

Agro

elEconomista

Revista mensual

21 de noviembre de 2015 | Nº 4

Los diez cultivos de moda
en el campo español | P4

La OMS 'pincha en hueso'
en el sector de la carne | P30

**“HEMOS LOGRADO
FRENAR LA BAJADA DE
PRECIOS DE LA LECHE”**

**Entrevista con la ministra de Agricultura, Alimentación
y Medio Ambiente, Isabel García Tejerina | P8**

21. Investigación Humus de lombriz contra la yesca de la vid

La compañía madrileña Nostoc desarrolla un biopesticida contra la temible enfermedad

26. Análisis Agricultura y caza, condenadas a entenderse

Ambas actividades han dejado de ser sectores de relevo para serlo de amortización

32. Actualidad El sector del vacuno de leche suma apoyos

Castilla y León crea una plataforma para la competitividad con productores, distribución e industria

44. Emprendedores Ganadería Cudaña: tecnología y diversificación

Los hermanos Entrecanales han convertido su explotación en un ejemplo para el sector lechero

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez **Director Comercial:** Juan Pagán **Relaciones Institucionales:** Pilar Rodríguez
Subdirector de RRH: Juan Carlos Serrano **Jefe de Publicidad:** Sergio de María

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:** Nerea Bilbao

En portada Los diez cultivos de moda en la agricultura española

La nueva PAC, los altos precios o la demanda por sus propiedades saludables impulsan la diversificación en la agricultura



4



12

Reportaje Claves para emprender un negocio agrario

Incorporarse a la actividad agrícola o ganadera exige tener en cuenta una serie de criterios para la viabilidad de la explotación

Entrevista Isabel G^a Tejerina, ministra de Agricultura

"Hemos hecho cambios estructurales para que el sector agroalimentario sea más competitivo en el mercado global"



8



30

Mercados El sector de la carne mantiene sus ventas pese a la OMS

El porcino ibérico y el vacuno de carne no notan los efectos del polémico informe y esperan una buena campaña navideña

El sector ha visto
atendida sus dos
principales
reivindicaciones:
la profesionalización
de las ayudas de la PAC
y la creación de un
marco de relaciones
transparente entre
los productores y
la industria

Una legislatura relevante para el campo español

Concluye una legislatura en la que el sector agrario y agroalimentario ha tenido un protagonismo creciente. La fortaleza que ha mostrado durante la crisis ha revelado sus enormes potencialidades como motor de la economía española y a la vez ha puesto sobre la mesa la necesidad de acometer las reformas estructurales necesarias para consolidarse en un mercado cada vez más competitivo.

Los últimos cuatro años han sido especialmente relevantes para el campo español. El éxito cosechado por el presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, al lograr mantener el nivel de ayudas de la PAC en un escenario en el que nos jugábamos la mitad de los apoyos, permitirá que España reciba durante el periodo 2014-2020 un total de 47.000 millones de euros, lo que fija un marco de estabilidad para los 900.000 agricultores y ganaderos españoles, que verán garantizada el 30 por ciento de su renta.

El sector ha visto atendidas sus dos principales reivindicaciones, como la profesionalización de las ayudas de la Política Agraria Común (PAC), reforma que impulsó nuestro país en Europa. Además, por primera vez se han puesto las bases de un marco de relaciones transparente entre los

productores y la industria de transformación, base de la supervivencia de nuestro sector primario. La Ley de la Cadena Alimentaria ha cosechado el aplauso generalizado de las organizaciones agrarias. Especialmente relevante ha sido la creación de la Agencia de Información y Control de la Cadena Alimentaria (Aica), que garantiza la vigilancia en el cumplimiento de la obligación de hacer contratos y del pago en plazo.

Junto a las reformas estructurales -Ley de la Cadena Alimentaria, Ley de Integración Cooperativa, Plan de Activación del Sector Forestal- con las que el Gobierno ha tratado de dar respuesta a los principales retos del sector, el Ejecutivo ha actuado con agilidad en crisis importantes como el veto ruso o la crisis del sector lácteo. Este último se ha saldado con un acuerdo histórico entre productores, industria y distribución para un reparto más justo y equitativo de la cadena de valor.

El Gobierno de Rajoy ha hecho una clara apuesta por el sector agrario y agroalimentario desde el comienzo de la legislatura, como reconoce la ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Isabel García Tejerina, en la entrevista que publicamos en páginas interiores. Y lo ha hecho concitando consensos y aunando voluntades.

LOS DIEZ CULTIVOS DE MODA EN EL CAMPO ESPAÑOL

Vienen dispuestos a restar protagonismo al omnipresente cereal. Espoleados por las nuevas ayudas, la rotación obligatoria o los altos precios, reclaman un nuevo espacio en nuestros campos

ENRIQUE PALOMO



Las vezas es uno de los cultivos que está impulsando la PAC EE

La colza empezó como un cultivo alternativo con un enfoque eminentemente de secano, pero una de las razones de su desarrollo estos tres últimos años ha sido el éxito de su rentabilidad en regadío. Es especialmente en esos regadíos, que por diversos motivos presentan unos altos costes de utilización, donde la colza expresa un óptimo rendimiento y una gran rentabilidad frente a otros cultivos más exigentes. Es en estas parcelas en las que, con un riego de nascencia, te garantizas prácticamente la implantación temprana del cultivo, la clave para la posterior consecución de un buen rendimiento. “Una parcela de regadío, correctamente implantada en época y forma, con dos o tres riegos, a poco que venga *derecho* el año, podemos hablar de una producción que puede oscilar entre los 3.500 y 5.500 Kg /Ha”, cuenta Fernando Garrachón, de Marketing de Cultivos de Euralis Semillas, una de las empresas pioneras en la introducción de la colza en España.

Otro de los secretos de su expansión es el gran avance genético que se ha producido en esta oleaginosa, sobretodo con el desarrollo de los híbridos. La colza era un cultivo muy sensible al frío -antes del estado de roseta- y a la dehiscencia -apertura de silicuas o vainas-, pero gracias a la mejora genética y la llegada de híbridos tolerantes se han reducido estos condicionantes, facilitando significativamente el manejo del cultivo.

Estos dos factores más su interesante precio han disparado su demanda. “Los precios de la colza en los últimos 10 años se han mantenido siempre por encima de los 300 euros tonelada y en los últimos cinco; incluso se ha superado ampliamente esa cifra”, nos explica José Luis Sainz, coordinador Comercial Norte de Euralis Semillas.

Es una de las alternativas más rentables al cereal. El año pasado se sembraron en España unas 43.000 hectáreas y este año la obligatoriedad de hacer rotación de cultivos de la PAC hace prever que se sobrepasen las 60.000 hectáreas.

El tridente del “Greening”: vezas, yeros y guisantes

Como en el caso de la colza, la rotación a la que obliga la Unión Europea para ciertas extensiones y las ayudas para fomentar los cultivos proteicos ha impulsado la producción de guisantes, vezas y yeros. “No va a haber crecimientos espectaculares, pero sí hay ya buenas expectativas de crecimiento que se van a consolidar con el tiempo. Aunque cada vez se destina mayor presupuesto y esfuerzos a desarrollar variedades adaptadas, todavía se está lejos del desarrollo tecnológico que se ha alcanzado en el

cereal. “En el campo de la leguminosas todavía nos queda camino por conseguir, variedades más adaptadas y mejores herbicidas”, señala Óscar Lanzaco, presidente de proteaginosas, forrajeras y horticolas de Aprose. El cereal sigue garantizando la cosecha al agricultor y las leguminosas están supeditadas a variantes agroclimáticas como las lluvias en la época de floración, la sequía o los golpes de calor que en un momento pueden acabar con el 50 por ciento de la cosecha.

Pese a estos *frenos*, en España el año pasado se sembraron 4.700 hectáreas de altramuces, 38.500 de garbanzos, 136.900 de guisantes, 95.900 hectáreas de vezas y 99.628 hectáreas de yeros. “No se van a duplicar estas cantidades, pero sí se espera que las rotaciones exigidas y las ayudas específicas a los cultivos proteicos supongan un importante crecimiento de entre un 10 y un 15 por ciento”, augura el responsable de proteaginosas, forrajeras y horticolas de Aprose.

Los más codiciados: almendra, azafrán y pistacho

Por su precio de venta son tres los productos más *envidiados*: la almendra, el azafrán y el pistacho. El sector de la almendra vive uno de sus mejores momentos. Los precios están en unos niveles muy altos. Un kilo de pepita cotiza ahora a 9 euros, mientras que hace un año estaba a 7 euros y en 2013 a 3 euros. El descenso de la producción de un 5 por ciento por la sequía que ha afectado a EE.UU, primer productor mundial, y las necesidades de consumo de almendra tanto para repostería, como el *furor* por la leche de almendra, han disparado el precio. “Sólo en Corea del Sur, sus 50 millones de habitantes consumen 900 gramos por habitante”, explica Ignacio Valcárcel, vicepresidente de Mañon Sociedad Cooperativa.

En España se plantan unas 540.000 hectáreas de almendro en 21 provincias españolas, tradicionalmente del arco mediterráneo, aunque ahora, gracias a que se han sacado nuevas variedades que soportan mejor el frío, su cultivo se está extendiendo espoleado por esta nueva posibilidad y por el precio. Un ejemplo de ello son Comunidades como Andalucía o Castilla-La Mancha, donde se está poniendo como alternativa al viñedo. “La demanda es tal que los viveros están desbordados, porque no tienen suficiente planta para satisfacer las necesidades actuales”, comenta Valcárcel.

El azafrán es otro de los cultivos que se está recuperando. Muy tradicional y concentrado en la Comunidad de Castilla-La Mancha, donde se produce el 97 por ciento, gran parte de este sector se perdió durante el *boom* de la construcción.



El cultivo de las almendras está creciendo por sus cualidades saludables. EE

21

Son las provincias en las que está presente el cultivo del almendro, que sigue avanzando

La asociación de productores de Azafrán de Villafranca intenta revalorizarlo y devolverle al sitio que le corresponde. “El problema es que la recuperación es lenta. Hacen falta bulbos y se necesitan que pasen entre 3 y 4 años en la tierra. Dependiendo de la calidad, estos bulbos pueden valer entre 6 ó 7 euros”, comenta Santiago Alberca, presidente de la asociación.

Impulso por la gastronomía

En España se producen unos 1.500 kilos de Azafrán; de ellos, unos 1.300 en Castilla-La Mancha. Un kilo de azafrán con Denominación de Origen La Mancha se paga a 2.500 euros. El problema es que a pesar de su excelente precio se necesita mucha mano de obra para recogerlo en un tiempo limitado y se hace de forma manual. Este cultivo crece de nuevo por la demanda de la nueva gastronomía y su aportación a guisos y postres. Los productores concientes de su *tesoro* se esfuerzan ahora en mejorar su comercialización



creando secciones específicas para ello.

El pistacho es otro de los cultivos con mayor crecimiento anual de hectáreas de nuestro país. El año pasado se plantaron unas 3.000 hectáreas en España -el 80 por ciento en Castilla-La Mancha- y para la próxima campaña se prevé que la cifra aumente a 5.000. Hay varias razones para esta expansión, pero una es que el agricultor ha perdido miedo a lo nuevo. “Muchas de las plantaciones que se hicieron por los pioneros hace años están en plena producción, y el agricultor, principalmente de mentalidad conservadora, ve que se desarrolla bien, se obtiene una buena producción y el precio va en aumento, arrastrando así a los que lo veían con incertidumbre”, comenta José Francisco Couceiro López, coordinador de cultivos leñosos del centro de Investigación Agroambiental del Chaparrillo.

El precio medio ronda los seis euros, pero en Italia se paga por el kilo a granel unos 9 euros porque gran parte de la producción se destina al helado. Las expectativas para este cultivo son cada vez mayores, porque hay muy pocos países que lo producen y la demanda cada vez es mayor, ya que el

El olivar y el viñedo, dos clásicos que resisten en el liderato mundial

■ A pesar del avance de cultivos alternativos como el almendro, la superficie de olivar mantiene su fortaleza y el pasado año registró un crecimiento del 0,45 por ciento, según la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos (Esyrce,) gracias a su paulatina introducción en comunidades del norte peninsular como Castilla y León o La Rioja. Nuestro país es el principal productor mundial de aceite y lidera el primer puesto en número de hectáreas, con 2,6 millones.

El viñedo también sigue siendo una de las principales apuestas por parte de nuestros agricultores. En España, primer país productor del mundo, con una superficie plantada que supera el millón de hectáreas, la pujanza de algunas denominaciones de origen como Rueda está poblando el paisaje rural de vides y bodegas. La evolución de este cultivo va a depender del nuevo sistema de autorizaciones que entrará en vigor el 1 de enero del próximo año. Este sistema sustituirá al actual de derechos y permitirá que se incremente la superficie un máximo de un 1 por ciento cada año. Algunas denominaciones, como Rioja, en previsión de un gran crecimiento -en 2014 se incorporaron 400 hectáreas-, han reducido este margen hasta un 0,6% sobre las 64.526 hectáreas actuales, aunque podrá elevarse este porcentaje si las ventas aumentan.



poder adquisitivo de la población va en aumento. “La demanda de pistacho a pesar de las nuevas hectáreas está lejos de ser satisfecha. El precio va en aumento y es más estable que el de otros cultivos también en auge como la almendra”, apunta Couceiro.

Frutos rojos

Dentro del potente sector de las frutas y hortalizas de nuestro país, primer exportador del mundo con 15.673 millones de euros, avanzan los frutos rojos, especialmente los arándanos, frambuesas o moras, que van ganando terreno a la fresa. Sus propiedades antioxidantes para combatir el envejecimiento han disparado la demanda de los consumidores a golpe de recomendaciones de *blogueros*.

Los últimos datos apuntan a que las ventas de estos frutos en mercados extranjeros entre diciembre y abril de este año crecieron un 16 por ciento en comparación con el período anterior, superando en valor los 336 millones de euros.



Cuenta Expansión Negocio Agrario*

La cuenta que le ofrece las mejores soluciones para que sus gestiones bancarias le resulten cómodas y ágiles.

Una cuenta sin comisiones que ofrece un conjunto de servicios financieros diseñados especialmente para atender las necesidades específicas del segmento agrario: agricultores, ganaderos, pescadores y silvicultores. Además, disfrute de una tarjeta de débito, una tarjeta de crédito y una tarjeta de gasóleo bonificado gratuitas por cada titular de la cuenta.

Infórmese en el 902 323 000 o en cualquier oficina de Banco Sabadell.

Sabadell Negocio Agrario

Entendemos el negocio agrícola y ganadero



El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.

* Las excelentes condiciones arriba mencionadas de la Cuenta Expansión Negocio Agrario se mantendrán mientras se cumplan los requisitos establecidos en el contrato. Actualmente, como mínimo debe mantenerse un saldo medio superior a 150 euros y cumplir uno de los siguientes requisitos: un cargo en concepto de seguros sociales, un cargo en concepto de impuestos, un cargo en concepto de nóminas o dos cargos en concepto de recibos. Estos requisitos son de cumplimiento mensual; si al tercer mes no se cumplen estas condiciones, automáticamente la Cuenta Expansión Negocio Agrario pasará a ser una Cuenta Relación.



NACHO MARTÍN

Isabel García Tejerina

Ministra de Agricultura,
Alimentación y Medio Ambiente

RAFAEL DANIEL

El enorme cartel que visualizó el apoyo de la industria y la distribución al acuerdo lácteo todavía preside las escaleras centrales del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. La titular de este departamento, Isabel García Tejerina, reivindica en esta entrevista un pacto que “es tan ambicioso como nuestro ordenamiento jurídico nos permite” y que ya ha conseguido frenar “la caída de los precios, que en la mayor parte de las Comunidades están teniendo una recuperación más o menos significativa.”.

Terminamos legislatura. ¿Qué balance hace de estos cuatro años y, especialmente, de su etapa como ministra?

