

Entrevistas Asamblea General 2023

**proexport**

*Hortalizas y Frutas de Murcia, España*

**Alimentamos  
tu mundo**

**22**  
sep Asamblea  
General





Durante la celebración de nuestra Asamblea General 2023 en Torre Pacheco, tuvo lugar un emotivo acto de reconocimiento a dos personas de gran relevancia para nuestra asociación: **D. Antonio Inglés Garre**, empresario agrícola, fundador y expresidente de Fruveg S. Coop. y Agridemur SL.; y **D<sup>a</sup> Pilar Sabater Valverde**, jefa de Administración y Promoción Exterior de Proexport y empleada de la asociación desde hace 44 años.

Compartimos con usted y le invitamos a leer y difundir las siguientes entrevistas que con motivo de tal ocasión realizamos a ambos.

**proexport**  
Hortalizas y Frutas de Murcia, España



Entrevista

**ANTONIO INGLÉS GARRE**

Empresario agrícola. Fundador y expresidente de Fruveg S. Coop. y Agridemur S.L.

“En la agricultura regional todos intentamos mejorar las cosas”





**Antonio Inglés Garre** (Torre Pacheco, 1951) es un referente del sector agrícola en el Campo de Cartagena. Abrió mercados en toda Europa para los productos de hoja y fue pionero en apostar por las producciones de hoja destinadas a cuarta gama (ensaladas preparadas) cuando a muy pocos les interesaba. Ha defendido los intereses de los agricultores y ayudado a fundar y presidir hasta 2013 la cooperativa Fruveg, sorteando numerosos obstáculos a lo largo de su carrera como empresario agrícola. Hombre hecho a sí mismo, pasó de agricultor a crear un pequeño conglomerado de una docena de empresas de producción y comercialización de productos hortofrutícolas, así como de soluciones agroquímicas y biotecnológicas, entre las que destacan la también asociada de Proexport, Agridemur S.L., e Insur Protección Vegetal S.L.

A sus 73 años, Antonio Inglés, casado y con cuatro hijos que siguen sus pasos, es un agricultor y empresario comprometido y entregado al sector. Trabajador infatigable, recibe el reconocimiento de Proexport a su dilatada y fructífera trayectoria empresarial. En esta entrevista realiza un repaso a sus experiencias en el sector.



**¿Qué representa para usted este reconocimiento?**

Un tremendo orgullo, aunque yo hubiera preferido que se lo dieran a todo el sector agrario por el gran esfuerzo que hacen todos los empresarios agrícolas ante las dificultades. Lo acepto porque me lo concede Proexport, que es mi casa, pero nunca me han gustado las fotos, ni figurar. Me gusta estar en mi trabajo y ya está.

**¿Cómo es su vida diaria, su relación con la empresa?**

Pues ahora están mis hijos al frente, por un lado, es una satisfacción y por otro una preocupación. Antes trabajaba 14 horas diarias y ahora sólo ocho. Pero un empresario nunca se retira. Se retira cuando se muere.

**Usted ha creado un pequeño imperio de la nada. ¿En cuántas empresas participa?**

He presidido la cooperativa Fruveg durante 20 años y mis empresas son Insur, que se dedica a los productos agroquímicos, y Agridemur, de productos de hoja y melón. Pero yo en todas las empresas y proyectos que emprendo o participo, lo hago junto a distintos socios, aproximadamente una docena.

**Dicen que es usted un hombre hecho a sí mismo. ¿Cómo empezó?**

Mi padre era agricultor y yo he sido agricultor desde que nací. Con 12 años tuve que empezar a trabajar. A los 18 años compré dos cosechadoras con unos primos y nos pasábamos los veranos segando en Andalucía o en Castilla La Mancha. Íbamos donde nos llamaban. De los 18 años a los 26, viviendo tan cerca del mar, yo no me bañaba porque me pasaba el verano trabajando fuera. Ya con 27 años fue cuando creé Insur.

**¿Y cómo se le ocurrió?**

Comencé a trabajar de celador en el Campo de Cartagena en el año 79, cuando llegó el trasvase. Repartíamos el agua a los agricultores dependiendo de lo que nos asignaban cada día. Y empezamos a vender a los agricultores productos agroquímicos para mejorar la sanidad vegetal en el campo con Insur. Y ya en el 96 fue cuando me hice cargo de Fruveg S. Coop. y más tarde nació Agridemur SL.

