

LAS EMPRESAS DEL CÁRTEL LÁCTEO SE ENFRENTAN A UN ALUVIÓN DE RECLAMACIONES

Centenares de ganaderos preparan demandas por pactar los precios de la leche entre 2000 y 2013

PEDRO BARATO, PRESIDENTE NACIONAL DE ASAJA

**“COMO EN LA CRISIS DE 2008,
EL SECTOR AGRARIO SERÁ
CLAVE EN LA RECUPERACIÓN
ECONÓMICA DE ESPAÑA”**





En Portada | P4

Centenares de reclamaciones contra las empresas del cártel de la leche

Los despachos de abogados especializados en demandas colectivas cuentan ya con centenares de ganaderos dispuestos a reclamar indemnizaciones millonarias.



Antetítulo | P8

Mano de obra un 30% más cara por el coronavirus

Los costes para la contratación de temporeros para afrontar las próximas campañas se han incrementado un 30% por las limitaciones derivadas de la crisis de Covid-19.

Entrevista | P18

Pedro Barato, presidente nacional de Asaja

El líder agrario repasa los principales retos a los que se enfrenta el sector y pide a Gobierno y Unión Europea rapidez en la toma de decisiones para afrontar la crisis.

Agricultura | P22

Excelentes perspectivas para la campaña de cereales, que busca récord

Las buenas condiciones meteorológicas hacen prever una cosecha de 24 millones de toneladas y pulverizar los registros históricos, aunque los precios van a la baja.



Sostenibilidad | P30

Cerealto Siro lidera la transición a la economía circular

La compañía agroalimentaria, con Residuo Cero en sus plantas de España y Portugal, convierte el subproducto en fertilizante, alimento para el ganado y energía limpia.



La Contra | P50

Rubén Villanueva, periodista agroalimentario

El director de Comunicación de COAG explica los principales obstáculos para la información agraria y las ventajas de la digitalización.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Ejecutivo: Antonio Rodríguez Arce Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez

Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez Director de Marca y Eventos: Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo Director de elEconomista Agro: Rafael Daniel

Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Redacción: Eva Sereno



Yolanda Díaz criminaliza al campo con sus acusaciones de esclavitud

Solo desde una visión miope, caduca e inspirada en los dogmas chavistas de los que es fiel admiradora, puede entenderse la campaña de inspección promovida en el campo por la ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Díaz, en busca de casos de "esclavitud", "malos tratos" o campamentos "con alambradas". La representante podemita en el Gobierno vuelve a poner en la diana de sus ideologizados prejuicios a los empresarios agrarios, a los que convierte en presuntos culpables desconociendo no solo la realidad del campo, sino dañando seriamente la imagen de nuestro país al presuponer que durante las cuatro décadas de Democracia se ha estado permitiendo la vulneración sistemática de derechos fundamentales.

La campaña puesta en marcha por Díaz llega en un momento en el que el sector agrario sufre graves problemas de mano de obra para afrontar las campañas de recogida de cosechas, pilar del potencial exportador hortofrutícola de nuestro país. Pero lejos de poner en marcha soluciones a un asunto que es de su única competencia, la ministra desincentiva a los miles de españoles que se han interesado por trabajar en el campo para sortear el grave problema de desempleo provocado por la crisis del Covid-19, una demanda que las organizaciones agrarias tratan de canalizar desde hace semanas para garantizar las campañas de recolección.

Insinuar, como se hace desde el Ejecutivo central, una situación generalizada de abusos en el trato a los trabajadores temporeros es un verdadero desatino porque convierte la excepción en regla y dibuja una realidad distorsionada y retorcida del sector agrario, que ha tenido un ejemplar comportamiento durante la crisis sanitaria

del coronavirus al garantizar el abastecimiento de alimentos.

Yolanda Díaz cuestiona con esta decisión la profesionalidad de los propios Inspectores de Trabajo, al emplazarles a realizar actuaciones que de oficio han venido realizando durante estos años. Además, daña de forma infundada y peligrosa la imagen internacional de nuestro sector agrario y, lo que es más grave, da alas a que se utilicen las posiciones de nuestro Gobierno para alentar campañas contra el consumo de productos españoles en el exterior.

La gravedad de las insinuaciones de Yolanda Díaz obliga al ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, a exigir una rectificación a su compañera de gabinete y a una clara defensa del sector. De otra manera, sus reiteradas manifestaciones sobre el comportamiento ejemplar del campo en esta crisis sonarán, como poco, a hueco.

Solo una visión miope y caduca del sector agrario explica la campaña de inspecciones puesta en marcha por Trabajo

LAS CARAS DE LA NOTICIA



Juan Manuel González Serna
Presidente de Cerealto Siro Foods

↑ La multinacional lidera en España la transición de la agroalimentación hacia la economía circular.



Pedro Barato
Presidente nacional de Asaja

↑ Pide a Gobierno y UE rapidez en las decisiones para salvar a los subsectores afectados por el coronavirus.



Yolanda Díaz Pérez
Ministra de Trabajo y Economía Social

↓ Su campaña de inspecciones buscando casos de "esclavitud" supone una afrenta para el campo.



Pedro Gallardo
Presidente de la asociación Alas

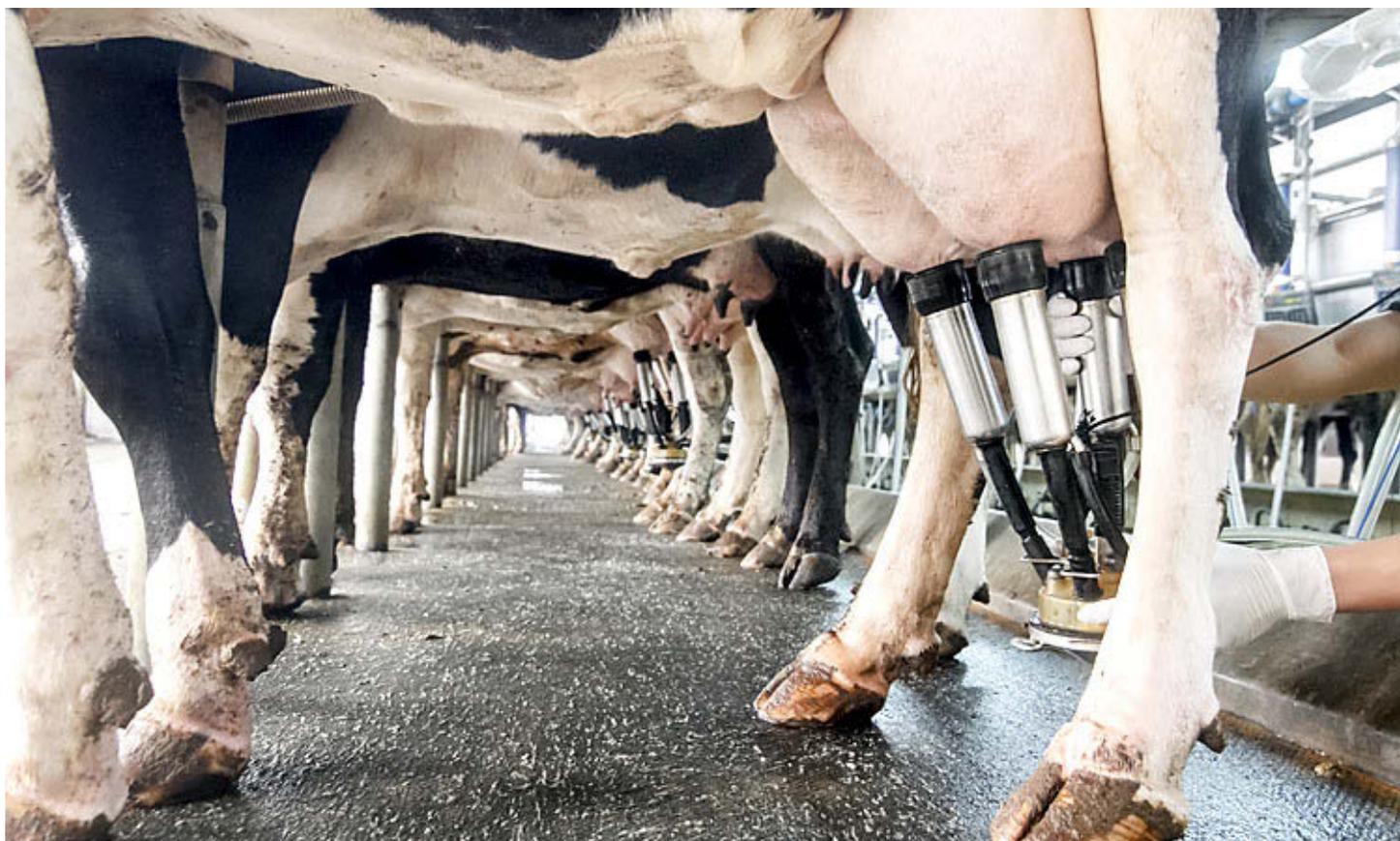
↑ Entrega miles de EPIS a agricultores y trabajadores agrarios gracias a la donación de AEPLA.

Aluvión de reclamaciones contra las empresas del cártel de la leche

Centenares de ganaderos preparan reclamaciones millonarias contra las empresas multadas por la CNMC por fijar el precio de la leche de 2000 a 2013. Despachos de abogados y fondos de inversión despliegan una intensa campaña en busca de afectados

Por Rafael Daniel. Fotos: iStock





España ha pasado de tener 60.000 explotaciones de leche en 2000 a apenas 15.000 en la actualidad.

Centenares de ganaderos han respondido a la llamada de los despachos de abogados especializados en demandas conjuntas por prácticas anticompetitivas para reclamar compensaciones económicas por los más de 13 años en los que los precios de la leche estuvieron bajo el control de un puñado de empresas. El movimiento ha atraído también a fondos de inversión internacionales que han puesto el foco en un negocio en el que están en juego indemnizaciones millonarias.

En julio del pasado año la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) sancionó con el pago de una multa de 80,6 millones de euros a ocho empresas lácteas por intercambiar información para coordinar estrategias comerciales en detrimento de los intereses de los ganaderos. El expediente, en realidad, se había resuelto en 2015 pero la Audiencia Nacional obligó a repetirlo por defectos de forma.

Las prácticas anticompetitivas se prolongaron entre los años 2000 y 2013 y consistían en intercambiar información sobre precios de compra de leche cruda de vaca, volúmenes de compra de ganaderos y excedentes de leche. Estos intercambios tenían el objetivo común de consensuar y adoptar una estrategia conjunta para controlar el mercado de aprovisionamiento de leche cruda de vaca. Además, en

determinados momentos, se habrían materializado en acuerdos concretos para coordinar los precios de compra de leche y para la cesión de ganaderos entre industriales.

Las empresas multadas fueron Corporación Alimentaria Peñasanta, Danone, Lactalis, Puleva, Calidad

Pascual, Nestlé, Schreiber Food España y Central Lechera Asturiana.

La sanción, al igual que ocurrió con el cártel de los camiones, abrió la puerta a la presentación de reclamaciones por parte de los ganaderos perjudicados, que durante los últimos meses -y con la salvedad del parón provocado por el coronavirus- han recibido las ofertas de los despachos de abogados especializados para reclamar compensaciones a las empresas multadas o acudir a los tribunales si fracasa un posible acuerdo extrajudicial.

80

La multa a la industria láctea por fijar precios alcanzó los 80 millones de euros

En las principales comunidades productoras -Galicia, Castilla y León o Cataluña- centenares de ellos ya se han mostrado dispuestos a litigar y están recabando la información necesaria -fundamentalmente las entregas de leche durante esos años y el precio cobrado- para iniciar las acciones.

Formulario en el FEGA

De hecho, el Fondo Español de Garantía Agraria (FEGA) se vio obligado en el mes de marzo a establecer un formulario para que los ganaderos puedan solicitar la documentación oficial de las ventas que hicieron durante estos 13 años a la industria al ser este organismo dependiente del Ministerio de Agricultura el que registra los intercambios comerciales en el sector lácteo.

Las reclamaciones en marcha se cuentan ya por centenares impulsadas por despachos de abogados como Redí, Eskarian o Martínez Almeida procedentes de las principales Comunidades productoras como Galicia, Cataluña y Castilla y León. En este sentido, hay que destacar que no solamente pueden presentar reclamaciones los ganaderos en activo, sino aquellos que cerraron o vendieron su explotación durante ese tiempo, o incluso sus herederos.

Este hecho es uno de los factores que juega doblemente en contra para la industria. Por un lado, porque se estima que durante esos años fueron 20.000 las explotaciones que se vieron obligadas a cerrar por los bajos precios de la leche y, porque a diferencia de los ganaderos que están en activo -que pueden entender que si reclaman pueden poner en marcha la viabilidad futura de las empresas a las que venden la leche-, los profesionales que han salido del sector no tienen nada que perder.

Uno de los aspectos más importantes es establecer las pérdidas que las prácticas anticompetitivas han supuesto para los ganaderos. Ahí los despachos jurídicos se han aliado con gabinetes de peritos para calcular los precios de referencia que se utilizan ya que varía mucho entre las distintas comunidades.

De cualquier manera, lo que parece más claro es que el baremo a utilizar sea, como mínimo, tres céntimos por litro teniendo en cuenta que la CNMC establece que la formación de un cártel genera,

Evolución del número de explotaciones de leche

Número de explotaciones ganaderas

CCAA	TOTAL			VAR. (%)
	2015	2018	VARIACIÓN	
 Asturias	2.245	1.902	-343	-15
 Cantabria	1.552	1.310	-242	-16
 Castilla y León	1.472	1.164	-308	-21
 Galicia	9.882	8.219	-1.663	-17
 País Vasco	412	337	-75	-18
 Andalucía	606	549	-57	-9
 Aragón	71	58	-13	-18
 Castilla-La Mancha	232	194	-38	-16
 Cataluña	627	515	-112	-18
 Navarra	199	163	-36	-18
 Valencia	26	23	-3	-12
 Balears	153	139	-14	-9
 Canarias	135	137	2	1
 Extremadura	81	70	-11	-14
 La Rioja	13	9	-4	-31
 Madrid	63	48	-15	-24
 Murcia	27	23	-4	-15
 Total	17.796	14.860	-2.936	-17

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

elEconomista



como mínimo, una distorsión a la baja de un 10%. Si finalmente se utiliza esa cifra, estaríamos hablando de que la indemnización media para un ganadero que hubiese entregado un 1 millón de kilos podría alcanzar los 300.000 euros, cantidad a la que habría que añadir los intereses legales. En la actualidad hay tres modalidades básicas para reclamar. La primera es la demanda a éxito sin financiación, por la que el ganadero hace una provisión de fondos para hacer frente a las costas judiciales si



Las indemnizaciones llegan en algunos casos a los 3 millones de euros.

tuvieran que pagarse. El despacho sólo cobra una comisión si se gana.

La otra opción es una demanda a éxito con financiación. El fondo de inversión cobra un porcentaje, en este caso mayor, de la indemnización que se logre. Las costas procesales y las costas corren a su cargo y el ganadero recibe en el primer momento un adelanto fijo de lo reclamado. La última es la venta de los derechos de la demanda. El ganadero recibe un porcentaje del total reclamado, se gane o se pierda la demanda.

La 'gran reforma' del Gobierno en los contratos, papel mojado en el sector lácteo

El "punto estrella" de la reforma aprobada por el Gobierno en la Ley de la Cadena Alimentaria presionado por las movilizaciones de agricultores y ganaderos está resultando papel mojado ya que, según los productores, la industria no la está cumpliendo en las negociaciones de los contratos lácteos, que en su mayoría se tenían que haber cerrado ya. El Real decreto 5/2020 de la Ley de la Cadena Alimentaria incorpora como gran novedad la necesidad de incluir en todos los contratos con el sector primario una cláusula obligatoria en la que se indicase expresamente el coste de producción de los productos agrarios, en las relaciones contractuales, una de las reivindicaciones de las históricas movilizaciones protagonizadas por el campo a principios de año.

El Real Decreto reconocía que los "desequilibrios" en el poder de negociación "es probable que conduzcan a prácticas comerciales desleales, si los socios comerciales de mayor tamaño y poder tratan de imponer determinadas prácticas o disposiciones contractuales que le benefician en relación con una transacción de venta".

