*¿Cuál es el desarrollo socio-cultural de la Caja Rural?*

—Entre los servicios de la Caja Rural hay una prestación cultural hacia nuestros socios y que pretende llegar a cualquier habitante de nuestra provincia. Desde su creación hemos destinado un 20% de la cuenta de resultado para esta proyección socio-cultural en forma de becas para los hijos de nuestros socios, viajes de vacaciones y proyección artística de nuestros pintores a través de una sala de exposiciones que mantemos desde nuestra creación y que ahora hemos ampliado en nuestra Nueva Sede.

—*Sr. Basarán, el 1 de enero de 1986 ingresamos en la C.E.E. La opinión generalizada es que esta integración es buena para el agricultor. ¿Cuál es su opinión?*

—En mi modesta opinión esta entrada era absolutamente necesaria en nuestra última oportunidad de modernización y no quedar marginados una vez más. Pero también es verdad que para que esta integración sea positiva, tiene que transcurrir un tiempo, en estos momentos no poseo elementos de juicio para dar una valoración exacta es el momento de que-

”

«Nuestras acomodación a la C.E.E. será muy dura. Yo diría que sangrante»

”



mar etapas, cambiar de mentalidad y estructura y confío que en un período de 4 ó 5 años será totalmente positiva.

—*¿El agricultor español está preparado para este ingreso?*

— El agricultor español, aparte de su

”

«Fundamentalmente nuestras inversiones se hallan dirigidas al mundo agrario en su amplio espectro»

”

amor y cariño a la tierra posee conocimiento y formación a la altura de los agricultores de la Comunidad, la prueba de ello es que nuestra empresa agropecuaria con una economía de medios mínima, con un clima hostil, continúan manteniéndose para poder afrontar este reto. Sin embargo, sí necesita el agricultor español un cambio de estructuras y mentalidad.

—*La transformación de empresa para la transformación del producto puede ser el futuro de nuestra agricultura.*

—Este es el gran problema del valor añadido. Los productos primarios nunca reciben la compensación que merece el esfuerzo de producirlo, pero tampoco debemos prescindir de sus canales de comercialización, en todo caso estructurarlos nuevamente. Este es el problema que se nos plantea en el sector agroalimentario si no sabemos ocupar ese espacio realmente, ese valor añadido, debemos intentarlo por todos los medios a través de la constitución de Cooperativas.

—*Somos una región eminentemente agrícola. Analice individualmente nuestros productos para el futuro comunitario.*

GANADERIA

—El vacuno de leche ha de ser el más difícil, ya se está primando el sacrificio de reses que no estén en buenas condiciones, por otra parte la calidad-precio es más alta que en el resto de la Comunidad. El ovino será el más beneficiado, concretamente el cordero lechal, el que se sacrifica con 10 ó 11 kg. es desconocido, también será importante el queso de oveja, si se estructuran los canales de comercialización e imagen, con una tipificación de calidades.

EL VINO

—Parece ser que es el tema que más