**Usted se hizo cargo de Fruveg en un momento muy difícil y le dio la vuelta.**

Los compañeros de la cooperativa me pidieron que me hiciera cargo en 1996. La situación era muy complicada porque tenía una deuda enorme, cercana a los 600 millones de pesetas. Por suerte, se pudo salvar y todo salió bien.

### **¿Y cómo lo consiguió?**

No hice nada en especial. Lo único que puse fue sentido común a las cosas, que a veces no se hacen así. En la cooperativa todo el mundo cobraba, menos los agricultores, y eso no podía ser. Yo lo que hice fue pagar lo justo a todo el mundo. Ajusté costes sin pasar por encima de nadie. Y dejé algunos de los clientes con los que estábamos trabajando a pérdidas. Son decisiones lógicas. No se puede pagar de más ni de menos. En los negocios se pueden tener amigos, claro, pero de forma razonable. En Fruveg, el que sigue acordando los precios de venta soy yo y nuestro equipo comercial. ¿Por qué? Porque es el punto más delicado de las cooperativas.

### **Porque se suele pagar de menos...**

Porque desgraciadamente en el agro muchas veces todo el mundo cobra menos el agricultor. Ese es el mayor error.

### **Usted fue un poco visionario porque apostó por la IV gama cuando nadie lo hacía.**

En aquellos años había una competencia brutal y producir específicamente para la IV gama, la industria de las ensaladas listas para consumo, era un sector que casi nadie quería. Entendí que no te ibas a hacer millonario, pero con una buena gestión te podía hacer ganar de forma constante. Se ganaba poco, pero era más seguro que el mercado en fresco.

### **Cuenta su director comercial, Laureano Montesinos, que fueron abriendo mercados por Europa en una época en que era muy complicado, cuando no existía el email ni móvil.**

Nosotros hemos llegado a dormir en Inglaterra, comer en Bélgica y cenar en Holanda, porque había que salir y no parar. Pero lo más importante es siempre ser formal. Lo que se diga, cumplirlo. Eso lo he llevado a rajatabla. Siempre hemos mantenido los precios pactados con nuestros clientes y eso nos hizo ser creíbles en Europa y tener hoy lo que tenemos.

### **Logró además algo que cualquier empresario querría, ser proveedor de una multinacional como McDonald's.**

Aquí en el sureste solo tres empresas estábamos certificadas por McDonald's. Empezamos a trabajar con una fábrica de Francia que les servía a ellos. Luego vinieron a visitarnos y poco después nos certificaron. Cuando Rusia abrió su mercado, solo había dos empresas que pudieran servir allí a McDonald's y una de ellas era la nuestra. Mandábamos un camión diario de lechuga a Rusia en esos momentos. Cuando empezamos con la IV gama, el 75% era para McDonald's en toda Europa. Nos dieron la confianza y creo que fue porque vieron que hacíamos las cosas bien. Ese fue uno de nuestros mayores aciertos. Tienes que demostrar que no sólo haces las cosas por dinero, sino por sentido común y profesionalidad, y es lo que te hace crecer.

### **¿Se imaginó que tendría esta trayectoria tan exitosa?**

Vamos a ver, tan exitosa tampoco. Pero cuando tenía 25 años nunca me imaginé que estaría donde estoy hoy. Nunca.

### **De todo lo que ha vivido y creado como empresario, ¿qué considera más relevante? ¿Se queda con algo en especial?**

Me quedo con el respeto que creo que tengo en mi ambiente, en mi sector y entre mi gente. Esa es mi principal satisfacción.

### **¿Cómo ha sido su relación con Proexport y qué aporta la asociación a mejorar el sector?**

Proexport es muy necesaria. Si no existiera, habría que crearla. Es un interlocutor muy importante en las relaciones con la administración regional, nacional y europea, así como con otros sectores, clientes y grupos de interés. Uno por uno, nosotros estaríamos completamente indefensos. Es necesaria una asociación que defienda nuestros intereses y nos guíe para ser mejores. Creo que la sociedad no se da cuenta de lo importante que es hoy la agricultura y la alimentación y en Proexport trabajamos para ponerla en valor.



**¿Cómo valora el papel de la administración hacia los empresarios agrícolas?**

En Europa nos sentimos muy abandonados. Los países del norte de Europa quieren alimentos saludables, pero también de importación. Estamos cansados de ver como Alemania y otros, con tal de exportar su tecnología, dejan a cambio entrar productos agrícolas de terceros países a Europa sin estar sometidos a lo que nos exigen a nosotros.