Pese a la nueva normativa, la realidad es que, según fuentes del sector lácteo, la mayoría de los contratos, que tradicionalmente se negociaban a finales del primer trimestre, no recogen esta cláusula obligatoria, una situación que en un primer momento se podía atribuir a la necesidad de acudir a prórrogas ante la incertidumbre generada por la cri-

sis del coronavirus pero que con la llegada de lo que el Gobierno califica de "nueva normalidad" tampoco se está cumpliendo. COAG denunciaba hace unos días la "ofensiva iniciada por determinadas industrias lácteas para justificar una agresiva revisión a la baja de los precios al ganadero en los contratos de primavera".

El incumplimiento de la normativa ha llevado a la Agrupación de Asociaciones de Productores Lácteos (Aga-prol) a solicitar la intervención del Defensor de la Cadena Alimentaria de Castilla y León en la negociación de los contratos que en estos momentos mantiene abierta con Calidad Pascual.

El incumplimiento del Real Decreto también está movilizándolo a ganaderos particulares. Es el caso del madrileño Eugenio de la Morena, que ha trasladado a la Agencia de Control Alimentario (AICA) la negativa de Lácteos Jarama a incluir el coste de producción en el contrato.

Este ganadero no descarta llegar a los tribunales si la Administración no pone fin al abuso del que se siente objeto. "No quiero que se pongan precios sino que se incluyan los costes de producción que es lo que dice la Ley y obliga a todo el mundo". Con una producción de entre 130.000 y 150.000 euros al mes, De la Morena registra pérdidas de entre 8.000 y 10.000 euros mensuales, una situación que no se puede prorrogar. "De esta voy a tener que quitar las vaca", afirma.

Los costes de la mano de obra se encarecen un 30% por el coronavirus

El desempleo en sectores como la hostelería, la construcción o el comercio está paliando en parte la falta de mano de obra en el campo que está provocando la limitación de la movilidad. A ello se suma el aumento de los costes por el transporte, la compra de equipos de protección o la falta de formación

Eva Sereno.

El sector agrario siempre ha sido generador de empleo. Un papel que, ahora, se ha hecho más evidente ante la pérdida de puestos de trabajo y de contrataciones en hostelería, turismo o comercio, entre otros, cuyos empleados han visto en el campo una oportunidad para tener un salario -son sueldos de cuatro cifras- y poder salir adelante en esta época de pandemia. Una necesidad de trabajar que se une a la demanda de temporeros por parte del sector que, este año, no ha podido contar en muchos casos con sus plantillas habituales por el Covid-19 y las limitaciones de movilidad dentro de España y entre los distintos países.

En campañas anteriores, era habitual emplear a trabajadores de Rumanía, Bulgaria o de Uruguay, entre

otros países, para recoger la fresa o por ejemplo realizar el esquila de las ovejas. Son temporeros que, de forma generalizada, no han podido desplazarse para realizar su trabajo habitual y cuyas labores se han tenido que cubrir con otros perfiles laborales procedentes de distintos sectores de actividad.

Hostelería y turismo concentran la mayoría de personas disponibles para trabajar en el sector con 23.019 inscritos en la plataforma colaborativa y sin ánimo de lucro puesta en marcha por ASAJA "ante la necesidad y urgencia de muchos agricultores" de tener trabajadores, según explica Juan Almansa, coordinador general de ASAJA. A día de hoy, hay más 115.000 inscritos en total y se han registrado más 37.000 demandas de empleo. Y las



La falta de mano de obra ha obstaculizado la recogida de productos como la cebolla. eE

cifras siguen creciendo. "La hicimos por el coronavirus, pero ahora también mucha gente ha encontrado pastores, tractoristas, para el transporte, etc.". Esto ha animado, precisamente, a "seguir adelante y a mantener la plataforma con mejoras porque la gente pide que hagamos todo", incluyendo el proceso de selección.

Junto con la hostelería y el turismo, que concentra el 19,99% del total de inscritos, también hay apuntadas personas que proceden de la agricultura y ganadería con 21.076 inscripciones -por ejemplo, hay 15 esquiladores-, así como del sector de la construcción e industrias extractivas con 6.756 inscritos, comercio con 6.553, industria alimentaria con 6.518, transporte y logística con 4.356 o del sector de administración y gestión -oficinas y despachos- con 3.638. Son algunos de los principales sectores, aunque la lista es bastante más larga porque también hay personas que han desempeñado su anterior trabajo en grandes almacenes, educación, acti-

Los trámites burocráticos ralentizan todo el proceso de contratación

vidades físico-deportivas, textil, telecomunicaciones, energía y agua e, incluso, en finanzas.

Madrid a la cabeza

Los inscritos proceden sobre todo de Madrid (12.528 personas), Alicante 9.771, Sevilla (9.368) o Málaga (9.329), entre otras provincias, y en el 39,84% no tienen ninguna experiencia previa en el sector; el 34,97% no cobra ningún tipo de prestación, subsidio o ayuda social y no son migrantes -en el 43,36% con permiso de trabajo que finalice entre el 14 de marzo y el 30 de junio de 2020. Es un colectivo de trabajadores que, sobre todo, quieren trabajar en las campañas hortícolas -es la primera opción para el 13,87%-, cítricos (11,06%), fruta de hueso (11,03%), espárrago (8,3%), o ajo (4,42%), entre otras.

Entre los principales destinos que prefieren para trabajar, entre aquellos que quieren seleccionar la provincia -el 60,27%-, figuran ciudades como Alicante, Sevilla, Valencia, Málaga, Granada o Córdoba. Son unas preferencias -al menos en primera opción-, que no siempre casan con la demanda por parte de las empresas ya que, en esta plataforma de Asaja, la mayoría de las que precisan empleados son de La Rioja (16,52%), seguida de Alicante, Huelva, Ciudad Real, Murcia, Álava o Badajoz.

Geolocalizados

Unir esta oferta y demanda no es fácil por los problemas de movilidad, "aunque la hemos hecho geolocalizada para evitar al máximo los desplazamientos y



Yolanda Díaz,
ministra de
Trabajo.

Alberto Martín

Indignación con Yolanda Díaz por buscar "esclavitud" en el campo

"Perplejidad y disgusto" y peticiones de cese son las reacciones que ha provocado la campaña promovida por la ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, en la que pide a los inspectores de trabajo que busquen casos de "explotación laboral" o incluso "esclavitud". ¿Presenta el trabajador magulladuras? ¿Está encerrado en el lugar de trabajo? ¿Hay signos visibles que indiquen que no puede abandonar el lugar de trabajo, como alambradas o la presencia de guardianes u otras limitaciones de este tipo? ¿Se amenaza al trabajador para que no abandone el lugar de trabajo?». Son algunas de las cuestiones que el Ministerio ordena investigar, según desvelaba 'El Independiente'.

COAG de Andalucía considera la campaña de "tóxica" y considera "inaudito e insólito" que se hable de esclavitud en el campo

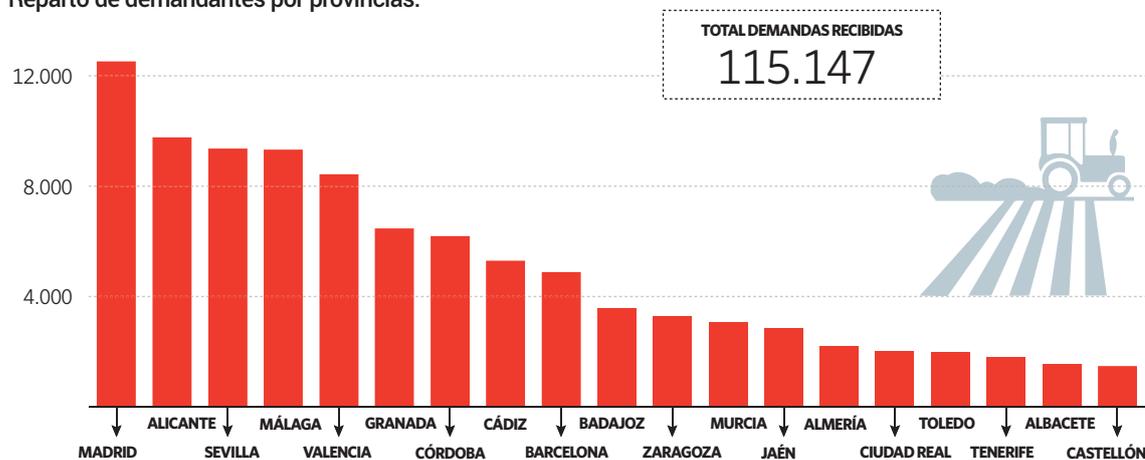
andaluz. "No tiene ni pies ni cabeza", ha insistido Eduardo López, quien apunta que "España está en Europa, esto no es África".

Más duros, desde Asaja Extremadura y Andalucía se pide el cese de la ministra al considerar "inaceptables" unas preguntas que culpabilizan de antemano a los profesionales del campo y que es "propio de un sectarismo ideológico inadmisibles y un desconocimiento de la realidad agraria".

La consejera de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible de la Junta de Andalucía, Carmen Crespo, también ha mostrado su "indignación" por el hecho de que el Gobierno de España "prejuzgue" al campo andaluz y solicita una "rectificación inmediata" del Ministerio de Trabajo.

En busca de un trabajo en el campo

Reparto de demandantes por provincias.



Fuente: Asaja.

elEconomista

no contribuir a la expansión de la pandemia”, ha aclarado Juan Almansa. A pesar de ello, no siempre es fácil porque “tenemos 980 apuntados en Huelva para frutos rojos y no los podemos enviar a Badajoz”.

También se tienen que afrontar otras barreras como el cumplimiento de la Ley de Protección de Datos, que dificulta poner en contacto directo a la persona con la empresa, y el hecho de tener que realizar todo el proceso vía SEPE ya que, aunque “colabora con nosotros, los trámites burocráticos ralentizan todo el proceso. Todo funciona mejor si la gente se manda directamente a la empresa”. La guindilla y el ajo en el País Vasco, el espárrago en Navarra, los productos de la huerta y lo que queda de cítrico en Valencia y Murcia, los frutos rojos y ajo en la zona de Huelva, Córdoba, Cuenca y Badajoz o la cereza del Jerte, así como la fruta de hueso en el Valle del Ebro son algunas de las campañas en la que se necesitan trabajadores.

Y, precisamente, el sector de la fruta es uno de los más afectados a pesar de las iniciativas que se han puesto en marcha como la de ASAJA y desde las diferentes organizaciones agrarias y entidades con el fin de proveer de temporeros al sector. “Seguimos viendo necesidad de mano de obra”, ha afirmado el co-responsable del sector de la fruta de UAGA en la comunidad aragonesa en la que cada año se emplea a alrededor de 23.000 personas para la recolección -alrededor de 15.000 trabajadores y cerca de 8.000 para centrales de empaquetado-.

La situación varía en función de la recolección que se tenga que hacer. “En la cereza, teníamos problema de mano de obra al inicio de la recolección, pero la cereza temprana se rajó” por la climatología. También en el aclareo de los frutales las primeras esti-



El sector de la fruta de hueso es uno de los más afectados. G. de Aragón

maciones de cifras de trabajadores han descendido en esta comunidad en la que se ha empezado este trabajo con menos gente. “Muchos adaptan el trabajo a la gente que se tiene, aunque todavía hay productores que no tienen una plantilla concreta”.

Relación profesional y personal

En el sector se prevén “problemas de mano de obra en mayo y junio”, lo que depende en parte de la desescalada en otros sectores como la hostelería y la restauración. “Hay personas inmigrantes que han venido a trabajar de otros sectores”, que podrían volver a su trabajo habitual conforme vuelva la actividad. “Tenemos dudas sobre si podremos recuperar nuestras plantillas. Hay personas en África que no han podido volver y otros han ido a Francia. Es una situación compleja. Me gustaría poder contar con mi



El cierre de fronteras ha dejado a los ganaderos sin esquiladores. eE

plantilla porque nos conocemos desde hace diez años y hay una relación profesional y personal. Si se desescala y no podemos contratar a nuestra plantilla, tendremos problemas. Vamos semana a semana, solucionando el problema”.

La falta de trabajadores no es el único problema en el sector de la fruta. La vivienda -el 52,08% según datos de ASAJA precisa de alojamiento-, es otro de los más importantes porque “se tiene para la gente que viene a trabajar pero, si se viene de otros sitios, no se quieren mezclar. Los que se han quedado en invierno no quieren convivir junto con los que vienen ahora”.

A ello se suma también la dificultad para disponer de equipos de protección individual para garantizar la seguridad de los trabajadores y el aumento de su coste. “Las mascarillas antes costaban entre 40 y 60 céntimos, pero he llegado a pagar hasta 3,50 euros”. Un aumento de precio que también se ha observado en el hidroalcohol, que ha pasado de cuatro euros a costar 12 euros.

A los EPI y la vivienda se suman los costes del transporte, con menos temporeros por furgoneta, al igual que la formación de los nuevos trabajadores. “Viene

gente nueva y tiene que aprender. No es igual la plantilla fija, que ya sabe” lo que tiene que hacer y cómo debe hacerlo. Junto a este aumento de costes, aparecen los problemas que se están teniendo con los precios en productos como la cereza. “Es un 30% más barato que el año pasado. Es complicado con un aumento del 30% de los costes. Se aprobó la Ley de la Cadena Alimentaria y, ahora, sería el momento para ponerla en marcha porque, si aumentan los costes y hay precios más bajos, se está en riesgo de que desaparezcan las explotaciones. El Gobierno debería tomar cartas en el asunto. Vemos productos que se regalan. No sé si por el cambio de hábitos de consumo, pero sigue haciendo especulación”.

Temor al contagio

Es una situación que se está viviendo y a la que se suma también el miedo a que “la desescalada suponga una escalada de contagios. En el medio rural, hay poca incidencia, pero ahora hay mucho movimiento aquí” para lo que ya se han establecido contactos con los ayuntamientos para que se tengan instalaciones y se adopten medidas, añade Óscar Moret.

En el sector del ovino, se precisan esquiladores. Un perfil profesional que es cualificado porque hay que saber sujetar la oveja, esquilarse la lana correctamente porque es un subproducto que se vende y el corte tiene que ser exacto... Pero, el esquilado es obligatorio desde el punto de vista sanitario ante enfermedades como la sarna.

115.000

Son las personas que se han inscrito para pedir trabajo en la bolsa creada por Asaja

“El problema viene de hace muchos años. Había esquiladores nacionales, pero cuando empiezan a venir de fuera, el sueldo ya no es lo mismo. Este es el problema: vinieron de los países del Este de Europa y de Uruguay y, ahora, se depende del exterior”, explica Joaquín Solanilla, de UAGA Huesca, quien apunta que no todos los productores de ovino padecen esta situación por igual. “Yo tengo cuadrilla nacional -porque todavía hay esquiladores en España-, y no pasa nada”.

El principal problema con los esquiladores se concentra en las cooperativas y en las grandes empresas que se han creado “que no tienen trabajadores” y dependen de los esquiladores que vienen de otros países. Un problema ante el que se han tenido que buscar soluciones como fletar un avión para traer a alrededor de 300 esquiladores de Uruguay, una plantilla con la que se podría cubrir todas las necesidades de esquilado en el país.



Milagros Marcos Ortega

Portavoz del Grupo Popular en la Comisión de Agricultura, Pesca y Alimentación del Congreso de los Diputados

Descrédito incomprensible

Los problemas por los que atraviesa el sector agrario no son menores, el cierre del denominado canal Horeca, es decir, de restaurantes, bares, hoteles, asadores, etc. ha determinado que dejen de venderse multitud de productos cuyo principal mercado era éste, dentro y fuera de España. Carnes, lácteos, aceites, quesos, vinos, licores, han visto cómo de un día para otro sus clientes, sus compradores, desaparecían y tenían que seguir alimentando a los animales, recogiendo la leche para evitar el cierre de explotaciones, haciendo quesos sin saber si algún día se venderán, o sacrificando animales y transformando el producto cárnico, sabiendo que no hay donde enviarlo y que su almacenamiento es poco menos que imposible.

