

Agro

elEconomista

Revista mensual

20 de octubre de 2018 | Nº 36

La crisis del azúcar 'amarga'
el futuro de la remolacha | P8

Dcoop se afianza como
el principal vendedor de aceite
de oliva en Estados Unidos | P16

Alberto Herranz
Director de Interporc

“El sector porcino ha pasado de ser
exportador a estar en la globalización,
vemos el mundo desde arriba” | P12



ESTALLA LA BURBUJA DEL ALMENDRO: LOS PRECIOS CAEN A LA MITAD EN TRES AÑOS

De los más de ocho euros que cotizaba a finales
de 2015 ha pasado a apenas cuatro euros | P4

18. Investigación Ofensiva del sector oleico contra la Xylella

Seis centros de investigación estudiarán cómo frenar y combatir la expansión de la esta bacteria

26. Reportaje Mujeres rurales que van tres pueblos por delante

Contamos la historia de las ganadoras del 'IX Premio de Innovación para Mujeres Rurales'

35. Sector forestal Apuesta por una mejor gestión del eucalipto

La compañía papelera Ence cree que aprovechar el eucalipto abandonado frenaría su expansión

42. La contra Almudena Alberca, 'Master of Wine'

La enóloga de Viña Mayor se convierte en la primera española que logra este prestigioso título

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Director de 'elEconomista Agro': Rafael Daniel **Diseño:** Pedro Vicente y Elena Herrera **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega

En portada Fin de la burbuja de la almendra: los precios caen a la mitad

Las cotizaciones han pasado de 8 a 4 euros en los últimos tres años, situándose en el umbral de rentabilidad



04



12

Entrevista Alberto Herranz, director de la Interprofesional del porcino

"El porcino español ha pasado de ser exportador a estar en la globalización. Ahora vemos el mundo desde arriba"

Actualidad La crisis del azúcar augura cambios en el sector remolachero

El principal operador plantea vincular el precio de la remolacha al del azúcar ante las cotizaciones en mínimos del edulcorante



08



16

Cooperativas Dcoop se afianza como el 'rey' del aceite de oliva en EEUU

La cooperativa aumenta las distancias con sus competidores y copa ya el 18 por ciento de las ventas

El sector porcino, un yacimiento de empleo rural

El porcino se ha convertido por méritos propios en el sector ganadero más importante de España al representar más del 38 por ciento de la producción final ganadera. En el caso del total agroalimentario supone el 14 por ciento de la producción final agrícola.

Con una producción de carne superior a los 4 millones de toneladas, un censo de 29 millones de cabezas -el mayor de Europa- y un total de 46.803 granjas, la facturación total del sector alcanza los 15.000 millones de euros, el 1,4 por ciento del PIB nacional. Especialmente importante es el músculo exportador que ha alcanzado. El sector vendió en 130 países de los cinco continentes más de 2 millones de toneladas en 2017 por un valor superior a los 5.000 millones de euros.

Junto a la dimensión económica, el porcino tiene un importante componente social por su decisivo papel en el mantenimiento del mundo rural, gravemente amenazado por la despoblación. Las explotaciones de cerdo de capa blanca se han convertido en un importante yacimiento de empleo allí donde están instaladas, ofreciendo oportunidades de futuro para miles de jóvenes que de otra manera estarían condenados a emigrar.

El Ministerio de Agricultura no puede plegarse a las tesis de grupos ecologistas y animalistas en la nueva normativa sobre la instalación de granjas porcinas

El éxito del porcino español se ha sustentado sobre un sistema de integración entre la industria transformadora y los ganaderos modélico por su gran eficiencia y un modelo de producción altamente profesionalizado que ha incorporado protocolos en materia de bioseguridad, trazabilidad, sostenibilidad medioambiental y bienestar animal que va más allá de la ya muy exigente normativa europea, sin olvidar la labor de promoción y búsqueda de nuevos mercados realizada por la Interprofesional Interporc.

Pero mientras la excelencia de nuestro porcino es reconocida en los mercados más exigentes del mundo, en nuestro país se ha desatado una verdadera ofensiva contra la instalación de nuevas granjas de cerdos. Todos a una, organizaciones ecologistas, veganas y animalistas están generando una oleada de movilización social que puede perjudicar gravemente el futuro desarrollo del sector.

El Ministerio de Agricultura estudia un nuevo marco normativo de ordenación de granjas de porcino, una iniciativa que debe contribuir a un mejor encaje de la actividad ganadera en el territorio, pero que en ningún caso debe someterse a los dictámenes de quienes han condenado de antemano a un sector del que debemos sentirnos orgullosos.

LAS CARAS DE LA NOTICIA



Carlos Rico
Presidente de Acor

La cooperativa amplía su capacidad de almacenamiento para evitar los efectos de la caída de los precios del azúcar.



Antonio Luque
Presidente de Dcoop

La cooperativa marca distancias y se afianza en EEUU como el principal vendedor de aceite de oliva virgen extra.



Pedro Barato
Pte. de Interprofesional del Aceite de Oliva

Junto al Inia, pone en marcha un ambicioso programa de investigación para luchar contra la Xylella fastidiosa.



J. M. González Serna
Presidente de Grupo Siro

La compañía apuesta por la Agricultura 4.0 para que los productores se impliquen con la industria en dar respuesta al consumidor.

FIN DE LA BURBUJA: EL PRECIO DE LA ALMENDRA SE DESPLOMA

Los altas cotizaciones que registró en 2015 la almendra en nuestro país provocó un 'efecto llamada' para muchos agricultores, que vieron en este cultivo una buena alternativa para mejorar su rentabilidad. Tres años después, los precios han caído a la mitad y la preocupación empieza a cundir en el sector

R. DANIEL



Todos los expertos consultados coinciden: la burbuja de la almendra ha estallado. En apenas tres años los precios del que es uno de los frutos secos de moda se han desplomado a la mitad. La almendra alcanzó en 2015 cotizaciones históricas y en las lonjas de nuestro país los precios superaron los 8 euros el kilo para variedades como la Marcona o la Llargeta. Hoy, apenas llegan a los 4 euros.

Los altos precios alcanzados hace tres años fueron fruto fundamentalmente de dos factores: el incremento del consumo por las cualidades saludables que se atribuyen a la almendra y una importante reducción de la cosecha del principal productor mundial, Estados Unidos, por los problemas de sequía registrados en California, Estado en el que además se replantaron muchos árboles ante su agotamiento productivo.

Los altos precios actuaron en España como un importante “efecto llamada”. Muchos agricultores, especialmente jóvenes que se incorporaban a la actividad agraria, apostaron por este cultivo, sobre todo en zonas de interior donde no existen apenas otras alternativas atractivas. “En el norte de provincias como Granada y Almería el *boom* fue tal que prácticamente ha desaparecido el cereal”, apunta Paqui Iglesias, secretaria provincial de UPA Almería. La fiebre por este cultivo provocó listas de espera de dos años en los viveros para conseguir plantones, cuenta la responsable de la organización agraria. Desde 2015 a 2018, la superficie se ha incrementado en más de 83.000 hectáreas.

Aunque hay una coincidencia general en que se han acabado los años dorados, las diferencias son notables a la hora de establecer las causas. Roger Palau, responsable sectorial de Frutos Secos de Cooperativas Agroalimentarias de España, asegura que “la burbuja, provocada por el incremento de la demanda en países que antes no conocían este producto, fue un desastre para el productor porque hizo que el consumo bajara en picado”.

Paqui Iglesias, sin embargo, lo atribuye a la competencia de terceros países, fundamentalmente “porque entra mucha almendra de Estados Unidos, que encima es de peor calidad, y que se envasa como si fuera española”.

83.000

Desde 2015 las plantaciones de almendro han aumentado en 83.000 hectáreas



Juan Pastor, responsable de Unión de Uniones, lo atribuye sin embargo a los movimientos especulativos de los operadores comerciales y carga especialmente contra la Lonja de Reus, que marca los mínimos. “Los precios los controlan dos o tres operadores en su propio beneficio. Echan la culpa a la llegada de los contenedores de la nueva campaña cuando todo el mundo sabe que la almendra se compra con tres meses de antelación. Es el pretexto que se repite año tras año”, afirma.