**¿La normativa no es igual para todos?**

Debería. Pero te pongo un ejemplo. El limón que está entrando de Turquía, de cada 10 camiones, se revisa uno, y en la campaña pasada, el 50% de los que se revisaban presentaban materias activas prohibidas en Europa. Y siguen dejándolos entrar. Con los productos de Sudáfrica o Marruecos igual. No se mide con el mismo rasero la agricultura europea que lo que entra de fuera. Con la pandemia la agricultura se valoró mucho, pero después se ha olvidado. Y si Europa sigue con su Agenda 2030 y sin dialogar con los agricultores, vamos todo a pagar los alimentos mucho más caros y en menos de 20 años veremos bastante desabastecimiento por las restricciones que supone.

**¿Usted siente que la sociedad no les valora?**

La sociedad no nos valora. Y en esta zona menos por el tema del Mar Menor.

**Es uno de los temas más controvertidos con los que han tenido que lidiar en los últimos años. ¿Qué responsabilidad piensa que ha tenido la agricultura en su deterioro?**

La conciencia y conocimiento ambiental que todos tenemos hoy, nada tiene que ver con la que teníamos décadas atrás, ¿verdad? El sector ha reconocido que ciertas prácticas agrícolas de aquellos años generaron impactos ambientales que hoy, con mucho asesoramiento técnico, fuertes inversiones y duro trabajo de agricultores y empresas, hemos aprendido a amortiguar y a evitar. Es muy injusto demonizar la agricultura, utilizarla de cabeza de turco y ni siquiera reconocerle esa ejemplar transición desde 2016. Como injusto es ocultar que en el deterioro del Mar Menor hubo otros factores, bien identificados por científicos y ecologistas, que contribuyeron tanto o más que ella a su deterioro. Me refiero a las aguas residuales de los municipios costeros, al brutal desarrollo urbanístico y demográfico en esas décadas, la contaminación por la actividad minera, ciertos usos turísticos y determinadas infraestructuras públicas mal planificadas que no ayudan cuando hay lluvias torrenciales con arrastres. Sólo el agro ha mejorado drásticamente sus prácticas desde que supimos que podía producir daños ambientales, además lo ha pagado todo de su bolsillo, sin tener acceso a las ayudas del Ministerio que reciben todos los demás, y, sin embar-





go, algunos insisten en no reconocérselo. Ellos sabrán.

**¿Está de acuerdo con las limitaciones que se han puesto a los cultivos en el entorno del Mar Menor?**

Pues creo que algunas cosas están bien, pero otras no tienen más sentido que perjudicar al agricultor, sin mejorar el Mar Menor. Por ejemplo, impedir que los agricultores extraigan de forma controlada agua del acuífero para tratarla y reutilizarla. Prefieren que no se nos vea como parte de la solución, aunque los bajos de las casas de los vecinos acaben inundándose.

**Dentro de la agricultura de la comarca, ¿hay conciencia para no perjudicar el Mar Menor?**

Le aseguro que el agricultor y las empresas agrícolas son los más concienciados en el tema del Mar Menor. ¡Se están gastando verdaderos disparates para no perjudicarlo, alguno acabará arruinado! El 98% de las medidas se están cumpliendo, seguro. Puede haber algún desaprensivo que no lo haga, claro, pero la inmensa mayoría están muy concienciados. Y en contra de lo que algunos dicen, las empresas, cuanto más grandes son, más cumplen los parámetros. En la agricultura regional todos intentamos mejorar las cosas.

**¿Qué pediría para el sector?**

Respeto.

**¿No lo tienen?**

No, a la opinión pública nos la han echado encima de forma inmisericorde con campañas de desprestigio y la sensación que han creado es que el agricultor o el empresario agrícola es un delincuente. Pues es todo lo contrario. Hemos avanzado en sostenibilidad una barbaridad, más que nadie, pero las buenas noticias no son noticia. Si no existiera la agricultura, ¿qué comeríamos?