El sector ha estado a la altura, ha dado una lección a todos, algunos lo sabemos, les hemos escuchado, hemos hecho nuestros sus problemas y recogido sus propuestas, pero quien debe tomar las decisiones, quien debe escuchar y resolver ha hecho oídos sordos. Buenas palabras, muchas videoconferencias, ni una sola solución.

El Gobierno de España no solo no ha arbitrado ayudas excepcionales para que puedan sobrevivir a la pandemia, como sí han hecho otros países de nuestro entorno. Sino que, en un afán de buscar culpables en lugar de soluciones, se ha puesto el foco precisamente en el sector agrario y se ha orquestado una escalada de descrédito sin precedentes que ha originado varias denuncias públicas por parte de los afectados, como no podía ser de otro modo.

El caso más llamativo es el de la mano de obra en el sector agrario. Hace unos días, la ministra de Empleo, no sabemos si por error o desconocimiento, anunciaba a bombo y platillo una lluvia de millones para contratar mano de obra en el campo como consecuencia del Covid-19. Pocos minutos después, las Organizaciones agrarias salieron a explicarle que el PER de toda la vida, ni es nuevo, ni tiene que ver con ninguna pandemia.



Casi por las mismas fechas, la cadena televisiva BBC difundía las palabras de Teresa Rodríguez, -líder en Andalucía de dos partidos en el gobierno, Podemos e Izquierda Unida-, instando a toda Europa a que dejaran de comprar productos españoles, concretamente de la huerta andaluza.

Ante algo tan increíble como inadmisible, las organizaciones agrarias han salido en defensa del sector, yo misma lo he denunciado en el Congreso de los Diputados, y varios medios de comunicación se han hecho eco del impacto reputacional que conllevan estas declaraciones y del riesgo que suponen para las exportaciones de nuestro país, que hoy es el octavo exportador de alimentos del mundo y lleva el reconocimiento a su calidad por bandera, y todo ello gracias precisamente al esfuerzo de quienes hoy son insultados públicamente.

Sin embargo, no hemos visto declaración alguna por parte de quien tiene la responsabilidad de garantizar el funcionamiento del sistema alimentario y defender al sector. El Gobierno calla e incluso justifica estas declaraciones, lo hizo el pasado jueves aludiendo a que pudiera haber un 1% de explotaciones con contratos de mano de obra que no se ajustan a la normativa.



■

El Gobierno calla ante las declaraciones de Teresa Rodríguez instando a que Europa deje de comprar productos españoles

■

No parece muy razonable primero, que quien tiene la obligación de que esto no ocurra, en lugar de evitarlo justifique que se cuente en la BBC, tampoco parece muy normal que si se trata de un 1% como se nos dijo en sede parlamentaria, esta sea la imagen que se generalice y traslade internacionalmente de un sector que vive de la exportación, y mucho menos que se inste a no comprar productos españoles a los ciudadanos europeos aludiendo a las condiciones de salubridad en el trabajo, sabiendo que no es cierto y conociendo los problemas que están sufriendo como consecuencia de la pandemia, especialmente por falta de mano de obra para recoger la cosecha.

Si esto fuera poco, unos días después de estas noticias en la BBC, el Gobierno de España publicaba la norma que debiera asegurar la mano de obra en el sector agrario. Es sabido que en España la falta de Test está impidiendo que los temporeros, es decir, las cuadrillas de personas que se desplazan de una zona otra a recolectar frutas y hortalizas, puedan hacer su labor. Y ello, a pesar de la autorización europea para que puedan venir de otros países, y a pesar de los más de 4 millones de parados en España. Las soluciones que se han dado desde el Ministerio son simplemente absurdas, ya que parten de que se recolecte con personas del propio municipio a las que se permite complementar sueldo con los subsidios que pudieran tener. Solo un ejemplo, en Teruel hacen falta 20.000 personas para recoger el melocotón, por mucho que busquen y complementen, en la provincia con mayor despoblación de España, va a ser bastante complicado que las encuentren.

Si unimos las cuestiones anteriores: la falsa lluvia de millones nuevos para contratar mano de obra fundamentalmente en Andalucía, con la incapacidad del Gobierno para hacer test y garantizar que haya temporeros como ya hay en todos los países de nuestro entorno, y el descrédito internacional orquestado para denigrar a la agricultura española, quizá podamos sacar alguna conclusión y responder a una simple pregunta. ¿Quién será responsable si la cosecha se queda en el árbol por falta de mano de obra?

Si todos estos esfuerzos para crear e inventar culpables se orientaran a escuchar y buscar soluciones, podríamos esperar que en algún momento vuelva la normalidad, la de siempre. Pero en su lugar, nos están convenciendo de que será el coronavirus quien nos dirija hacia una "nueva normalidad" que alguien está diseñando con esmero para su propio interés y nos quiere vender a todos.



Centro de Tecnologías Ambientales de Fertiberia en Sevilla.

Análisis de tierras y plantas a distancia para evitar el coronavirus

Fertiberia ha implantado un servicio de interpretación de análisis de tierras y especies vegetales a distancia con el fin de reducir desplazamientos y prevenir contagios.

eE. Foto: eE

La Dirección de Innovación de Fertiberia, ubicada en el Centro de Tecnologías Ambientales (CTA-Fertiberia) que la empresa promueve en la Universidad de Sevilla, ha implantado un servicio de interpretación de análisis de tierras y especies vegetales a distancia, con el fin de minimizar los desplazamientos de agricultores y trabajadores de Fertiberia a las explotaciones agrarias y prevenir así contagios de Covid-19.

De este modo, el Servicio Agronómico de Fertiberia facilita a los agricultores un asesoramiento personalizado, completo y de confianza sin necesidad de desplazarse a la explotación en persona, protegiendo así la integridad, tanto de los agricultores como de los técnicos de Fertiberia y sus filiales, que normalmente les asesoran *in situ*.

Este servicio del CTA-Fertiberia ha permitido ya, analizar un total de 839 muestras, 232 relacionadas con las tierras de cultivo y 607 análisis foliares, relacionados con el follaje de los mismos. Estos análisis están acompañados de recomendaciones de fertilización y otros consejos, como la correcta fertilización de suelos para cultivos de temporadas de tres o cuatro meses, como lechugas y tomates, o los análisis de especies vegetales, como olivos o algodón, para proporcionarle a la planta los nutrientes y componentes que necesita para su correcto desarrollo.

Formación a distancia

Por otro lado, a pesar del confinamiento, el Servicio Agronómico de Fertiberia ha continuado impulsando acciones de formación a distancia para técnicos y agricultores, continuando su política de transmisión del conocimiento. En concreto, se han ofrecido seis formaciones sobre modelos de fertilización con productos líquidos y sólidos, con el fin de dar el mejor uso a los distintos productos, y tres cursos sobre cómo valorar la fertilidad en un suelo por medio de analíticas, de modo que tanto técnicos como agricultores sepan interpretar todos los datos que aparecen en los análisis.

Además, en los próximos días Fertiberia comenzará a fabricar gel hidroalcohólico para dar servicio a todos los empleados de la compañía, aprovechando las instalaciones del Centro de Tecnologías Agroambientales, donde ya se ha recibido el material necesario para iniciar la producción por empleados del propio centro.

Préstamos con el aval SAECA

Sin coste del aval para el solicitante.



En Banco Sabadell ponemos a su disposición una línea de financiación para operaciones con aval de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria.

En Banco Sabadell damos respuesta a las necesidades del negocio agrario.

Sabadell Agro, la **app gratuita** pensada para usted y su sector.

¿A qué espera para descargarla?



B Sabadell
Estar donde estés



Una de las entregas de material de protección realizada por ALAS .

La protección frente al Covid-19 también es básica en el campo

La Alianza por una Agricultura Sostenible reparte miles de mascarillas y gel hidroalcohólico en Murcia y Andalucía para agricultores y temporeros gracias a la donación de AEPLA

elEconomista. Foto: eE

Para el reparto ha sido fundamental la labor de las organizaciones representantes de ALAS en ambas comunidades. junto al apoyo y la colaboración de las Delegaciones del Gobierno en la recepción y distribución, a través de la coordinación con los Ayuntamientos, de estos equipos de protección individual (EPI), que refuerzan la protección de la salud de los agricultores y los operarios de campo ante la amenaza del Covid-19.

“Habíamos detectado las necesidades de agricultores en el inicio de la campaña de recolección para adoptar medidas y EPI de cara a realizarla con las máximas garantías para su salud, por eso nos pusimos en contacto con uno de los colaboradores de ALAS, para que pudiera donarnos una cantidad de

mascarillas y gel hidroalcohólico”, afirma Pedro Gallardo, presidente de ALAS.

“AEPLA siempre se ha preocupado por la salud de los agricultores y operarios del campo en las labores de protección de las plantas mediante la aplicación de buenas prácticas agrícolas. En esta situación excepcional, no iba a ser menos y por eso nuestras empresas han colaborado en la donación de EPI a ALAS para asegurar en las máximas condiciones la recolección de cultivos y el manipulado de frutas y verduras. Es nuestra contribución para agradecer el papel de los agricultores en producir en situaciones difíciles para garantizar el suministro de alimentos saludables, seguros y asequibles a la sociedad”, comenta Manuel Melgarejo, presidente de AEPLA.

Los criterios de reparto son de cinco mascarillas y un envase de gel hidroalcohólico por cada agricultor u operario del campo para cubrir su labor durante una semana. Con esta acción solidaria, ALAS quiere aportar su grano de arena para asegurar la protección de miles de agricultores y operarios del sector agrario, que continúan trabajando en primera línea para garantizar el abastecimiento a la población junto al resto de la cadena alimentaria.

ALAS quiere mostrar su agradecimiento a las organizaciones que la integran y que se han implicado en el reparto, a AEPLA por su donación desinteresada de esta cantidad de EPI y a la colaboración prestada por las respectivas Delegaciones del Gobierno, que realizan una importante labor para facilitar la distribución de este material.

DONDE ALGUNOS SOLO VEN NUBES, TÚ VES EL MOMENTO DE ANTICIPAR TU PAC

PORQUE EN EL CAMPO LA EXPERIENCIA LO ES TODO
**Y EN EL SANTANDER TODA NUESTRA
EXPERIENCIA ES TUYA.**

En el Santander contamos con más de 30 años de experiencia tramitando la PAC de miles de agricultores y ganaderos como tú, con toda la especialización, herramientas digitales y cercanía que necesites.

Anticipa tu PAC¹ y llévate esta
**estación meteorológica con
pluviómetro digital² solo por
anticipar un mínimo de 2.500€**



1. Operación sujeta a previa aprobación por parte del banco. Consulta condiciones en tu oficina o en bancosantander.es.
2. Oferta válida hasta el 30.12.2020 o hasta agotar unidades disponibles (6.000 unidades), una unidad por cada NIF/CIF. La promoción no incluye retribución en efectivo. Retribución en especie a efectos fiscales y sujeta a ingreso a cuenta según normativa fiscal vigente. En caso de incidencia se sustituirá por uno de igual o mayor importe.

PEDRO BARATO

Presidente nacional de Asaja



“Contratar parados con prestaciones para cubrir la mano de obra en el campo no es el sistema”

Pedro Barato ha pasado el confinamiento en su finca de Ciudad Real. Pese a que advierte de los problemas de cobertura, la conversación no se corta y sus mensajes llegan diáfanos y claros. “Tener que coger desempleados que mantengan la prestación cuando vamos a llegar a 5 millones de parados no es el sistema”, afirma

Por Rafael Daniel. Fotos: Nacho Martín

¿Como se ha comportado el sector agroganadero durante la crisis del coronavirus?

Una vez más ha demostrado que es un sector esencial, solidario, que en plenas manifestaciones sacó los tractores de las carreteras para sumarse a la desinfección de pueblos, explotaciones y a apoyar en todo lo que se le pedía. Mejor no se ha podido comportar y creo que ha sido ejemplar. Manteniendo además la actividad, inicialmente

como hemos podido, porque aquí hay algo fundamental: muchas veces el legislador hace cosas sin entender que el campo es un sector vivo y no se puede parar porque no es un ordenador, una cadena de montaje. Pese a esos obstáculos que tuvimos, y que seguimos teniendo de alguna manera, como la falta de mano de obra, ha dado una gran muestra de mayoría de edad y de responsabilidad.

¿Qué debemos aprender de esta crisis sanitaria?

Algo importantísimo y este mensaje vale tanto para el Gobierno como para la Unión Europea. Muchas veces somos cortos de memoria. La Política Agrícola Común nació porque veníamos de dos guerras mundiales y se puso en marcha para asegurar alimentos a la población. Por tanto, lo que tienen que aprender es que es estratégico de verdad, que no se trata de una simple palabra y no valen dilaciones ni componendas ni afrontar las cosas con un "ya veremos". Me gusta decir que el sector agrario es el que mejor utiliza la medicina de la prevención: hay que prevenir, hay que tener recursos suficientes, hay que tener abastecidos a los ciudadanos y eso es lo más importante que ha hecho el sector agrario en esta crisis. En segundo lugar, el sector agrario es el gran olvidado y cuando abrimos el frigorífico, detrás del tomate, la lechuga o el litro de leche, no está el supermercado, sino que hay muchas familias, muchos agricultores, mucho

Usted ha dicho en muchas ocasiones que el sector agrario contribuyó como ningún otro a superar la crisis económica de 2008.**¿Ocurrirá también en esta ocasión?**

En 2008, el sector agrario hizo dos cosas importantísimas. Asimiló mano de obra de sectores que sufrieron una hecatombe como la construcción y se puso a trabajar, a trabajar y a trabajar, no sólo para que el consumo interno no se resintiese, sino para que las exportaciones españolas creciesen y superasen los 50.000 millones de euros. Ahora estamos dispuestos a mantener el consumo interno y a seguir exportando, pero para eso necesitamos que las medidas que se pongan en marcha no tarden como están tardando, fundamentalmente las que vienen de la Unión Europea, que estamos viendo que está bastante enferma a la hora de tomar determinadas decisiones. Y máxime, con este comisario que parece no entender que hay diversas agriculturas en Europa y la nuestra, la del sur, por sus condiciones climato-

“Como ocurrió en el año 2008, el sector agrario será clave para la recuperación económica”

“Agricultores y ganaderos se han comportado de una manera ejemplar durante la crisis sanitaria”



esfuerzo para que eso sea posible y esté al alcance de la mano de los ciudadanos, de un hospital, o de una residencia de ancianos. Hay que estar convencido de que el sector agrario es estratégico. Po eso una de las cosas que le pedía al ministro de Agricultura fue una campaña para poner en valor lo que ha hecho, lo que hace y lo que va a seguir haciendo el sector agrario español.

¿Ha cambiado la imagen del sector ante la sociedad?

Sí ha cambiado un poco porque mucha gente ha visto el trabajo de los sanitarios, de los transportistas y de todos esos agricultores que han puesto los alimentos en los canales de distribución. Pero hay que seguir insistiendo porque las cosas se olvidan y no se pueden olvidar. Hay que estar permanentemente diciendo lo importante que es el sector y cómo se ha comportado.

lógicas, requiere decisiones urgentemente. Yo me hago una pregunta. ¿Si la crisis que estamos teniendo en el Sur de Europa hubiese azotado a sectores con producciones en el norte de Europa qué hubiera ocurrido? Entre esas decisiones está la de romper el veto ruso, pero para nosotros es fundamental en cuanto a las exportaciones de frutas, y hortalizas, vino. El sector agrario fue clave en el 2008 y lo será ahora para afrontar la recuperación de esta crisis.

Pese a que se ha mantenido la actividad, hay algunos subsectores que tampoco han escapado a los efectos del Covid-19 ¿Dónde están los principales problemas?

Fundamentalmente en los sectores ganaderos -caprino, ovino e ibérico-, en el vino, el aceite, la patata o los problemas que ha habido con la mano de obra en las campañas del espárrago, la cebolla. Estamos hablando de

pérdidas millonarias que pueden abocar a muchas explotaciones a tener que cerrar.

¿Desde el Ministerio se están arbitrando las medidas necesarias?