Cuando accedimos al Gobierno nos marcamos como uno de los principales retos de la legislatura impulsar el crecimiento y desarrollo del sector agroalimentario español y devolverle su prosperidad. Durante estos cuatro años, este Gobierno ha trabajado intensamente para impulsar la actividad de agricultores, ganaderos y de la importante industria agroalimentaria española, convencidos de su enorme potencial. Hemos defendido sus intereses y peleado los apoyos que necesita para que sigan ganando presencia en el mundo y trayendo riqueza a España. En definitiva, nos hemos dedicado a proyectar al sector agroalimentario español hacia el futuro y a dotarlo de las herramientas

“Hemos hecho cambios estructurales para que el sector agroalimentario sea más competitivo en el mercado global”

necesarias para situarlo en lugares cada vez más altos a nivel mundial.

¿Qué actuaciones destacaría?

El Gobierno logró una reforma de la Política Agraria Común (PAC) muy beneficiosa para España que va a contribuir a fortalecer al sector productor y vertebrar el sistema agroalimentario. Quisiera recordar cómo España se enfrentaba a un escenario de recortes de los fondos comunitarios destinados a la PAC y una propuesta de reforma radicalmente contraria a los intereses de nuestro sector. Tras durísimas negociaciones, este Gobierno logró garantizar un horizonte de estabilidad para las rentas de 900.000 agricultores y ganaderos en los próximos siete años. En total, España va a disponer de 47.000 para el periodo 2014-2020, lo que garantiza el 30 por ciento de las rentas de los agricultores y ganaderos. En el ámbito nacional, hemos adoptado cambios estructurales para que el sector sea más competitivo en el mercado global. Así, para ganar dimensión se ha impulsado la Ley de Fomento de la Integración de Cooperativas; y para mejorar la seguridad jurídica y la transparencia en las relaciones comerciales, hemos promovido la Ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. Hemos puesto especial acento en la internacionalización, una de las grandes prioridades de este Gobierno. Por ello, hemos puesto en marcha las Líneas Estratégicas de Internacionalización, para ayudar al sector a exportar más y con más valor. Al mismo tiempo, hemos impulsado la calidad alimentaria, otro factor fundamental de competitividad. Para ello, contamos con una Ley para la defensa de la calidad alimentaria, otra de Denominaciones de Origen e Indicaciones Geográficas Protegidas, y hemos revisado las normas de calidad de más de 500 productos. También hemos puesto en marcha una Estrategia de apoyo a la producción ecológica, ya que consideramos necesario fomentar el consumo interno y mejorar la comercialización de estos productos. En materia de desarrollo rural quisiera insistir en la importante negociación del Gobierno en la reforma de la PAC, por la que se consiguieron 8.300 millones de euros para favorecer el desarrollo rural en España. Estos fondos, junto a la aportación del Estado y las Comunidades, hasta un total de 13.000 millones, permitirán poner en marcha los programas autonómicos de desarrollo rural. Además, hemos impulsado un Programa Nacional de Desarrollo Rural, con una dotación de 430 millones de euros, para actuaciones estratégicas de carácter supra-autonómico. Y hemos vuelto a hacer política forestal, que estaba abandonada en nuestro país, con un conjunto de actuaciones a favor de nuestros montes en las que se ha dado prioridad a la prevención y lucha contra los incendios. También se ha puesto



NACHO MARTÍN

“El acuerdo lácteo ha logrado frenar la bajada de los precios”

“La Ley de la Cadena Alimentaria marca un antes y un después”

“Logramos, tras una durísima negociación, una PAC muy beneficiosa”

en marcha el Plan de Activación Socioeconómica del Sector Forestal, que preserva y mejora nuestro patrimonio forestal al tiempo que potencia el aprovechamiento económico de los montes.

Casi dos meses después de la firma del acuerdo lácteo, ¿han empezado a notar los ganaderos de leche un incremento de los precios?

El acuerdo ha supuesto el compromiso firme de la mayoría de los eslabones de la cadena de valor del sector lácteo para trabajar de manera conjunta para superar la crisis de precios que vive este sector. Quisiera recalcar que este acuerdo es tan ambicioso como nuestro ordenamiento jurídico nos permite. En este contexto, el Gobierno ha movilizado este año cerca de 80 millones de euros adicionales en beneficio de las explotaciones de leche: 25,5 millones procedentes de la UE; 33 millones en forma de ayudas acopladas, de manera que el sector recibirá un total de 250 millones de la PAC; y otros 20 millones adicionales de fondos nacionales, para todas y cada una de las explotaciones en dificultades. En todo caso, quisiera precisar que el intenso trabajo que el Ministerio y el conjunto del sector están realizando, ha conseguido frenar la bajada de los precios, que en la mayor parte de las Comunidades está teniendo una recuperación más o menos significativa.

La Ley de la Cadena Alimentaria ha sido un hito para nuestro país.

¿Qué grado de cumplimiento han conseguido?

Es una ley concebida por todos y para todos, que no se olvida de nadie, de forma que todos debemos respetarla y cumplirla, ya que beneficia a todos sus eslabones. Se trata de una Ley pionera en la UE, elaborada gracias a la colaboración de todo el sector, que se encuentra plenamente operativa. Sus efectos ya se han notado, aunque se verán mucho más claramente a medio y largo plazo, ya que el cambio que se plantea es importante. Ha establecido un antes y un después en las relaciones comerciales entre los operadores y va a servir para mejorar el equilibrio entre los distintos eslabones, aumentando la transparencia, con lo que mejorará la eficacia y competitividad de todo el sector. En el marco de esta Ley se ha creado la Agencia de Información y Control Alimentarios (Aica), cuya finalidad es controlar el cumplimiento de esta norma, en lo que respecta a las relaciones comerciales. También se ha puesto en marcha el Observatorio de la Cadena Alimentaria, con funciones de seguimiento, asesoramiento, consulta, información y estudio, para reforzar la transparencia y seguir perfeccionando la Ley y su desarrollo. En el primer año de funcionamiento de Aica se han



NACHO MARTÍN

realizado 555 inspecciones a empresas en las que se han vigilado 2.000 operaciones comerciales y se han abierto 110 expedientes sancionadores. Es decir, el 20 por ciento de las inspecciones han dado lugar a un expediente sancionador, siendo la infracción más frecuente el incumplimiento de los plazos de pago, un 40 por ciento de los expedientes sancionadores. El Código de Buenas Prácticas Mercantiles es otro de los pilares sobre los que se apoya la Ley de la Cadena Alimentaria. La voluntad del Gobierno es poner de acuerdo a todos los eslabones de la cadena antes de su aprobación, ya que se trata de un acuerdo voluntario y de nada serviría ponerlo en marcha si luego las partes no se suman a él.

La nueva figura del agricultor activo ha expulsado a miles de agricultores de 'sofá'. ¿Le hubiese gustado una posición más dura de la Unión Europea?

Consensuamos con las Comunidades y con el sector un modelo de

“Hemos vuelto a hacer política forestal, que estaba abandonada”

“Internacionalizar el sector agroalimentario ha sido una prioridad”

aplicación para España que permite mejorar la profesionalización del sector y su capacidad de generar riqueza. Para ello, las ayudas se van a centrar en aquellas explotaciones que realmente tengan actividad agraria. España ha adoptado todas las medidas que la reglamentación comunitaria nos permitía para que las ayudas solamente vayan a las explotaciones con actividad agraria. Esto supone un paso histórico porque, por primera vez, las ayudas se dirigen hacia la agricultura verdaderamente activa.

Pretenden incorporar 15.000 jóvenes al campo en los próximos años.

¿No son unas previsiones demasiado optimistas?

Este Gobierno, que tiene una clara vocación agraria, es consciente de la necesidad de contar con más jóvenes en el campo, hombres y mujeres bien formados, con iniciativa, capacidad de innovación, y orgullosos de su profesión y de su dedicación. El reto de incorporar a los jóvenes al campo es grande, pero merece la pena, porque de ello depende la capacidad de los sistemas agroalimentarios nacionales de abastecer a las poblaciones, e intercambiar productos y elaboraciones con el resto del mundo. Por ello, el Gobierno ha trabajado desde el inicio de la legislatura para conseguir que trabajar en el campo sea una actividad rentable, que los jóvenes obtengan una remuneración adecuada a su esfuerzo y dedicación. Es decir, un lugar donde merezca la pena vivir para estas nuevas generaciones. Para contribuir a su incorporación, los jóvenes van a disponer de una ayuda a la instalación de un máximo de 70.000 euros por agricultor beneficiario. Van a disfrutar, asimismo, de la concesión automática de derechos de la reserva nacional del Pago Base, con los que podrán cobrar de forma permanente el Pago Base y el Pago Verde. A este respecto, podrán contar con la concesión, durante cinco años, de un complemento del Pago Base, para lo que se dispone de hasta 98 millones de euros al año. Asimismo, dispondrán de una ayuda, en condiciones especialmente favorables, para inversiones en activos físicos que mejoren el rendimiento de la explotación o con destino a la transformación, comercialización o desarrollo de productos agrarios. De manera complementaria, los jóvenes tendrán acceso a una desgravación fiscal en la declaración por módulos del IRPF durante cinco años. Y tendrán facilidades para acceder al crédito, a través de un instrumento financiero nacional de préstamos y garantías, diseñado por el Ministerio, al que ya se han adherido Castilla-La Mancha, Aragón, Murcia y Extremadura.

La Ley de Integración Cooperativa quiere dimensionar estas entidades.



NACHO MARTÍN

“Incorporar a los jóvenes es un reto difícil, pero merece la pena”

“El desarrollo agroalimentario exige un modelo cooperativo potente”

“Por primera vez, las ayudas de la PAC se dirigen a la agricultura activa”

¿Está el sector preparado para ponerla en práctica?

Este Gobierno ha trabajado, junto con el sector, para impulsar un modelo cooperativo empresarial más profesionalizado, capaz de generar más valor y con dimensión relevante para producir y comercializar a escala global. Para ello se ha impulsado la Ley de Integración de las Cooperativas, dirigida a fomentar la concentración de la oferta, mediante entidades asociativas prioritarias, de ámbito supra-autonómico. Consideramos que promover un modelo cooperativo potente es la mejor manera de adaptarse a las exigencias del mercado global y estamos convencidos de que el desarrollo del sector agroalimentario español pasa necesariamente por constituir grupos de mayor dimensión económica y mejor organización. Ya se ha producido el primer movimiento, como ha sido la constitución de Oviés, que integra a cinco cooperativas de ganaderos de 29 provincias, en once Comunidades, que concentra el 15 por ciento de la producción de ovino de carne de España, y que es la mayor de la UE en este sector. Es el primer paso para la formación de otros muchos grupos, y lograr de esta forma un sector más fuerte y mejor vertebrado, capaz de aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece el mercado global.

Usted ha puesto especial énfasis en impulsar la innovación en el sector agroalimentario. ¿Es la llave para que nuestras empresas sigan internacionalizándose?

Este Gobierno ha apostado claramente por la innovación como herramienta para adaptarse a las exigencias del mercado global. Para ello, hemos lanzado un Programa de innovación e investigación agroalimentaria y forestal, para acercar los resultados de la I+D+i a los agricultores y ganaderos. Este Programa es el resultado de la apuesta agraria de este Gobierno que, desde el principio de la legislatura, ha trabajado para reforzar la competitividad del sector agroalimentario y, de esta forma, posicionarse mejor en los mercados para crecer, generar riqueza y empleo. En la elaboración de este Plan se han identificado 72 líneas de innovación e investigación, que se han concretado en 8 actuaciones estratégicas, que abarcan desde los recursos naturales a los sistemas de producción, los procesos tecnológicos, la calidad de los alimentos, la vertebración de la cadena alimentaria, las herramientas de gestión, la seguridad y trazabilidad, y la innovación social. Además, estas ocho grandes áreas se han incorporado en las líneas de acción de las políticas comunitarias y nacionales que dan lugar a convocatorias y ayudas para I+D+i.

CLAVES PARA EMPRENDER EN EL CAMPO

Como en toda actividad empresarial, incorporarse a la actividad agrícola o ganadera exige analizar detenidamente una serie de criterios que van a condicionar su viabilidad

RAFAEL DANIEL

Durante los últimos años ha habido un claro impulso a la profesionalización del sector agrario, aunque probablemente “no a la velocidad que quisiéramos”, explica María Antonia González, profesora de la Escuela Universitaria de Ingeniería Agrícola Inea, en Valladolid. Para esta experta, está claro: “O eres profesional o desapareces, y lo estamos viendo en algunos sectores donde al final prevalecen los que lo hacen bien, los que dan calidad y tienen unos costes que les permiten mantenerse”.

Para incorporarse al campo, el punto de partida es “tener medianamente claro” la actividad que se quiere desarrollar, agrícola o ganadera, porque las distintas posibilidades que abren en cada una de ellas tienen una serie de

condicionantes que hay que valorar, “pero siempre de forma conjunta, ligadas unas a otras”.

El primero y más importante es decidir el sistema de desarrollo de la explotación. Los cuatro posibles en el ámbito agrícola son el de producción tradicional, el de mínimo laboreo, la siembra directa y el ecológico. “Apostar por uno o por otro te va a determinar el tipo de cultivos, las rotaciones, las labores que hay que hacer o no, cómo hacerlas, qué sustancias se pueden utilizar o no, qué tipo de maquinaria hay que emplear...”

Otras de las cosas que hay que valorar es el tipo de cultivos a implantar, “pero teniendo los pies en la tierra”, para lo que, entre otras cosas, hay que tener en cuenta la ubicación de la explotación, qué dimensiones tiene, si te permite utilizar o instalar en el futuro regadío... Junto a todo esto hay que tener en cuenta, además, los condicionantes que, a su vez, establece la Política Agraria Común (PAC).

Si la explotación es ganadera, primero hay que pensar a qué sector me dirijo: ovino, caprino, vacuno, etc. También en la ubicación donde se va a instalar la ganadería, aunque fundamentalmente eso sólo te condiciona si la ganadería es extensiva, en la que necesitas grandes espacios.

La dimensión de la ganadería es otro de los puntos clave a analizar, porque eso determina su manejo, algo que además va a estar relacionado con el tipo de mano de obra que vas a tener que utilizar, propia o ajena.

También condiciona mucho la utilización de una modalidad creciente en la ganadería, que es el de la integración. Se da sobre todo en porcino y avícola,



en los que existe una empresa que pone prácticamente todos los medios -los animales, la comida, la comercialización, etc.- conformándose casi como un sistema de producción a la carta.

Las ventajas es que el ganadero arriesga mucho menos porque tiene asegurado el abastecimiento de las materias primas y la venta del producto, pero los inconvenientes pasan por menores precios que en el libre mercado.

La elección de la fórmula jurídica que voy a dar al negocio -desde el trabajador dueño de la explotación, hasta las sociedades anónimas de transformación, la comunidad de bienes, las cooperativas o la sociedad limitada y anónima-, es obligada porque va a determinar el régimen fiscal.

En el caso de los autónomos, las opciones pasan por incorporarse al régimen de estimación objetiva por módulos o al de estimación directa, bien normal o simplificada. La diferencia radica en que en el segundo caso, las obligaciones fiscales -como hacer las liquidaciones de IVA, los pagos a cuenta trimestrales- son obligadas, mientras que en el otro se está exento.

“Desde el punto de vista fiscal, no se puede decir cuál es lo más rentable. Para las explotaciones pequeñas el ser autónoma es mejor, porque tiene menos obligaciones fiscales, pero no por el tema de la tributación, sino por el papeleo”, asegura María Antonia González.

El régimen laboral es otro de los aspectos que hay que tener en cuenta. Para una actividad agraria, hay que ver las necesidades de mano de obra, el tipo de contrato, el número de horas a contratar, las categorías o el tipo de convenio a aplicar. De los dos regímenes, el agrario es más barato en cuanto a aportaciones por contingencias comunes, desempleo, etc., que el general.