Sea por una causa o por otra, la realidad es que el precio no ha parado de bajar desde 2015 hasta situarse en el umbral de rentabilidad. “En secano, por debajo de 4 euros son pérdidas directas”, afirma Pastor. Situación distinta se da en el caso del regadío, en el que la producción puede cuadruplicarse hasta los 1.800 ó 2.000 kilos. “Se pueden defender gracias al volumen. Además tienen ayudas de la PAC que pueden llegar a los 1.800, mientras que en secano apenas son 102”, afirma Paqui Iglesias. Roger Palau considera que los precios “están ahora en la parte baja del umbral y deben situarse entre los 4,5 y los 5,5 euros”.

A los precios ajustados, Jorge Pastor añade otra variable. “El almendro no responde a patrones fijos, no es como otros cultivos en los que puedes hacer la media de dos o tres años. Aquí la producción puede variar de un año a otro de 70.000 a 140.000 kilos por las heladas. Si te llega un año malo, ¿de qué vives?”, se pregunta. Pese a que la paulatina caída de los precios en los tres últimos años ha retraído las apetencias por este cultivo, todavía muchos jóvenes siguen apostando por él. “Las grandes plantaciones se hicieron en 2015 y 2016 y no se encontraban plantas. En 2017 ya sobraron en los viveros”, argumenta Juan Pastor.

¿Qué pasará con aquellos agricultores que vieron en la almendra *elDorado*? La dirigente de UPA Almería es clara al afirmar que tendrán “una situación complicada. La gente hizo unos cálculos con precios que no eran reales, pensando que iba a estar siempre en 8 euros. Ha habido campañas en las que la almendra no valía ni un euro y medio”. Paqui Iglesias va más allá y expresa sus temores por lo que sucederá cuando entren en producción los almendros plantados desde 2015. “Tardan cinco años, entonces sí podremos decir que son las responsables si caen los

ISTOCK

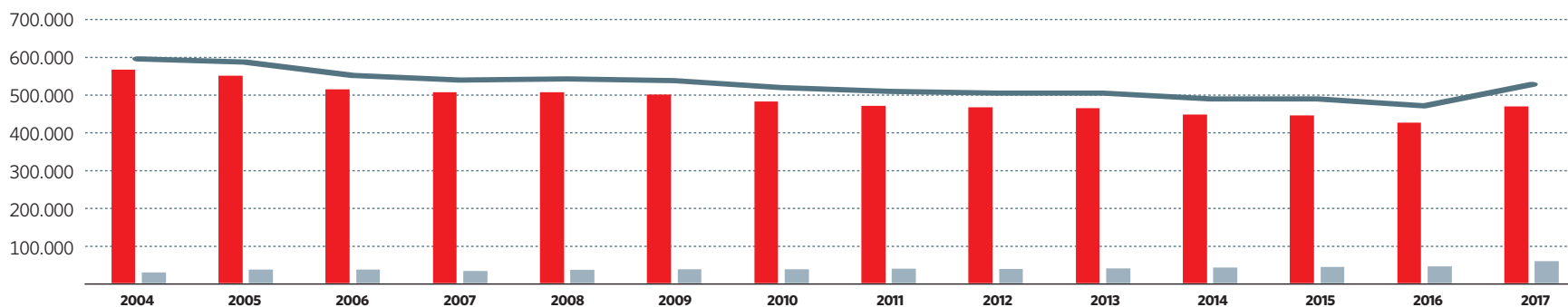
Radiografía de la almendra en España

Histórico de producciones de almendra en grano en España (toneladas)

CCAA	MEDIA 2008/2017	MEDIA 2013/2017	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	PREVISIÓN 2018
 Andalucía	9.921	10.624	7.300	5.440	11.850	7.000	9.800	12.000	6.290	13.000	13.330	10.500	10.000	11.500
 Aragón	10.424	12.769	5.700	5.116	8.386	8.208	9.497	9.189	4.264	15.596	12.848	15.394	15.742	18.588
 Balears	1.651	1.541	2.500	2.200	880	1.600	1.975	2.150	2.375	1.378	1.504	1.350	1.100	1.250
 C-La Mancha	5.065	5.359	1.700	3.206	8.000	3.600	4.501	4.545	2.000	5.706	7.662	4.727	6.700	10.724
 Cataluña	3.812	3.619	3.413	3.071	4.999	4.023	4.365	3.571	2.339	4.188	3.101	3.635	4.832	4.407
 La Rioja	671	638	180	390	606	920	900	700	309	908	1.000	475	500	250
 Murcia	6.725	5.423	6.900	6.289	11.202	6.050	8.698	7.900	5.750	3.545	6.139	4.680	7.000	5.751
 Valencia	5.188	5.109	6.010	4.450	6.720	5.525	4.543	5.100	3.933	4.200	6.000	4.400	7.010	6.500
 Extremadura	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	2.000
Resto del País	261	194	200	228	400	345	380	288	98	205	215	215	235	190
 Totales	44.178	45.666	34.128	30.670	53.593	37.821	45.259	46.103	27.813	49.213	52.319	45.866	53.119	61.160

Evolución superficie almendro en producción 2014 - 2017 (hectareas)

■ Secano ■ Regadío ■ Total



Fuente: Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente.

elEconomista

precios". Roger Palau cree, sin embargo, que muchas de las nuevas plantaciones ya están dando frutos. "Las 60.000 toneladas que prevemos en la campaña de este año no será toda de almendros viejos", apunta el responsable de Frutos Secos de Cooperativas Agroalimentarias, que añade además que el aumento de la producción en España no varía los precios internacionales, que fija Estados Unidos.

Para Unión de Uniones, la caída de los precios "está provocando un fuerte desánimo entre los que apostaron por este cultivo porque han tirado por tierra las esperanzas que habían depositado". Juan Pastor añade que la falta de

los ingresos previstos pondrá en aprietos a muchos agricultores a la hora de amortizar las inversiones, que antes no eran muy cuantiosas, "pero ahora hay que hacer buenas plantaciones".

Paqui Iglesias, que calcula que poner una hectárea de secano supone un desembolso de unos 2.000 euros, cantidad que llega hasta los 5.000 euros si es en regadío superintensivo, concluye lamentándose de que "el almendro es un cultivo que podía tener una viabilidad importante en las zonas de interior, las más desfavorecidas, y al final nos lo estamos cargando entre todos".

Una marca para la "mejor almendra"

Históricamente, España ha sido un país que ha exportado almendra, "mucho más de lo que producimos", explica Juan Pastor, que apunta que "ha habido años de 55.000 toneladas de producción y se ha exportado el doble".

El representante de Unión de Uniones asegura no estar en contra de esta práctica, "pero lo que tenemos que hacer es que la almendra española se sitúe en el sitio que se merece, porque es mucho mejor que la americana e incluso es probablemente la mejor del mundo, sin apenas tratamientos". En su opinión, la forma de posicionar la almendra española pasa por la creación de una marca para que esté bien reconocida y diferenciada de la de Estados Unidos y que no se sigan repitiendo situaciones "en las que puedes ver que una y otra están mezcladas". En este sentido, pone el ejemplo de Alemania, país que conoce bien la calidad de la almendra española y es muy apreciada.

Roger Palau confía por su parte en que haya continuidad en el crecimiento del consumo, que ahora está estabilizado e incluso repuntando: "California hizo lo mejor que se puede hacer para la almendra: posicionar muy bien el producto en todo el mundo para abrir nuevos mercados. Eso nos puede dar años de continuidad".

¿ Un Aceite de Oliva **QUE NO** ESTÁ CORRECTAMENTE
ENVASADO *y etiquetado?*

ipeerdona?

EN BARES Y RESTAURANTES,

SOLO LOS ACEITES DE OLIVA

CORRECTAMENTE ENVASADOS Y ETIQUETADOS

TE GARANTIZAN SU CALIDAD, AUTENTICIDAD
Y TODAS SUS PROPIEDADES INTACTAS PARA DARTE LO MEJOR.