Se están modificando partidas presupuestarias, pero no está habiendo un incremento de dinero por ningún lado. Se están cambiando los cromos. El sector lo que necesita es un Plan de Choque económico pero que nadie piense en tocar los fondos de la PAC, sino que tienen que ser partidas que vayan en paralelo y que sean distintas. No vale que se coja dinero de la Política Agrícola Común para hacer parches, sino que hace falta una línea de financiación de la UE y que las medidas de mercado, las que son de intervención de productos como el cordero, el vacuno, el ibérico, la leche, la mantequilla, a las que ya han dicho que sí, tengan partidas presupuestarias. Si lo que te dicen es que con los fondos del vino hagas lo que puedas, mal vamos. Para un aconte-

rio era el contaminante, y en particular el sector del vacuno. El sector ganadero no llega ni al 7% de las emisiones en toda la UE y esa ministra debería reflexionar para que se dé cuenta de que con las cosas de comer no se puede jugar y que, si hoy no tenemos prácticamente contaminación, hay que mirar a otros sectores como los causantes.

La pandemia del coronavirus llegó en pleno proceso de movilizaciones del sector. ¿Continuarán en otoño?

A lo mejor no llegamos ni a otoño. Ya hay territorios que han anunciado retomar las movilizaciones cuando se pueda para temas como el aceite de oliva, un gran cultivo al que dar una solución.

¿Hay que reforzar la soberanía alimentaria de la Unión Europea?

Es fundamental que, si la única política común realmente que queda en Europa es la agrícola, todos estos agoreros con tintes verdes

“El campo necesita un plan de choque, pero con partidas distintas a los fondos de la PAC ante una situación extraordinaria”

“El comisario de Agricultura parece no entender que hay que tomar decisiones urgentes”



cimiento extraordinario hay que exigir un fondo extraordinario.

¿Se están aprovechando de esta crisis algunos operadores para bajar los precios?

Siempre hay desalmados que se aprovechan y no tienen entrañas a la hora de comprarle al agricultor. Lo hemos visto con el ovino, con la leche, con la cebolla y con otras producciones. Ahí tiene que haber una vigilancia exhaustiva para que no se cometan abusos, pero no es una situación generalizada.

Los datos muestran que el sector agrario y ganadero no eran los culpables de la contaminación. ¿Servirá para que la agricultura se quite definitivamente ese estigma?

Debería hacer pensar a alguna ministra que ha utilizado mucha demagogia y muchos fondos públicos para decir que el sector agra-

y ecológicos que no tienen ningún conocimiento ni han visto el campo más que por la televisión, reflexionen porque el sector agrario es muy dinámico, ocupa el 80% del territorio. También en el empleo, y aunque es cierto que tenemos que ser solidarios con quien tenga necesidad, no me gusta la cultura de dar dinero por no hacer nada. Cuando hay actividad hay riqueza y se reparte para todos.

La bolsa de Empleo que ha puesto en marcha Asaja ha sido un éxito

Ha sido un éxito y se ve como si se le quita todo el complemento burocrático y de enredo de papeles, los contratos de trabajo se pueden hacer mucho más fáciles. Y nos tiene que hacer reflexionar sobre que haya que coger desempleados que mantengan la prestación cuando vamos a llegar a 5 millones de parados porque creo que ése no es el sistema.

PAC

2020

DOMICILIA TU PAC CON NOSOTROS

Te ofrecemos la confianza de **25 años de experiencia en la gestión PAC**
y la posibilidad de solicitar su anticipo si lo deseas



www.adnagro.com

Hacia una cosecha de cereales histórica

En una campaña climáticamente perfecta, todos los indicadores hacen pensar que se puede superar los registros. En el lado negativo, la tendencia de los precios va a la baja.

Enrique Palomo



Las grandes extensiones de cereales muestran un aspecto imponente. eE

España camina hacia una cosecha de cereales que puede pulverizar todos los récords desde que existen registros. A escasos 15 días de que arranquen las cosechadoras en Andalucía, si todo discurre con normalidad, las previsiones apuntan a un “cosechón” que puede pulverizar los registros de los años históricos de 2013, 2016 y 2018 donde se superaron los 24 millones de toneladas.

“Ni los mejores sueños de los agricultores hubieran reproducido un panorama tan favorable para el desarrollo de nuestros cereales”, explica Toño Catón, director de cultivos herbáceos de Cooperativas Agroalimentarias de España.

El clima ha acompañado, ha llovido abundantemente y las temperaturas han sido ideales. “Además del agua, es fundamental que no haga mucho calor en abril y mayo que puede estropear lo avanzado en el año y durante 2020 esto no han sucedido. No hemos tenido excesivo calor y si unas temperaturas suaves, lo que ha favorecido el desarrollo del cereal”, comenta el responsable de Cooperativas Agroalimentarias de España. Incluso hubo una pequeña sequía en la primera quincena de marzo que fue beneficiosa porque después no dejó de llover y esos días sin precipitaciones evitaron el lavado de fertilizantes y la realización de labores de abonado y tratamientos.

Clima perfecto

A los factores climáticos se han unido también el buen manejo de los agricultores que han podido realizar todas las labores de forma óptima y la apuesta por la semilla certificada. “Las labores se han realizado en condiciones, se ha abonado y realizado los tratamientos a tiempo y hay cada vez una mayor apuesta por la

semilla certificada que contribuye significativamente a la mejora de los rendimientos”, señala Toño Catón.

Por primera vez en mucho tiempo, la situación es excepcional en todas las zonas cerealistas de España, con unos agricultores que ya miran ilusionados y orgullosos, los mares de cereal imponentes que de momento solo ellos pueden recorrer. Nada parece que pueda hacer peligrar la que puede convertir-

24

El récord de cosecha está en 24 millones de cereales y batirlo está al alcance de la mano

se en la cosecha récord de todos los tiempos. “El riesgo de las heladas tardías prácticamente ha desaparecido y solo amenazan algún golpe de calor que ahora mismo con la humedad que tiene el suelo no supondría ningún problema e incluso vendría bien para madurar”, explica Ricardo Gago de Casasola de Arión (Valladolid).

Andalucía comenzará a cosechar a primeros de junio y sobre mediados de la segunda semana de junio empezaran a trabajar las cosechadoras en Extremadura y en las zonas más tempranas de Castilla-





Andalucía será la primera Comunidad en la que empiece la recolección a principios de junio. Alvaro Calvo

La Mancha. Castilla y León será la última en empezar ya que el cereal necesita algo más de tiempo, aunque esta vez va más adelantado que otros años.

Incertidumbre en la demanda

Si en cuanto a la producción todos los datos son claros, los nubarrones se ciernen ahora sobre la demanda. La crisis del Covid-19 ha arrojado incertidumbre en cómo se va a recuperar el consumo de pienso y harina tras el desplome del canal HORECA por la declaración del Estado de Alarma. "Tras los picos de gasto al principio de la pandemia, el

Sin riesgo de heladas, los cultivos aguantarían un golpe de calor por la humedad del suelo

descenso de consumo de pasta, harina y carne, que es muy importante en restaurantes y hostelería se ha desplomado", advierte Toño Catón. Un factor que unido a cómo puede afectar la crisis económica y de empleo, al consumo de los hogares, deja muchas dudas en cuanto a la demanda de una población mundial cuya mitad sigue prácticamente confinada.

Los precios de los cereales llevan varias semanas en caída arrastrados por el exceso de oferta y las dudas en la demanda. Uno de los factores que ha

influido es el descenso del consumo de cerveza por el cierre de los bares, restaurantes y hoteles. Del consumo anual de cebada que oscila entre 500.000 y 600.000 toneladas, casi un tercio, unas 200.000 toneladas, han vuelto al mercado de piensos por el cierre del canal HORECA lo que ha hundido los precios y arrastrado al resto de cereales por el efecto llamada.

Precios a la baja

La tendencia según los expertos apunta a una tranquilidad en los márgenes actuales o a bajadas de precio por el previsible descenso del consumo de los 81 millones de turistas que nos visitaban cada año y que previsiblemente no vendrán o lo harán con muchas restricciones. Sin ellos el consumo se seguirá resintiendo. Solo si al final el turismo se activa o la cosecha de cereales en Europa confirma unas producciones a la baja, puede que los precios se mantengan.

Al contrario que en España, la cosecha en Europa no se espera tan prometedora, las lluvias dificultaron las siembras y la sequía y el calor en el continente hacen que las previsiones de la cosecha europea no sean tan buenas como la española. La atomización de la oferta será también otro de los talones de Aquiles de los precios de los cereales en un país que necesita 38 millones de toneladas al año y que produce entre 18 y 19 millones de toneladas por lo que necesita importar otros 20 millones de toneladas aproximadamente.

Excedentes a nivel mundial, según el primer informe USDA

Hace escasos días se ha publicado el primer Informe del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA). Éste avanza un récord mundial de la cosecha de cereal y un gran consumo a pesar del coronavirus, lo que ha sorprendido bastante. Al parecer, en Estados Unidos confían que en septiembre comience a recuperarse la demanda del canal HORECA.

Este primer informe habla de una cosecha récord de maíz particularmente y unos excelentes registros en todos los cereales que provocarán altos excedentes.

Unos datos basados en la finalización de la siembra de maíz, trigo de primavera y soja que se ha realizado allí en unas excelentes condiciones. Todos sus indicadores, comparados con los de años anteriores, señalan hacia una gran cosecha si el clima se desarrolla de manera normal y sin sobresaltos.

Algo precipitado, según algunos expertos ya que muchos cultivos están por definir y hay gran incertidumbre climática. Una vez más "las cartas" dependerán de lo que suceda con la cosecha a orillas del Mar Negro con Rusia y Ucrania y el propio Estados Unidos.

Maquinaria

Francesco Zazzetta, nuevo director de New Holland España



Francesco Zazzetta ha sido designado como nuevo director general de New Holland España, cargo en el que sustituirá a Riccardo Angelini, que cambiará de posición como director de Marketing de Posventa a nivel global dentro de la estructura Aftermarket Solution del sector agrícola de CNH Industrial.

Zazzetta, licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Bocconi de Milán (Italia) estaba actualmente desempeñando labores de director de Marketing en New Holland Italia. A pesar de su juventud, posee una contrastada experiencia en diferentes áreas de CNH Industrial, con más de 13 años de trayectoria en la compañía y

siempre ligado a la marca New Holland, donde ahora afronta con gran responsabilidad este nuevo reto. Asumirá el cargo a partir del próximo 1 de junio.

Desde New Holland se muestran completamente convencidos de que con el trabajo y profesionalidad que puede aportar al mercado español Zazzetta, que durante su última etapa profesional ha estado al frente de la responsabilidad del marketing de un mercado tan importante para la marca como es Italia, se dará el empuje y enfoque necesario para impulsar y consolidar el crecimiento de la marca tanto a nivel comercial como de imagen en nuestro país.

Promoción

Cocineros y mundo rural ponen en valor la cadena alimentaria



Alianza Rural, entidad que aglutina a las entidades más relevantes del campo español, y la Federación de Cocineros y Reposteros de España (FACYRE) se han unido en un proyecto de colaboración para conectar a los agricultores y ganaderos con los chefs y cocineros de nuestro país para poner en valor los productos de la cadena alimentaria.

Según Pepa Muñoz, presidenta de FACYRE, "Cocineros y productores nos necesitamos mutuamente y tenemos que trabajar unidos. Nosotros necesitamos conocer mejor el producto y sus posibilidades, y ayudar a los productores en origen a crear

soluciones adaptadas a las necesidades específicas del canal HORECA. De todo ello quién más se va a beneficiar es el consumidor final, que va a disfrutar de productos naturales, con mejor trazabilidad y elaborados de un modo óptimo".

Para Lucía Martín, coordinadora de la Comisión Ejecutiva de Alianza Rural, que aparece en la imagen, "esta conexión va a permitir a los productores un canal de difusión de sus producciones agrícolas y ganaderas. Es la simbiosis perfecta para Marca España: producto excelente, gastronomía de máximo nivel y conservación del medio ambiente".

Bioestimulantes

Iván Hermoso, nombrado CCO global de Kimitec



Iván Hermoso se ha incorporado como Chief Operating Officer de Kimitec. Bajo la dependencia directa de Félix García, CEO de la empresa, dará apoyo a la organización en la dirección operativa de la compañía.

Hermoso cuenta con más de 18 años de experiencia dentro del área financiera. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y MBA por la Escuela de Organización Industrial (EOI), comienza su carrera en el ámbito de la auditoría de cuentas (KPMG) para posteriormente desempeñar cargos relacionados con la rama financiera entre los que

destacan los de Controller General Financiero y Dirección Administrativo-Financiera en Grupo Ybarra. Durante los últimos años ha ocupado el puesto de CFO Corporativo en Grupo Migasa, multinacional del sector del aceite.

Surgida en 2007 como una *startup*, Kimitec ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos 13 años gracias a un 'portfolio' de productos bioestimulantes y probióticos con el que está presente en más de 90 países de los cinco continentes, donde cuenta con cuatro delegaciones comerciales en Brasil, Latinoamérica, EEUU y China.

El agro sube la persiana al comercio digital

Profesionales del campo y artesanos agroalimentarios se lanzan al e-commerce para contrarrestar la pérdida de ventas por el cierre de canales como el Horeca, los mercadillos o las ferias. Y el consumidor responde

N. C. Fotos: elEconomista

La necesidad de buscar alternativas al cierre de restaurantes y tiendas especializadas ha impulsado una multitud de iniciativas de comercio electrónico en el sector agroalimentario. La venta *online* parece que ha llegado definitivamente para quedarse. Y lo tienen claro: quienes hoy, desde el campo, se aferran a ella cual bote salvavidas en mitad de una tempestad, quieren seguir en el gran universo comercial que representa internet cuando los vientos se calmen.

Hasta que el Covid-19 pusiera nuestro mundo patas arriba, buena parte de las ventas *online* de alimentación tenía a la gran distribución y al consumidor como principales agentes en las transacciones, pero el confinamiento social ha hecho aflorar una multitud de iniciativas desde el sector primario y desde pymes agroalimentarias que en marzo, de repente, vieron cómo se cerraban a cal y canto hostelería y restauración, así como los mercados de venta directa que semanalmente venían acogiendo infinidad de



Covap ha puesto en marcha una tienda de venta de leche de vaca, oveja y cabra.



Cristina Peña vende en Facebook los quesos que elabora con las cabras que cría su hermano Luis Miguel.

pueblos y ciudades, y sus productos quedaban bloqueados.

Lejos de quedarse en el umbral de la puerta a esperar que todo pasara, muchos hombres y mujeres del campo español a título particular, así como instituciones, cooperativas y agrupaciones profesionales de distinta índole, han dado un paso al frente.

Es el caso de La Finca Jiménez Barbero, una explotación ganadera pionera en Europa y famosa por su "carne de la felicidad" que, con los hermanos David,

"En marzo nos encontramos con gran cantidad de carne sin salida. Había que actuar rápido"

Alberto y Álvaro al frente, ha crecido exponencialmente en los últimos años hasta convertirse en reconocido mayorista de restaurantes y en proveedor de El Corte Inglés. "De repente, en marzo, nos encontramos con una cantidad importante de carne, mucha de piezas nobles, sin salida", afirman desde su departamento de Comunicación, y "había que ser ágiles". Inmediatamente un "equipo experto se puso a trabajar a destajo" para, "con sentido común y fieles a la filosofía de la empresa de intentar hacer las cosas bien", redirigirse a un nuevo canal. Bajo el lema #TúQuédateEnCasa que nosotros te llevamos la carne,

nació así hace un mes y medio *carnedelafinca.com*, una tienda *online* que ya registra una media de 100 pedidos al día, y en aumento -en la tercera última parte de su andadura ya ha duplicado los pedidos alcanzados en su primer mes-.

Piezas nobles, packs, hamburguesas, picadas, carne para guisar, etc. Unas 30 referencias de carne de vacuno con importantes descuentos de lanzamiento es lo que puede encontrar el cliente en esta apuesta *e-commerce* de una empresa cuyos orígenes están en una ganadería propia mimada en Colmenar del Arroyo (Madrid) y Calzada de Oropesa (Madrid).

Satisfechos con estos primeros resultados, desde La Finca Jiménez Barbero se pretende dar continuidad a este canal de venta -que ya estaba en la agenda de la empresa y cuyo desarrollo se ha visto "acelerado"-, más allá de las restricciones que implique la pandemia del coronavirus. No en vano, están convencidos de que no solo abre una relación directa con el consumidor particular, sino que es un escaparate para el conocimiento por parte de potenciales clientes del ámbito Horeca que hasta ahora no conocían sus productos y que pueden ayudarles a seguir creciendo en su faceta de mayoristas de restauración.