Financiación

Las fórmulas de financiación es otro de los aspectos a considerar. Aunque las explotaciones pequeñas “se autofinancian”, en algún momento pueden necesitar recurrir a la financiación. Junto a los tradicionales préstamos a largo plazo, -para grandes inversiones de activos inmovilizados- y las de corto plazo -generalmente para compensar las necesidades de cada campaña-, hay posibilidades como el *leasing* o el *factoring*, que pueden ser interesantes. En el capítulo de la financiación, es clave conocer y analizar las ayudas asociadas a la modernización de las explotaciones.

En las explotaciones agrarias, como en cualquier otra actividad, es fundamental hacer un análisis exhaustivo de las inversiones necesarias, “porque la tendencia es al sobredimensionamiento”. Pero comprar el tractor



Análisis de tierra para los insumos

■ Hacer un estudio de mercado de qué productos voy a desarrollar, cuándo los voy a sacar al mercado, de una vez o de varias, si son perecederos o no, qué canales voy a utilizar o cómo lo voy a almacenar es muy importante. “Esto da muchos quebraderos de cabeza sobre todo por la volatilidad en los precios. Venderlo en un momento o en otro te puede permitir sacar un margen que va a determinar si la explotación es viable o no. Lo lógico es agruparse para venderlo. En las materias primas no se puede ir por libre”, advierte González.

■ Otro punto clave es la utilización de los insumos. “Echar más abono no significa necesariamente una mejor cosecha. Hay que hacer un análisis de la tierra para ver qué es lo que se requiere exactamente”. Relacionado con esto, está el tema de la seguridad alimentaria, con normativas cada vez más exigentes en materia de certificaciones y buenas prácticas. A ello, se une la importancia creciente de denominaciones de origen y marcas de calidad, que dan mayor valor a las producciones.

más grande y el que más consume no sólo tiene aspectos negativos desde el punto de vista de los costes, sino también desde el medioambiental.

“Es muy importante establecer los criterios en función de las rotaciones que se van a hacer, qué tipo de instalaciones, maquinaria o sistemas de riego se necesita, dimensionarlos adecuadamente y luego hacerlo de la mejor manera posible para que sean eficientes, consuman menos, tengan menos costes y sean más favorables medioambientalmente”, explica María Antonia González.

¿Compro o alquilo?

“Muchos quieren iniciar la actividad con todos los elementos a la vez y a lo mejor no es necesario. Si se va a hacer una rotación de cultivos, se incorpora la maquinaria según la voy necesitando, porque no es lo mismo financiarse poco a poco que de una vez”.

A todo esto, existe la posibilidad de utilizar en común la maquinaria. ¿Qué es más interesante: comprar o alquilar? Y en estos casos, ¿hacerlo individualmente o con otros?

“Hay determinados cultivos que requieren maquinaria muy específica y muy costosa que no es rentable comprar porque a los costes de mantenimiento hay que sumar los de financiación, amortización, reparación... El alquiler ahí es una opción muy interesante. El problema que pueda tener es que esa máquina se pueda necesitar puntualmente en varios sitios a la vez y puede resultar complicado. Para ello, la fórmula es establecer un calendario riguroso. “Por ahí se ahorran muchos costes fijos, que es uno de los mayores problemas”.

Cuándo comprar

El sistema de compras y ventas es otro de los aspectos que marcan la actividad agraria. En el caso de la agricultura, las cosas son más sencillas porque hay una serie de materias primas -simiente, abonos-, que se sabe que se van a necesitar, se compran y se van utilizando.

Pero en el caso de las explotaciones ganaderas, “es muy interesante”, subraya María Antonia González, hacer un análisis de las materias primas que necesito para determinar cuándo las compro. “Por ejemplo, la paja para la alimentación o la cama de los animales se puede comprar sólo cuando la necesito o cuando se está recogiendo, que puede estar más barata, pero para esto último tengo que tener en cuenta que necesito una infraestructura de almacenaje”.

La incorporación de jóvenes al campo es una de las asignaturas pendientes.

ISTOCK



**Hay que evitar
sobredimensionar,
y analizar bien las
inversiones
necesarias**

El sistema de compras, explica esta experta, estará determinado por la pertenencia a una entidad mayor. “Si somos un agricultor o ganadero pequeño, pero formo parte de una cooperativa, todo el sistema de compras se pueden hacer a través de ellas. Es un sistema que te permite conseguir las materias primas cuando la vas a necesitar y a mejores precios”.

Lo mismo ocurre con las ventas. Cuando uno va a producir no sólo se tiene que preocupar de cómo lo va a hacer, sino de cómo lo va a vender. “Aunque casi es el final de la cadena, hay que pensarlo al principio”, afirma María Antonia González.



AgroBank

Pronóstico para tu futuro: muy favorable

Como profesional agrario, seguro que para ti es fundamental conocer el pronóstico del tiempo a la hora de planificar tu actividad diaria, ya que te permite tomar las decisiones adecuadas para obtener un buen rendimiento en tu explotación.

Asimismo, empieza hoy a planificar tu jubilación con Caixa futuro, para que el día de mañana puedas disfrutar de todo, sin que te falte nada.

Caixafu[Tu]ro, expertos en tu jubilación





José Luis García

Jefe de Producto de Fertinagro

De los 15 millones de toneladas de roca fosfática que se consumen en el mundo cada año, 14 millones van a la producción de fertilizantes minerales, por lo que se impone el estudio del aumento de eficiencia de todos los agentes implicados

El fósforo, principal nutriente en el abonado de fondo

En el momento actual que nos encontramos, estamos inmersos en la campaña de siembra y fertilización con abonado de fondo cobrando importancia para esta fase el abonado fosfatado. El fósforo como elemento químico no tiene sustituto en sus funciones fundamentales para soportar la vida y la alimentación en nuestro planeta. Forma parte de las moléculas del ADN y del RNA, y en el aporte y acumulación de energía bioquímica a través del ATP.

En su forma natural sólo existe como roca fosfática, y este, es un recurso no renovable y finito, cuyo consumo en los últimos 60 años se ha multiplicado por seis. Los factores que han impulsado este consumo máximo de las reservas de roca han sido el incremento de la población mundial; la revolución verde en la agricultura; el aumento del poder adquisitivo mundial que origina cambios en la dieta alimenticia; y el uso de cultivos para propósitos energéticos.

Estos factores impulsores continúan actualmente incrementando el uso del recurso finito de la roca fosfática, ejerciendo presión sobre el medioambiente. Fenómenos debidos a su mal manejo, como la eutrofización de ríos y lagos se determinaron desde los años 70, tomándose medidas clave

como la reducción de fosfatos en los detergentes, medidas que mejoraron su impacto ambiental, pero que todavía no son suficientes.

En los últimos años, la posibilidad de agotamiento de este recurso ha suscitado mucho interés en la comunidad científica y en las administraciones públicas; ejemplo de ello, es la publicación por parte de la Unión Europea del informe *Sustainable Phosphorus Use* en Octubre de 2013. En este informe se destaca la necesidad de continuar desarrollando balances de flujo a la utilización del fósforo, con el claro fin de conseguir identificar los mayores sumideros de fósforo, y así poder aportar una línea clara de trabajo, para mitigar los aspectos perniciosos del uso excesivo de este recurso natural.

Para minimizar y evitar estos problemas, se sugiere la adopción de estrategias de política medioambiental, en línea con *las 4R*: redefinir el consumo -las dietas humanas tienen mucha importancia en el consumo del fosforo-; reducir las entradas al sistema incrementando la eficiencia de todos los procesos; reutilizar -volver a utilizar los subproductos orgánicos que contengan este fosforo-; y reciclar -tomar las corrientes que actualmente se desechan para cerrar el ciclo, obteniendo el fósforo de aguas residuales o deyecciones animales-.

De los 15 millones de toneladas de roca fosfática que se consumen en el mundo cada año, 14 millones se destinan a la producción de fertilizantes minerales. Por lo tanto, se impone el estudio del aumento de eficiencia de todos los agentes implicados en el uso de los fertilizantes minerales. Gran parte de estas políticas son comunes para todos los nutrientes, y se pueden englobar en el código de buenas prácticas en el uso de los fertilizantes, resumido en *las 4 C*: correcta cantidad de fertilizante -conocimiento de la cantidad de fósforo presente en el suelo y la extracción esperada del cultivo, para utilizar la cantidad de fertilizante que necesita el cultivo-; correcto tiempo de aplicación -utilizar el fertilizante a tiempo, que los nutrientes estén disponibles cuando los necesita el cultivo-; correcto lugar de aplicación -utilizar el fertilizante donde el cultivo pueda usarlo-; y correcta fuente de fertilización -utilización del fertilizante que proporcione una mayor eficiencia en función del cultivo y del suelo de la explotación-.

La industria de los fertilizantes se centra en la última C, la fuente correcta de fertilización, es decir, en proporcionar el tipo de fertilizante más adecuado según las necesidades del suelo y cultivo. Los últimos estudios sobre la eficiencia en el uso del fósforo concluyen que esta eficiencia a corto plazo es muy baja, sólo entre el 10 y el 25 por ciento aplicado se recupera en el año del cultivo. Ahora bien, si se utilizan los métodos de balance de nutrientes, en suficiente plazo de tiempo, la eficiencia es alta, llegando hasta un 80 por ciento. Así pues, el problema fundamental de la eficiencia en el uso del fósforo en los fertilizantes fosfáticos, no es un tema de cantidad de fósforo añadido, sino de velocidad de intercambio entre el suelo y el

cultivo. Se debe conseguir que la dinámica en el sistema suelo-cultivo sea favorable para este fin, el aprovechamiento integral del fertilizante utilizado. Este es el principal objetivo de la industria de los fertilizantes: proporcionar productos que se adapten a esta velocidad de intercambio necesaria.

Al contrario que en el caso del nitrógeno, donde la industria de los fertilizantes ha proporcionado una gran cantidad de alternativas desde los años 80, a partir de los conocidos como EEF -*enhanced efficiency fertilizers*, fertilizantes de eficiencia potenciada o mejorada-, en el caso del fósforo estas alternativas han sido más reducidas. Sin embargo, el mayor conocimiento adquirido del comportamiento del fósforo en el sistema suelo-planta, y el mayor conocimiento de la influencia de los procesos microbiológicos en el intercambio y aprovechamiento del fósforo en este sistema, han proporcionado suficiente conocimiento para poder poner al alcance de los agricultores y productores de alimentos, nuevos fertilizantes fosfáticos de eficiencia mejorada que consiguen utilizar de una forma más eficiente las unidades de fósforo aportadas, favoreciendo de este modo la rentabilidad medioambiental y económica del recurso no renovable de la roca fosfática.

No obstante, se necesita mucha más inversión en investigación y desarrollo para llegar a conseguir en estos fertilizantes fosfáticos de eficiencia mejorada lo que se está obteniendo en el caso del nitrógeno. Las nuevas líneas de trabajo de la industria de los fertilizantes se centran en desarrollar nuevos productos que consigan incrementar la eficiencia y minimizar los aspectos medioambientales.

José Luis García

Jefe de Producto de Fertinagro

Se necesita más investigación. Las nuevas líneas de trabajo de la industria de los fertilizantes se centran en desarrollar nuevos productos que consigan incrementar la eficiencia y minimizar los aspectos medioambientales

MÁS EXPORTACIÓN PARA EL SECTOR DE FRUTAS Y VERDURAS

El sector hortofrutícola lucha por dejar atrás las crisis de los últimos años y goza ahora de mejores perspectivas, pero debe superar los retos de la internacionalización, la innovación y la integración

ELECONOMISTA

Dentro de los muchos actos programados en la última edición de *Fruit Attracction 2015*, destacó la intervención, organizada por Bayer CropScience, de un experto con más de treinta años de trabajo en la industria alimentaria, como es Jaume Llopis, profesor de Dirección Estratégica de IESE Business School, que se centró en el *Sector Hortofrutícola: estrategias de crecimiento y creación de valor*. Así, se refirió a las tres palancas de crecimiento que los productores hortofrutícolas españoles deben activar para diferenciar sus productos y revitalizar los márgenes, tras la crisis sufrida en los últimos años, una crisis que ahora se empieza a superar. Esos elementos son innovación, internacionalización e integración. El profesor Llopis aseguró que “el agricultor emprendedor ve oportunidades donde otras personas sólo ven problemas”.





Francisco Miró, Food Chain Partnership manager de Bayer CropScience; Jaime Llopis, profesor de Dirección Estratégica de IESE, y Adonay Obando. EE



Adonay Obando, director general de Bayer CropScience Iberia, durante la celebración de los diez años de Food Chain Partnership. EE

En un mercado tan competitivo como el agrícola, el principal objetivo del productor debe ser aumentar los márgenes, de ahí que tenga que apostar por innovar, internacionalizarse e integrarse con el resto de la cadena. “El productor tiene dos alternativas, diferenciarse o morir”, aseguró Llopis, para el que “la única ventaja competitiva sostenible consiste en innovar más que la competencia”, en especial, cuando este agricultor trata de salir con sus productos al exterior. Según el profesor del IESE, para el productor actual, internacionalizarse ya no es una opción, porque “no internacionalizarse tiene más riesgos”.

En referencia al modelo de cooperación que impulsa Food Chain Partnership, que ahora cumple diez años, este experto ha asegurado que esta iniciativa de Bayer CropScience es el reflejo del cambio que se está produciendo en la relación de los productores con su entorno -distribuidores, competidores, consumidores, etc.-. Para Llopis, estamos pasando de la confrontación a la cooperación. La definición del nuevo entorno sería *Stop Selling, start partnering*. En la última década, a través de este programa, Bayer ha trabajado con los agricultores para facilitar la exportación de sus productos.

En Iberia, con más de 125 proyectos adheridos, es líder en la puesta en marcha de la *Food Chain Partnership*, que tiene como objetivo la

Una compañía líder para una agricultura moderna y sostenible

■ Bayer CropScience, centrada en nutrición agrícola, es una compañía líder, mundialmente reconocida en biotecnología de semillas y plantas, innovación y protección de cultivos y control de plagas no agrícolas. Ofrece una amplia gama de productos que incluye semillas de alto valor, soluciones innovadoras para la protección de cultivos sostenibles basados en modos de actuación biológica y química, así como un extenso servicio de respaldo al cliente para una agricultura moderna y sostenible. Bayer tiene una plantilla global de 23.100 trabajadores y está presente en más de 120 países.

colaboración entre todos los agentes que intervienen en la cadena alimentaria para conseguir que al consumidor final lleguen alimentos de calidad, seguros y saludables. En los primeros meses de este año se han incorporado a esta cadena un total de catorce nuevas empresas productoras.

Otras actividades

Fruit Attraction fue también escenario de otras múltiples actividades y conferencias, que ofrecieron a los más de 2.000 profesionales asistentes un espacio de debate e intercambio de conocimientos. Entre otras, destacó el *Simposio Internacional del Kaki*, *Kaki Attraction*, centrado en la realidad productiva y comercial de esta fruta; el *II Stone Fruit Attraction*, cuyo objetivo fue poner en valor la producción de fruta de hueso española. El certamen también fortaleció su oferta de frutas y hortalizas ecológicas, además de con el espacio *The Organic Hub*, con una jornada sobre Mercados y comercialización de frutas y hortalizas orgánicas en Europa. Así, la nueva área expositiva incorporada en esta edición, llamada *The Organic Hub*, dedicado a las empresas de productos hortofrutícolas biológicos, recibió una magnífica acogida, tanto por parte de los expositores, cuya participación fue

de cincuenta empresas, como de los visitantes. Del mismo modo, en esta convocatoria de *Fruit Attraction* se reorganizó el área de proveedores para la producción y distribución, según su especialización. Así, los profesionales pudieron visitar empresas de Industria Auxiliar, de Distribución y Logística, donde encontrar compañías para distribuir sus productos en óptimas condiciones y, en el espacio *Tech4Fruits*, conocieron las soluciones e innovaciones tecnológicas al servicio de la mejora de la productividad y calidad de la producción.