Haz de los
ACEITES DE OLIVA
UNA EXPERIENCIA DE CALIDAD



ACEITES DE OLIVA
DE ESPAÑA

WORLD LEADERS

#peeerdona



LA CRISIS DEL AZÚCAR ENSOMBRECE EL FUTURO DE LA REMOLACHA

El principal fabricante de nuestro país plantea vincular el precio del azúcar con el de la remolacha ante las cotizaciones en mínimos históricos del edulcorante por la sobreproducción mundial tras el final de la cuotas

R. DANIEL

Al sector azucarero de la UE se le ha atragantado el final de las cuotas. La liberalización de la producción a principios de 2017 ha provocado un excedente que ha hundido los precios a mínimos históricos y ha llevado a números rojos a las grandes moltradoras europeas. En España, el principal operador, Azucarera, ya plantea vincular a partir de 2020 el precio de la remolacha al del azúcar, lo que supondrá el abandono del cultivo por parte de muchos agricultores, según Asaja.

En breve comenzará la extracción de la remolacha en la zona Norte de España con un nuevo escenario de producción excedentaria de azúcar tanto a nivel comunitario como mundial. En la campaña 2017/2018, primera sin cuotas, la producción de la Unión Europea alcanzó los 21 millones de toneladas, un 26 por ciento más que los 16,7 millones de toneladas del ejercicio anterior. A nivel mundial, la producción alcanzó récord histórico, con 190 millones de toneladas, 10 más que el consumo estimado.



En esta situación, los precios del azúcar no han parado de bajar durante el último año hasta situarse en mínimos históricos este verano. En julio, la cotización en el mercado europeo fue de 346 euros por tonelada, 155 euros menos que un año antes. Unos precios muy por debajo de los costes de producción que han hecho saltar las alarmas en el sector, que ya ha pedido a la Unión Europea ayudas mientras se preparan las infraestructuras de almacenamiento y de logística necesarias para regular el mercado y poder exportar la producción excedentaria, ahora inexistentes.

En la campaña actual, la producción mundial también se prevé excedentaria, aunque los precios se pueden beneficiar de la evolución del petróleo, que ahora está al alza. “Brasil regula en ese sentido. Si está caro el bioetanol, cuyo precio fluctúa con la gasolina, dedican más a producirlo en detrimento del azúcar alimentario”, explica Javier Narváez, secretario del Consejo Rector de la cooperativa Acor, segundo productor español de azúcar. En el mercado europeo, la CE prevé una caída de la producción de azúcar de un 5 por ciento respecto a la de la campaña precedente debido a que las siembras de remolacha se retrasaron en muchos países del norte y centro de Europa como consecuencia de las lluvias. Esto, unido a la sequía que ha afectado al campo de esos países en verano, han hecho que bajen sensiblemente las expectativas de producción de remolacha.

“Lo que está claro es que el sector tiene que autorregularse porque no puede pegarse un tiro en el pie e inundar el mercado comunitario”, afirma Javier Narváez. Pese al contexto, la cooperativa que preside Carlos Rico mantiene sus planes de aumentar su producción de las 120.000 toneladas que tenía de cuota a 190.000, aunque probablemente tenga que retrasar ese objetivo más allá del horizonte inicial de 2020.

“Acor ha hecho los deberes”

“Nosotros hemos hecho los deberes y, a pesar de que teníamos ya una elevada capacidad de almacenamiento, en noviembre entrará en funcionamiento un nuevo silo que nos permitiría almacenar otras 70.000 toneladas más, y no tenemos que vender a cualquier precio como han tenido que hacer otros operadores”, añade Narváez.

En España, además se produce una mejor situación que en el resto de Europa. Nuestro país, con una producción de 535.000 toneladas en 2017/2018, tiene un consumo de 1,3 millones. “Es un diferencial favorable. Nos da un plus de



Indexar precio del azúcar y de remolacha desmotivará al agricultor. EE



ISTOCK

competitividad que nos permite intentar producir más azúcar”, afirma el directivo.

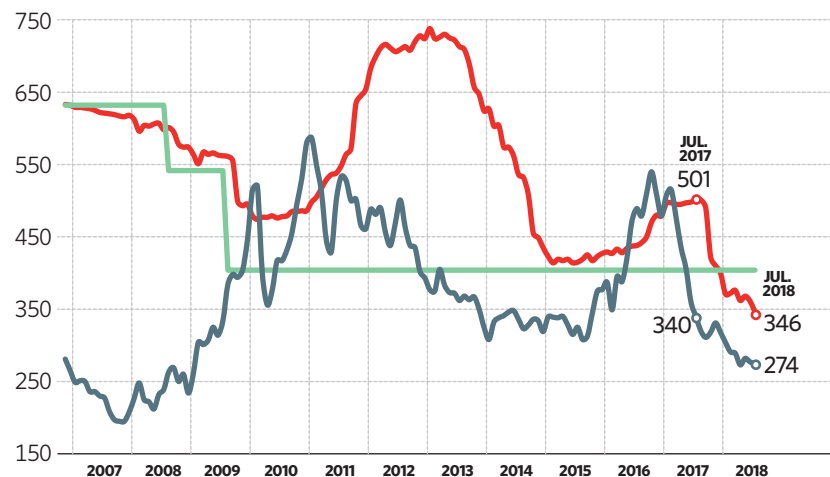
Esta situación permitirá que los agricultores pertenecientes a Acor no teman por una bajada de precios de la remolacha. “La mejor noticia para ellos es que están protegidos. Los precios están garantizados por la asamblea de los socios y por el acuerdo marco con las Opas, que lo sitúa entre 40 y 42 euros por tonelada, con independencia de lo que pase en el mercado”, añade el directivo. Sin embargo, los bajos precios sí privarán a los integrantes de Acor de los beneficios que en forma de retorno cooperativo reciben cada año.

Mientras, el gran operador en nuestro país, Azucarera, reconoce que el sector azucarero se enfrenta a importantes retos tras la desaparición de las cuotas, no sólo en España, sino en toda Europa, aunque, afirman, “hemos trabajado estos años para ganar en competitividad tanto en las fábricas como en el campo, y estamos preparados para que la remolacha siga siendo uno de los cultivos más estables, seguros y rentables en la rotación de cultivos de regadío alrededor de nuestras fábricas”. Entre esas medidas citan el facilitar inversiones para

El azúcar, en caída libre

Evolución del precio mundial del azúcar blanco y del precio medio de venta en la UE

— Cuota en UE (€/t) — Referencia en la UE (€/t) — Mundial Londres (€/t)



Fuente: France Agrimer Boletín de Coyuntura Julio 2018 y Comisión Europea.

elEconomista

reducir los costes derivados del riego, compra conjunta de insumos y contratación de servicios, asesoramiento agronómico a través de herramientas de agricultura de precisión o empleo del *big data* y plataformas colaborativas.

La filial de British Sugar admite, no obstante, que está estudiando “establecer en la relación con el agricultor una vinculación con la evolución del precio del azúcar, de forma que se pueda compartir con ellos los mayores o menores beneficios de la venta del azúcar”.

Una vinculación que, según el secretario general de Asaja Castilla y León, José Antonio Turrado, acentuará el “retroceso” que lleva experimentando este cultivo porque perderá el atractivo que tiene: saber lo que vas a cobrar y cuándo lo vas a hacer.

“Si tú vinculas el precio de la remolacha al del azúcar internacional darías el mensaje de que este cultivo tiene más incertidumbre que los cereales. Sería un cambio hasta cierto punto filosófico, porque dependería de una serie de factores que ni siquiera son de la propia Unión Europea, sino de mercados internacionales. Una cosa de locos”, asegura Turrado.

El dirigente agrario asegura que este año los precios están garantizados, aunque la campaña que viene, todavía dentro del acuerdo marco, la situación



Castilla y León es la primera comunidad productora de remolacha azucarera en España. EE

26%
En la pasada
campaña, primera
sin cuotas, Europa
produjo un 26% más
de azúcar

es más incierta. “Con la situación actual, con poca producción y poco margen de beneficios hace que la rentabilidad de las fábricas sea nula”, advierte.