Se puede triplicar en el vino

Seguir pegado a ese canal Horeca es, precisamente, lo que ansía también Bodegas y Viñedos Marqués de Vargas, una compañía vitivinícola con pre-

"Una opción de venta que hay que mantener"

Cooperativas y asociaciones sectoriales también se han movilizado. Por ejemplo, la Federación Española de Asociaciones de Ganado Selecto, que ha lanzado un directorio en su web bajo la denominación *Dónde comprar productos selectos*, en el que se agrupan la información de contacto de sus productores.

En este directorio está Cristina Peña, una joven artesana impulsora de la Quesería La Patilla en Aliseda (Cáceres) que, hasta ahora, vendía los quesos elaborados con la leche de las cabras de raza verata que conforman la explotación ganadera de su hermano Luis Miguel en su "tiendita física".

Con el estado de alarma las ventas en esa tienda a la que acudían consumidores de pueblos cercanos y en la que hacían un alto en el camino turistas y gentes de paso, se redujeron de forma considerable. "Mi hermana me animó a poner una publicación en Facebook y en grupos de Whatsapp que enviábamos por mensajería" y los encargos comenzaron a sucederse, dice Cristina con cierta sorpresa y convencida de que, aunque sus canales tradicionales seguirán siendo preferentes, abrazará el comercio electrónico como "una opción que hay que mantener".

sencia en las denominaciones de origen Calificada Rioja, Rías Baixas y Ribera del Duero que igualmente ha decidido agilizar su canal de venta *online* con motivo de la situación originada por la irrupción del Covid-19. En apenas dos semanas desde su lanzamiento, *shopmarquesdevargas.com*, ha sumado unos 25 pedidos, una cifra que ha sorprendido gratamente y abierto nuevos horizontes en el departamento comercial, fundamentalmente porque el 61% de esas ventas han provenído de jóvenes de entre 18 y 34 años y buena parte de Barcelona, público y área geográfica que no formaban parte de su primer mercado.

Éste es sólo uno de los grupos bodegueros que, según la Federación del Vino, han reforzado su *e-commerce* para tratar de salvar el ejercicio, si bien en la actualidad el canal *online* apenas supone el 1% del negocio. "La pandemia puede triplicar esta cifra", afirma el director general de Bodegas y Viñedos Marqués de Vargas, Jordi Viñals, quien, sin embargo, subraya que lo que vinos como los suyos, de gama

"Con esta crisis se ha creado un poso" y el 'e-commerce' va a seguir una línea ascendente

media alta, están esperando, preferentemente, es poder recuperar al sector de la hostelería.

Con unas ventas internas que aglutinan el 55% del total de la cifra de negocio de la bodega y que se dirigen, en un 95% al canal Horeca, Viñals solo puede insistir en que es ahí donde quieren "seguir actuando fundamentalmente", si bien reconoce que la tienda virtual tendrá continuidad más allá de la pandemia porque era "una demanda" que ya venían recibiendo por parte de algunos clientes, porque así se canalizan de una forma más ordenada pedidos que hasta ahora llegaban por *email* o por teléfono y porque, en definitiva, subraya el director general de esta bodega, "estamos para dar servicio" y para atender también a ese "consumidor particular, muy fiel, entendido, al que le gusta que el vino le llegue directamente" de la bodega con la garantía de unas cualidades y características intactas.

También las cooperativas

Como en los casos anteriores, la repentina acumulación de stock, les lanzó al *e-commerce*. Para Covap (Cooperativa Ganadera del Valle de los Pedroches), no obstante, este método no era nuevo. Ya tenían una tienda virtual de productos ibéricos y estaban embarcados en un proyecto para incluir en este canal también la leche de sus ganaderos, proyecto que se ha acelerado. "Le hemos metido velocidad", asegura Rafael Guerrero, director comercial de esta compañía que cuenta con 4.500 socios activos.



Rafael Guerrero, director comercial de COVAP.

Una docena de pedidos diarios, con una media de 36 litros por pedido, llegan desde la tercera semana de abril a *lacteoscovap.com*, un resultado que en el departamento comercial reciben "bastante contentos, sobre todo porque buena parte han llegado desde Madrid y Cataluña", territorios en los que no tenían presencia. Covap no sólo prevé dar continuidad a esta tienda *online* de leche, sino que además, ultima los detalles de un nuevo punto de venta virtual de producto fresco de los corderos, vacas y cerdos que sus ganaderos crían en los valles de Los Pedroches, La Serena y Alcuía. Arrancará en unas tres semanas y es una apuesta más bajo el paraguas de una *vía online* que, según Guerrero, "ha venido para quedarse".



Jordi Viñals (izquierda) y Pelayo de la Mata, de Bodegas y Viñedos Marqués de Vargas.

En este sentido, el director comercial de esta cooperativa afirma que el 3-3,5% que habrá alcanzado la comercialización alimentaria *online* impulsada por el efecto coronavirus desde su 1-1,5% anterior a la pandemia, representa cuotas "no mantenibles en el corto plazo". Ahora bien, afirma Guerrero, tras esta crisis "se habrá creado un poso" y, a futuro, el *e-commerce* va a seguir una línea ascendente pues en él entroncan importantes variables: "a los productores nos ofrece llegar a donde no podemos únicamente con tiendas físicas, además de la posibilidad de interactuar con un consumidor que cada vez está más preocupado por saber cómo se produce lo que consume y de dónde viene, con qué garantías sanitarias y alimentarias le llega un producto". A ello se une, dice, que el comercio *online* acerca una oferta también a zonas rurales, donde los consumidores tienen por lo general menos puntos de venta y menor accesibilidad a ciertos productos.

Tierra de Sabor

En ese nuevo escenario que vislumbra a futuro, el director comercial de Covap considera que va a jugar un papel determinante la "garantía de marca", un elemento con el que ya cuenta la cooperativa para la que trabaja y que, sin duda, también tienen sellos impulsados por las administraciones y organismos públicos para poner en valor y favorecer la comercialización de los productos agroalimentarios de sus respectivos territorios. En estos momentos de grandes dificultades para sus productores, estas institu-

ciones tampoco se han quedado paradas. Es el caso de Tierra de Sabor, un sello distintivo creado hace ahora 11 años por la Junta de Castilla y León. Más de mil empresas y 6.000 productos de la Comunidad llevan el corazón amarillo de este marchamo con fuerte presencia en supermercados, pero que también tenía un importante reducto de ventas en ferias y mercadillos suspendidos con la pandemia. Para oxigenar a esos profesionales que han visto resentida la salud de sus negocios, la Consejería de Agricultura Rural ha reforzado la plataforma *market.tierradesabor.es* y dirigido cartas al millar de firmas adheridas al sello para que le saquen jugo a esta iniciativa. Hace apenas un mes ya eran 300 las adheridas y miles los lechazos, cabritos y cochinitillos, que han encontrado salida a través de un canal *online* salvador para sus productores. De forma complementaria, la Junta ha lanzado la plataforma Campo de Encuentro, que pone en contacto a productores y artesanos alimentarios con la Distribución para ofrecerles productos con difícil salida como consecuencia de la irrupción del Covid-19.

De igual modo, otras comunidades como Galicia, Navarra, Extremadura o Baleares han lanzado plataformas *online* para fomentar la venta de productos del sector primario.

La Finca Jiménez Barbero dispone de más de 30 referencias



Galletas que abonan campos y alimentan el ganado

Cerealto Siro Foods lidera la transición a la economía circular de la agroalimentación con un modelo de valorización que convierte su subproducto en fertilizante, comida para los animales o energía limpia para sus plantas.

Rafael Daniel. Foto: eE

Cada año, en las fábricas de Cerealto Siro Foods se genera una importante cantidad de subproducto procedente de la elaboración de más de 374.000 toneladas de galletas, cereales, pasta y snacks. Su destino, sin embargo, no es el vertedero, sino que sustentan un modelo de economía circular que permite reutilizarlo para alimentar el ganado y producir fertilizantes para el campo o energía verde para que funcionen sus plantas.

Con “residuo cero” en sus fábricas españolas y portuguesa, la compañía que preside Juan Manuel González Serna es uno de los más claros y exitosos referentes en economía circular en nuestro país. De hecho, es uno de los elegidos por el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible (WBCSD) para demostrar que la reutilización y valorización de desechos no



Laboratorios Agronómicos Cerealto Siro Foods.



La harina de galleta tiene gran valor nutricional para el ganado.

sólo es un compromiso ético con la sociedad y el Medio Ambiente para hacer frente al calentamiento global y la escasez de recursos naturales, sino una auténtica oportunidad para generar riqueza y empleo.

El pasado mes de marzo Cerealto Siro Foods participaba en la primera reunión del Grupo de Acción en Economía Circular, coordinado por Forética como *partner* en España del WBCSD y del que forman parte otras nueve grandes compañías españolas: Deloitte, Ecoembes, Ecovidrio, Endesa, IKEA Ibérica, ING, Nestlé, Saica y Vía Célera.

Cerealto Siro valoriza su subproducto a través de Tuero, su *partner* especializado

El objetivo de este grupo es apoyar a las empresas en la integración de la economía circular en sus estrategias trasladándoles sus iniciativas de éxito y dotándolas de herramientas y guías específicas, además de impulsar la colaboración con las administraciones públicas y líderes de opinión para acelerar la ansiada transición. El desafío no es pequeño: según el informe *Circularity Gap Report* publicado por la WBCSD, sólo el 9,1% de todos los recursos utilizados se reintroducen de nuevo en el sistema productivo.

El cambio hacia un modelo de economía circular en Cerealto Siro ha sido pilotado en primera persona por

su presidente, Juan Manuel González Serna, quien desde el primer momento tuvo claro que los objetivos medioambientales, los indicadores y la estrategia, se definiesen al más alto nivel por el Consejo de Administración de la multinacional agroalimentaria. Un camino, que no solo ha supuesto inversiones muy relevantes, sino un cambio de cultura para que las áreas que conforman el Departamento de Operaciones - Calidad y Medio Ambiente- se volcasen en el proyecto. "Un proyecto de gran dimensión que demuestra que la sostenibilidad puede ser rentable además de ayudar al crecimiento económico y generar un impacto ambiental positivo", afirman desde la compañía.

Nada va al vertedero

Desde el año 2018, Cerealto Siro Foods tiene implantado el Residuo 0 en sus plantas de España y Portugal, verificado por el auditor externo Det Norske Veritas (DNV), un objetivo que ha alcanzado dos años antes de lo previsto en su plan inicial. Nada va al vertedero. Todo el subproducto que se genera se separa en las mismas plantas y aquel en el que no se puede hacer segregación en origen se traslada a un Centro de Tratamiento para su reutilización.

La valorización de coproducto de Cerealto Siro se realiza a través de su *partner* en soluciones medioambientales, Subproductos Tuero que, por un lado, obtiene energía para las fábricas, fertilizantes para el campo y alimentos para la ganadería.

La planta de biogás de Venta de Baños de Tuero, se puso en marcha en el mes de junio de 2019, con una

Medio millón de nuevos empleos en la UE hasta 2030

Los escenarios y proyecciones de organismos internacionales como la Fundación Ellen MacArthur, McKinsey o el Foro Económico Mundial, estiman un importante impacto económico de la economía circular. Según sus resultados, Europa podría aprovechar el cambio de modelo para generar un beneficio neto de 1,8 billones de euros de aquí a 2030, es decir, 0,9 billones más que en el actual modelo lineal.

Además de un claro ahorro de costes operativos gracias a una mayor eficiencia en el uso de los recursos y del consumo de energía, existen otras ventajas para el sector privado, como la generación de nuevos puestos de trabajo, que se ha estimado en torno a 580.000, de los cuales un 30% está asociado al cumplimiento de la normativa comunitaria en materia de residuos, así como a la innovación

capacidad de gestión de 30.000 toneladas al año de residuos agroalimentarios como lodos, masas en mal estado, residuos orgánicos de supermercados, restaurantes, etc. En esta planta no solo se reciben los residuos de Cerealto Siro Foods, sino también los de otros clientes externos, lo que permite que nuevas compañías se sumen a la economía circular. Esta planta abastece de gas natural a la fábrica de pasta que la multinacional agroalimentaria tiene en la misma localidad palentina, que ya ha logrado reducir su huella de carbono en más de un 50% y su factura energética en casi un 20%.

Además del biogás, la planta obtiene otro subproducto procedente de la digestión de los residuos, el llamado digestato o digerido, un fertilizante orgánico de alto valor añadido por su carga orgánica y su concentración en NPK. El digestato resultante del proceso se destina al fertilizado de los campos de los que luego surgirá la materia prima para la producción de alimentos. El círculo se cierra.

El sector primario también es destino de otra de las actividades de valorización de Tuero: la transformación de las mermas de productos alimentarios no aptos para consumo humano en materia prima de alta calidad, con alto valor nutricional, para la fabricación de pienso animal. La compañía ha puesto recientemente en marcha una nueva planta en Oliveira de Azeméis, (Portugal), a la que se sumará en otoño una

La multinacional ha logrado ya "Residuo Cero" en sus plantas de España y Portugal

nueva en Venta de Baños, que sustituye a la que fue destruida por un incendio en octubre del año pasado.

La planta de Portugal, en la que trabajan nueve personas, está operando a máximo rendimiento 24 horas, siete días a la semana, permitiendo a Tuero reforzar su posicionamiento en el mercado ibérico, así como mantener su compromiso con sus proveedores y clientes y dar continuidad al servicio, tras el incendio. La nueva fábrica palentina, cuya construcción está ya en marcha, contará con la última tecnología en gestión de subproducto y los más estrictos estándares de calidad, lo que la convertirá en la planta más moderna de Europa. Una vez que ambas plantas estén operativas, desde la fábrica de Oliveira de Azeméis, en la región de Oporto, Portugal, Tuero dará servicio a sus clientes de Portugal y Galicia y desde Palencia (España) se gestionará el servicio al resto de clientes españoles. La inversión económica de ambas plantas asciende aproximadamente a 20 millones de euros.

La reducción de la pérdida y el desperdicio de alimentos que se consigue a través de la economía



Juan Manuel González Serna ha pilotado la transición.



La planta de biogás de Subproductos Tuero abastece de energía a Cerealto Siro.

circular es fundamental para crear un mundo Hambre Cero y alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030, un compromiso que Cerealto Siro Foods promueve también a nivel institucional en el sector agroalimentario. De hecho, la compañía preside el Comité contra el Desperdicio Alimentario y el Comité de Sostenibilidad de la Asociación española de fabricantes y distribuidores (AECOC).

Y TÚ... ¿TE IMAGINAS TU MUNDO SIN ACEITE DE OLIVA?

Resulta difícil imaginarse sin algo tan, tan bueno.
Es como quitarle un poco de esencia a la vida...
¿y quién quiere eso?

El aceite de oliva lleva siglos haciendo
nuestra cocina mucho más rica,
sigamos disfrutándola con él.



ACEITES DE OLIVA
DE ESPAÑA

WORLD LEADERS



aceitesdeolivadeespana.com



Joaquín Goyache

Rector de la Universidad Complutense de Madrid y catedrático del Departamento de Sanidad Animal de la Facultad de Veterinaria

Fábulas y verdades en torno al Medio Ambiente

Lamentablemente, las sociedades asumen muchas fábulas que se incluyen en el acervo popular pese a su inconsistencia científica. Se elevan a la categoría de verdades absolutas que no pueden discutirse. Es verdad que la opinión pública debe estar informada sobre las consecuencias medioambientales del desarrollo sobre la emergencia climática en la que nos encontramos. El sector agropecuario no es neutral en términos medioambientales y los ciudadanos deben ser conscientes de ello. Desafortunadamente, diversos informes que concluyen que la producción ganadera tiene un mayor peso en la producción de gases con efecto invernadero que el transporte, la energía u otras industrias han tenido gran repercusión mediática y social.

