

Provincia

APICULTURA Imaginación en tiempos de crisis

No tan dulce, honey

La miel es una explotación refugio con el mercado saturado. En Prado del Rey, el lugar con más apicultores de España por metro cuadrado, la venden a precio de oro



Alfonso Gutiérrez se acerca a una de sus colmenas espolvoreando humo para calmar a las abejas.

REPORTAJE GRÁFICO: FITO CARRETO

Pedro Ingelmo / CÁDIZ

Posiblemente uno de los vigilantes de Harrods, los grandes almacenes más chic de Londres, recuerde el día en el que le llamaron para que acudiera a la segunda planta donde un grupo de españoles estaban montando jaleo en torno a las estanterías de miel. Llegó y un tipo con una pelliza de pana le indicó, enseñándole con aspavientos un lujoso tarro que costaba 10 libras, en un entusiasta y rudo castellano: "Mire, esta miel es de mi pueblo, es de Prado del Rey, en Cádiz. Mire. *Spain*, mi pueblo". Los fines de semana Londres, y Harrods en particular, está lleno de españoles, pero sus estanterías no suelen estarlo. Sin embargo, es un hecho. Hay miel de Prado del Rey, un pequeño pueblo serrano de poco más de 5.000 habitantes encajonado entre los bosques de Grazalema y Los Alcornocales, en Harrods. Y la botellita cuesta diez libras. Y los ingleses lo compran. También lo compran los franceses en LaFayette o los neoyorquinos en Di Luca. ¿Qué tiene esta miel tan cara? Nada especial. Bien, no es miel industrial, no es esa miel que tenemos en casa

por poco más de dos euros que contiene edulcorantes y conservantes y en cuya etiqueta se lee: miel de flores. Claro, la miel viene de las flores. Pero lo cierto es que la miel de 10 libras de Harrods no es una miel muy diferente a la que vende en bidones el paisano de la pelliza de pana, que también tiene colmenas y que vende a granel el kilo de su miel de Prado del Rey por dos euros a "los de los camiones", que vienen para llevarlos al norte, mezclarla con cualquier otra miel de flores de cualquier sitio y bailar el rito de los intermediarios.

Quizá no le dediquemos mucho tiempo a la miel. Los cruzados sí lo hacían porque embadurnaban sus heridas de miel, el mejor desinfectante. También lo hacen los árabes, para quienes su Viagra es el polen de las abejas. En Andalucía, segundo productor nacional de miel dentro de un continente en el que se produce uno de cada cuatro kilos de miel del mundo, hay 500.000 colmenas. Eso no impresionará a un chino, a la cabeza de la producción mundial, ni a un argentino, en cuya Bolsa de Buenos Aires cotizan las abejas. El único lugar del mundo donde lo hacen. Pero 500.000 colmenas son muchas colmenas si

se tiene en cuenta que el Registro Apícola de hace cuatro años contabilizaba hace poco más de tres años unas 350.000 colmenas.

Lo que ha sucedido lo explica Alfonso Gutiérrez, ahora les digo quién es: "La miel es un cultivo refugio. Los que se fueron a la construcción, regresaron a los pueblos con la crisis y para ganar algo de di-

Leonardo Nazareno
Socio de Puremiel

“Un tarro de miel no es nada. Es sólo miel. Para que un inglés la compre tienes que ponerle un esmoquin”

nero hicieron lo mismo que hacían sus abuelos. Volvieron a poner las colmenas. La consecuencia es que el mercado se ha saturado". Podría sonar a excusa, pero no lo es porque Alfonso no es un vendedor de miel local, ni siquiera nacional. Hace tiempo que los camiones no pasan por su pequeña nave del polígono Cuatro Vientos, donde, efectivamente, soplan, como mínimo, cuatro vientos. Alfonso es el que

vende miel en Harrods a diez libras.

Bien, ¿y quién es Alfonso? El tataranieta, o más, de un apicultor. Cinco generaciones. No es extraño. Prado del Rey es la población española con más apicultores por metro cuadrado. Unas treinta familias se reparten las aproximadamente 30.000 colmenas de la localidad. Alfonso tiene 2.000 colmenas y le saca unos veinte kilos de miel al año a cada una de ellas. "La miel es el espíritu del bosque. Nuestros antepasados sabía que con las abejas había más plantas y la gente del bosque vivía de las plantas, por lo que mimaban a las abejas". Como lo hace él, que fue mal estudiante pero que nos da lecciones de biodiversidad contándonos cómo estructura la producción, cómo coloca los paneles buscando el romero en abril, el azahar en mayo, la lavanda en el nacimiento del verano, el eucalipto... el madroño en invierno. "Luego las abejas hacen lo que quieren, pero si es esa la flor la que tienen cerca, será ese néctar el que lleven al panal". ¿Resultado? No miel de flores, sino miel de madroño, miel de lavanda, miel de romero... En la cata que propone, descubrimos localizaciones geográficas desconocidas en el pala-