Turrado asegura que “no podemos seguir otros cinco o seis años poniendo 1.000 euros por hectárea en ayudas para que sea un cultivo un poco interesante para el agricultor. Asaja no va pedir que a toda costa se sostenga este cultivo a base de subvenciones, porque para dárselas a una para dárselas a otro”. Entre algunos productores, la situación empieza a ser preocupante. Temen que un trasvase masivo de agricultores hacia otros cultivos de regadío, como la patata o los horticolas, puede derivar en un colapso de precios que les resten rentabilidad.

Campaña retrasada

Acor abrirá su planta de Olmedo para recepcionar la pulpa este lunes. La de este año es una campaña que viene retrasada porque la siembra se demoró por las intensas lluvias de primavera, que impidieron la entrada de la maquinaria. Desde un punto de vista agronómico, las intensas lluvias unidas a las altas temperaturas registradas han provocado problemas de hongos no habituales en este cultivo. “La campaña no va a tener los rendimientos del año pasado. Será normal tirando a buena”, explica Narváez.



#BancaSocialCooperativa



ESPECIALISTAS EN RIESGOS ESPECIALISTAS EN RIEGOS

SON DISTINTOS Y AMBOS TRABAJAN EN NUESTRA ENTIDAD.
LOS DOS SON IMPRESCINDIBLES PARA NOSOTROS.
CONOCEN NUESTRO SECTOR. SUMAN CONOCIMIENTO Y SOLUCIONES.

ESTÁ EN NUESTRO ADN. ES LO QUE NOS HACE DISTINTOS.... EL SER COMO TÚ.



**GRUPO
COOPERATIVO
CAJAMAR**

FUNDACIÓN
cajamar



ALBERTO HERRANZ

Director de la Interprofesional del Porcino de Capa Blanca (Interporc)

R. DANIEL

Alberto Herranz, director de Interporc, defiende con orgullo los niveles de trazabilidad, seguridad ambiental y bienestar animal que han convertido al porcino español en un referente internacional.

¿Cómo está viviendo el sector el brote de peste porcina africana en la Unión Europea?

Estamos preocupados, ocupados y preparados para protegernos. Además de las acciones que se están haciendo a nivel de la UE, desde Interporc estamos siendo muy exigentes con todas las medidas de bioseguridad, tratando de concienciar al sector de que es clave prevenir la entrada de la enfermedad y, en colaboración con las CCAA y el Ministerio, intentar poner las máximas barreras. Estamos a la expectativa de la evolución de la enfermedad.

¿Cómo le está yendo el año al sector?

En el primer semestre del año las exportaciones crecieron cerca del 5 por ciento, superando el millón de toneladas, pero lo más importante es que estamos presentes en 130 países de los cinco continentes en los que somos capaces de suministrar el producto de calidad que nos demandan. Eso hace

"Hoy en día cualquier instalación de porcino cumple los controles más exigentes de impacto ambiental"

que estemos muy posicionados en algunos países, como en Francia, nuestro primer destino, con 322.000 toneladas y un valor de 900 millones, pero también en otros más lejanos como China, con casi 308.000 toneladas y un valor de 500 millones.

¿Superaremos las cifras de exportación del año pasado?

Estaremos en una cifra similar. En la última década el sector ha incrementado las exportaciones el 65 por ciento en volumen y las ha duplicado en valor. Estamos en niveles muy altos y superar eso es difícil. Mantenerse es ya un éxito. Pero si hacemos una predicción podemos decir que 2019 será mejor que éste, porque creemos que China va a tirar y a consumir más carne de porcino y nos va a situar en cifras récord como las obtenidas en 2016, que fue para nosotros un año muy importante. Ellos tienen un problema sanitario con brotes de PPA y va a haber menos oferta y más demanda. Interesa tener a China como un socio estratégico y estamos trabajando para afianzar esas relaciones institucionales y comerciales para poder ir con más productos y de mayor valor añadido. Hemos hecho un estudio de mercado sobre el comportamiento del consumidor para abrir nuevos canales de comercialización a las empresas españolas. Por ahí puede venir el factor diferencial.

¿China puede superar a Francia como primer mercado?

China se puede convertir en el primer destino de las exportaciones españolas, quizá con picos puntuales. En 2016 se acercó ya mucho y ahora hemos vuelto a estar muy igualados. Francia para nosotros es un mercado cercano, pero lo que es importante es que cada vez se están llevando más producto a países terceros y ahí está el éxito del sector. Para 2019 estamos también poniendo el foco en la promoción en Chile, en México, en Colombia, pero sin olvidarnos del sudeste asiático, que debido al crecimiento de la clase media y a que además tiene una cultura de consumo de productos del cerdo muy alta, hacen que el crecimiento pueda ser mayor que en otras zonas.

¿Qué conclusiones aporta ese estudio que ha comentado?

Creemos que es necesario ponerse en el país en el que queremos vender para darle lo que ellos quieren. Integrarse en su gastronomía, pero con materia prima española. Se abre además un camino muy importante como es el *e-commerce*, ya que la población china comprará casi todo a través de Internet, pero sin olvidar lo *offline*. O tener en cuenta costumbres como la de



F. VILLAR

“Estamos preparados para protegernos de la peste porcina africana”

“La guerra comercial mundial puede favorecer a nuestro país”

“España puede liderar el porcino en la UE por nuestra alta globalización”

consumir cada vez más fuera del hogar, con lo que tenemos que hacer promoción en el canal Horeca. Eso nos da una radiografía de cómo es el país de destino para hacer acciones de promoción acordes con las necesidades de ese mercado.

El diferencial en producción con Alemania es todavía muy grande.

¿Es una quimera pensar en superarles algún día?

Alemania tiene una cabaña similar, pero todavía nos ganan en producción. Yo creo que España liderará el porcino europeo por una sencilla razón, porque nos hemos hecho muy eficientes en nuestro modelo de producción. En su momento implantamos un sistema de integración que fue ejemplo a nivel mundial y que en otros países no han sido capaces de adaptarlo. El sistema de integración ha sido eficaz, al igual que el sistema de cooperativismo. Luego, mantenemos esos pequeños ganaderos que se han hecho medianos y que han sustentado la base del sector. Pero sin olvidar las exigencias que tenemos en sanidad animal. Este sector tiene que ser muy exigente consigo mismo en este aspecto, porque todo depende de la bioseguridad y hay que ser conscientes de que las medidas han de implementarse en los niveles más altos seas pequeño, mediano o gran ganadero. Luego, al no recibir ayudas europeas, nos hemos hecho muy empresarios. Si hay una dificultad no vamos a la UE a pedir ayudas, sino que intentamos gestionarla y solucionarla nosotros para convertir la debilidad en fortaleza. Pasó con Rusia, que se cerró y buscamos otros mercados. Hoy en día el porcino ha aprendido a diversificar y somos capaces de hacer frente a esos vaivenes de la economía mundial. Y luego hemos pasado de ser exportadores como cualquier pyme a dar un paso más y estar en la globalización, de manera que vemos tan cercano un país como Japón que otro como Francia. Vemos el mundo desde arriba y cualquier país es nuestra casa. Todos esos hitos, además de tener una industria preparada e innovadora y grandes profesionales como granjeros y veterinarios, nos han convertido en una referencia. Llegar a Japón o a China no puede hacerlo cualquier empresa, para que te autoricen pueden pasar entre dos y cuatro años. No es llevar coches o lavadoras, sino que estamos en un proceso muy exigente que nos prepara para estar ahí no sólo en el presente, sino en el futuro. Cuando viene una delegación de otro país no sólo le enseñamos cómo se hace el producto en la industria, sino las granjas y todo lo que hay detrás en bioseguridad, bienestar animal, alimentación... Y eso les da confianza, fiabilidad y garantías. Y eso hace que Interporc en toda nuestras promociones pongamos nuestro granito de arena para defender la



F. VILLAR

marca España, difundiendo una cultura gastronómica que está entre las mejores del mundo junto al Instituto Cervantes.