**Algunos abogan por la agricultura ecológica.**

Algunos con poca experiencia en agricultura. El ecológico se ha impulsado con mucho bombo y platillo; pero no se paga, y si no se paga, el agricultor se arruina y abandona el campo. El producto ecológico se pagaba un 30 o 40% por encima del convencional hace 15 años. Ahora no es más de un 8 o un 10% en origen, pero en el supermercado se vende a un 25% más caro. Así no se puede trabajar. Se produce más ecológico del que se vende. La gente va al supermercado y quiere que tenga las mismas características de homogeneidad en peso, color, forma y precio que el convencional y eso no puede ser.

**¿Y cuál es la alternativa?**

Ahora hay una figura intermedia que creo que acabará imponiéndose que es Residuo Cero. Es un producto convencional que en los análisis no tiene residuos químicos. Se pueden utilizar





fitosanitarios en algún momento del cultivo, pero ha de degradarse antes de llegar al consumidor. Nosotros estamos cultivando parte de la producción así y solo es un 6-7% más caro.

#### **¿Cómo valora la situación de la agricultura regional?**

La agricultura regional, es de las más adelantadas que hay en el mundo. No es un lema, es una realidad contrastable. Pero para poder trabajar bien, hay que tomar decisiones. Por ejemplo, pagar lo que se tiene que pagar por los productos. La agricultura tiene que seguir y esperamos que Europa y España se den cuenta de la importancia que tiene y lo que puede venir si siguen por el camino que van.

#### **¿Qué puede venir?**

A día de hoy, un buen número de empresas del sureste y levante español, no sólo de Murcia, están acabando en manos de fondos de inversión. Empezaron a comprar hace 6-7 años. Los fondos de inversión pasaron por unos años de bonanza y tenían que invertir. Se pensaba que el campo era la panacea y decidieron venir aquí para luego salir y recoger beneficios. Pero también

puede ser que se estén posicionando y que en 10 o 15 años, cuando controlen el 70% de algunas producciones, marquen ellos el precio de los productos en Europa.

#### **Vaya...**

Que el fondo de inversión de la Universidad Harvard venga aquí a comprar, será por algo. Ya poseen varias empresas...

#### **En el Campo de Cartagena es usted un referente. ¿Qué les diría a los empresarios actuales?**

Que hay que tener palabra, ser serio trabajando, cumplir con los compromisos que uno adquiere, intentar mejorar cada día y no ir a hacer dinero de forma rápida y nada más. En este mundo, como en casi todos, hay que tener sentido común. Con sentido común, las cosas ni son tan difíciles ni tan complicadas.



## Reconocimiento a una trayectoria ejemplar

**Antonio Inglés** ha creado un pequeño imperio con Insur (empresa de agroquímicos) y Agridemur (productos de hoja para cuarta gama) a la cabeza. Durante 20 años ha sido presidente de la cooperativa Fruveg, que consta de 22 socios, comercializa 50 millones de kilos de productos y obtuvo 34 millones de facturación en 2022.

Persona muy inquieta, inconformista y con una amplia visión de futuro, siempre ha intentado unir al sector y poner en valor el Campo de Cartagena. Por eso “este es un reconocimiento a toda su trayectoria y a su buen hacer”, destaca Mariano Zapata, presidente de Proexport. “Es un gran empresario que empezó de la nada, se hizo a sí mismo e impulsó varias empresas y todas funcionan perfectamente. También se ha sabido rodear de un buen equipo y eso dice mucho de él. Hacen falta referentes como Antonio Inglés, sobre todo para la gente joven que quiere comenzar en este sector porque es un ejemplo a seguir”.

El director de Proexport, Fernando Gómez, coincide en que “necesitamos referencias como Antonio Inglés. Él es de los que han realizado una gran transformación en el mundo agro. Empresas que han hecho una enorme evolución de la agricultura tradicional a la agricultura moderna, eficiente y sostenible, que es la que nos va a alimentar mañana.”





Entrevista

**PILAR SABATER VALVERDE**

Jefa de Administración y Promoción Exterior. 44 años en Proexport.

“Proexport es una de las asociaciones más importantes y respetadas dentro y fuera de la Región”



Detrás de toda organización, hay una persona que no se lleva el reconocimiento mediático, pero que es clave en su trayectoria. En Proexport, esa persona se llama **Pilar Sabater**, actual jefa de Administración y Promoción Exterior. La emblemática Asociación de Productores-Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia no sería lo mismo sin ella. Es una pieza clave en la asociación. Nadie ha estado tanto tiempo como ella en la casa: 44 años. Toda una vida. Ha pasado por todas las etapas y ha convivido con todos los presidentes y directores. Conoce a prácticamente todo el mundo y mantiene una estrecha cercanía con el sector y sus empresas. Ha sido la constante a lo largo de su historia.