Destacaron igualmente otras jornadas, como *Fruit Retail*, que organizó Alimarket; El hub para la comercialización de productos frescos más eficiente y mejor conectado del mundo, coordinado por Puertos de España; Autoridad única de evaluación: una herramienta hacia una agricultura española más innovadora, más productiva y más competitiva, por Fepex y Aepla, y las Jornadas *Inia: posibilidades de la logística en la cadena alimentaria*.

Innova

Un año más, otra de las iniciativas destacadas fue la Pasarela Innova, el espacio dedicado a resaltar las últimas novedades de productos, variedades o marcas que las empresas expositoras ofrecieron en primicia al mercado hortofrutícola durante la feria. Esta área expuso un total de 37 novedosos productos propuestos por los participantes. Y también esta feria fue escenario de la presentación oficial de *Mac Fruit Attraction*, una nueva plataforma creada por *Fruit Attraction* y *MacFrut -Fruit & Veg Professional Show*, en Italia-, que favorecerá el posicionamiento y network profesional internacional de las empresas hortofrutícolas gracias al acceso directo a nuevos mercados estratégicos. La primera edición se celebrará en El Cairo del 4 al 7 de mayo del próximo año 2016, en el marco de *FoodAfrica* -organizado por IFP Group-, cubriendo así el ámbito geográfico de *Middel East* y *North Africa*.

Finalmente, destacar que *Fruit Attraction* volvió a facilitar la recogida de frutas y hortalizas de los expositores en el Ifema para el Banco de Alimentos de Madrid, que consiguió reunir más de 30.200 kilos de productos hortofrutícolas para su uso solidario -5.000 más que en la pasada edición-. Esta feria se consolida como la apuesta de futuro para el sector hortofrutícola internacional y se sientan unas sólidas bases de trabajo para reforzar la próxima edición, que se celebrará entre los días 5 y 7 octubre de 2016.

'Fruit Attraction', una edición que marca récords

■ 'FRUIT ATTRACTION'

Acaba de celebrar, a finales de octubre, una de sus ediciones más exitosas, organizada por Ifema y Fepex, en un año que marca récords y en el que se han superado los registros de los anteriores, confirmándose como el principal evento de la UE para la comercialización de frutas y hortalizas. Así, participaron 1.028 empresas expositoras de 25 países, lo que supone un incremento del 23 por ciento, y 49.367 profesionales, con un crecimiento del 22 por ciento en relación al año anterior. Un amplio programa de actividades paralelas complementaron la actividad comercial, con 2.000 asistentes.

■ PRESENCIA DE LA MINISTRA

La ministra de Agricultura, Isabel García Tejerina, en la inauguración de esta Feria hortofrutícola, recordó la necesidad de mantener una dieta "variada y equilibrada", ya que todos los alimentos son necesarios, incluida la carne, y se manifestó a favor de la mediterránea, poniéndola como un claro ejemplo de variedad y equilibrio. Tejerina transmitió el apoyo del Gobierno a este sector alimentario, porque aporta muchos beneficios al país. "Significa más de dos millones y medio de puestos de trabajo y da vida a todo el territorio rural", es un "sector innovador, que se internacionaliza". En la misma línea, dijo que es especialmente importante para nuestra economía, porque representa el 25 por ciento de toda la producción final agraria y crea empleo.



La edición de este año ha batido todos los récords. EFE

"Desde el Gobierno trabajamos con el objetivo de dar más oportunidades de crecimiento y empleo a este sector a través de distintas políticas". Además, la ministra de Agricultura destacó la elevada facturación en campo que supone el sector, más de 11.000 millones, y que tiene "una enorme educación exportadora". Así, en 2014, el valor superó los 15.000 millones de euros, lo que supuso un incremento del 21 por ciento desde 2011 de las exportaciones, una tendencia positiva que se mantiene ahora. "España es el tercer

país exportador mundial de frutas y hortalizas", resaltó Tejerina, que animó a seguir con la internacionalización.

■ 'FRUIT FUSION'

Este espacio, organizado en colaboración con el Magrama, y bajo el lema 'Sabores de Vanguardia', se convirtió en foro de información e innovación de los mejores productos de la huerta al servicio de la gastronomía, una iniciativa orientada a darles mayor protagonismo en el canal Horeca.

HUMUS DE LOMBRIZ CONTRA LA YESCA

Nostoc Biotech, una empresa madrileña dedicada a la biotecnología aplicada al ámbito de la agricultura y pionera en la elaboración de pesticidas con microorganismos procedentes del humus de lombriz, ha dado con una solución para acabar con la temible enfermedad del viñedo

ELECONOMISTA

La yesca es una enfermedad parasitaria producida por hongos que penetran en la madera de la vides hasta secarlas. Desde el año 2003, que fue cuando la Unión Europea prohibió el uso del arsenito sódico para el tratamiento de dicha plaga, la enfermedad se ha propagado con gran celeridad por toda Europa.

Enrique Cat, biólogo y uno de los fundadores de la compañía, explica que la pretensión de Nostoc Biotech (<http://nostoc.es>) transformar la agricultura tradicional, sobrecargada de químicos, en una actividad más sostenible y eficiente. De ahí, su interés por desarrollar soluciones de fertilizantes y protectores para la tierra basados en microorganismos vivos adaptados a los diferentes tipos de cultivos. Estos fertilizantes ecológicos, además de lograr cerrar el círculo de la naturaleza, permiten al agricultor recuperar la fertilidad e inmunidad natural del cultivo.

Cat explica que, aunque en el mercado español hay buenas líneas de fertilizantes protectores naturales, al estar basados en extractos botánicos y materias orgánicas tienen un efecto más preventivo que curativo. Según Cat, el principal valor de los bioplaguicidas de Nostoc Biotech está en su capacidad curativa.

Cat inició su aventura empresarial de la mano de Guillermo Herrero, a quien conoció en un curso de lombricultura que impartía éste último. Herrero, que cuenta en su haber con la puesta en marcha de 22 explotaciones de lombricultura, dejó fascinado al joven biólogo con las múltiples propiedades del humus de lombriz como fertilizante orgánico. Entre ellas, la antibiótica. El otro socio es el ingeniero Eker Hurtado.

Además de haber logrado erradicar la temida yesca con un método eficaz y natural, estos tres emprendedores también



Brotes en una vid afectada de yesca tras el tratamiento de Nostoc. EE

presumen de haber descubierto un producto para terminar con los nemátodos, unos gusanos microscópicos que atacan a las raíces de las plantas en cultivos con poca rotación, como los invernaderos de tomate, pepino o acelga. Estos gusanos, que provocan quistes en las raíces, acaban con las plantas en muy poco tiempo. La fórmula que utilizó Nostoc para poner punto

final a este problema consiste en devolver al suelo los enemigos naturales de los nemátodos, con el fin de lograr reequilibrar el ecosistema. Nostoc Biotech también utiliza las propiedades del humus de lombriz en la elaboración de preparados para acabar con la araña roja y la verticilosis del olivo.

CAMPAÑA 'AJUSTADA' PARA EL ACEITE DE OLIVA

Pese a que se espera un incremento de un 53 por ciento en la producción, la disponibilidad en el mercado del 'oro líquido' será similar por el bajo volumen de existencias

R. DANIEL



El aforo del olivar realizado por la Junta de Andalucía prevé una producción de aceite de oliva en esta campaña de 1.240.000 toneladas, un 53 por ciento más que en la última campaña. Sin embargo, la disponibilidad del conocido como "oro líquido" será similar al de este último año porque apenas queda un reserva de 180.000 toneladas.

La recuperación de la producción olivarera después de la baja cosecha del año pasado, una de las más escasas que se conocen, no va a suponer una mayor disponibilidad de aceite de oliva. Pese a que las previsiones apuntan a una producción de 1.240.000 toneladas de aceite frente a las 842.000 de la campaña 2014-2015, el incremento real del aceite de oliva a disposición del mercado apenas será de 80.000 toneladas.

La razón, según explica a *elEconomista Agro*, Cristóbal Gallego, de Asaja Jaén, es que mientras a 1 de octubre del pasado año había unas reservas de enlace de 500.000 toneladas, en estos momentos el producto almacenado es de apenas 180.000 toneladas. El resultado es que el volumen de aceite para comercializar en los próximos meses será de 1.420.000 toneladas frente a las 1.342.000 de este ejercicio.

El aumento de la cosecha, que se sitúa en la media de los últimos cinco años, no ha dejado buen sabor de boca a los productores. El incremento de un 53 por ciento al que apuntan las estimaciones es mucho menor del esperado después de la mala cosecha del pasado año. En el cultivo del olivar se produce lo que se denomina la *vecería*, un fenómeno por el que a una producción mala le sigue otra buena.

"Es verdad -explica Gallego- que ha aumentado la producción, pero hay que tener en cuenta de que veníamos de un año muy malo. Este ejercicio tenemos 1.240.000 toneladas, mientras hace dos campañas se consiguieron 1.881.000 toneladas, que fue récord, pero en la de 2011-2012, anterior a otra mala, tuvimos 1.615.000 toneladas".

Los precios en origen se mantendrán

La *importante* escasez de lluvias y las altas temperaturas registradas en primavera han mermado los frutos y han neutralizado el impacto de la alternancia en los rendimientos que se conoce como *vecería*.

Gallego confía en que los precios en origen permanecerán estables alrededor de los 3 euros actuales que garantizan el beneficio para los productores -el umbral de rentabilidad está situado en 2,40 euros- ya que no habrá mucho problema para atender la demanda del mercado, aunque el

ajustado enlace con la próxima campaña será similar a esta.

De esta manera, desde la Junta de Andalucía se espera, aunque de forma ajustada, con la producción prevista y las existencias se podría atender la demanda interior española -unas 500.000 toneladas-, y recuperar un volumen de exportaciones en torno a 800.000 toneladas, una cifra que el este año cayó hasta las 574.000 toneladas.

El técnico de Asaja Jaén defiende con cifras que un precio justo para los ganaderos no repercute tanto en las ventas. “El pasado año, con unos precios de 2,98 se han exportado 827.000 toneladas y en la campaña 2011-2012, en la que el precio estuvo en 1,81, se vendieron en el exterior 875.000 toneladas, prácticamente lo mismo. Por tanto, vemos que el mercado de exportación reacciona más o menos igual”.

“En el mercado interior, en la campaña 2011-2012, el precio estuvo en 1,81 y el consumo interno fue de 580.000. En la última campaña, con precios de 2,98, se consumieron en España unas 500.000 toneladas, es decir se bajó 80.000 toneladas”.

Este año, las salidas al mercado del aceite de la campaña 2014-15, si se han resentido por los precios pero por un problema de stock. “Si no sube el precio como ha subido este año en agosto nos hubiéramos quedado sin aceite”, afirma.

Con la producción de la campaña actual desvelada, los productores miran ya a la siguiente. “La incógnita y lo que nos preocupa ahora es qué cosecha habrá el año que viene. Queremos una media no una mala pero los olivos han llegado al final de la campaña con un estrés hídrico muy importante por la falta de lluvias”.

El olivo lleva “dos cosecha encima”, la que se recoge y la del año siguiente, por eso en el vareo con el que se hace la recogida se intenta dañar lo menos posible los brotes que deben dar los frutos doce meses.

El árbol, con la lluvia que le cae en otoño, no sólo mejora la producción a punto de comenzar a recoger sino también el estado vegetativo del árbol y la cosecha del año siguiente. Y las precipitaciones, por el momento, están siendo escasas. “La preocupación que tenemos es porque tenemos una campaña muy ajustada, con un enlace corto, e inicialmente con malas perspectivas por falta de lluvias”, concluyó.

La producción mundial para la próxima campaña se estima que será de 2.900.000 toneladas de aceite, un 22 por ciento superior a la anterior campaña, Italia, aumentará su producción un 58 por ciento, y también producirán más aceite los países del Magreb como Argelia, Siria o Túnez.

Andalucía, la reina del aceite de oliva

■ Producción

Se prevé una producción de 1,2 millones de toneladas en España, de las que cerca de un millón se concentran en Andalucía. A nivel mundial, la producción se estima en 2,9 millones de toneladas.

■ Existencias

Las reservas de aceite 30 de septiembre eran de apenas 180.000 toneladas frente a las 500.000 que había en la misma fecha del pasado año. Las existencias son las menores de los cuatro años anteriores.

■ Precios

En los últimos siete años, el valor máximo del precio medio mensual del aceite virgen extra en origen se registró en agosto de 2015, con 4,20 euros/kilogramo, como consecuencia de la disminución de la producción de la pasada campaña. El precio medio mensual en septiembre de este año era de 4,11 euros/kilo, un 51 por ciento más alto que 12 meses antes.

■ Evolución del cultivo

Aunque la producción de aceituna será un 51 por ciento mayor que la campaña anterior, las condiciones climatológicas la han mermado. Así las altas temperaturas durante la floración dieron lugar a menos cuajado de fruto, y en julio y agosto redujeron su tamaño. Además, las escasas precipitaciones han motivado la presencia de aceitunas arrugadas y de menos calibre.



Las altas temperaturas durante la floración han mermado la cosecha de la aceituna de almazara. ISTOCK



Los olivos alternan cada año una producción buena con otra peor por el fenómeno conocido como la 'vecería'. ISTOCK

ESPAÑA, EL PAÍS MÁS LENTO EN EL REGISTRO DE FITOSANITARIOS

La industria, las organizaciones agrarias y los productores de frutas y hortalizas reclaman la creación de una agencia única que agilice la aprobación de estos productos

ELECONOMISTA

La creación de una Agencia de Evaluación Única de Productos Fitosanitarios sería esencial para mejorar la competitividad de sector agroalimentario y garantizar su productividad. Así se puso de manifiesto en la mesa redonda organizada por la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas (Fepex) y la Asociación Empresarial para la Protección de las Plantas (Aepla) en el marco de la Feria Internacional del Sector de Frutas y Hortalizas.

Por primera vez, industria fitosanitaria (Aepla), organizaciones agrarias (Asaja, Cooperativas Agroalimentarias y UPA), productores y exportadores (Fepex) y los fabricantes de soluciones de biocontrol (IBMA), abogaron por el establecimiento de una verdadera ventanilla única para la evaluación y registro de productos fitosanitarios, cuyo objeto será la coordinación de los distintos procedimientos que puedan incidir sobre un mismo producto.



Junto a representantes de todos los colectivos mencionados, participaron en esta jornada técnica Charlotte Leonhardt, representante de la Agencia Austriaca para la Seguridad Sanitaria y Alimenticia (Ages), quien explicó el funcionamiento y los beneficios que el modelo austriaco aporta al sector y la Administración pública: “Una de las principales ventajas de una agencia única es el enfoque integrado que ofrece y que permite aplicar una mayor armonización y previsibilidad para las partes interesadas, promoviendo una mayor eficacia y eficiencia, y la disminución de los asuntos burocráticos; es decir, permite legislar mejor”, afirma Leonhardt.

El actual sistema español, basado en varias autoridades competentes, se caracteriza por su lentitud y problemas de coordinación entre los Ministerios de Agricultura y Sanidad, dificultando la aplicación de criterios unificados de evaluación. “Este sistema supone que España, uno de los países con mayor potencial agrario de la Unión Europea, sea de media el país más lento de la UE para registrar un producto fitosanitario, llegando en algunos casos hasta los 6 años, lejos de líderes como Francia -menos de 1,5 años-, Reino Unido (10 meses) o incluso Alemania (2 años)”, aseguró Francesc Llauradó, vicepresidente de Aepla, quien añadió que “dadas las características de la agricultura española, España debería ser un referente a nivel comunitario de las evaluaciones para el caso de los cultivos menores.”

El establecimiento de un único organismo que evalúe y registre los productos fitosanitarios en España supondría, entre otras ventajas, una mayor garantía en la protección del medio ambiente y la salud humana, así como en la productividad, la innovación y la competitividad de los recursos agrícolas. Además, proporcionaría una mayor eficacia y eficiencia administrativa. “Existe un margen para mejorar la competitividad, facilitando a los productores el acceso a nuevos productos fitosanitarios”, asegura José María Pozancos, director general de Fepex.