¿Cómo están viendo las amenazas de guerra comercial?

Estamos atentos a todo lo que se mueve en el mundo, pero con optimismo. Muchas veces este tipo de guerras comerciales se traducen en desventajas para unos y ventajas para otros. El porcino español tiene muy buenas relaciones con México y China, y eso se puede convertir en una oportunidad, aunque no queremos el mal de nadie, porque tendremos un hueco para cubrir. Pero hay que dejar claro que siempre, pase lo que pase, nosotros seguimos nuestro camino. Con Trump o sin él, nosotros, a piñón fijo.

Hablando de México, ¿qué tal los contactos en 'Meat Attraction'?

Hemos tenido una buena sensación y es un país en el que cada vez tendremos más oportunidades, aunque sin olvidar que tienen un gigante

“En China se nos abre una oportunidad en el ‘e-commerce’ y la restauración”

“No veo muchas empresas que creen empleo rural como el porcino”

como Estados Unidos muy cerca. La condición cultural, el idioma, las buenas relaciones entre los Gobiernos, acabarán sumando y cada vez iremos afianzándonos más.

El Gobierno quiere cambiar la legislación sobre granjas. ¿Qué pide el sector a la Administración?

Interporc no ha participado en las reuniones, aunque sí las organizaciones que están en la Interprofesional. Esperamos y creemos que serán positivas.

Lo digo porque hay una oposición creciente a la instalación de nuevas granjas. ¿No les preocupa que pueda afectar al crecimiento del sector?

Nos gustaría decir las cosas claras a la sociedad. Hoy en día un pueblo que vive de la ganadería, y hay multitud de ejemplos, es un pueblo vivo, con niños en los colegios... Luego se utiliza el término macrogranjas, que no está correctamente usado. Hoy cualquier instalación de porcino, y es competencia del Ministerio y de las Comunidades Autónomas, debe superar un proceso administrativo con los informes más exigentes de impacto ambiental. Las cosas se miran por activa y por pasiva por parte de los técnicos. Nosotros somos unos grandes defensores del medio rural, de que no se abandone, y hoy en día no veo que grandes empresas se instalen en el medio rural para crear empleo, pero sí he visto muchas noticias de que se implanta una granja y crea mucho empleo. Hay que tener un poco de sentido común y estoy seguro de que tanto la parte de un lado, como del otro, como los políticos y las Administraciones locales sentándose y dialogando se pueden poner sobre la mesa las cosas con total transparencia.

¿Se está intentando demonizar al sector?

Quizá demonizar no es la palabra exacta. Tenemos que hacer un gran trabajo, y desde Interporc lo estamos haciendo, de informar y divulgar las realidades del sector. Hoy cuando vemos en los telediarios que el aceite de oliva o el sector del automóvil generan riqueza y empleo, también hay que decirlo del porcino, que genera ese retorno de la economía y que es válido para que en España se paguen impuestos, se hagan carreteras, tengamos una sanidad pública. Fuimos de los pocos sectores que generaron empleo durante la crisis. Tenemos un trabajo muy digno y el sector debe estar orgulloso. Pero hay muchas cosas en las que trabajar. Por ejemplo, ahora estamos poniendo en marcha unos protocolos exigentes de bienestar animal que van más allá de la normativa, porque hay una demanda de la sociedad.



ISTOCK

“Fuimos de los pocos sectores que **generaron empleo en la crisis**”

“En Interporc sabemos que la digitalización del **sector es sí o sí**”

“En nuestro ADN está hacer la vida de los animales **lo más feliz posible**”

Por dejarlo claro. ¿Puede estar el consumidor seguro de lo que come?

Al 200 por ciento. El sistema de la UE garantiza esa trazabilidad, con auditorías y certificaciones que pasan las empresas a diario. Ese control, que es externo a la industria, hace que tengamos total seguridad.

¿Qué se le puede decir a un consumidor que cuestiona el bienestar animal en las granjas de porcino?

Tenemos un reglamento en bienestar animal que es obligatorio. España fue además el primer país en cumplirlo a partir de enero de 2013. Desde entonces, hemos apostado por la formación en todos los eslabones -ganadero, veterinario, transportista e industria-, para que todos fuéramos sensibles de las necesidades que tiene un animal. Hemos participado en grupos de trabajo donde están las organizaciones proteccionistas con las que hablamos para oír sus consejos. A fecha de hoy, hemos trabajado con el sector y hemos creado un comité científico formado por universidades, centros de investigación, academias de veterinaria, donde vamos a aprobar unos protocolos para ir un paso más adelante, de manera que esto pueda llegar a la sociedad y se pueda identificar en el producto final, de manera que el consumidor pueda ser consciente de que desde la granja a la mesa se han implementado las medidas de bienestar animal, no sólo las normativas. En nuestro ADN está hacer la vida de los animales lo más feliz posible.

¿Cómo va el sector en el tema de la digitalización?

Venimos de sectores agrícolas y ganaderos en los que la tecnología ha tardado más en implantarse. En Interporc teníamos claro desde el minuto cero que había que ir en paralelo con los tiempos. En 2013 empezamos a trabajar con *Big Data* y después de dos años tenemos un sistema de información digital a nivel mundial que es capaz de poner a disposición de las empresas cualquier información sobre lo que pasa a nivel internacional en torno a la carne de porcino. Ahora, en la línea de sanidad animal, hemos trabajado en una página web donde ganaderos y veterinarios pueden consultar y mejorar el consumo de antibióticos. Tenemos a disposición de los importadores de fuera un portal digital donde van pinchando las partes del cerdo y les van saliendo todas las piezas para que sepan las que les interesa para el comercio internacional. También hay empresas que están trabajando en *blockchain*, otro canal que se ha abierto para trabajar junto a la distribución en la trazabilidad de toda la cadena. Siempre hemos apoyado estos proyectos, porque la digitalización es sí o sí.

DCOOP, 'REY' INDISCUTIBLE DEL ACEITE DE OLIVA EN EEUU

La cooperativa española alcanza ya una cuota de mercado del 18 por ciento en el gigante norteamericano y aumenta su distancia con sus directos competidores

R. DANIEL

España tiene en Dcoop uno de los más brillantes ejemplos de la internacionalización que ha emprendido el sector cooperativo durante los últimos años. La compañía española no sólo factura ya más de la mitad de sus ventas en el exterior, sino que se sitúa como el líder absoluto en mercados especialmente interesantes para algunos de nuestros productos agroalimentarios más señeros, como es el caso del aceite de oliva virgen extra en Estados Unidos.

Los últimos datos sobre ventas de aceite de oliva virgen extra en ese país

consolidan a la cooperativa que preside Antonio Luque como líder del mercado. Dcoop acapara ya en torno al 18 por ciento de las ventas y amplía su distancia con el resto de las marcas: Bertolli, perteneciente a Deoleo, el grupo español en manos del fondo de inversiones CVC, y la italiana Filippo Berio, perteneciente a la china Shanghai Yiminun.

Dcoop comercializa su aceite de oliva en Estados Unidos con la marca Pompeian desde 2015, cuando se hizo con el 20 por ciento del accionariado de la compañía del mismo nombre, principal importador de aceite de oliva de ese país y en el que recientemente ha ampliado su participación hasta el 50 por ciento.

Un mercado de 700 millones de dólares

Gracias a esta alianza, Dcoop ha logrado situarse como el *rey* del segmento *premium* del aceite de oliva en Estado Unidos. El virgen extra es, con diferencia, el más vendido de los aceites de oliva en el gigante americano. En concreto, este tipo de aceite acapara el 68 por ciento de las ventas en USA del conocido como *oro amarillo*, con un valor de unos 700 millones de dólares anuales, frente al 16 por ciento del oliva refinado.