Destacan los que han trabajado con ella que Sabater es una todo terreno, la primera en llegar y la última en irse. Una trabajadora entregada, eficiente, de carácter optimista y conciliador, que ha dedicado su vida a la asociación. A las puertas de su jubilación, Proexport le ha dedicado un merecido reconocimiento en su Asamblea General de socios 2023.





**Es usted trabajadora de Proexport desde hace 44 años. ¿Pensó que estaría tanto aquí cuando comenzó?**

Qué va. Yo empecé aquí muy cría, con 19 años, y he dedicado toda mi vida a esta asociación. Entonces estaba a punto de empezar los estudios de Información y Turismo y vine aquí un verano a ayudar a mi padre, por entonces secretario general de la Asociación, porque estaba muy agobiado. Yo le dije que me venía con él para coger el teléfono o hacer algún recado. Mi idea era seguir con mis estudios y dedicarme luego a algo relacionado con ellos. Pero luego estaba aquí a gusto y el presidente Pedro Casanova me propuso quedarme, ya cobrando, mientras continuaba estudiando, y lo pensé y me pareció una buena opción. Terminé mis estudios, pero ya me quedé aquí. Me encontraba bien y me gustaba mucho el trabajo.

**¿Qué significa para usted el reconocimiento que van a hacerle?**

Para mí significa que ya no puedo ni dormir, fíjate. Estoy nerviosísima, la verdad, y no sé si me saldrá la voz. Me emociona mucho, pero no sé si sabré qué decir. Es un orgullo enorme. También se lo hicieron a mi padre. Entonces se daba una insignia que era el Tomate de Oro y me la pondré ese día en su recuerdo.

**Usted entra en Proexport en 1979. ¿Cómo fueron aquellos comienzos?**

Cuando yo entré, nuestra sede estaba en calle Santa Teresa y la única persona en la oficina era mi padre, Antonio Sabater, y no daba abasto. Entonces no era Proexport todavía, sino su embrión: la Asociación de Empresarios Exportadores de Tomate de Invierno. Teníamos asociadas muchas empresas del sector tomatero, la mayoría de Mazarrón y Águilas. En aquellos años se daban cupos para poder exportar a Europa y se revisaban semana a semana. Los jueves nos reuníamos en Murcia y el viernes íbamos al Ministerio de Agricultura para acordar el cupo de cada provincia. A mi padre lo llamaban por teléfono y en Murcia teníamos que distribuir esos cupos, que definían los kilos que estaba autorizada a exportar cada empresa. Era prácticamente el único trabajo que se hacía entonces, pero sometido a gran presión y todo había que hacerlo en persona.

**La asociación ha cambiado mucho desde entonces y usted ha sido testigo privilegiada de todo. ¿Cómo ha visto esa evolución?**

La veo de forma muy positiva. Empezamos como asociación de productores de tomate y con el paso de los años y la transformación de la agricultura regional poco a poco fuimos incorporando



más sectores productivos y empresas que los representaban. La lechuga y cultivos de hoja, el brócoli y la coliflor, melón y sandía, pimiento, cultivos menores, etc. Todos apreciaban estar en una asociación seria que los representase y los defendiese. Fuimos ganando en cantidad y calidad del servicio también. Además, cuando España entró en la Unión Europea, cambió todo porque había que adaptarse a todas las nuevas normativas, a la PAC, incorporar sistemas de calidad, formación especializada, asistencia técnica agronómica, etc. El trabajo se volvió más complejo y también nos obligó a ampliar el equipo y a participar en organizaciones en Bruselas. Creo que Proexport ha ganado un mayor protagonismo en el sector y es una de las asociaciones más importantes y respetadas dentro y fuera de la Región.

**Dicen que conoce la historia del sector mejor que nadie. ¿Es un sector duro?**

Es muy complicado porque empresas y agricultores tienen que manejar muchos frentes, desde problemas con el clima y el agua para regadío, a la negociación de los convenios para miles de trabajadores, que hacemos aquí, pasando por los duros requisitos para cada supermercado, el transporte, las

infinitas normas agrarias y medioambientales, etc. La gente no sabe realmente todo lo que conlleva.