Durante la conferencia también se presentaron las principales conclusiones del estudio desarrollado por el Instituto Químico de Sarriá (IQS) de la Universidad Ramón Llull sobre *El actual proceso para la autorización de productos fitosanitarios en España: consideración y valoración de una agencia única*. La principal de ellas concluye que, de no mejorar el proceso de evaluación de productos fitosanitarios en España, corremos el riesgo de que las empresas presenten sus solicitudes en otros Estados miembros, lo que iría en detrimento de la investigación en el campo de la Sanidad vegetal, y se perderían puestos de trabajo de personal altamente cualificado.

En el debate también se expusieron otros beneficios de una Agencia única



Francesc Llauradó, vicepresidente de Aepla, y José María Pozancos, director general de Fepex, durante las jornadas celebradas en 'Fruit Attraction'. EE

6 Son los años que llega a tardar la Administración en autorizar un fitosanitario

de Evaluación en términos económicos, tales como la reducción de los plazos en el procedimiento de registro o la reducción de costes para la Administración, con la posibilidad de organizar un sistema autofinanciable mediante los ingresos que este genere al cobrar por los dosieres que evalúa.

La mesa redonda *Autoridad única de evaluación: una herramienta hacia una agricultura española más innovadora, productiva y competitiva* contó con la participación de Valentín Almansa, director general de Sanidad de la Producción Agraria del Magrama; Covadonga Caballo, coordinadora del Área de la Subdirección General de Sanidad Ambiental y Salud Laboral del Ministerio de Sanidad y Servicios Sociales e Igualdad; Alicia Sánchez Muñoz, subdirectora general de Inspección, Certificación y Asistencia Técnica en el Ministerio de Economía y Competitividad; Alejandro Alonso Núñez, diputado y portavoz de Agricultura del Grupo Socialista; y Ángel Martín Moreno, director de Asuntos Europeos en Dow AgroSciences.

AGRICULTURA Y CAZA, OPCIONES COMPATIBLES Y COMPLEMENTARIAS

No es momento de buscar enfrentamientos entre agricultores y cazadores, entre otras cosas, porque muchos comparten profesión y afición, sino de hallar encuentros para mejorar el medio rural

J. L. G.

En los últimos años, tanto a la agricultura como a la caza le viene ocurriendo lo mismo: una acelerada jubilación en sus efectivos, sin que se atisbe una solución de relevo. En gran parte de España estamos, aquí y ahora, buscando evitar la despoblación del campo. Cada vez hay menos habitantes en el medio rural, muchos municipios están cada vez más vacíos y a vivir al pueblo sólo se quiere ir en verano. Ante esta situación, ¿por qué no trabajar juntos agricultores y cazadores para evitar el declive del campo y de la propia actividad cinegética?

Son muchos los que no ven, ni por asomo, quién cogerá el testigo en esta carrera de obstáculos en ese medio, a pesar de la crisis vivida en los últimos años. Agricultura y caza han dejado de ser actividades de relevo para serlo de amortización. Y hay quienes, ante esta situación de debilidad, piden que se entiendan más los dos sectores y se apoyen mutuamente, pues les va en ello el futuro. Hablan de hacer de las necesidades virtud y de que el entendimiento



Entrada de la finca
Mochares, en el término
toledado de Nambroca.EE

puede ser decisivo. Es imprescindible la coordinación, buscar una propuesta común para dirigir las subvenciones estatales y comunitarias hacia los objetivos que a todos interesen, no se puede dejar la situación en manos del albur ni sólo a cargo de los agricultores, ya que el negocio agrario no da para más y no se puede exigir a la gente del campo esfuerzos a mayores.

Efecto medioambiental

No podemos quejarnos del escaso efecto positivo medioambiental y de la mala orientación de la PAC en todos estos años, porque, a lo peor, no se ha presionado para avanzar en otro sentido. Algo se ha hecho, pero la mayor parte queda por hacer. La ausencia de agricultura se traduce en desaparición de caza, simultáneamente. Por otro lado, si la caza se acaba en algunos términos, la agricultura y el pueblo dejan de recaudar algunas partidas trascendentales para su economía. Por eso, unos y otros deben llegar a acuerdos. Los sistemas agroganaderos son determinantes para el equilibrio faunístico y medioambiental en los territorios de intervención. La singular perdiz roja silvestre (*Alectoris rufa*) camina hacia la desaparición en los territorios más humanizados, entre otros varios motivos, por exceso de actividades agrícolas y aplicaciones fitosanitarias. Podríamos resumir que, por exceso y por defecto, la agricultura es determinante

para el estado poblacional de nuestras perdices. La mayoría de los agricultores son sensibles a lo que pasa con la fauna. La agricultura y la caza siempre han estado hermanadas y, aunque no hay datos estadísticos, son dos de los gremios con mayor porcentaje de individuos en común. Son actividades afines que se desarrollan en el mismo medio y el dueño de la tierra sigue siendo el propietario de la caza que hay sobre ella. En los sistemas agrícolas no hay un hábitat adecuado para la fauna asociada, porque se explota la tierra pensando en sacarla el mayor rendimiento posible, que es una actuación, con carácter general, muy legítima. El propietario de la tierra consigue resultados óptimos utilizando los biocidas más eficaces, cultivando y cosechando y recogiendo la paja en épocas muy concretas y a la mayor velocidad posible, haciendo labores de limpieza vegetal que requieren desollar la tierra para que en su parcela no queden plantas indeseables antes de la arada otoñal. Como todas estas maneras y productos están autorizados, los demás actores de la naturaleza no tienen nada que limitar. El límite es la conciencia con el medio de cada uno. Y algunos así lo entienden y otros no. al igual que no se puede permitir que unas poblaciones sobredimensionadas de algunas especies, consideradas como cinegéticas - o incluso de las protegidas-, pongan al agricultor en manos de seguros e indemnizaciones, que nunca llegan, por los daños producidos en los cultivos, en las prácticas de silvicultura, en la ganadería...

En ese sentido, la caza sigue siendo imprescindible como actividad sostenible para el control de las poblaciones y para evitar esos daños. Una de las personas que destaca en su defensa es Juan José López del Cerro, director

“Ser cazador es una vivencia personal difícil de explicar a los demás”

Una filosofía empresarial

“Soy cazador desde muy joven, -nos dice Juan José López del Cerro, una persona comprometida con la actividad agraria, ganadera, con la conservación de la naturaleza y con el mantenimiento de un uso sostenibles en el medio natural como puede ser la caza-. Empecé siendo aún un adolescente, porque mi padre era un amante de la caza menor y mayor. Ser cazador es algo más que practicar un deporte, es toda una vivencia difícil de explicar para los que no cazan. Una vivencia que implica emoción, destreza, habilidad, sentir todo el cuerpo en tensión, listo para reaccionar; poner en práctica tus reflejos y saber adelantarte a la pieza. La caza te enseña a agudizar el sentido del oído, del olfato, a tener siempre a punto tus reflejos. Es un poco también un cierto sentido de supervivencia, porque te enfrentas a la naturaleza y sus animales. Es curioso como la caza, y todo lo que ella conlleva, lo puedes aplicar luego en la vida empresarial o en el medio agrícola. Porque, en el fondo, al cazar estás poniendo en práctica una estrategia para lograr un objetivo. La caza se parece mucho más de lo que creemos a la vida misma y, especialmente, a la vida comercial y empresarial. En nuestra actividad profesional todos perseguimos un objetivo y entonces todo lo que haces es para lograr alcanzarlo”.



La actividad venatoria, un componente más para la renta agraria. EE

propietario de Mochares, finca de caza menor considerada por los medios especializados como “una de las mejores de menor de España”, director de una consultora y consejero delegado del Grupo Guerra, una de las más importantes distribuidoras cárnicas españolas. Su filosofía ha sido conjugar la actividad agraria y la cinegética para, poniendo los medios necesarios, influir positivamente en los resultados finales de cada una de ellas. Así, la elección de los distintos cultivos, los ciclos a llevar a cabo durante el año, la alternancia en el medio, el control de los productos fitosanitarios y la siempre necesaria presencia de agua (río, embalses, manantiales, fuentes naturales) propician no sólo la cosecha de determinados productos agrarios, sino lo que para él supone una aportación económica más importante, otro tipo de cosecha, la de especies cinegéticas, como perdices, liebres, conejos, torcaes o faisanes. “Creo que hemos mejorado respecto al año pasado”, señaló. Este año se ha sembrado centeno, arvejón y veza, que les gusta mucho a las especies de caza, además del trigo y la cebada. Las parcelas que se dejan sin recoger para alimentar las especies suman unas 60 hectáreas y están diseminadas por toda la finca. La naturaleza, en forma de sequía no es igual para todo. Una primavera en la que llovió al principio, se quedó corta de agua, de tal forma que llovió lo justo para que las polladas de perdiz y faisán pudieran salir bien. Como en el campo no se puede contentar a todos, esto vino bien para la caza, pero afectó a la siembra. No hubo nubes de verano ni granizo, por lo que las polladas de 12 y 14 huevos criaron completas. También lo hizo bien el faisán, especialmente en la zona de los cañaverales y los humedales de la



Las especies cinegéticas dependen de los cultivos agrícolas en las áreas de caza. EE

Sembramos para las especies cinegéticas centeno, arvejón y veza, además de trigo y cebada

finca. Hay mucho faisán gracias a que de la temporada anterior quedaron suficientes parejas reproductoras”. Por último, llamó la atención a que en toda la comarca hubo mucho conejo: “Podemos afirmar que hay más conejo que ningún otro año, probablemente porque no ha habido enfermedades. Los lugareños creen que el conejo se ha inmunizado y de ahí la gran cantidad de crías que salieron de las madrigueras”. Esa inmunización de esta especie en ciertas áreas reabre las diferencias de percepción entre cazadores y agricultores: más caza, pero mayores daños.

Un punto de atracción para cazadores de toda España

El director de Mochares y de la consultora Premium Hunts, el ingeniero de Montes Alfonso del Valle, resalta las diferencias entre los cazadores de menor y de mayor. También, la necesidad de conjugar armónicamente los intereses agrícolas y cinegéticos en la finca, cultivos y especies, para lograr los mejores resultados para los que acceden a esta zona toledana. “Un cazador exigente que busca pasar una buena jornada con la mayor garantía. Y cuando hablo de garantía, me refiero a que en ofrecemos caza menor abundante en



Resultado del primer día de caza de esta temporada con los medios de información cinegética y más de cien piezas cobradas. EE

estado puro, no la caza *de jaula* que se puede encontrar en algunos intensivos. Aquí llegan cazadores de todas las comunidades, si bien son más los del norte peninsular, vascos, gallegos, catalanes... que por no tener una orografía y un terreno como La Mancha y, por tanto, no contar con especies de menor en tanta densidad como en nuestra finca de Toledo, saben que con nosotros van a pasar una jornada de caza atractiva. La finca (www.fincamochares.es) recibe unos 200 cazadores al año, entre la general, el reclamo de perdiz y el conejo”.



ACEITES DE OLIVA
DE ESPAÑA

Diálogos Saludables

Un intercambio de conocimiento para los profesionales de la salud. Aceites de Oliva de España te invita a conocer las últimas conclusiones científicas sobre los beneficios de los Aceites de oliva en la salud de la mano de los más destacados investigadores.

7 Octubre	21 Octubre	4 Noviembre	18 Noviembre	2 Diciembre
11:00 a 12:30	11:00 a 12:30	11:00 a 12:30	11:00 a 12:30	11:00 a 12:30
MADRID	SEVILLA	BILBAO	SANTIAGO DE COMPOSTELA	BARCELONA
CaixaForum	Teatro Quintero	La Alhóndiga	Abanca	CaixaForum
Aceites de oliva y enfermedades cardiovasculares.	Aceites de oliva y mayor esperanza de vida.	Aceites de oliva y control de la obesidad.	Aceites de oliva y estilo de vida.	Aceites de oliva y lucha contra el cáncer.

Regístrate de forma gratuita en www.dialogossaludables.com / Teléfono 91 360 58 51

CON LA COLABORACIÓN DE:

MADRID - BARCELONA



SEVILLA - BILBAO



Caja Rural de Jaén
Caja Rural del Sur
Caja Rural de Granada
Globalcaja
Caja Rural de Navarra



CONSEJO GENERAL DE ENFERMERÍA

CON EL PATROCINIO DE:



LA OMS 'PINCHA EN HUESO' EN EL SECTOR CÁRNIC

Tanto el porcino ibérico, como el sector del vacuno de carne, no han notado una bajada de ventas tras el polémico informe y destacan la madurez del consumidor, que sigue apostando por el consumo moderado y saludable

ENRIQUE PALOMO

El informe de la Organización Mundial de la Salud, declarando como factor cancerígeno la ingesta de carnes procesadas y -en menor escala- de carne roja, cayó como un "jarro de agua fría" en el sector del porcino ibérico que todavía se recupera de una crisis profunda. "Era alarmista, generalista y se comunicó muy mal desde la OMS", comenta Elena Diéguez, secretaria técnica de la Asociación Española de Criadores de Ganado Porcino Selecto Ibérico Puro y Tronco Ibérico (Aeceriber). Para Diéguez, "afortunadamente este informe no está afectando al consumo de porcino ibérico porque el consumidor es fiel y siempre ha considerado el consumo de moderado de esta carne como saludable".

El sector porcino es uno de los principales sectores industriales en España con una cifra de negocio de 13 millones de euros. Un sector estratégico que cuenta con 25 millones de ejemplares y unas 86.553 explotaciones ganaderas.

El efecto del informe de la OMS no va repercutir en la campaña de Navidad del ibérico. "El principal volumen se lo llevan los lotes y cestas que a estas alturas ya se han realizado y no hemos percibido ningún descenso. Faltaría por determinar el alcance en los loncheados de los que todavía no tenemos datos pero su repercusión es menor".

Los precios están en unos niveles muy similares a los del año pasado, ligeramente por encima del precio de coste con unos márgenes ajustados. Acaba de salir las primeras cotizaciones en Extremadura. El cerdo de bellota está entre

los 30-34 euros/arroba. El cerdo de cebo a 22,91 euros/arroba mientras que el lechón oscila entre 1 y 1,25 euros la libra. "El precio del lechón es el único que ha bajado con respecto al año anterior. Debería estar moviéndose entre los 1,5 y los 1,8 euros la libra", señala Diéguez.

Nuestro país es el segundo productor de carne de porcino a nivel europeo por detrás de Alemania y el cuarto mundial. Las exportaciones totales a la UE rondan los 10 millones de toneladas.

La normalidad también es la tónica general en el sector del vacuno de carne. "Los mercados no han notado la repercusión del informe. Así lo reflejan tanto los datos que tenemos hasta ahora como lo que nos transmiten los comercializadores", cuenta el gerente de la Asociación Española de Productores de Vacuno de Carne (Asoprovac) Javier López.

Las perspectivas de los productores de carne de cara a la navidad son esperanzadoras ya que se comenta, que será una de las más consumistas de la historia. "Las previsiones apuntan a que la va apostar por comer bien en estas fechas y la carne será una de las protagonistas en los platos. Estamos muy satisfechos en cómo ha sido la reacción del consumidor que ha sido soberano y ha seguido manteniendo la carne en su menú", nos aclara López.

La situación del sector productor de carne es de estabilidad pero dentro de unos márgenes muy ajustados. "A nivel de precios estamos por debajo de la media europea, los márgenes son muy ajustados pero dentro de lo que cabe, los costes de producción se han estabilizado", añade López.