Desde 2015, Dcoop ha ganado claramente la *carrera* para alzarse con el trono del aceite de oliva extra en el país norteamericano. En esa fecha, la cooperativa copaba algo más del 10 por ciento del mercado, un porcentaje similar a sus dos más directos competidores, Bertolli y Filippo Berio. La marca de distribución se situaba en algo más del 35 por ciento.

Tres años después, el reparto ha variado sustancialmente. Mientras Pompeian ha crecido y acapara el 18 por ciento de las ventas, sus rivales han descendido por debajo de la barrera del 10 por ciento.

Significativo es lo ocurrido durante los seis primeros meses del año, periodo en el que

Pompeian ha aumentado sus ventas un 11 por ciento, mientras Bertolli se anota una





La cooperativa Dcoop comercializa la producción de 75.000 agricultores. EE

caída de seis puntos y Filipino Berio de 19, según ha podido saber *elEconomista*.

Con una facturación de más de 1.000 millones de euros, Dcoop comercializa la producción de más de 75.000 agricultores y ganaderos de las comunidades autónomas de Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura y País Vasco.

Es líder mundial en producción de aceitunas de mesa (100.000 toneladas), aceite de oliva (250.000 toneladas) y uno de los operadores globales más relevantes en vino, con 1,5 millones de hectólitros. El gigante agroalimentario con sede social en Antequera también vende frutos secos, leche de cabra, vacuno de carne, suministros, porcino, cereales...

La amplia estructura social que tiene detrás es el principal argumento de la cooperativa a la hora de defenderse de las acusaciones de banalización del

Dcoop es líder mundial en producción de aceite de oliva, con 250.000 toneladas

aceite de oliva en Estados Unidos. La estrategia de la cooperativa es garantizar la salida al mercado de toda la producción de sus socios al mayor precio posible frente a la política de otros operadores de conseguir el máximo precio al consumidor en sus productos sin que ese valor añadido llegue a repercutir en los agricultores.

Dcoop cerró el ejercicio 2017 con un volumen de exportaciones de 275 millones de kilos por valor de 541 millones de euros, un 10,5 por ciento más con respecto a 2016. En total, la cooperativa matriz y sus empresas filiales llevan productos agroalimentarios españoles como aceite de oliva, vino, aceitunas y leche de cabra a 72 países repartidos por los cinco continentes, encabezando los principales mercados Italia, Francia, Estados Unidos y Rusia, por este orden, seguidos de Alemania, Portugal, Japón, Bélgica, Reino Unido, Austria, México y Arabia Saudí.

OFENSIVA DEL SECTOR OLEICO CONTRA LA XYLELLA

El Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria (Inia) ha posibilitado que grupos de investigación de toda España unan esfuerzos para trabajar en una estrategia que dé soluciones y permita minimizar los riesgos para nuestro olivar

ELECONOMISTA

Desde que se conoció el primer caso de esta enfermedad en las Islas Baleares, la Organización Interprofesional mantuvo frecuentes contactos con instituciones y grupos de investigación para tratar de dar una respuesta multidisciplinar y colaborativa al reto sanitario que plantea la Xylella Fastidiosa. No obstante, fue el Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria (Inia) el que facilitó el diálogo de todos los grupos de investigación en España vinculados a esta materia para financiar



un proyecto de investigación coordinado, con seis líneas de trabajo, con la que participan de centros de referencia de todo el país.

Ahora, la Interprofesional del Aceite de Oliva Español ha cerrado un contrato de Investigación y Desarrollo que permite apoyar el trabajo en esas líneas, que tratan de dar una respuesta de amplio espectro a un problema que no tiene una solución sencilla, tal y como explica Antonio Vicent, investigador del centro de Protección Vegetal del Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (Ivia): “No hay prácticamente ninguna enfermedad que se cure con una bala mágica. Lo que hay es una integración de medidas, es lo que se llama la gestión integrada de enfermedades. Los diferentes objetivos del proyecto van a abordar todas las patas de esa estrategia integrada”.

Las primera de las seis líneas de trabajo aborda el “Desarrollo de análisis de riesgos regionalizados y guías para optimizar los programas de erradicación de *Xylella fastidiosa* y control de sus vectores potenciales en olivo en España”. Es una línea coordinada por el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (Ivia) que, como explica Antonio Vicent, investigador del centro, tratará de, “a partir del conocimiento del clima que tenemos de las diferentes zonas afectadas, poder predecir cuál será el comportamiento de esta bacteria en las diferentes zonas olivereras de España. No todas tienen que tener el mismo riesgo, de la misma forma que no todas tienen la misma climatología, ni cultivan las mismas variedades, ni tienen la misma gestión del cultivo”.

Huéspedes potenciales

Otra de las líneas es el “Diagnóstico, estructura genética y gama de huéspedes de las poblaciones de *Xylella fastidiosa* presentes en los focos epidémicos de España en zonas con cultivo preferente de olivar”, coordinada por el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC). Blanca Landa, investigadora en el Instituto de Agricultura Sostenible de Córdoba del CSIC, aclara que esta investigación “trata de desarrollar nuevas técnicas de diagnóstico de *Xylella fastidiosa*. Establecer las plantas potenciales huéspedes en los distintos focos aparecidos en España y secuenciar el genoma de las cepas que han aparecido. Por el momento, lo que se ha avanzado es que las cepas que se han detectado en España son diferentes a las de Italia, lo que, por una parte es positivo, ya que no se trata de la misma cepa tan virulenta de Italia, pero, por otra parte, hay un desconocimiento total de cuáles puede ser los efectos de estos genotipos.



En la imagen, los coordinadores de los grupos de investigación. EE

Barato: “La *Xylella* puede convertirse en un problema muy importante para el olivar español”

Ya hemos podido secuenciar tres genomas que nos permitirá determinar el posible origen de estas cepas y ayudarnos a buscar medidas de control de la mismas”.

En tercer lugar, se abordará la “Patogenicidad de aislados presentes en España sobre las principales variedades de olivo españolas”. Esta línea, coordinada por la Universidad de Girona, tiene al frente a Emilio Montesinos, catedrático de Patología Vegetal, que trata de conocer mejor qué efectos tiene la infección en el olivar: “Es importante acabar conociendo si los aislados de todos los focos que se van detectando en España son muy agresivos o poco, porque eso va a ayudar también a las autoridades a tomar unas medidas de erradicación o de contención más

drásticas o menos. Y creo que para el sector eso es muy importante, porque nos está diciendo que no todos los focos son del mismo nivel de riesgo”.

De caracterizar el proceso de infección y la respuesta genotipo/fenotipo de las principales variedades de olivo y acebuche presentado respuesta diferencial a *Xylella fastidiosa* en infecciones naturales de campo se ocupará la Universidad de las Islas Baleares. Esta línea permitirá hacer pruebas en umbráculos de bioseguridad y en campo en las Islas Baleares, de la sensibilidad de las distintas variedades de olivo a este patógeno. Diego Olmo, responsable del Laboratorio de Sanidad Vegetal de las Islas Baleares, avanza algunos de los trabajos que se van a desarrollar en las islas: “Vamos a establecer un banco de germoplasma de olivo que nos va a ceder el Ifapa y vamos a colocar variedades en campo para comprobar la respuesta que tienen”.

Estrategias de control

En quinto lugar, la investigación abordará la “Biología y ecología de vectores potenciales de *Xylella fastidiosa* y su papel en la epidemiología y el control de la enfermedad en olivo”. La coordinación del proyecto corresponde al Instituto de Investigación y Tecnología Agroalimentaria (Irt), que va a trabajar fundamentalmente en el control del insecto que transmite la enfermedad entre las plantas cuando se alimenta de su sabia. Jordi Sabaté, investigador del Programa de Protección Vegetal Sostenible del Irt de Cabriels, nos avanza cuáles pueden ser esas estrategias de control: “Una es la estrategia insecticida, pero tenemos el hándicap que el insecto muchas veces vive fuera de la parcela. Por otro lado, también podemos controlarlo intentando evitar que entre en nuestro cultivo, echando repelentes, y favorecer comunidades vegetales fuera en la que se encuentre más a gusto. Por último, considerar estrategias mixtas que combinen ambas”.