**¿Hay cultivos más complicados que otros?**

Sí, yo diría que el tomate, que requiere estructuras de invernadero. Las semillas de tomate las guardaban antiguamente en las cajas fuertes. Eran muy caras y las traían de Holanda. Las lechugas, sin embargo, decían ser más sencillas de cultivar. Hubo un momento en que aparecieron exportadores de lechuga debajo de las piedras. Pero luego eso cambió bastante, de hacer sólo 2 variedades, iceberg y romana, pasaron a tener que cultivar y comercializar más de 20, porque el consumidor es ahora mucho más sofisticado. Todo es ya complejo.

**¿Y qué nota daría a las empresas de la agricultura regional?**

Las empresas agrícolas regionales son un ejemplo a seguir. Para mí han tenido una evolución sobresaliente. No tiene nada que ver lo que eran y lo que son. Son empresas punteras en todos los ámbitos. Con plantaciones de productos nuevos, maquinaria, tecnificación, eficiencia y con profesionales muy bien preparados.



### **Lidiar con los intereses de más de 100 empresas distintas no debe ser fácil.**

Es complejo, te lo aseguro. Para mí ellos son mis jefes y siempre he sido muy respetuosa con todos. Y ellos igual conmigo. Para mí esto ha sido mi casa y nos hemos tratado con mucho cariño. Pero bueno, al final ellos son compañeros en la asociación, pero también competidores en los mercados y eso a veces es difícil de gestionar.

### **¿Ha habido más paz que guerra?**

Sí, hubo más enfrentamientos sobre todo en la época de los cupos. Después ya ha sido todo mucho más sosegado y en la Asociación se respira cooperación empresarial por los cuatro costados.

### **Las ferias de negocios también debían ser intensas.**

Las ferias son un palizón. Especialmente la de Madrid (Fruit Attraction) porque casi todos nuestros asociados acuden con stand propio. La organización es tremenda, hay que estar pendiente durante todo el año. Y luego siempre surge alguna discusión por los espacios que asignamos, por sorteo. Todo el mundo quiere estar en una determinada ubicación, pero es imposible contentar a todos. Además, organizamos varios eventos paralelos, recibimos al

ministro y otras autoridades y negociamos con clientes internacionales... Son tres días de trabajo muy importante y es muy intenso para nosotros y nuestros asociados.

### **Ha visto pasar a todos los presidentes: José Mena, José Hernández, José Cánovas, Miguel Durán, Juan Marín y ahora Mariano Zapata. ¿Cómo ha sido su relación con ellos?**

Para mí ha sido un privilegio. Cada uno ha sido muy diferente y ha tenido su estilo. Pero he trabajado con todos muy bien, no te puedo decir que con uno mejor que con otro. Pepe Mena era una bellísima persona, pero nos duró muy poco porque murió enseguida. Miguel Durán era un buenazo. Dejaba mucho trabajar a todos y era una bellísima persona con la que crecimos mucho. Pepe Cánovas fue presidente en funciones un plazo breve, en el que mantuvo cohesionada y unida la Asociación.

### **Pepe Hernández me ha contado que fueron unos años bastante difíciles y muy reivindicativos por vuestra parte, con varias manifestaciones en Madrid.**

Con Pepe estuve 20 años en dos mandatos, en los 80 y 90s. Tiene una personalidad arrolladora, una capacidad de trabajo bestial y estaba encima de





todo hasta el más mínimo detalle. Con él se dio todo el cambio de la antigua asociación del tomate a la actual Proexport. Se creó el logo, impulsó la federación nacional FEPEX, de la que somos fundadores, empezamos a ir a las primeras ferias internacionales y también participamos activamente en manifestaciones, como aquella contra la entrada indiscriminada de tomate de Marruecos en que paralizamos Madrid.

**Juan Marín fue el más joven, un cambio generacional. Y ahora Mariano Zapata.**

He trabajado muy bien con Juan Marín. Ha sido un apoyo, un amigo y nos hemos entendido desde el principio. Con él la Comisión de Gobierno también se renovó con nuevos empresarios y profesionales. Ahora, con Mariano Zapata llevamos poco tiempo, desde diciembre de 2021, pero como nos conocemos desde hace tantos años, todo funciona muy bien. Tantos presidentes y de tanto nivel demuestra que Proexport es una excelente escuela de liderazgo empresarial.