Plan FINANCIACIÓN JOVEN EMPREENDEDOR AGRO

- ✓ Si tienes menos de 40 años.
- ✓ Si quieres invertir en tu propia explotación.



www.jovenesagricultores.com





Herrera, en el centro, con los miembros de las organizaciones y empresas adheridas a la Plataforma. EE

EL SECTOR DEL VACUNO DE LECHE **SUMA APOYOS**

La Plataforma de Competitividad, que contará con 225 millones, integra a productores, industria y distribución para asegurar la sostenibilidad y estabilidad del vacuno de leche con mejores precios

RAFAEL DANIEL

Segunda productora de leche con 1.400 explotaciones y casi 100.000 vacas, 169 industrias transformadoras y casi 9.000 empleados directos e indirectos, Castilla y León no se ha cruzado de brazos cruzados ante la crisis que vive este sector. Junto a organizaciones agrarias, industria y distribución, el Gobierno regional ha creado la denominada Plataforma de Competitividad Productiva del Vacuno de Leche, una estrategia a la que se dedicará 225 millones de euros hasta el año 2020 y que recoge 31 medidas para dar “estabilidad y sostenibilidad” al sector a través de una cadena de valor “justa, equitativa y transparente”.

La Plataforma, que nace con 37 adhesiones, cuenta con medidas de apoyo a la incorporación de jóvenes y la modernización de explotaciones. Además, se potenciará el fortalecimiento de las organizaciones de productores, se buscará la estabilización de las rentas de las explotaciones y se apoyará la mejora genética, además del impulso de planes de eficiencia energética.

Establece además medidas destinadas a la apertura de líneas de microcréditos y préstamos para productores de vacuno de leche y para la elaboración de planes de eficiencia productiva.

La industria tiene también un importante papel en el acuerdo. Para lograr la consecución de sus objetivos se facilitará el acceso a infraestructuras que ayuden a regular la oferta de leche y se va a realizar un plan de apoyo específico a la industria láctea. Además, se acuerda la realización de contratos en los que se fijen precios y volúmenes de compras, promover la inclusión del origen del producto en los envases y la adhesión a las medidas de la Organización Interprofesional Láctea (INLAC). La puesta en marcha de una línea de microcréditos y préstamos en condiciones ventajosas para el sector transformador será otra de las medidas que se plantean.

La Plataforma de Competitividad Productiva incluye el compromiso de la distribución de no utilizar la leche como reclamo, la diferenciación de los



ISTOCK

productos nacionales y el establecimiento de contratos a largo plazo con industrias proveedoras.

Para garantizar el equilibrio y la transparencia entre los deslabones de la cadena se creará una red regional de explotaciones de vacuno de leche y un observatorio de precios, además de la regulación de la figura del mediador de la cadena alimentaria.

El objetivo de la Plataforma es situar a los productos lácteos de Castilla y León en condiciones óptimas para competir ante los continuos avances que se incorporan a los sistemas productivos. Así, la investigación y la aplicación tecnológica contribuirán a la mejora de la competitividad no sólo en el ahorro de coste, sino también en los propios procesos de elaboración para obtener producciones diferenciadas e incorporar al mercado nuevos productos.

Gracias al modelo de obtención de datos con el que se conocerán la media de los costes a nivel regional, un ganadero podrá analizar si su explotación es más o menos eficiente que la media en su estrato de producción. Esto le permitirá solicitar un plan de eficiencia y si el resultado de ese análisis determina que debe hacer una inversión, contará con apoyos de la Consejería con líneas de subvenciones, microcréditos y préstamos. De este modo, podrá reorientar su producción o la venta de su producto hacia una organización de productores para que le garantice un contrato estable.

Herrera: “Hay que dejar de verse como enemigos”

El presidente de la Junta, Juan Vicente Herrera, mostró su confianza durante la firma de creación de la plataforma en que reparte “equilibrio” a los tres eslabones de la cadena pero reclamó prioridad “al más frágil, al primario”. “Es un trabajo entre todos por el futuro del sector y debe tener especial atención a la fase productora porque de ella dependen el resto de la cadena y fija población en el medio rural de Castilla y León”, aseguró ante organizaciones agrarias, cooperativas, industria y distribución, a

los que emplazó, “a no verse como enemigos para lograr el fin común: mejorar el precio y equilibrio para todos”. El coordinador de la Unión de Campesinos de Castilla y León (UCCL), Jesús Manuel González Palacín, considera que la iniciativa, aunque no supondrá un subida automática del precio de la leche, es un cambio de modelo de trabajo para conseguir estabilidad en un sector “en el que ha quedado mucha gente en el camino”. El coordinador regional de la Alianza

UPA-COAG, Aurelio Pérez, aplaudió esta estrategia porque el sector “no puede sólo salir adelante, sino que necesita el apoyo de los tres pilares para buscar nichos de mercado”. El presidente de Asaja, Donaciano Dujo, aseguró que esta iniciativa debe dar “seguridad, estabilidad y futura rentabilidad” a los productores. “Todas las partes tienen que ganar un poco. Si por el contrario, alguna quiere ganar más, la cadena se romperá por el lado más débil, el productor, y perderemos todos”. Para

Fernando Káiser, de la Federación Castellana y Leonesa de Industrias Lácteas, el objetivo es “mejorar” “priorizando las inversiones, impulsando la comercialización de productos y salir a mercados exteriores” en el caso de los quesos. El director general de la Asociación Española de Grandes Empresas de Distribución (Anged), Javier Millán-Astray, destacó el compromiso por mantener la “sostenibilidad del sector lácteo y hacer los deberes”.

LOS BAJOS PRECIOS ACORRALAN A LA CUNICULTURA

Decenas de granjas de conejos están en riesgo de desaparición por la prolongada caída de los precios en origen que impide que se lleguen a cubrir los costes de producción

R. DANIEL



Los cunicultores están viviendo una de las crisis más graves que se conocen". Así describe el presidente de Asaja Tarragona, Albert Castelló, la situación de miles de productores de conejos de nuestro país, atenazados por una prolongada caída de los precios en origen que está llevando al cierre de muchas explotaciones. Este representante sindical calcula que entre el pasado año y el actual desaparecerán el 40 por ciento de las granjas.

El problema de los cunicultores no es muy distinto al que han sufrido hace unos meses los ganaderos de leche. Los bajos precios que reciben por sus conejos no cubren los costes de producción.

Este año la media de los precios que recibirán los criadores es de 1,45-1,50 euros por kilo cuando el coste de producción es de 1,80. En 2014, el precio medio fue de 1,77 euros, mientras que en 2013 alcanzó los 1,94 euros.

"Este año, de media, se están perdiendo 30 ó 40 céntimos por kilo", asegura Castelló, quien añade que los productores de Francia e Italia están cobrando 2,35-2,40. El dirigente agrario compara además lo que perciben los productores con lo que se está pagando en los lineales, entre 5 y 5,50 euros por kilo. "Lo que pedimos es que haya un poco más de transparencia en la cadena, tanto en los supermercados como en los mataderos y que lo se paga en las tiendas se traslade también a los productores", añade.

Desde Asaja Tarragona se culpa de la situación al sistema de integración utilizado por algunos de los grandes operadores que controlan el mercado de la carne de conejo. Con este sistema, muy implantado por el grupo castellano y leonés Hermi, los productores ponen las instalaciones y los animales, mientras que la empresa a la que suministran se encarga de venderles el material para la inseminación, el alimento y los medicamentos.

Albert Castelló asegura que este método está poniendo contra las cuerdas a muchos de los productores integrados. "Casa mes te van dando una cantidad pero a finales de año acumulan una deuda con la empresas de 15.000 o 18.000 euros".

Venta a pérdidas

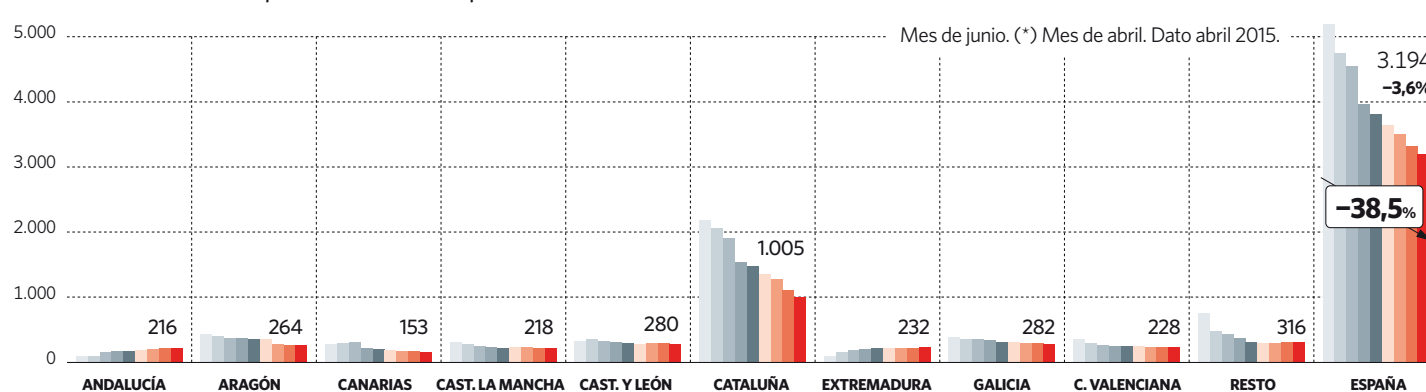
El sistema de integración repercute además de una doble manera en el sistema de precios. "Ello juegan con varias cartas y tiene ingresos por los suministros que venden al productor. Aunque tengan poco margen, a eso hay que sumarle las ganancias que consiguen por la venta de carne de conejos a las grandes cadenas de distribución, que pueden ser pequeñas, pero que

Radiografía del sector del conejo en España

Estructura productiva.
Macromagnitudes

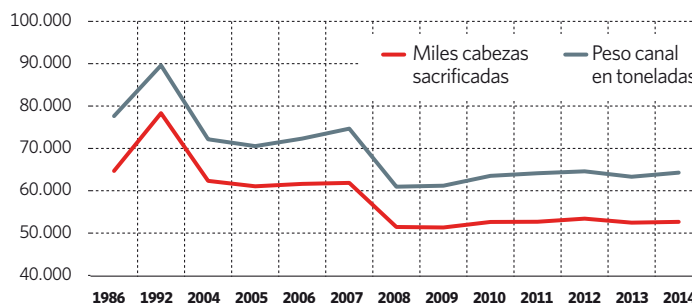
	2010	2011	2012	2013	2014
Producción	63.506	64.139	64.578	63.289	64.281
Importación	478	430	442	498	918
Exportación	4.021	3.370	5.380	5.609	7.777
Utilización Interior	59.963	61.197	59.639	57.739	57.422
Consumo per cápita	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2
Autoabastecimiento	105,9	104,8	108,3	109,6	111,9

Evolución del número de explotaciones cunícolas por CCAA

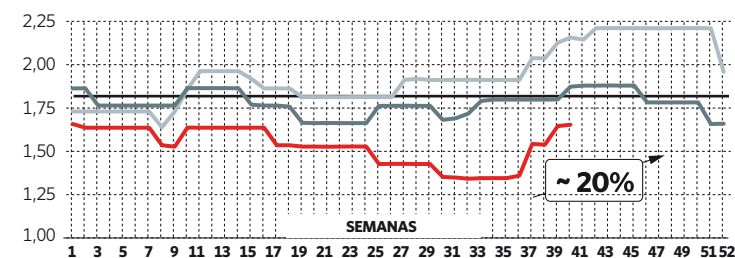


Fuente: Magrama.

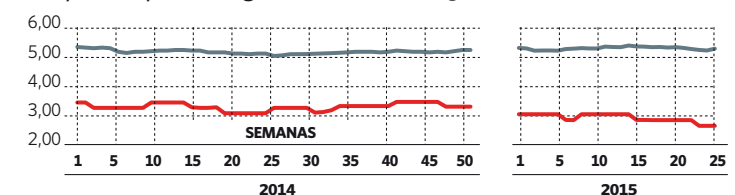
Evolución de la producción de carne de conejo en España



Datos de precios: origen Euros/kg vivo — 2013 — 2014 — 2015



Comparativa precios origen - destino Euros/kg — Origen — Destino



Comparativa de establecimientos. Euros/kg

	2012	2013	2014	2015	VARIACIÓN % 2012 - 2015
Carnicería	5,71	5,53	5,68	5,56	-2,10
Supermercado	5,13	4,96	4,89	4,88	-0,20
Hipermercado	5,13	4,97	4,89	4,84	-1,02
Discount	4,87	4,80	4,59	4,76	+3,70

elEconomista

son significativos en grandes volúmenes". Según el dirigente sindical, esto provoca que los excedentes que tienen estos grupos se vendan a pérdidas en los mataderos catalanes, que encuentran una buena salida para sus productos en la exportación. "Y lo que es peor, hace que extiendan esa política de bajos precios a los productores locales". Las críticas de Asaja llegan también a la Interprofesional del sector, Intercun. Según Albert Catelló "hace tiempo que estamos pidiendo que utilicen un remanente que tienen de 1,8 millones para poner en marcha campañas de promoción del consumo, pero no lo han empezado a hacer hasta hace poco".

El sindicato agrario UPA eleva las pérdidas del sector a 42 millones de euros en el último año y medio y atribuye la situación del sector a la banalización de la carne de conejo en los lineales de la gran distribución, al desequilibrio en el poder negociador de los productores, a la falta de valor del

Tres operadores controlan más del 50% de la producción

El sindicato Unión de Pequeños Agricultores (UPA) denuncia que apenas tres operadores comercializan a día de hoy más del 50 por ciento de la producción de la carne de conejo, de modo que dependen totalmente de las ventas a las grandes superficies y se hacen competencia entre sí, hundiendo los precios.

producto, a la ausencia de contratos en las relaciones entre suministradores y receptores y la excesiva atomización de los ganaderos.

El aumento de los costes está llevando a las granjas a una huida hacia adelante, aumentando su producción, para intentar obtener más rentabilidad, aseguran desde la Unión de Pequeños Agricultores. Esto, unido al descenso del consumo de esta carne, ha generado un excedente que también tira de los precios a la baja.

Entre las medidas que reclaman está la activación de medidas de apoyo financiero que aporten liquidez a los ganaderos, que el Observatorio de la Cadena Alimentaria y la Agencia de Información y Control Alimentarios vigilen muy de cerca al sector cunícola, búsqueda de canales de exportación para la carne de conejo y la mejora de la transparencia de las lonjas, que sirven de orientación de los precios en origen.



LA SIEMBRA DIRECTA SE ALÍA CON LA AGRICULTURA DE PRECISIÓN

La siembra directa ha encontrado en la agricultura de precisión un nuevo compañero de viaje. La alta sofisticación para sembrar y abonar en una sola operación o aplicar el herbicida sólo cuando se detecta la presencia de malas hierbas son algunas de las ventajas de esta nueva alianza

ENRIQUE PALOMO

El futuro de la siembra directa ha encontrado en la agricultura de precisión su nuevo aliado. Los últimos avances que se vieron en una jornada técnica sobre agricultura de conservación, organizada por el Magrama en Palencia, caminan a la combinación entre la siembra directa y agricultura de precisión. Mayor sofisticación para sembrar y abonar en una sola operación, aprovechar la tecnología de precisión para reducir cada vez más la compactación y aplicar el herbicida únicamente cuando las máquinas detectan que hay malas hierbas son algunas de las ventajas.

La siembra directa está presente en España desde hace más de 20 años. Lejos de los países que lideran el ranking de hectáreas dedicadas a esta técnica como Argentina o Brasil, en

nuestro país cada vez tiene más adeptos, aunque su crecimiento es lento pero muy constante. Desde 2009, la superficie en siembra directa ha aumentado un 115 por ciento pasando de las 274.528 hectáreas a las 590.473 hectáreas actuales.

De la tierra que se cultiva en nuestro país, entre el 10 y 12 por ciento se realiza con esta técnica, una cifra no muy importante pero que sirve a España para ser el primer país de Europa en superficie dedicada a la siembra directa. A pesar de sus ventajas y su crecimiento, todavía tiene que hacer frente a varios handicaps que frenan una mayor expansión por nuestro país. El primero es la mentalidad, “estamos acostumbrados a labrar, somos un país de labradores y cambiar ese concepto cuesta”, comenta Jesús A. Gil Ribes, presidente de la Asociación Española de Agricultura de Conservación.