Apoyo de todo el sector

El último grupo de trabajo fijará las bases científicas para las acciones de transferencia y comunicación sobre las enfermedades causadas por *Xylella fastidiosa* en olivo. El Instituto de Investigación y Formación Agraria, Pesquera, Alimentaria y de la Producción Ecológica de la Junta de Andalucía (Ifapa), asume la responsabilidad de coordinar y vehicular toda la información del proyecto con otros grupos de investigación internacionales,

Una enfermedad que causa estragos en Italia

Hace ahora dos años, el Servicio de Sanidad Vegetal de las Islas Baleares detectaba los primeros casos de la bacteria *Xylella* en nuestro país. Una enfermedad que, desde el año 2013, está causando estragos en el olivar del sudeste de Italia y que se ha demostrado muy difícil de controlar.

Transmitida por insectos que se alimentan del xilema de las plantas, aún no se conocen con exactitud cuántas variedades de plantas pueden servir de huésped a la bacteria. Además, no existe un tratamiento eficaz contra la misma más allá del control y eliminación de las plantas infectadas y erradicación del insecto que la propaga.

La *Xylella* se ha convertido en una de las principales preocupaciones del sector, como confirma Pedro Barato, presidente de la Interprofesional del Aceite de Oliva Español: “La *Xylella* puede ser un problema muy importante para el olivar europeo, y en particular para el español, y la Interprofesional del Aceite de Oliva Español no puede hacer dejación de funciones. Es fundamental que la Organización apueste por la medicina y la prevención”.

De hecho, desde que se diagnosticaron los primeros casos, el sector trasladó la preocupación a la Comisión Europea para la puesta en marcha de proyectos internacionales en los focos iniciales de la enfermedad.



así como con el sector de los aceites de oliva.

Antonio Vicent destaca la gran ventaja de partida de este proyecto al contar con el total apoyo del sector: “Hay muchos ejemplos históricos de proyectos que han dado muy buenos resultados científicos, pero que luego no se han trasladado a la realidad. ¿Por qué? Porque se ha dejado al sector aparte o no ha participado en el proceso de gestación y de proyecto. En este caso, es una oportunidad para que los investigadores se sienten codo con codo con los productores, con toda la industria del aceite de oliva, y una forma de que estas medidas, que pueden salir del proyecto, las consideren propias y las implemente de una manera mucho más efectiva”.

El apoyo de la Interprofesional del Aceite de Oliva Español a esta investigación se integra en sus líneas de I+D+i, a las que la Organización que preside Pedro Barato destina de media el 11 por ciento de su presupuesto.



CASTILLA Y LEÓN

tierra de sabor



Junta de
Castilla y León



José Luis Tomé

Director comercial de
Grupo Soaga

Hemos puesto en marcha el grupo operativo 'Diagrint', que persigue la mejora del rendimiento de cultivos como maíz, trigo, patata y pradera con estrategias que favorezcan la eficiencia en el uso de nuevos fertilizantes

Una apuesta por el conocimiento

El agricultor de hoy debe hacer malabarismos constantemente con un conjunto de variables, tales como el clima, niveles de humedad, contenido de nutrientes de su suelo, malas hierbas o las amenazas de plagas. Si acierta en sus previsiones, optimizará su rendimiento y maximizará su beneficio. Pero, si no es así, habrá puesto en peligro su explotación y su propio sustento de vida. Ésta es, históricamente, la realidad sobre la que ha pivotado el sector agrícola en su conjunto. Sin embargo, los avances tecnológicos y científicos van a provocar en los próximos años un auténtico cambio de paradigma, tal y como ocurre en otros ámbitos de nuestra economía.

Entre los muchos desafíos a los que se enfrenta la agricultura del futuro, la fertilización del suelo ocupa un lugar destacado en la lista de prioridades. Por eso, ahora, y coordinado por Grupo Soaga, en colaboración con la Universidad de Santiago de Compostela, Fundación Empresa-Universidad Gallega (Feuga) y Blue Agro Chemicals, hemos puesto en marcha el grupo operativo *Diagrint*, que tiene como objetivo general la mejora del rendimiento de cultivo de cereales -maíz y trigo-, patata y pradera mediante estrategias

que favorezcan la eficiencia en el uso de nuevos fertilizantes, además de promover el empleo de herramientas de diagnóstico inteligentes que reduzcan costes y daños ambientales.

Cinco comunidades autónomas -Galicia, Castilla y León, Asturias, Navarra y País Vasco- participan en este grupo operativo, con el que pretendemos dar respuesta a un cambio de paradigma propiciado por las exigencias legislativas relacionadas con una mayor protección al medio ambiente, la detección de la pérdida de materia orgánica del suelo, las ayudas de la PAC o la visión del agricultor, que cada vez más apuesta por una combinación de ahorro en insumos fertilizantes, precisión en la aplicación y un asesoramiento profesional razonado.

El carácter pionero de *Diagrint* reside en la colaboración entre la universidad y empresa, que nos permitirá aunar el conocimiento empírico de agricultores de distintas zonas de España con la investigación científica, probando nuevas formulaciones que mejoren la nutrición de los cultivos sin dañar el medio ambiente y aportando mayores rendimientos. Supone también una oportunidad para evaluar, en terrenos de agricultores, nuevos métodos de diagnóstico por imágenes que

ofrecen valiosa información en función de las necesidades del cultivo, clima o suelo.

Frente a la revolución tecnológica y científica que se está produciendo, desde Grupo Soaga hemos entendido que la mejor manera en la que podemos ayudar al agricultor es ofrecerle certezas. Esto es lo que buscamos en el grupo operativo *Diagrint*, mediante el estudio de nuevas moléculas, la comprensión en laboratorio del impacto de éstas en los fertilizantes y su consolidación con estudios de campo robustos.

La primera fase de la iniciativa comienza ahora con el diseño de un proyecto innovador, que será desarrollado en una segunda fase, en la que ya se podrán ver resultados prácticos y extraer conclusiones que aporten valor al agricultor. Nuestro objetivo es que, en un plazo no superior a dos años, seamos capaces de desarrollar productos que contribuyan a una mayor protección del medio ambiente, disminuyendo la huella de carbono y permitiendo mayor rentabilidad por parte del agricultor, que podría incluso reducir en un 20 por ciento sus costes de producción.

La aplicación de técnicas moleculares ya ha mostrado una gran promesa en algunos productos, pero ahora debemos ser capaces de transformar las promesas en realidades. De *Diagrint* se esperan en concreto tres tipos de resultados. Por un lado, la mejora de los rendimientos al aplicar nuevas formulaciones de fertilizantes recubiertos con inhibidores de la nitrificación e incorporando diferentes biomoléculas orgánicas. Por otro, la reducción de costes y niveles de contaminación. Y, por último, la puesta a punto de análisis y normas DRIS para

cereales y patata, con análisis rápidos de savia para optimizar el manejo del nitrógeno y el ajuste de la fertilización empleando diagnóstico por imágenes.

El proyecto *Diagrint* orienta sus resultados a todos los agentes del sector agrícola y ganadero y de manera especial a agricultores y ganaderos, explotaciones agrícolas y ganaderas, empresas de TICs orientadas al sector y Administraciones públicas relacionadas con la agricultura, medio ambiente y desarrollo rural.

La creación de los Grupos Operativos supraautonómicos es una de las herramientas clave en la ejecución del Programa Nacional de Desarrollo Rural 2014-2020 en materia de agricultura productiva y sostenible para impulsar la innovación en el sector agroalimentario y forestal. Para esta actuación contamos con un presupuesto de 37.924 euros y está financiada en el marco del Programa Nacional de Desarrollo Rural 2014-2020 del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y por el Fondo Agrícola de Desarrollo Rural (Feader) para impulsar la innovación en el sector alimentario.