**Todos los presidentes con los que ha trabajado se deshacen en halagos hacia usted.**

Son muchos años. Sinceramente, me

enorgullece y me emociona que hablen así de mí.

**Se jubila en poco tiempo. ¿Cómo afronta esta nueva etapa?**

El 11 de noviembre es mi cumpleaños y empezaré otra etapa. Son muchos años y necesito descanso. Ha sido muy intenso y con los años, cada vez más. Ahora quiero dedicarme a viajar y a disfrutar.

**¿Lo echará de menos?**

Pues me quedo con ganas de ir a la última feria de Fruit Attraction, que es en octubre en Madrid, pero no puedo por motivos personales. Otras veces he puesto a mi trabajo antes que mi familia, pero ahora no puedo.

**Eso dicen, que usted era la primera en llegar y la última en irse.**

He pasado mucho tiempo aquí, más que en mi casa. Recuerdo cuando mi madre estaba enferma y yo la acompañaba en el hospital y seguía trabajando desde allí.

**¿Qué planes tiene para la próxima etapa?**

Voy a viajar todo lo que pueda. Tengo familia en Lima (Perú), en California y en Canadá. Espero visitarlos a todos.





#### ¿Qué es lo mejor de estos 44 años?

Lo mejor que me llevo es a toda la gente que he conocido, mis presidentes, los miembros de las comisiones de gobierno y mis compañeros, que hemos sido una familia porque lo hemos compartido todo. Pero no voy a perder el contacto con ellos. Vivo cerca, así que vendré a verlos y a tomarme el aperitivo los viernes.

#### ¿Y lo más difícil?

Pues me gusta quedarme con lo bueno. Si ha habido algo malo, es la gente que se ha quedado en el camino. Personas que he querido y se han ido.

**Asegura el actual director de Proexport, Fernando Gómez, que es usted irremplazable y un ejemplo de los valores que representa esta asociación.**

Fernando me quiere mucho y yo también. Me emociona que diga eso, pero

nadie es imprescindible. Lo único es que yo llevo aquí más de cuatro décadas y quien venga tiene que aprenderlo todo poco a poco.

**Entonces, no se arrepiente de haber cambiado Información y Turismo por Proexport.**

No, de verdad que no me arrepiento. He viajado, he conocido a mucha gente y he disfrutado mucho haciendo mi trabajo. Me voy muy satisfecha.

# La opinión de los presidentes

## José Hernández

“Pilar lo hacía casi todo en los años en los que yo estuve de presidente. Todos los reconocimientos que le hagan, son pocos. Le salieron los dientes en Proexport. Magnífica persona y muy trabajadora. Atenta y cariñosa con todos los socios. Cuando un socio necesitaba algo, era ella la que solucionaba el problema. Se lo merece todo porque ha dedicado su vida a Proexport”.

## José Cánovas

“Ha sido una trabajadora excelente. Una profesional muy eficaz y constante en toda labor que ha realizado. Además, con una gran amabilidad con los socios y una disposición total a colaborar en todo. Creó escuela porque de esa forma los que llegaron después han seguido su buen hacer, lo que ha facilitado siempre el trabajo”.

## Miguel Durán

“La conozco desde que empezó. Ha sido la mejor persona que he conocido en el entorno del trabajo. Se ha hecho de querer. Siempre me ha ayudado en mi trabajo. Es una persona muy eficiente y por eso ha estado tantos años a pesar de tantos cambios y de presidentes que hemos pasado por allí. Este reconocimiento era obligado. Le tengo un cariño especial.”

## Juan Marín

“Cuando yo llegué me ayudó en todo. Una persona discreta y conciliadora, un apoyo y un bálsamo en los momentos difíciles. Es la persona que cualquiera querría tener en su empresa, siempre al servicio de cada socio y de la casa. Ha viajado, ha llevado las cuentas, tratado con los socios, organizado las ferias. Era la primera en llegar y la última en irse. Sin duda, una pieza fundamental en Proexport”.

## Mariano Zapata

“Pilar es una persona que ha trabajado con una dedicación total y un compañerismo enorme. Teníamos que agradecerle su compromiso y dedicación a lo largo de tantos años. Es una pena que se vaya porque es una pieza fundamental en Proexport. Le vamos a echar muchísimo de menos”.

**proexport**  
Hortalizas y Frutas de Murcia, España



**proexport**  
Hortalizas y Frutas de Murcia, España