Otro freno importante es que para realizarla bien y de manera adecuada, se necesita una cierta formación. “Los agricultores con más edad, por lo general, no quieren saber nada pero los jóvenes es distinto, están más abiertos a introducirse en ella”, explica Gil Ribes. El último inconveniente es el precio de las máquinas sembradoras que son mucho más caras que las de siembra convencional. “Los convencidos al final compran la máquina porque es una inversión pero si no, hay otras opciones como llamar a una empresa de servicios o hacer una compra conjunta por parte de varios agricultores o una cooperativa”, detalla el también profesor de la Universidad de Córdoba.

A pesar de estos inconvenientes, la siembra directa gana terreno por sus ventajas. Bien realizada frente a la convencional es más rentable porque “las producciones son parecidas pero se reducen los costes”, comenta el presidente de esta asociación. Con la agricultura de conservación, el suelo aumenta en materia orgánica, gana en estructura y es más fértil. Otro factor determinante a su favor es que es más respetuosa con el medio ambiente. “Emite un 19 por ciento menos de CO2 frente a la convencional y fija carbono atmosférico en el suelo”. Uno de sus grandes beneficios tiene que ver con el agua. Con esta técnica, conseguimos una mayor capacidad de retención de este elemento y una menor escorrentía.



SER PRIMERO

¿es también tu actitud?

www.bodegasprotos.com

Únete a nosotros en:



www.facebook.com/BodegasProtos



twitter.com/bodegas_protos



"el vino sólo se disfruta con moderación"

MEJORES CULTIVOS GRACIAS AL OZONO

El uso de agua ozonizada permite incrementar la productividad de las explotaciones agrícolas entre un 15 y un 40 por ciento, ya que este producto favorece la oxigenación de las raíces de los cultivos, previene las enfermedades de la planta y mejora la calidad del producto

EL EOCNOMISTA

Las principales aplicaciones del ozono en la agricultura son la inyección de agua ozonizada en el riego y los tratamientos foliares por pulverización -sustituyendo al sulfatado o al fumigado-. El riego con agua ozonizada desinfecta las raíces y el sustrato, lo que impide enfermedades causadas por hongos o bacterias como Fusarium, pudrición bacteriana o Phytophthora; mientras que su descomposición en oxígeno asegura unas raíces nuevas y sanas hasta el final del cultivo. Por su parte, los tratamientos foliares con ozono evitan otros ataques bacterianos o fúngicos como la Botritis, ceniza o mildiu.

El ozono, la forma más activa de oxígeno, convierte el agua en desinfectante natural que elimina de manera fácil y eficaz virus, bacterias, hongos, algas, esporas y demás microorganismos. Debido a su naturaleza, el ozono no deja ningún tipo de residuo químico, ni en la instalación ni en el producto alimenticio, ya que se descompone en oxígeno.

Al evitar los residuos, se reducen significativamente el uso de químicos y, en concreto, se evitan largas y costosas desinfecciones de suelos que impiden la producción durante semanas y conllevan el cierre de las instalaciones. Además, el ozono no produce impacto ecológico en la explotación ni afecta a las cualidades de los frutos. Los productos y la propia instalación se adaptan mejor la calidad requerida por legislación y los clientes, a la vez que se es respetuoso con el medio ambiente. Por eso, el ozono mejora la eficiencia de la explotación agrícola y facilita el acceso a los mercados, tanto nacionales como internacionales.



ISTOCK

ASP Asepsia ha desarrollado un sistema de ozono para agricultura innovador, con equipos fabricados en España por la propia marca, que produce agua ozonizada mediante un control continuo a través de una sonda redox en el tanque donde se mezcla el H₂O con O₃. Con su experiencia ha comprobado los beneficios del ozono en la rentabilidad del cultivo, si se cuenta

con los equipos adecuados, se siguen una serie de procedimientos y si estos están supervisados por profesionales especializados. "Ozonizar el agua y echarla al cultivo sin más no solo no es eficaz sino que conlleva riesgos. El control de la cantidad de ozono así como la metodología es fundamental", comenta Silvia Peña, directora técnica de ASP Asepsia.

La NOCHE de la ECONOMÍA

eE

LOS PREMIOS ANUALES DE **elEconomista** QUE RECONOCEN
A LAS MEJORES EMPRESAS Y EMPRESARIOS DE 2015

JUEVES, 3 DE DICIEMBRE DE 2015 CaixaForum Madrid

V Edición Premios | **elEconomista.es**



Patrocinadores



Coche oficial:



Socio tecnológico



Socio Gastronómico:



Trabajos de corta
de madera en unos
montes de Ence. EE



ENCE MANTIENE MÁS DE **5.000 EMPLEOS EN GALICIA**

La compañía efectúa compras por valor de 122 millones de euros y genera el 28 por ciento del PIB forestal de esa comunidad, gracias a la actividad de su papelera de Pontevedra

ELECONOMISTA

Las compras forestales efectuadas por Ence en un año en Galicia superan los 122 millones de euros. Este dato incluye tanto las compras de madera como las adquisiciones de productos y servicios relacionados con la gestión forestal -unos 25 millones de euros al año-. Así se desprende del Informe sobre el Impacto de la Actividad Forestal de Ence en Galicia, realizado por la Universidad de Vigo a partir del análisis de la totalidad de las operaciones forestales de Ence en Galicia en el periodo 2011-2014.

Este informe se une al realizado por la consultora KPMG en 2013, que

valoró pormenorizadamente el impacto económico de la empresa y que concluye que Ence genera el 30 por ciento del empleo forestal en la comunidad autónoma. La empresa, señalaba KPMG, genera más de 5.000 puestos de trabajo en Galicia y compra madera o servicios forestales a más de 1.800 proveedores gallegos generando el 28,7 por ciento del PIB forestal de Galicia gracias a la actividad de su papelera de Pontevedra.

KPMG mostraba que la actividad de Ence genera 2.073 empleos en los montes gallegos y destacaba la importancia de la distribución de rentas: KPMG concluyó que Ence gasta más de 90 millones de euros al año en municipios de menos de 10.000 habitantes.

Con el estudio presentado por la Universidad de Vigo se alcanza un nivel de detalle exhaustivo para determinar las implicaciones económicas de las operaciones forestales de Ence. Los investigadores tabularon datos vinculados a más de 60.000 operaciones –adquisiciones, contrataciones...– cada año. Estas operaciones son la base de una suma de esfuerzos de productores de madera y Ence que, tal y como determinó KPMG, genera cerca del 1 por ciento del PIB de Galicia. De los análisis de los investigadores de la Universidad de Vigo se concluye que, tan sólo en labores de selvicultura, la demanda anual de madera de la empresa genera cerca de 178.000 jornales en los montes cada año. O que es el subsector del papel el eslabón de la Cadena Forestal-Madera en Galicia que genera una mayor productividad por hora trabajada, en el que el peso de Ence supera el 90 por ciento. La productividad por hora en el subsector del papel mejora en un 75 por ciento la del subsector del mueble y otras industrias manufactureras madereras.

Más compras en La Coruña y Lugo

Entre 2011 y 2015, Ence compró madera en Galicia por valor de 388 millones de euros y adquirió bienes y servicios forestales –diferentes a la propia madera– por unos 104 millones de euros, equivalente a una media de 26 millones al año. Esta actividad forestal se desarrolló en 186 municipios distintos de Galicia, el 59 de los existentes en la Comunidad. Ence compró madera en ese periodo en la práctica totalidad de los municipios de la provincia de La Coruña, en el 88,71 por ciento de los municipios de la provincia de Pontevedra, el 52,2 por ciento de los ayuntamientos lucenses y poco más del 4 por ciento de los orensanos.

La Universidad de Vigo profundiza en los datos del estudio llevado a cabo por KPMG al detallar los tipos de compras, origen geográfico, etc., año a año, y aporta otros datos especialmente interesantes. Las compras de madera de Ence



La compañía compra madera o servicios forestales a más de 1.800 proveedores gallegos

en Galicia se concentran en un 80 por ciento en las provincias de La Coruña y Lugo. En estas dos provincias es donde más creció la superficie arbolada entre 1998 y 2009, años en los que las administraciones realizaron inventarios forestales. Así, mientras la superficie arbolada se incrementaba en un 5,4 por ciento en Lugo, retrocedía en un 3,1 en la provincia de Orense, por ejemplo.

Más de 10.000 hectáreas de patrimonio forestal

Ence gestiona en Galicia unas 10.000 hectáreas de patrimonio forestal propio. La gestión del 54 por ciento de esta superficie cumple con los criterios de responsabilidad de FSC®, el sello de certificación más importante del mundo en la materia. Además, el 86 por ciento del patrimonio forestal de Ence cumple con los estándares de sostenibilidad PEFC. De acuerdo a las conclusiones alcanzadas por los investigadores de la Universidad de Vigo, Ence destinó a la prevención de incendios entre 2012 y 2014 más de 3,8 millones de euros, y realizó actividades de formación para cerca de 2.000 propietarios forestales en toda la Comunidad Autónoma.



Emilio Guirado

Ingeniero Técnico Agrícola de
la Estación Experimental La Mayora

España, como
productora de aguacate
y mango, cuenta con
muchas posibilidades
en el mercado europeo
y puede suministrar
un producto de
excelente apariencia
y sabor y con mínimos
tratamientos
fitosanitarios

Aguacate y mango, del trópico al sudeste peninsular

España es el único país europeo con una producción comercial significativa de frutas subtropicales, especialmente, de aguacate y mango. En la península esta producción se concentra en la costa mediterránea andaluza, en las provincias de Málaga y Granada. Su ritmo de implantación es tal que en los últimos años hemos alcanzado las 10.000 hectáreas de aguacateros, con una producción media de 50.000 toneladas, y las 5.000 hectáreas de mango, que generan anualmente 22.000 toneladas. El tercero en expansión es el chirimoyo, con 2.700 hectáreas.

La rentabilidad es la principal motivación que hay tras el crecimiento de estos cultivos. La pasada campaña, los productores de aguacate percibieron de media 1,60 euros por kilo, en el caso del mango, 1,30 euros.

El grupo de Fruticultura Subtropical de la Estación Experimental La Mayora, en Málaga, viene trabajando de manera continuada en las últimas décadas en la optimización de las técnicas de cultivo de las principales especies frutales subtropicales cultivadas en el sudeste peninsular.

En esta labor de investigación y posterior transferencia de conocimiento y tecnología al productor, el colectivo profesional

de los Ingenieros Técnicos Agrícolas, con el apoyo de los Colegios Profesionales de Málaga y Granada y del Consejo General de Ingenieros Agrícolas de España, ha cobrado gran protagonismo, y éstas son las principales conclusiones obtenidas tras años de trabajo de campo.

El aguacate se ha consolidado como un cultivo alternativo en la zona costera de Málaga y Granada frente a otros cultivos tradicionales de escasa rentabilidad, como el olivo, el almendro o la vid. La producción comercial está basada mayoritariamente en la variedad Hass, la más extendida mundialmente. En España, la producción se distribuye principalmente entre octubre, con las variedades tempranas, Bacon, Zutano y Fuerte, para continuar con la variedad Hass, que se extiende con buena calidad desde enero hasta junio. Esta variedad permite que el fruto pueda permanecer sin recolectar varios meses sin pérdida de calidad, de modo que el árbol se convierte en una especie de nevera natural. Esto posibilita elegir el mejor momento para su recolección y venta, en base a la oferta y demanda que haya en el mercado.

La única plaga con cierta importancia que puede afectar al aguacate en nuestras condiciones de cultivo es el ácaro cristalino. Los hongos de suelo, *Phytophthora cinnamomi* y

Rosellinia necatrix, constituyen uno de los principales problemas.

También es necesario tener en cuenta sus necesidades hídricas, que alcanzan los 7.000 m³/ha/año, con mayor demanda en los meses estivales.

El mercado europeo está abastecido, principalmente, por Perú, Chile, España e Israel, coincidiendo estos tres últimos en el periodo octubre-marzo. A pesar de ello y del cuestionable manejo que algunos agricultores hacen del fruto, el aguacate español cuenta con prestigio en el mercado europeo. Por ello, los precios se mantienen con una rentabilidad que hacen de él un cultivo muy atractivo.

Los trabajos de experimentación con el mango en La Mayora se iniciaron a principios de los ochenta con más de 40 variedades, la mayoría de las cuales no superaron los umbrales mínimos de calidad y producción. Actualmente, alrededor del 95 por ciento de la superficie comercial cultivada la ocupan los cultivares Osteen, con cerca del 80 por ciento del total, Keitt y Tommy Atkins, aunque este último está en fase de reconversión al cv. Osteen.

El cultivo del mango en el sur peninsular se extiende a lo largo de 100 km por la franja costera que va desde Rincón de la Victoria (Málaga) hasta Motril (Granada) y 25 km hacia el interior, siendo en la comarca de la Axarquía donde se concentra la mayor superficie de cultivo. Al norte, esta área queda protegida por la cadena Penibética, por lo que los inviernos son suaves y la zona más cercana al mar está libre de heladas. La mayoría de las plantaciones de mangos suelen estar ubicadas en laderas a una altura comprendida entre 0 y

350 m. sobre el nivel del mar, siempre buscando las orientaciones sur, sureste y suroeste.

La producción alcanza desde mediados de agosto a finales de noviembre, con una concentración, sobre todo de la variedad Osteen, desde mediados de septiembre a mitad de octubre. En este periodo, el mango español compite en el mercado europeo con Puerto Rico, Israel y Brasil.

La variedad Keitt, de alta productividad y gran sabor, permite producir mango hasta diciembre, pero en emplazamientos muy concretos.

El árbol del cv. Osteen es vigoroso, de alta productividad, generando, con buen manejo, más de 20 toneladas por hectárea con un peso medio por fruto de 500 gramos.

La principal batalla con el mango es la descomposición interna de la pulpa, originada por un desequilibrio nutricional en el árbol, por tener altos niveles de nitrógeno y bajos de calcio.

El futuro del mango en el sur peninsular pasa por afrontar una serie de retos, como la necesidad de disponer de variedades que no generen pulpa blanda, la diversificación varietal para ampliar la época de recolección y tener los criterios adecuados de madurez en la recolección.

España, como productora de aguacate y mango, cuenta con muchas posibilidades en el mercado europeo. En comparación con terceros países, el nuestro puede suministrar un producto de excelente apariencia y sabor, y con mínimos tratamientos fitosanitarios, lo que incide en su calidad y aceptación por parte de los países importadores. Además, nuestra proximidad al mercado europeo conlleva menores gastos de transporte y, ambientalmente, una menor huella de carbono.

Emilio Guirado

Ingeniero Técnico Agrícola de
la Estación Experimental La Mayora

El futuro del mango en el sur peninsular pasa por afrontar retos como disponer de variedades que no generen pulpa blanda, la diversidad varietal para ampliar la época de recolección y tener los criterios adecuados de madurez en la recolección

GANADERÍA CUDAÑA: EL ÉXITO DE LA INNOVACIÓN Y LA DIVERSIFICACIÓN

La incorporación de la última tecnología y la puesta en marcha de iniciativas como las visitas turísticas y la venta directa de leche han convertido a esta ganadería cántabra en un modelo

NATALIA CALLE

Eduardo Entrecanales impulsó su explotación ganadera allá por 1946 y la vio crecer de manos de su hijo en los años posteriores, pero, si hoy tuviera la oportunidad, a buen seguro no daría crédito ante lo que verían sus ojos, ante la transformación que sus seis nietos han materializado sobre lo que en su día fue una vaquería de las de toda la vida. Hoy, impregnada de innovación y dotada con modernas tecnologías para un trabajo más eficaz y cómodo, Ganadería Cudaña ejemplifica en la pequeña localidad de Labarces, en el municipio cántabro de Valdágila, la alianza perfecta que el sector primario y el desarrollo tecnológico han establecido especialmente en los últimos años para beneficio de ambos.