dar. Alfonso se desenvuelve por una nave de menos de una decena de habitaciones: "Ya te dije que esto no es una fábrica, que hay poco que contar: traemos las colmenas y, en un sencillo proceso, extraemos la miel del panal, la voltreamos en esta máquina y, de ahí, pasa a estos bidones y luego, una parte se envasa y otra va a otros usos. La miel es miel. Son las abejas las que producen. La industria está en la colmena. Nosotros sólo se la quitamos a las abejas".

Si las flores tienen su época, las ferias alimentarias también: Alemania, Dubai, Japón, Nueva York, Barcelona. Alfonso tiene un socio, ahora les digo quién es. Sigue Alfonso: "Yo veía a mi padre vender su miel a la gente que venía con los camiones. Para empezar, no me gustaba cómo nos trataban. Pagaban lo que querían y era o lo tomas o lo dejas. Yo estaba seguro que se podía hacer algo más. Y conocí a Leonardo, que no sabía nada de miel".

Frente al atuendo rural de Alfonso, Leonardo Nazareno, una de esas personas de las que se dice que vende arena en el desierto, viste un jersey Tommy Hilfiger, luce un buen reloj y las lentes de



Destilación de miel recién extraída del panal.



Alfonso Gutiérrez y Leonardo Nazareno, con su variedad de mieles.

Roque, el padre de Alfonso, sigue la conversación al fondo, mientras repara con unos alicates una colmena junto a una gran chimenea. Antes nos ha contado cómo en los 80 venían a por su miel, una miel deliciosa, los del norte y ni la probaban. Pagaban sus 70 pesetas el kilo y si lo quiere bien y si no, pues nada. Aquí todo el mundo tiene miel. El precio lo marcaba la bolsa de miel de Buenos Aires, donde el rendimiento por colmena es cinco veces superior, lo que deprecia el producto. La miel, en los 80, ya era un producto global.

“Bueno –nos cuenta Leonardo–, le dije a Alfonso que su miel era excelente, claro, toda la miel de aquí lo es. Pero eso en un tarro es como cualquier miel. No es nada. Es miel”. “Ya, claro, es miel. No es otra cosa”, respondió Alfonso. Y Leonardo replicó: “Bien, primero tu miel tiene que tener un nombre, un buen nombre. Puremiel Honey from Spain”. “Pero no es una miel de España, es una miel de aquí, de Prado del Rey”. “En Nueva York nadie tiene ni idea de qué es Prado del Rey, pero conocen España. Pongamos una bandera española y ahora vistamos la miel. Vamos a ponerle un esmoquin”. El esmoquin, la botella, la etiqueta, la información, el diseño, costó 36.000 euros, la primera partida de lujosos envases realizados en la misma fábrica de botellas que provee al Tío Pepe. “Se llega a enterar de que nos costó 36.000 euros y nos mata”, se ríe travieso Leonardo mirando a Roque, que sigue con su colmena. Y, ahora sí, vamos a venderla. Así es, así nació uno de los proyectos empresariales más sencillos y rentables en Andalucía. “Es



‘Cadena’ de envasado de Puremiel.

un problema de mentalidad. Hay excelentes agricultores en Andalucía e invierten su buen dinero en mejorar su maquinaria, en producir mejor, pero les dice ahora véndelo y se asustan. Un billete a Nueva York, donde se mueve el mundo, cuesta 1.500 euros. No es tanto si sabes a qué lugares tienes que ir y qué les quieres contar, si crees en lo que haces”. Esta filosofía está calando. En Almería o en Málaga las cooperativas invierten en la comercialización y en otros lugares se combina turismo rural con miel.

Ya junto a las colmenas, en un valle espeluznantemente hermoso que abrazan las montañas, Alfonso, mientras se coloca su traje de

protección y prepara su artefacto de humo para calmar a las abejas, me cuenta una historia terrible. Es la de un hombre que amarró a su burro cerca de estas colmenas. Por la noche, algún animal derribó una de las colmenas y las abejas salieron asustadas de sus panales y se toparon con el burro. Al día siguiente, el dueño del burro sólo encontró atado a la cuerda un cuerpo hinchado de veneno y miles de abejas muertas a su alrededor. “Si las asustas no pararán hasta matarte”. Cuando se acerca a ellas lo hace con una desenvoltura propia de una danza. Alguna revolotea a su alrededor, vigilando sus movimientos.

idealista.com

más de 5 millones usan idealista.com para buscar casa