Muchas veces, el contenido de esos informes se ha deformado y aplicado fuera del contexto en que se realizaron. Y es que no es lo mismo, por ejemplo, la huella climática de la producción animal en un país pequeño con mucha ganadería y poca población -y, por lo tanto, con menos industria y transporte-, que en un país más poblado donde el peso del impacto de la producción ganadera es, proporcionalmente, mucho menor. Este estigma afecta especialmente a la producción cárnica que aprovecha grandes extensiones de terreno y a la que se responsabiliza de la deforestación.

Se estima que la producción animal es responsable de entre el 9 y el 14% de las emisiones de gases de efecto invernadero causadas por el hombre. Las conclusiones de los estudios varían enormemente según las metodologías y las regiones en las que se realizan. Se llega a responsabilizar al sector ganadero de producir, globalmente, más del 50% de gases de efectos invernadero. Estos máximos son irreales -por no decir ridículos-. Por el contrario, la combustión de combustibles fósiles para energía y transporte es responsable de casi el 65% de las emisiones de gases de efecto invernadero causadas por el hombre.

Lógicamente, la participación de la producción ganadera en la emisión de gases de efecto invernadero es pequeña en los países desarrollados -por ejemplo, se considera que tan solo representa el 3% en los EEUU- cuyas emisiones se deben,



fundamentalmente, al uso de energías fósiles -alrededor del 80% en los EEUU, siguiendo el mismo ejemplo-. Por lo tanto, la producción ganadera contribuye -como cualquier actividad humana- al calentamiento global, pero muchísimo menos que los sectores de la energía y el transporte, por no hablar del gran impacto que en este aspecto tiene la deforestación. Es falaz imputar al sector ganadero una responsabilidad en el calentamiento global que, simplemente, no tiene. Muchos informes simplifican notablemente la situación, exagerando -bien por emplear enfoques metodológicos deficientes o por intereses espurios- los impactos negativos del ganado en el medio ambiente e ignorando los numerosos aspectos positivos.

Frecuentemente, no se tienen en cuenta en los análisis que la producción animal no solo proporciona carne, leche o huevos, sino, también, otros muchos bienes -piel, lana, tripa o estiércol, entre otras- y servicios de valor añadido esenciales en gran parte del globo -fuerza de trabajo para arar o transporte, por ejemplo- que son fundamentales en nuestra sociedad y, principalmente, en los países en vías de desarrollo. Los animales de abasto, por supuesto también en nuestro país, suelen integrarse estrechamente en los ecosistemas como, por ejemplo, fuentes de fertilizante orgánico y consumidores de subproductos de cultivo. Por lo tanto, para estimar con precisión la "huella climática" de la producción animal, se deben valorar las emisiones de producciones alternativas -por ejemplo, estiércol versus fertilizantes industriales, cuero versus fibras sintéticas derivadas de hidrocarburos, lana versus microfibras, etc.-.



■

Es falaz imputar al sector ganadero una responsabilidad en el calentamiento global que, simplemente, no tiene

■

Consecuentemente, la realidad es muy distinta. La gran mayoría de los países desarrollados no han experimentado en las últimas décadas cambios significativos de uso de la tierra para dedicarlas a la producción ganadera. Indudablemente, este hecho afecta masivamente a las regiones del planeta menos favorecidas; zonas donde una población creciente vive en permanente urgencia alimentaria y demanda una mayor producción de carne. No se tiene en cuenta que la producción ganadera moderna ha experimentado una notable mejora de la eficiencia: el número de animales necesarios para producir los productos que satisfagan las demandas sociales ha disminuido significativamente. Aunque las sociedades desarrolladas asumen lo contrario, la intensificación sostenible de una producción ganadera compatible con el bienestar animal brinda grandes oportunidades para mitigar el cambio climático reduciendo la deforestación, contribuyendo a largo plazo a una utilización sostenible de los ecosistemas. Al mismo tiempo, la investigación más rigurosa debe informar a la sociedad de la importantísima contribución de la producción ganadera extensiva y sostenible a la conservación de ecosistemas de alto valor y la biodiversidad.

El sector ganadero, por su parte, debe esforzarse en evolucionar con la sociedad adoptando métodos de producción transparentes como resultado de una investigación rigurosa y un debate científico y profesional abierto. Por lo tanto, la solución a medio y largo plazo solo puede pasar por la potenciación de la investigación multidisciplinar, que no solo incluya a veterinarios, ingenieros agrónomos y economistas, sino también a medioambientalistas, comunicadores, sociólogos y legisladores, que proporcione soluciones a este problema transversal, colaborando estrechamente con el sector productivo y los gobernantes, para que de este modo puedan diseñar políticas adecuadas para el futuro de un sector imprescindible.

Mientras tanto, se debe profundizar en el debate transparente sobre la producción ganadera y el cambio climático, informando a la opinión pública con mayor precisión, y tratando de contrarrestar, desde el sector productivo y las administraciones, las numerosas informaciones malintencionadas emitidas sin ningún tipo de base científica.

El auge del almendro, una oportunidad para la alimentación animal

La cooperativa Dcoop participa en un proyecto para valorizar la capota de este fruto seco y aprovecharlo para la elaboración de piensos destinados a pequeños rumiantes como ovejas y cabras

elEconomista. Foto: eE

El auge del sector de la almendra, la contribución de la economía circular al desarrollo sostenible y la calidad nutricional de este fruto seco ha llevado a Dcoop y a su socia De Prado a desarrollar un proyecto de investigación basado en la valoración de la capota de almendra para alimentación animal que ya cuenta con el respaldo del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) y ha comenzado a dar sus primeros pasos.

El proyecto DEALMALTEA, como se denomina, tiene como objetivo principal la valorización de la capota de almendra a través de su inclusión en la alimentación de pequeños rumiantes -caprino y ovino-. Durante el transcurso del proyecto se determinarán las propiedades nutricionales de la capota de distintas variedades de almendra, se definirá el momento óptimo de obtención del subproducto en consonancia con la calidad óptima de la almendra, se evaluará la forma de aplicación de la capota de almendra en la alimentación animal -triturada, en harina, pelletizada, etc.- y el porcentaje de inclusión dentro de la formulación de los piensos. Por último, se analizarán los efectos de los piensos sobre los animales y sobre sus productos: efecto sobre la leche en cabras y sobre la carne en corderos.

España se encuentra entre los líderes mundiales en producción de almendra, con Andalucía como segunda región productora y en auge. Teniendo en cuenta

El proyecto tiene una duración de dos años y medio y cuenta con el respaldo del CDTI

la importancia del cultivo de almendra en nuestro país, así como de los ganados caprino y ovino, este proyecto supondrá una clara innovación en el uso de la capota de almendra, que tendrá un impacto económico positivo para la producción de este fruto seco al valorizar su subproducto y al generar una economía circular. Así mismo, se plantea la incorporación de esta nueva materia prima en las tablas FEDNA para su inclusión para la alimenta-



Almendra con capota

ción de cabras lecheras y corderos en cebo.

DEALMALTEA tendrá una duración de dos años y medio. La ejecución de las actividades se prolongará hasta diciembre de 2021. El presupuesto del proyecto asignado a Dcoop es de 310.686 euros y cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) a través del Programa Operativo Plurirregional de Crecimiento Inteligente de España 2014-2020.

Europa comparte conocimiento para impulsar la gestión eficiente de plagas

La Fundación Cajamar se alía con universidades y centros de investigación de 14 países en un proyecto de I+D+i para avanzar hacia una agricultura más sostenible y competitiva

elEconomista. Foto: eE

Los investigadores y técnicos de los centros experimentales de Cajamar participan activamente desde principios de 2020 en el consorcio formado por empresas e instituciones de investigación agronómica de 14 países europeos que están desarrollando la iniciativa SMARTPROTECT (*Metodologías avanzadas y tecnologías para la protección de cultivos hortícolas*), cuyo objetivo es la aplicación práctica de los últimos desarrollos científico-técnicos aplicados a la gestión de plagas en el sector.

La gestión integrada de plagas (GIP) es uno de los pilares fundamentales de la estrategia europea para una agricultura sostenible, eficiente y competitiva, a partir de la combinación racional de la utilización intensiva de tecnologías digitales y técnicas respetuosas con el medioambiente como el control biológico, la innovación en el manejo de cultivos y el uso esporádico y localizado de los plaguicidas autorizados. A pesar de los años de experiencia acumulada en la implementación de la GIP en agriculturas de vanguardia como la española o la holandesa, en este mismo periodo se ha puesto de manifiesto que su desarrollo requiere de conocimientos y tecnologías muy sofisticadas, y que no está exento de dificultades prácticas y riesgos derivados de una mala praxis para empresas y agricultores.

Unir teoría y práctica

La intención de las empresas tecnológicas y los centros de investigación participantes en SMARTPROTECT es superar la brecha actualmente existente entre el campo de la investigación agronómica más avanzada y su gestión práctica en las diferentes agriculturas europeas, estableciendo un nodo de innovación formal donde poner en común experiencias, conocimientos, tecnologías y pautas adecuadas de manejo de cultivos y gestión de plagas, tanto en invernaderos como en explotaciones al aire libre.

El proyecto, que tiene una duración prevista de tres años, aborda el reto de estimular el flujo de conocimiento relacionado con el potencial innovador de metodologías y tecnologías avanzadas, la agricultura de precisión y minería de datos, así como soluciones inteligentes como parte del manejo inte-



Una investigadora de la estación experimental Las Palmerillas de Cajamar.

grado de plagas en la producción de hortalizas. El objetivo final es proveer a los agricultores de materiales fácilmente accesibles y comprensibles teniendo en cuenta los marcos regulatorios y la realidad socioeconómica y cultural de cada país, tendiendo así puentes entre el conocimiento en las distintas regiones de Europa.

El objetivo es superar la brecha entre la investigación más avanzada y su gestión práctica

Cajamar dispone en nuestro país de la estación experimental de Las Palmerillas, en la localidad almeriense de El Ejido, y un centro de investigación en la localidad valenciana de Paiporta, ambos considerados un referente en cultivos de invernadero en nuestro país.

El "rey" del tomate

Hijo y nieto de agricultores, el biólogo Luis Ortega (Almería, 1962), afirma que "siempre ha sido un reto buscar variedades vegetales que se adapten a las condiciones de los productores y satisfagan las necesidades de los consumidores" y considera un "honor" un reconocimiento que extiende a su equipo. Ortega ha trabajado durante más de 30 años en Syngenta, desarrollando variedades de tomate como Kumato, Sweet-Green y Yoom, un innovador producto con color púrpura, alto contenido nutricional y un exótico sabor a umami.



La innovación española en semillas brilla en Europa

Luis Ortega, Salvador Péramo, Abelardo de la Vega y María Lumbreras están entre los mejoradores de semillas más innovadores de la UE, donde se registran 3.500 variedades al año

Rafael Daniel. Fotos: eE

Son la cara oculta de la innovación en el desarrollo de semillas en nuestro país, actores principales de la imparable y fascinante evolución de una agricultura cada vez más exigente y que la revista *European Seed* ha situado en la élite europea al incluirlos en la lista de los 20 investigadores más innovadores, una *cantera* que posiciona a nuestro país a la vanguardia en I+D+i en un campo especialmente competitivo en el que, sólo en la Unión Europea, se registran cada año 3.500 variedades distintas.

María Lumbreras (Mejoradora de trigo de primavera y duro en el Grupo Limagrain), Luis Ortega (Manager del Proyecto de Mejora en Syngenta); Salvador Peramo (Manager de Solanaceae en Semi-

llas Fitó) y Abelardo de La Vega (responsable de la división de Semillas de Corteva Agrescience) nos desvelan algunas de las claves en la búsqueda de nuevas variedades y los retos a los que se enfrenta el sector de los obtentores vegetales, que en España se une en torno a la asociación Anove, en la que se integran las cuatro compañías que han visto reconocidos a sus investigadores.

¿Qué factores intervienen en el proceso para buscar nuevas semillas?

Luis Ortega explica que "interviene muchísimo toda la cadena de negocio, desde los requerimientos de resistencias a enfermedades y producción por parte del agricultor, continuando con las demandas de conservación y comerciabilidad, hasta la satisfac-

Un referente en el girasol

Aunque nació en Buenos Aires en 1966, Abelardo de La Vega cuenta con una dilatada trayectoria liderando el área de Investigación de Corteva para todo Europa desde el Centro Tecnológico de Investigación de La Rinconada, en Sevilla, en los que se estudian más de 5.000 variedades de girasol y está entre los tres más importantes a nivel mundial en este cultivo. Para él estar entre los 20 desarrolladores de Europa más innovadores es una "gran satisfacción" que ha sido posible gracias a un equipo coordinado y "muy sólido" en lo técnico.



ción de sabor y apariencia por parte del consumidor. No obstante, la capacidad del investigador de innovar y crear nuevos productos que se salen de los estereotipos normales es lo que más nos apasiona en nuestro trabajo".

Para Salvador Peramo, "el objetivo del mejorador es obtener variedades que cubran las necesidades de todos los actores que forman parte de la cadena, desde el agricultor hasta el consumidor. Para ello, intenta tener la mayor información posible de cada uno de ellos y aplicarla a la hora de seleccionar plantas y variedades. Es un campo muy dinámico, siempre hay algún nuevo reto que afrontar y las necesidades del mercado cambian con el tiempo. La mayor dificultad para un mejorador es adelantarse a esos cambios, ya que el desarrollo de variedades es un proceso largo, que lleva varios años".

Según Abelardo de La Vega, "los criterios de selección son múltiples y se pueden dividir en dos grandes grupos: rendimiento y calidad. En mayor o menor medida según el criterio y cultivo, los marcan el ambiente de producción, las tecnologías de manejo, las necesidades de los agricultores y las demandas de los consumidores. En cultivos agrícolas, el potencial y estabilidad de rendimiento dependen de múltiples atributos como la arquitectura del cultivo, la duración del ciclo biológico, la adaptación a la temperatura y duración del día de

la región, la respuesta a las prácticas de cultivo y la resistencia a condiciones de estrés abiótico -sequía, altas y bajas temperaturas, vuelco de raíz, etc.- y biótico -plagas y enfermedades-.

La calidad, atributo altamente dependiente de la demanda de los consumidores, depende de la concentración y perfil de ácidos grasos del aceite, el contenido y composición de proteínas, del contenido de antioxidantes naturales, de la proporción

3.500

Son las nuevas variedades que cada año se registran en la UE, casi diez cada día

relativa de amilosa o amilopectina del almidón, la dureza del endosperma, el tamaño y forma del grano, etc."

"El proceso de búsqueda de nuevas variedades en cereal es lento, y muy costoso. El lanzamiento al mercado de una nueva variedad lleva entre siete y diez años de trabajo, por lo que es muy importante la sinergia entre la industria, el agricultor y las empresas productoras de semillas, para que haya un flujo continuado de información y conocimiento y que podamos adelantarnos a las necesidades

futuras”, asegura María Lumbreras, quien añade que la evolución de los programas de mejora va hacia nuevas técnicas de manejo que consigan disminuir ese número de años para poder tener una mayor capacidad de reacción.

¿Qué papel juega España en el desarrollo de nuevas semillas?

Luis Ortega afirma que “prácticamente todas las empresas importantes como Syngenta tienen centros de investigación con equipos humanos importantes y el resultado de nuestra investigación se exporta a muchos otros países, no solo de nuestro entorno sino también de otros continentes. Prueba de ello son las constantes visitas de agricultores y técnicos de otros países que recibimos interesándose por las variedades creadas y desarrolladas en España”.

Salvador Peramo destaca el “prestigio” que tienen “las pocas empresas españolas” que trabajan en el sector. “El mercado global está dominado, en general, por grandes multinacionales, principalmente europeas -holandesas y francesas- y también alguna asiática. Sin embargo, a nivel europeo encontramos alguna empresa española, como es Semillas Fitó, que está en primera línea en un mer-

“Corremos el riesgo de ser menos competitivos por las trabas a técnicas como el CRISPR”

cado muy competitivo. Por ejemplo, en berenjena, es líder a nivel mundial”.

Para María Lumbreras “la agricultura en España ha avanzado mucho pasando de ser un sector tradicional a uno más avanzado y competitivo y con ella hemos avanzado con el desarrollo de nuevas variedades. Nuestros programas de mejora de cereal son de base internacional, pero de aplicación local, lo que nos da diversidad de material genético y proximidad al mercado para atender las necesidades de cada zona agroclimática. Registramos y vendemos variedades también a otros países como Italia, Turquía o Marruecos”.