Tradición y modernidad no tienen por qué estar reñidos. Esa fue, efectivamente, la filosofía que marcó el camino a Ganadería Cudaña hace unos nueve años, cuando, como miles de ganaderos, los hermanos Entrecanales también se veían con la leche al cuello ante “el fuerte estrés que

soportaban los precios” en origen. “Nuestros ingresos bajaron en 7.000 euros en un mes a pesar de que habíamos producido 4.000 litros más”, comenta Eloy, quien junto a su hermano Ivón y a su sobrino Adrián comanda el trabajo diario en la granja. “Hasta aquí” se dijeron entonces antes de que los dos hermanos tomaran rumbo a Italia en un viaje que, sin duda, significó un gran salto en la actividad de esta empresa.

Para entonces, los Entrecanales ya habían implementado en su explotación dos box robotizados de ordeño Lely, unas instalaciones que trabajan prácticamente las 24 horas del día y ejecutan tres ordeños diarios a cada una de las reses de forma totalmente automatizada: la vaca frisona “inteligente” de la granja Cudaña entra al box cuando siente la necesidad de ordeño -si no está preparada es automáticamente expulsada-, el robot limpia sus ubres con unos cepillos y ordeña cada uno de sus pechos de forma individual, además de controlar su peso, su rumia, su celo, su producción en litros, los valores de esta y un conjunto de factores que los ganaderos controlan desde ordenadores instalados en la propia cabaña y que, en definitiva, contribuyen a la obtención de una leche viva de alta calidad y máxima seguridad alimentaria.

Esa excelente leche venía ya también cimentada sobre la práctica del *cow comfort*, es decir, del seguimiento de una serie de buenas prácticas de mimo y a amor a una vaca que en Ganadería Cudaña se cuida “como si fueran una deportista de elite” y a la que se alimenta con productos propios y sin aditivos artificiales para que ofrezca un buen rendimiento. De hecho, al margen de los premios y reconocimientos cosechados por algunas de las representantes de esta cabaña en confrontaciones morfológicas nacionales e internacionales, las aproximadamente 130 lecheras de Cudaña generan un promedio de 40 litros en cada jornada para un total de 5.000 litros diarios, cifras que precisamente convirtieron a esta granja cántabra en la



ISTOCK



El presidente de Cantabria, Miguel Ángel Revilla, con una de las vacas de Ganadería Cudaña. EE



Los hermanos Entrecanales aprovechan la afluencia de turistas en verano a Cantabria para realizar visitas guiadas. EE

segunda mejor criadora de vacuno de leche en 2013. Y es que, como sentencia Eloy Entrecanales, “no es tanto lo que sabes, sino lo que haces”.

Máquinas propias

Pero una producción alta y eficiente y una calidad óptima del producto, no eran suficientes, de modo que Eloy e Ivón decidieron en 2008 realizar ese viaje a Italia para conocer máquinas expendedoras de leche cruda que tenían en mente desarrollar también e instalar en Cantabria. “Preparamos un sistema con cuatro innovaciones con la ayuda de dos ingenierías de Cantabria”, comenta Eloy antes de subrayar que las máquinas Entrecanales Innova disponen de dos circuitos de leche que evitan el retorno de leche a la granja; un dispensador preparado para garantizar que nadie manipula o sabotea el producto; una pinza para poder utilizar cualquier botella en el llenado y un *software* que permite controlar a distancia los niveles de producto de los depósitos, resetear la máquina o ponerla fuera de servicio.

Actualmente Leche Cudaña tiene instaladas nueve máquinas dispensadoras en Cantabria que llevan la leche viva -sólo pasteurizada-, directamente de la vaca a la nevera de cientos de consumidores. Su modelo fue además elegido por el Ayuntamiento de San Sebastián para colocar también en la ciudad dispensadoras de leche y les valió el Premio nacional a la Innovación en el

Venta directa: 20.000 euros de facturación en apenas 50 días

■ “Habrá que hacer una quesería”. Con estas palabras Eloy Entrecanales confirma el que será el nuevo paso de Ganadería Cudaña tras ratificar que producir quesos con su marca y con su leche como vienen haciendo desde hace un par de años a través de tres queserías cántabras, les ha ido “muy bien”. Sirva como dato que el pasado verano, en apenas 50 días, facturaron 20.000 euros en venta directa de quesos, leche y quesadas en las visitas guiadas que ofrecen. Con esta diversificación, “nos da un poco más de lado lo del precio de la leche” dice Eloy, porque “ya hemos sacado los pies de ese plato”.

Sector Lácteo Expoaviga 2010. Empeñados en ser profetas en su tierra, los hermanos no se han quedado en esta máquina y han dado un nuevo paso para permitir que más consumidores de la región puedan disfrutar también de lo mejor de su leche. Así, han adquirido cinco furgonetas para el reparto diario a geriátricos, colegios, restaurantes, cafeterías y obradores.

Orgullosos de lo que hacen, Eloy e Ivón han decidido además compartirlo directamente con cuantos quieran acercarse a su cabaña y, así, desde hace un par de veranos, ofrecen visitas guiadas a su granja en Labarces, -a escasos kilómetros de las turísticas Cuevas del Soplao-, con gran éxito. En esas visitas explican a los asistentes cómo miman a sus vacas para que estas les den lo mejor de sí e incluso ofrecen a los más pequeños la posibilidad de dar el biberón a los terneros que nacen en la granja, una actividad que, sin duda, hace sus delicias.

Ganadería Cudaña es una de las patas de Grupo Entrecanales, una empresa familiar que también representa y distribuye comercialmente los robots Lely a través de Telmo y Óscar Entrecanales -han instalado 157 en ganaderías de todo el cántabro-; vende embriones y novillas de excelentes índices genéticos; fabrica máquinas expendedoras, y ofrece servicios de nutrición animal y asesoramiento sobre el *cow confort*, así como de logística, preparación y presentación para competiciones morfológicas de la raza frisona.

Menos presión fiscal para los productores de leche y patata

Los ganaderos de vacuno de leche y los productores de patatas tendrán menor presión fiscal. El Gobierno ha reducido un 38 por ciento el índice del rendimiento neto en el IRPF del bovino de leche (de 0,32 a 0,20) y en un 30% por ciento el de la patata (de 0,37 a 0,26) para amortiguar los problemas que han tenido estos sectores. La medida se aplicará ya en 2015.

COAG pide un modelo de agricultura social a los partidos

La organización agraria COAG ha pedido a PP, PSOE, Ciudadanos, Podemos e IU la inclusión en sus programas electorales del Estatuto de la Agricultura Social y Profesional con medidas como la promoción y mejora de la formación y la innovación en las explotaciones agrarias, el apoyo a la incorporación de los jóvenes o beneficios fiscales en la transmisión de explotaciones.

El caprino de Verata podrá usar el sello 'Raza Autóctona'

El Ministerio de Agricultura ha autorizado el uso del logotipo 'Raza Autóctona' a la Asociación extremeña de criadores de caprino de raza Verata, con lo que ya son 26 las razas autóctonas que pueden usar esta marca. Esta raza debe su nombre a la comarca de La Vera, en el nordeste de la provincia de Cáceres, y está catalogada en peligro de extinción.

Lorenzo Ramos concurrirá a la reelección al frente de UPA

El secretario nacional de la Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos, (UPA), Lorenzo Ramos, ha confirmado en Burgos que concurrirá a la reelección como secretario nacional para los próximos cuatro años en el congreso que tendrá lugar en Madrid los días 26 y 27 de enero. Ramos asistió a la elección de Gabriel Delgado como secretario provincial de UPA Burgos.

Cajamar apuesta por la industria chacinera de Guijuelo

Caja Rural Cajamar ha abierto una nueva oficina en la localidad salmantina de Guijuelo con la que quiere prestar atención especial a las iniciativas empresariales agroalimentarias locales, en particular a la industria de productos cárnicos, cuya actividad impulsará con líneas específicas de financiación y acciones dirigidas a crear valor y mejorar su competitividad.



Celia Miravalles

Abogada especialista en temas agrarios y asesora de *Agronews Castilla y León*

Tengo arrendadas unas fincas de secano sin contrato escrito desde hace varios años ¿Tiene la misma validez jurídica que si el alquiler se hubiera formalizado a través de un contrato escrito?

Los contratos iniciados al amparo de la Ley de Arrendamientos Rústicos de 1980 podían hacerse por escrito o de forma verbal, pero la Administración estableció un contrato tipo que es el que se suele utilizar.

Desde 2004, con la ley de Arrendamientos Rústicos de 2003, en su artículo 11, se estableció la obligatoriedad de celebrar por escrito los contratos de arrendamiento rústico; en teoría hay que hacerlos por escrito, basta un documento privado.

Aunque realmente si se celebran de forma verbal son igualmente válidos, ya que el art. 1278 del Código Civil señala que los contratos serán válidos cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado. El problema es que hay que probar su existencia por otros medios complementarios como los recibos de la renta, las declaraciones de la PAC, y otros gastos realizados por el rentero donde conste la identificación de la finca arrendada

Y si el contrato es posterior a la reforma de 2005 de la ley de arrendamientos rústicos hay que tener en cuenta que si no consta por escrito se considera que existe arrendamiento siempre que el arrendatario esté en posesión de las fincas.

Pero en todo caso aunque tenga validez el contrato verbal, por razones de seguridad jurídica se recomienda siempre plasmar por escrito los arrendamientos para evitar posibles conflictos entre las partes.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

Tecnología
elEconomista

Sanidad
elEconomista

Gestión
elEconomista Empresarial

Iuris&lex
elEconomista

Transporte
elEconomista

País Vasco
elEconomista

Fundaciones
elEconomista

Catalunya
elEconomista

Ecomotor.es

Andalucía
elEconomista

Franquicias
elEconomista y Emprendedores

Valenciana Comunitat
elEconomista

Seguros
elEconomista

Energía
elEconomista

Madrid
elEconomista

REVISTA
elite
sport

Consumo
elEconomista

Inversión
elEconomista a fondo

Agua
elEconomista y medio ambiente

Agro
elEconomista

Alimentación
elEconomista y gran consumo



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

Acceso libre descargándolas en:

- Descárguelas desde su ordenador en www.eleconomista.es/kiosco
- También puede acceder desde su dispositivo **Android** en **Play Store** 
- o **Apple** en **App Store**  escribiendo **elEconomista** en el **buscador** 

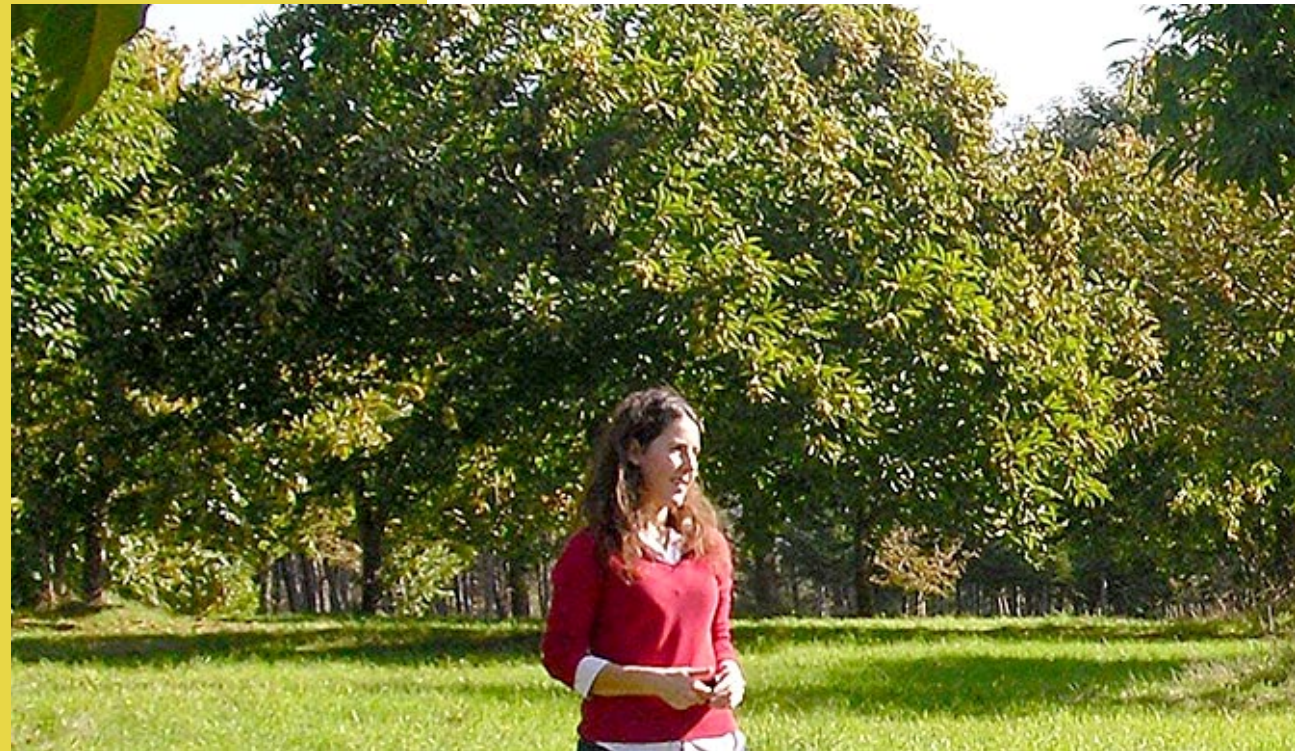
“Ahora, la castaña es un producto de prestigio”

NATALIA CALLE

Cuando el otoño llega a su ecuador, cientos de productores de castaña recogen el cesto tras intensas jornadas de recolección. Es tiempo de esperar a que el frío invernal asome por la puerta, comiencen las tradicionales celebraciones del magosto y decenas de braseros improvisados en plena calle comiencen a impregnar las ciudades de olor a castaña asada. Es el caso de María del Carmen Fernández, una gallega de 44 años que, aunque sólo se dedica a la producción “como hobby”, habla con pasión de la actividad.

Oír relatar a su padre los bellos recuerdos infantiles que le traía la castaña despertó su interés por este fruto. Así que, hace dos décadas comenzó a plantar castaños en antiguas fincas familiares agrícolas ya en desuso. Precisamente, el de recuperar terrenos olvidados es uno de los méritos que María del Carmen otorga a la Indicación Geográfica Protegida Castaña de Galicia, declarada en 2009. Y es que, como ella, muchos han sido los que se han animado a revitalizar souts que parecían condenados en zonas rurales a través de este cultivo. “Los castaños son árboles que requieren cuidados y trabajos selvícolas muy puntuales -limpiezas, podas y abonado, fundamentalmente-, y que dejan mucho tiempo libre”, afirma, con lo que es fácil dedicarse a ellos e incluso compaginar la producción con la actividad habitual, como es su caso.

María del Carmen selecciona los frutos en el momento de la recogida, “la cual ha de hacerse lo más pronto posible desde el momento de la



ELECONOMISTA

M^a DEL CARMEN Fernández

PRODUCTORA ACOGIDA A LA IGP CASTAÑA DE GALICIA

caída”, y los entrega luego a uno de los comercializadores de la IGP. Las de calibre grande y variedad fundamentalmente *ventura* se destinan directamente al consumo en fresco, mientras que las pequeñas, y en general de tipo *longal*, terminan transformadas en productos hoy altamente valorados en cocinas de todo el mundo como las harinas o el marrón glacé. En este sentido, dice que el sello de calidad ha impulsado desde su concesión “la especialización, un cultivo por variedades” y, con ello, “está favoreciendo la competitividad de la castaña gallega”, que alcanza una producción anual de entre 15.000 y 20.000 toneladas y se exporta a 60 países. Asimismo, ha puesto en valor un producto que antaño se consideraba hasta pobre y que ahora se ha demostrado “fantástico por sus cualidades organolépticas”. Hasta el punto, subraya también esta joven productora, que “ha cambiado mucho la visión que se tenía de la castaña” y esta se ha ganado un “gran prestigio” en el universo gastronómico, algo a lo que, sin duda, también han contribuido de forma excepcional chefs gallegos.