A juicio de Abelardo de La Vega, “existen cuatro factores que hacen que España juegue un rol central en el desarrollo de nuevas variedades, tanto de cultivos agrícolas como hortícolas: el excelente nivel académico de sus institutos de formación e investigación, que garantizan contar con el talento humano necesario para conducir una actividad de I+D en forma competitiva; la gran diversidad agroecológica de su territorio, que aporta la variabilidad ambiental necesaria para evaluar nuevas variedades; la diversificación de cultivos y siste-



La berenjena que siempre brilla

Salvador Peramo (Almería, 1961) lleva 32 años trabajando en Semillas Fitó, en los que ha llevado a cabo una carrera de fondo en el negocio de las semillas. Como obtentor, ha desarrollado variedades en tomate, berenjena y pimiento. Su principal logro fue el desarrollo de la variedad F1 de berenjena Cristal, que ha sido líder del mercado durante más de 20 años por ser la primera que mantuvo el color oscuro brillante durante todo el ciclo, por su gran adaptabilidad a diferentes regiones y condiciones de cultivo y su tolerancia a los climas fríos.

mas de producción, desde súper intensivos hasta secanos sometidos a condiciones rigurosas de suelo y clima; y la localización geográfica dentro de la UE y cercana a grandes centros de consumo, que facilita la logística propia de esta actividad. La creciente inversión de las empresas de semilla en investigación en España es un reflejo del valor asignado a estos factores por nuestra industria”.



El trigo del arco mediterráneo

María Lumbreras (Sevilla 1984) se unió en 2013 al departamento de Investigación y Desarrollo de Cereales en el Grupo Limagrain, donde trabaja desde Córdoba en el desarrollo de variedades de trigo para toda el área mediterránea. La joven ingeniera agrónoma ve este reconocimiento como “una recompensa a todo el esfuerzo, compromiso y dedicación realizado desde que empecé a trabajar en el mundo de la mejora en 2010” y muestra su gratitud a su “mentor y guía laboral” Manuel Infantes y a Enrique Sánchez-Monge.

¿Corre Europa el peligro de quedarse atrás por los obstáculos legislativos al CRISPR o los transgénicos?

Luis Ortega es categórico: “Efectivamente corremos el riesgo de ser menos competitivos porque es una técnica reciente que permite la creación de nuevas variedades de forma más rápida y con gran diversidad, lo que indudablemente permite una ventaja tecnológica importante”.

Para María Lumbreras, “no hay agricultura sostenible sin innovación. Todo lo que sea avanzar en estudios y tecnologías da ventajas con respecto a otros países e ir un paso por delante. Otra cosa es que luego se comercialicen o no. Los países que no se adaptan al estudio de estas nuevas tecnologías luego no podrán disponer de ellas”.

Salvador Peramo también es rotundo. “Creo que sí, y que posiblemente acabaremos importando material obtenido bajo esta técnica en otros países de fuera de Europa. No se entiende muy bien que en Europa se traten igual técnicas como el CRISPR y los transgénicos a nivel legislativo cuando son tan diferentes”.

Añade que “con la técnica de edición genética CRISPR podríamos obtener variedades que ayuden a la sostenibilidad del Planeta, obteniendo plantas con menor necesidad hídrica o de tratamien-

tos fitosanitarios, o con mayor contenido en sustancias beneficiosas para la salud, con mejores cualidades organolépticas, etc. También podría contribuir a la obtención de plantas que se pudieran cultivar en lugares donde hoy es muy difícil por las condiciones climáticas, y que muchas veces coincide con áreas deprimidas del Planeta, donde no es fácil acceder a alimentos básicos”.

En opinión de Abelardo de La Vega “los organismos reguladores nacionales y regionales tienen la obligación de garantizar que las tecnologías que se aprueben para utilización en el mejoramiento genético de cultivos sean inocuas para la salud humana y positivas para el ambiente. En las últimas décadas, se han desarrollado tecnologías moleculares que contribuyen a crear variedades vegetales que responden a la demanda creciente de alimentos nutritivos y seguros de una manera más rápida y precisa que algunos métodos tradicionales. Si estas tecnologías se evalúan de manera objetiva y con rigor científico y las decisiones políticas se basan sólo en los informes de los organismos oficiales de investigación, la agricultura europea no se quedará atrás con respecto al progreso que se experimenta en otras geografías”.

“España juega un rol central en el desarrollo de nuevas variedades vegetales”

La inversión en fincas rústicas entra en la era del 'Big Data'

Ruralista combina el tratamiento masivo de datos y la experiencia en la compraventa de fincas para atraer a *family office*, fondos e inversores particulares al sector agrario

R. Daniel. Fotos: eE

Los bienes raíces siempre se han considerado un sector refugio. Ruralista, el proyecto lanzado por la consultora Intertell y la empresa de ingeniería agrícola Gesytec, da un paso más allá para convertir la compra de fincas rústicas no sólo en una inversión segura sino también rentable.

Intertell, especializada en el tratamiento de grandes volúmenes de información y Big Data, llegó al sector *agro* de la mano de una compañía de seguros que quería una radiografía de los agricultores españoles, y "vimos una oportunidad porque había muchas entidades financieras con activos rústicos para la valoración y la catalogación de esas tierras", explica Juan Rueda, director general de Ruralista. El otro pilar del proyecto es Gesytec, una vieja conocida en el sector agrario. A la formación como inge-



La inversión en fincas rústicas está cogiendo auge, una tendencia que crecerá con el coronavirus.

nieros agrícolas y economistas, sus responsables unen una amplísima experiencia en el mundo agrario vinculados a la gestión de fincas rústicas y cinegéticas ligadas a grandes patrimonios familiares. Entre sus fundadores están Pedro de Borbón-Dos Sicilias, Duque de Calabria, o Luis Martínez de Irujo y Hohenlohe.

Gracias a técnicas de RPA (Robotic Process Automatic) e Inteligencia Artificial, Ruralista implementa patrones automáticos que no sólo son capaces de valorar una finca sino de determinar el modelo evolutivo más idóneo gracias a la información que obtienen de 30 fuentes distintas que aportan datos de geolocalización, capacidad productiva; rendimientos; precios inmobiliarios y la opinión de los agricultores de la zona, un aspecto que destaca Juan Rueda porque “los precios son locales y lo importante es conocer la realidad del campo. No es lo mismo una tierra en la DO de Ribera del Duero que en otra y eso las bases públicas no te lo incluyen”. El proceso, además de la rapidez, permite una actualización constante “porque disponemos de mucha información que se va alimentando sola”. El año pasado valoraron 1.500 fincas con una extensión aproximada de 40.000 hectáreas.

Tras el proyecto están nombres con larga experiencia en la gestión rústica como el Duque de Calabria

Ruralista trabaja fundamentalmente con los *servicers* -las sociedades que gestionan los activos inmobiliarios de los bancos- y cuenta con una cartera inicial de 1.200 propiedades valoradas en 207 millones de euros y una superficie conjunta de más de 17.000 hectáreas.

Explotación en rentabilidad

Su modelo de operación se inicia con la catalogación y valoración del bien, sigue con la estrategia del modelo de venta para cada finca, continúa con la atracción de inversores y compradores y concluye, de forma opcional, con la gestión de la explotación del bien en un modelo de rentabilidad.

“Asesoramos y dirigimos en la estrategia de inversión buscando el activo que se necesite, lo localizamos entre la oferta y damos ese plan de viabilidad inicial para poder desarrollar la inversión y acompañarle hasta el final del proceso aportando conocimiento”, asegura Yago Baselga Aymerich, director técnico de Gesytec, que destaca la importancia de la “automatización en la catalogación y valoración de activos para que la toma de decisiones esté documentada y basada porque se trata de inversiones que son importantes”.



Juan Rueda, director general de Ruralista



Yago Baselga, director técnico de Ruralista



Las grandes fincas de regadío son las más solicitadas por los inversores. iStock

Inversores particulares, *family office* y fondos nacionales aparecen en el radar de Ruralista. Y es que el apetito demostrado por estos últimos desde hace dos años por el sector agroalimentario se está trasladando también al sector agrario, un nicho de negocio que con carácter general está despertando cada vez más interés y que, con la crisis del coronavirus, se impulsará aún más porque "ahora se está poniendo en valor la agricultura", afirma Baselga.

De hecho, los fondos han ampliado su periodo de permanencia para adaptarse a la realidad agraria. "Su *core de inversión* ha pasado de diez hasta 25 años porque se han dado cuenta de que en el rústico se necesita más tiempo", explica Juan Rueda.

"Los inversores lo que están buscando son explotaciones grandes que, aunque no tengan grandes rendimientos tienen riesgos bajos. Luego hay interés por fincas de regadío y cultivos como el almendro, que requieren inversiones grandes, pero con rendimientos a medio plazo de entre el 3 y el 9% y también están los que buscan oportunidades, comprar una tierra, invertir y vender, obteniendo plusvalías", asegura Juan Rueda.

El interés creciente por el sector agrario va a producir "un fenómeno que va a ser bueno porque al final es derivar inversión hacia el campo, que es lo que necesita", afirma Yago Baselga, quien avanza que, aunque ahora estamos centrados en grandes fincas, "vamos hacia nuevos modelos de negocio para

abarcar también las explotaciones medianas, en los que unos tienen la propiedad y otros la capacidad de inversión con contratos de arrendamiento a 30 años, mixtos con *aparcería con producción...*".

Precisamente, ése es el frente que quiere abrir Ruralista: inculcar entre los agricultores con explotaciones medianas un modelo "similar" al que están pidiendo los inversores gracias a la puesta en marcha de un programa de formación dirigido a ellos en cola-

1.200

Ruralista tiene 1.200 fincas con una superficie de más de 17.000 hectáreas en cartera

boración con una institución académica. Algo que les permitirá "darles esas herramientas de nuevas negociaciones, de no pensar que tengo la tierra y tengo que hacer toda la inversión, sino que el mercado ha cambiado y te permite hacer desarrollos distintos", añade Baselga.

Para Juan Rueda, ahora los bancos están dando una financiación contra tierras "ridícula. Si damos un modelo profesional de catalogar y valorar fincas y de gestionar, los bancos entrarán en esta financiación de una manera muy clara porque hay rentabilidad".



CULTIVAMOS UN MUNDO MEJOR PARA TODOS

Porque somos líderes en gestión integral y responsable de superficies forestales, ayudamos a mitigar el cambio climático, a prevenir incendios, crear empleo rural y cuidar nuestros bosques.

Porque somos el primer productor de Europa de celulosa de eucalipto de la mayor calidad, necesaria para fabricar productos que hacen más fácil nuestra vida diaria.

Porque somos el primer productor de energía con biomasa de España, la mejor energía renovable.

Trabajamos con la naturaleza, por eso la sostenibilidad es una prioridad para Ence.



La pelea del corcho por seguir a flote

España ocupa una privilegiada segunda posición mundial en este subsector forestal al que, no obstante, se le abre un negro horizonte por la falta de regeneración en la población alcornocal. Además, ahora sus taponos, que absorben el 80% de la producción, no tienen vinos que encorchar

elEconomista. Fotos: eE



Andalucía, Extremadura y Cataluña concentran la producción de corcho.

El blanco que una familia norteamericana descorchó la pasada Nochevieja, el tinto que hoy regará una boda en Japón y el champán que un aficionado guarda como oro en paño para la final de la Copa del Rey de fútbol de este 2020 tienen algo en común: llevan tapón de corcho 100% español. De hecho, nuestro país ocupa una privilegiada segunda posición a nivel mundial en este subsector forestal -sólo superado por nuestro vecino Portugal-, con una facturación anual que alcanza los 350 millones de euros y la generación de 2.000 empleos directos que se elevan a 3.000 en la época de saca. A punto de comenzar la de este año, el sector mira al horizonte con incertidumbre y, aunque confía en mantenerse a flote gracias a las rentas de ese *coliderato* mundial en extracción corchera, dos negros nubarrones amenazan su futuro: la población alcornocal viene sufriendo en los últimos años falta de regeneración y, además, desde que el coronavirus irrumpiera en nuestras vidas y en nuestra economía, le falta su principal cliente: el sector del vino.

Los taponos del sector corchero español no tienen, hoy por hoy, botellas que encorchar. De hecho, las ventas de esta industria han caído en torno a "un 20, un 30% respecto a lo que sería habitual en esta época", según afirma el presidente del Clúster del Corcho ASECOR, Joaquín Herreros de Tejada. Sobra decir que la culpa de este descenso es del Covid-19 y también, que el desplome en la cuenta de resultados anual de ese socio preferente, el vino, lastrará las cifras de las aproximadamente 150 empresas corcheras que hay en nuestro país -20 de volumen significativo y el resto, pequeñas empresas-.

¿Cómo será realmente ese impacto? Reconoce Herreros que le cuesta realizar "vaticinios". "La incertidumbre es grande", dice el también director de calidad DIAM Corchos, una de las empresas punteras de la bautizada como Ciudad del Corcho, San Vicente de Alcántara (Badajoz), para enfatizar que, "en lo emocional, cada uno tenemos la idea de cómo quisiéramos que fueran las cosas, pero no podemos tener certezas" salvo la de que "va a ser un año difícil".

En ello coincide el director del Instituto Catalán del Corcho (Icsuro), Albert Hereu, quien, no obstante, se aferra a la "cuestión menos negativa" para mirar al futuro. Así, afirma que, siendo España uno de los países más castigados por la pandemia, al tratarse el



España, segundo productor del mundo tras Portugal, genera 2.000 puestos de trabajo directos.

corcho un sector eminentemente exportador y no depender tanto de la demanda interna, hay confianza en que las exportaciones hacia otros países amortigüen el impacto del coronavirus en las cuentas del sector.

Por lo pronto, en el corto plazo, Herreros vislumbra que, en los dos o tres próximos meses, "habrá un repunte artificial de la actividad" en las bodegas y, de su mano, en las empresas fabricantes de tapón de corcho, "porque habrá que liberar los medios acumulativos para dar cabida a los caldos de la próxima campaña". No obstante, el cierre durante casi dos meses del canal Horeca y las restricciones en su nueva normalidad, han dejado mucho vino almacenado, y aunque es cierto que la comercialización en las grandes cadenas de distribución ha crecido durante el estado de alarma, los nuevos índices de consumo en el hogar no contrarrestan ni de lejos la pérdida que supone el cierre de hoteles, restaurantes y bares.

Bache en el horizonte

Más allá de este escenario inmediato, al corcho español se le presenta otro gran problema. Según Joaquín Herreros, nuestro territorio suma unas 500.000 hectáreas con presencia significativa de alcornoque, pero el 1% de la población que cada año muere no es reemplazada. De hecho, se puede decir que el sector vive hoy de las rentas; concretamente está recogiendo los frutos de una "importante repoblación llevada a cabo en la década de los noventa del siglo pasado, con fondos europeos, sobre unas 90.000 hectáreas". Así, afirma el presidente del Clúster del Corcho ASECOR, "ahora vamos a subir un peldaño, vamos a tener un poco de aire" en el sector, porque está comenzando a descorchar esos alcornoques plantados hace 30 años -periodo estimado en el que puede iniciarse la saca o extracción cíclica del corcho-. Ahora bien, como no se ha sostenido el reemplazo de los árboles muertos, "se vislumbra un bache enorme en el horizonte".



Ahora comienza la saca con buenas previsiones.

"Las instituciones deben actuar ya, ayudar y empujar a los propietarios y apoyar la I+D emprendida en el ámbito del alcornoque", reclama Herreros, para atajar un problema que "anticipamos ahora y que está en nuestra mano evitar".

Internamente, el sector ya trabaja en un proyecto de irrigación racional de la superficie alcornoque que permita adelantar la primera saca aproximadamente a la mitad de tiempo actual, a unos 15 años. Además, se ha volcado en investigaciones para favorecer la llegada de medios tecnológicos que aligeren el laborioso y muy manual trabajo de los sacadores, así como de prevención, atenuación y erradicación de la seca, un pseudohongo que se agarra a la raíz del árbol y "lo acaba secando", y de la llamada culebrilla en el corcho, una plaga insecticida que degrada la calidad del producto sacado.

Esperando esa implicación institucional que le ayude a mantenerse a flote, el sector comienza en estos días la temporada de saca con buenas expectativas. Según subraya Herreros, en Extremadura ya han realizado las gestiones pertinentes para garan-



El diseño es cada vez más importante en el corcho, al ser la primera conexión entre el consumidor y el vino.

tizar que, en estos inicios de la desescalada, “y dentro de la anomalía que todos vivimos, la campaña pueda desarrollarse con normalidad”, y los temporeros que lleguen a la dehesa extremeña y que se estima sumen unos 30.000 jornales -número de sacadores por días trabajados-, tengan garantizados sus desplazamientos y estancia.

Se dan las “condiciones técnicas idóneas para una buena saca”, afirma el presidente de ASECOR, en una Comunidad de cuyo alcornocal salen aproximadamente 25.000 toneladas de corcho, el 36% de la producción total española que tiene a Andalucía a la cabeza (50%). Por lo que respecta a Cataluña, territorio que ocupa el tercer puesto nacional en producción de corcho y que presume de una potente industria transformadora en tapón, también se da un escenario “inmejorable” y se augura “una campaña larga de saca”, según Hereu.

En total, del alcornocal español salen al año unas 70.000 toneladas de corcho en bruto, del que más de un 80% acaba siendo tapones, mientras que el 20% restante se destina a pavimentos, aislamientos o artículos de regalo y decoración. De ese volumen de producción, el 80% es exportado, siendo Portugal el principal destino.

Tapón igual a calidad

El tapón de corcho representa calidad para el 97% de quienes beben vino en el país más consumidor del mundo, EEUU. Artífice de que haya dejado atrás a sus competidores sintéticos y de que su valor vaya en aumento es InterCork, una iniciativa de empresas e instituciones catalanas del sector y de la aso-

ciación portuguesa Apcor. Según explica el director de uno de los organismos implicados, el Instituto Catalán del Corcho (ICSuro), Albert Hereu, esta unión se ha materializado en “campañas de comunicación” enfocadas a “bodegas, prescriptores y consumidores” -la última, un concurso de diseño de tapones para vino y cava, *Enodesign Experience*-, con las que han buscado y buscan que el tapón de corcho sea entendido como carta de presentación ante un cliente al que habla, no solo de la calidad del producto que guarda y preserva en la botella, sino también de sostenibilidad ambiental –se trata de un producto que es 100% natural, reciclable y reutilizable, así como de vertebración territorial y de marca Espa-

70.000

Son las toneladas que produce al año nuestro país, el 80% destinado para tapones

ña, dado que la mayor producción mundial de corcho se da en la Península Ibérica, y, además, en zonas rurales en las que genera empleo y fija población.

Más allá de estas campañas, organismos como el ICSuro trabajan también en otros frentes para fortalecer al sector como ejemplo de bioeconomía circular. Así, acaba de lograr una nueva Ley Vitivinícola Catalana que insta a potenciar el tapón de corcho “para el envasado del vino como elemento de calidad e innovación”.



CASTILLA Y LEÓN



ORGULLOSOS
DE NUESTROS
PRODUCTOS.

ORGULLOSOS
DE NUESTRA
TIERRA

Castilla y León
tiene una gran variedad
de alimentos de calidad.

Alimentos de nuestros
agricultores y ganaderos.

Alimentos de nuestras
industrias agroalimentarias.

Somos una gran familia,
nos apoyamos
y nos cuidamos.

Consume productos
de calidad
de nuestra tierra.



CASTILLA Y LEÓN



José María Ferrer Villar

Jefe del Departamento de Derecho Alimentario de AINIA

El sector agroalimentario y los nuevos canales de comercialización

El Covid-19 marca la situación en estos momentos y condicionará las actividades futuras, algo a lo que no es ajeno el sector agroalimentario. La excepcionalidad de los acontecimientos está propiciando el crecimiento de canales alternativos para la comercialización y también la gestación de nuevas ideas que permitan la actividad con todos los condicionantes que se están dando como consecuencia de la pandemia.

Los productos agroalimentarios seguirán comercializándose a través de los canales convencionales -tiendas, mercados, supermercados, grandes superficies, etc.- con las limitaciones en cuanto al aforo y las medidas de seguridad. No obstante, en paralelo se están potenciando canales alternativos que ya existían y también surgen nuevas iniciativas para poner los alimentos a disposición de los consumidores.

El comercio *online* de alimentos, una modalidad de comercialización que no es nueva, aunque se ha incrementado considerablemente en las últimas semanas como consecuencia de las medidas de distanciamiento social. En este caso los puntos clave a considerar ya han sido objeto de regulación, puesto que se trata de un sistema de comercialización previo a la situación actual y que, por lo tanto, no requiere de medidas legales específicas. Lo primordial es que se aplique adecuadamente la legislación alimentaria vigente, tanto para el desarrollo de estas actividades, como para transmitir la información sobre los alimentos y por supuesto para llevar a cabo los correspondientes controles oficiales.

Canales Cortos de Comercialización (CCC), concepto que comprende la comercialización directa de los productos por parte del agricultor al consumidor final, algo que siempre se ha dado en mayor o menor medida. En la coyuntura actual, este tipo de venta de proximidad puede ser una alternativa interesante para complementar. En este caso la regulación de estas opciones requiere de un mayor desarrollo y clarificación de cómo poderlo llevar a cabo. Debemos tener en cuenta que en la mayoría de los casos estamos ante iniciativas de carácter local y en consecuencia es necesario que la regulación aplicable a los productos agroalimentarios se aplique con la flexibilidad necesaria a la especial casuística de



estas actividades, siempre por supuesto garantizando la máxima seguridad jurídica y alimentaria.

Otras fórmulas alternativas: quedan enmarcadas en este grupo todas las iniciativas que están surgiendo al albur del actual contexto y que también están directamente conectadas con las denominadas "economía colaborativa". Estas fórmulas alternativas buscan una respuesta que aúne tanto las demandas sociales, como las iniciativas empresariales agroalimentarias. Los modelos novedosos son los que pueden requerir una mayor adaptación desde el punto de vista del marco legal, principalmente en el caso de aquellas alternativas que hasta la fecha no se han puesto en marcha y es necesario regularizar. En este caso es necesario que las autoridades competentes en los todos los ámbitos valoren cómo aplicar los aspectos legales para que estas iniciativas puedan ponerse en marcha con todas las garantías.

En este nuevo ecosistema debemos considerar tres elementos de especial relevancia: la regularización para el desarrollo de actividades alternativas, la información al consumidor y el control oficial de los alimentos.



■

Toda la cadena tiene que hacer el máximo posible para que las nuevas actividades se desarrollen con seguridad alimentaria

■

Regularización. De la misma forma que las actividades agroalimentarias tradicionales se rigen por ciertos registros, Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos (RGSEAA) y sistemas de autocontrol (APPCC), es necesario que las nuevas actividades puedan encajar en estos sistemas para que contribuyan al adecuado funcionamiento de estas actividades y faciliten la gestión para todos los agentes de la cadena alimentaria.

En estos casos lo fundamental es que el operador alimentario pueda responder de los alimentos que pone en el mercado, para ello de acuerdo con el Reglamento 178/2002 debe asegurarse que, en todas las etapas de la producción, la transformación y la distribución que tienen lugar en las empresas bajo su control, los alimentos cumplen los requisitos de la legislación alimentaria pertinentes a los efectos de sus actividades y verificarán que se cumplen dichos requisitos.

Información. Elemento fundamental en el mercado de alimentos con independencia del canal que se utilice. En las distintas situaciones que se pueden dar y con carácter general el operador debe facilitar la información necesaria sobre los elementos obligatorios, tal y como fija el Reglamento 1169/2011 en el que deberá constar: denominación del alimento, lista de ingredientes, alérgenos, cantidad neta, condiciones especiales de conservación y/o las condiciones de utilización, nombre o la razón social y la dirección del operador alimentario, país de origen o lugar de procedencia, modo de empleo, grado alcohólico -cuando proceda- e información nutricional.

Control. El control oficial de los alimentos es fundamental, ya sea para los comercializados físicamente o para los que se venden de forma virtual. El Reglamento 625/2017 sobre controles oficiales se refiere expresamente a los productos puestos a la venta por medios de comunicación a distancia, supuesto en el que queda contemplado el comercio *online* u otras fórmulas similares.

En cuanto a los controles oficiales, es necesario que dentro de los planes nacionales de control también se contemplen actuaciones dirigidas al control de los alimentos puestos en el mercado con sistemas alternativos.

Finalmente debemos tener en mente que la trascendencia del momento actual obliga a todos los agentes de la cadena agroalimentaria al máximo esfuerzo para hacer posible que las nuevas actividades puedan desarrollarse adecuadamente en un marco jurídico seguro y contando con la máxima seguridad alimentaria de todos los productos comercializados.

Medalla de oro para la campaña "Fans del Vacuno"

La Organización Interprofesional de la Carne de Vacuno (Provacuno) ha sido galardonada con la Medalla de Oro en los premios Best Awards que otorga Alimentaria. El premio ha sido en la categoría de *Branded Content*: Campañas Institucionales y Genéricas, gracias a la serie documental Fans del vacuno y la campaña de marketing y comunicación posterior desarrollada con el apoyo de las agencias Copiloto y Coonic.



Celia Miravalles

Abogada especializada en temas agrarios y asesora de Agronews Castilla y León

El sector cárnico está siendo clave en el abastecimiento

Los sectores de producción ganadera, elaboración y comercialización de carne y productos cárnicos, han seguido realizando sus actividades durante todo el confinamiento para mantener abastecida a la población y a los mercados exteriores de forma adecuada, poniendo a su disposición durante estas semanas cerca de un millón de toneladas de carnes y productos cárnicos.

El pistacho y el caqui pueden hospedar la bacteria Xylella

La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA por sus siglas en inglés) ha identificado 37 nuevas plantas que pueden hospedar la bacteria *Xylella fastidiosa*, la más peligrosa y que afecta especialmente a los olivos, entre ellas los árboles de pistachos y de caquis. Con esta actualización, son ya un total de 595 plantas las que pueden ser infectadas.

Campaña contra la violencia de género de Fademur

La organización de mujeres rurales FADEMUR ha puesto en marcha el programa *Cultivando Igualdad* para prevenir la violencia de género en los pueblos. En los municipios de menos de 2.000 habitantes el 6,2% de las mujeres sufrieron violencia física, el 5,9% violencia sexual, el 17,7% control por parte de sus parejas o exparejas, el 16,5% violencia emocional y el 8,6% padecieron violencia económica.

¿Son iguales los requisitos para salir al retracto de colindantes de finca rústica si eres explotación prioritaria o no?

El retracto de fincas es el derecho a adquirir la finca con preferencia a otro y por tanto subrogarse, con las mismas condiciones y precio, en el lugar del que las había adquirido por compra o dación en pago.

Si el colindante que quiere salir al retracto tiene la condición de explotación prioritaria se aplica la Ley 19/95, de 4 de julio de Modernización de las Explotaciones Agrarias.

Y los requisitos son: tener el colindante la condición de explotación prioritaria, tratarse de la venta de una finca con la superficie inferior al doble de la unidad mínima de cultivo; el plazo para salir al retracto es un año desde la inscripción en el Registro de la Propiedad, salvo que antes se notifique fehacientemente a los propietarios colindantes la venta, en cuyo caso el plazo será de 60 días desde la notificación; tiene que pagar al comprador el precio de la venta, los gastos del contrato -notario, Registro, Impuestos de transmisiones-, cualquier otro pago legítimo y los gastos útiles y necesarios hechos en la cosa vendida.

Si no tiene la condición de explotación prioritaria el colindante sólo puede salir al retracto si la parcela que se vende es inferior a 1 hectárea. Se aplica el artículo 1.523 Código Civil. Y los requisitos son: que la finca sea inferior a 1 hectárea; el plazo para salir al retracto es de nueve días contados desde la inscripción en el Registro de la Propiedad, y en su defecto, desde que se tuviera conocimiento de la venta. También tiene que pagar al comprador el precio de la venta, los gastos del contrato -notario, Registro, Impuestos de transmisiones-, cualquier otro pago legítimo y los gastos útiles y necesarios hechos en la cosa vendida.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

Digital 4.0 | Factoría & Tecnología

elEconomista.es

Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

Comunitat Valenciana

elEconomista.es

País Vasco

elEconomista.es

Andalucía

elEconomista.es

Transporte

elEconomista.es

Seguros

elEconomista.es

Inversión a fondo

elEconomista.es

Pensiones

elEconomista.es

Turismo

elEconomista.es

Alimentación y Gran Consumo

elEconomista.es

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC

elEconomista.es

Agua y Medio Ambiente

elEconomista.es

Capital Privado

elEconomista.es

Energía

elEconomista.es

Catalunya

elEconomista.es

Inmobiliaria

elEconomista.es

Agro

elEconomista.es

Sanidad

elEconomista.es



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

Puede acceder y descargar la revista gratuita desde su dispositivo en <https://revistas.economista.es/>



RUBÉN VILLANUEVA

Responsable de Comunicación de COAG España



“Los ‘influencers’ agrarios, con su ejemplo, impulsan la digitalización del sector”

Dos décadas al frente de la Comunicación de COAG le han permitido conocer en profundidad las raíces del campo español. Natural de Pedro Muñoz, en Ciudad Real, con “la mayor concentración de viñedos de Europa”, Rubén Villanueva, lleva en el ADN una fuerte conexión con el sector agroalimentario

Por elEconomista Fotos: eE

Aunque inició su andadura como becario en las tareas comunicativas de Médicos Sin Fronteras, casualidades de la vida, un Máster le llevó hasta COAG. Desde el año 2000 es la voz en los medios de comunicación de miles de agricultores y ganaderos españoles, tarea en la que tiene una máxima: reportarles “notoriedad y reputación”. No siempre es fácil, reconoce, pues “la atención es un recurso escaso; hay una competencia brutal por que tu mensaje se escuche”, y, además, tienes que conseguir “una información en positivo, una percepción del sector cada vez mejor”. Los medios generalistas no se lo ponen fácil, pero la cosa cambia cuando hablamos de la transformación digital en el campo. Eso, afirma, “vende bien”.

Rubén Villanueva es, precisamente, un gran defensor e impulsor de esa transformación digital. “Vimos que iba a llegar para quedarse” y había que abrazarla. Por dos motivos, explica: desde un punto de vista estratégico, supone una “producción más sostenible, una mayor eficiencia para los profesionales y una minoración de costes”, mientras que, además, existe un componente “social” en esta “revolución democrática”. Él, particularmente, desde COAG, pero también como jefe de prensa del Foro para el Impulso de la Transformación Digital en el Sector Agroalimentario (DatAgri) y como profesor en cursos, seminarios y másters, ha luchado y está luchando por que “ningún profesional se quede fuera de ella”.

“El principal freno es crear esa cultura en el agricultor de base, en esos mayores de 50 años que no son nativos digitales a quienes les cuesta ver los beneficios de la transformación digital para su explotación y su cadena de valor”, dice, pero ese hándicap se contrarresta con esos otros nuevos agricultores y ganaderos que irrumpen “con estudios universitarios, con idiomas, con conocimientos tecnológicos, que aportan un barniz de innovación a la explotación agraria”. “Tenemos ya *influencers* del sector agrario que, con su ejemplo, dinamizan la transformación digital y la impulsan”, dice Villanueva, antes de subrayar que la aplicación Whatsapp es una de sus principales herramientas y que, más allá de su propio círculo, estos mismos profesionales están ayudando a humanizar la profesión, a dar a conocer a ese “agricultor del siglo XXI” que difiere mucho de la imagen y los falsos mitos que hasta ahora los urbanitas tenían de él. Contribuir a cambiar esa percepción y ayudar a que se valore el “apasionante y gran trabajo que realizan quienes nos alimentan”, es, concluye Rubén, lo más bonito de su trabajo. Pero las aspiraciones de este gran comunicador no se quedan aquí; en esa valorización busca dar un paso más: ya promueve una asignatura que aúne agricultura, alimentación y medio ambiente para que desde la edad escolar conozcamos el origen de los alimentos para, en el futuro, ser consumidores sensibles no sólo a precios, sino al valor y calidad del trabajo.