La nueva visión para la agricultura implica que para satisfacer las necesidades del mundo, la agricultura sostenible debe brindar simultáneamente seguridad alimentaria, sostenibilidad ambiental y oportunidades económicas. Alcanzar esos objetivos requiere una transformación del sector agrícola, aprovechando los enfoques basados en el mercado a través de un esfuerzo coordinado de todas las partes interesadas, incluidos los agricultores, el gobierno, la sociedad civil y el sector privado. Desde Grupo Soaga estamos emprendiendo el camino para lograrlo.

José Luis Tomé

Director comercial de
Grupo Soaga

El carácter pionero de ‘*Diagrint*’ reside en la colaboración entre la universidad y empresa, que nos permitirá aunar el conocimiento empírico de agricultores de distintas zonas de España con la investigación científica

EL SUEÑO DE FABRICAR GALLETAS EN UN TRACTOR

Grupo Siro apuesta por la Agricultura 4.0 para que los productores mejoren su rentabilidad y se impliquen con la industria en dar respuesta a lo que los consumidores demandan

R. DANIEL



En Grupo Siro tenemos un sueño, que el agricultor cuando está encima de un tractor no piense que está arando solamente, sino fabricando un paquete de galletas”. La frase es de Juan Manuel González Serna, presidente de la compañía agroalimentaria, y fue pronunciada durante el *II Congreso Industria Conectada 4.0*

celebrado hace unos días en Madrid, convertido en el gran espacio de debate sobre la transformación digital de la industria de nuestro país.

Ante compañías como Telefónica, Accenture, Aenor, Indra o Siemens, González Serna hacía la puesta de largo de un proyecto de digitalización con el que quiere liderar la revolución 4.0 de la industria agroalimentaria. Una apuesta que aplica a todos los eslabones de su cadena de valor -agricultores, industria y clientes-, con tres objetivos fundamentales: garantizar la trazabilidad de todas sus materias primas desde el campo hasta la mesa, promover fábricas inteligentes para obtener los máximos niveles de calidad y eficiencia, y aplicar la inteligencia cognitiva para anticiparse a las demandas de los consumidores.

“Para conseguir los productos más ricos, más sanos y más baratos lo más importante es la materia prima”, aseguraba González Serna ante las más de 2.000 personas que asistieron a un evento inaugurado por Su Majestad el Rey Felipe VI.

Compartiendo tecnología

El que es el mayor consumidor de trigo de nuestro país necesita la producción de 350.000 hectáreas de terrenos para fabricar la tercera parte de lo que se come en España de galletas, cereales, bollería o pan de molde. De la mano de John Deere, Grupo Siro, interproveedor de Mercadona, ha puesto en marcha un ambicioso proceso de digitalización para que los agricultores sean los mejores técnicos agrícolas del mundo.

“Hoy, 290 de ellos están linkados con nosotros compartiendo tecnologías colgadas en la *Nube*, lo que nos permite mejorar su productividad y a la vez que produzcan trigo que se adapte a nuestros procesos industriales en vez de adaptar los procesos industriales a lo que venga”, afirmó González Serna.

Esto permite a los agricultores tener más ingresos y menos gastos utilizando tecnologías que “reconocen cada metro cuadrado de terreno” y que les ayudan a sembrar más donde la tierra es más rica o menos donde lo es menos. “Y a nosotros nos ayuda a tener la materia prima alrededor nuestro, cultivar trigo en Medina del Campo o Venta de Baños en vez de tener que traerlo de países como Estados Unidos o Canadá”.



Gonzálvez Serna (dcha.) posa junto a los participantes de la mesa redonda 'Del campo al consumidor'. EE

El proceso de digitalización fue desgranado después en una mesa redonda en la que participaron Esperanza Ibáñez, directora de Operaciones de la compañía agroalimentaria; Juan Manuel García Dujo, responsable de Seguridad de la Información del Grupo Siro; Javier Velasco, responsable de Siro Agro; Eduardo Martínez de Ubago, responsable de Ventas de John Deere Ibérica, y Óscar Pleguezuelos, de SAP Ibérica, otro de los socios tecnológicos de la empresa radicada en la localidad palentina de Venta de Baños.

Evitar enfermedades

“El consumidor es cada vez más exigente en cuanto a la calidad de los productos y los procesos de sensorización de la industria nos va a dar información sobre qué cualidades organolépticas necesita para ser más eficiente. A partir de ahí nosotros empezamos a buscarlas a través de distintas variedades y diferentes protocolos de cultivo en nuestros campos de ensayo”, explicó Javier Velasco.

Junto al fabricante de maquinaria agrícola John Deere, Grupo Siro ha desarrollado un programa en el que a través del móvil el agricultor proporciona toda la información de las parcelas contratadas con la compañía:

Inteligencia cognitiva para adelantarse a los gustos del consumidor

■ La digitalización de Grupo Siro es total. Junto a la agricultura, la compañía se ha lanzado a la sensorización de las líneas de producción, lo que les permitirá el análisis y explotación de todas las variables de los procesos productivos en tiempo real. Además, junto a su partner en innovación, i+dea, está trabajando en una herramienta de inteligencia cognitiva que les permitirá anticiparse a las tendencias de consumo y necesidades del consumidor. Todo ello, a través de la aplicación de algoritmos propios, una vez obtenida, procesada y analizada toda la información que circula en la red.



Stand del Grupo Siro en el Congreso en el que se mostraban los distintos aspectos de la digitalización de la compañía. EE

dosis de semillas, cantidad y fecha de abonado, etcétera. A ese programa le llega también información de las estaciones meteorológicas que, combinadas con imágenes satelitales sobre el vigor de la parcela, permite introducir alertas sobre los grados de humedad para evitar, por ejemplo, la aparición de enfermedades.

“Revolución absoluta”

Eduardo Martínez Ubago, de John Deere, se refirió a la “revolución absoluta” que supone la Agricultura 4.0, que ha permitido que Siro haya conseguido que en esta campaña “el 70 por ciento del cereal sea de calidad excelente” o ahorros en el uso de productos fitosanitarios de alrededor de un 25 por ciento. La sensorización permite además que los abonos nitrogenados sean los mínimos o decidir no aplicar un determinado volumen de semillas porque se sabe que el rendimiento nunca va a llegar a donde queremos. “Es una forma de ganar en eficiencia en el producto final, en los costes del agricultor”. La implicación de John Deere en este proyecto es total. “No me preocupa que se estropee una cosechadora, sino si el trigo va a llegar a la fábrica con excesiva humedad. Participamos del éxito o del fracaso de cada uno”, señaló Martínez de Ubago.



EE

MUJERES RURALES QUE VAN TRES PUEBLOS POR DELANTE

El ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, hace entrega de los IX Premios a la Excelencia a la Innovación para Mujeres Rurales

CÉSAR MARCOS CABAÑAS

Lucía Velasco Rodríguez es una vaqueira asturiana de *alzada* y con 30 años se resistió a que cuatro siglos de actividad trashumante en la familia se perdiera, pero asumió además un reto: conjugarlo con su papel de madre de dos niños. “El mayor de 8 años me acompaña cuando subo en primavera a las brañas, a los pastos altos de montaña en Somiedo, nuestras 95 vacas de Raza Asturiana de los Valles”, comenta.

Allí el ganado recibe las visitas casi diarias de Lucía, quien no deja de controlarlas. En la antesala de las nieves, recién llegado noviembre, la



Marta Reñares creó una residencia de ancianos en la localidad zaragozana de Romanos que ha permitido mantener actividad económica en la comarca. EE



Lucía Velasco ha recuperado a través de las redes sociales el orgullo de la actividad ganadera. EE

trashumancia les devuelve más abajo. Pero Lucía, sobre todo, ha derribado tabúes entre ganaderas y ganaderos de la Cornisa Cantábrica y ha provocado rebrotar el orgullo de una profesión que gestiona territorios en áreas desfavorecidas. ¿Cómo lo ha hecho? Con las redes sociales. “Formé un grupo de Facebook a través del que ya unos 27.000 miembros, ganaderas y ganaderos del norte de España, el más numeroso de este tipo en la red social, visibilizan su labor diaria al frente de los animales mediante vídeos y fotos de su perfil del Facebook”, explica.

Embajadora de la imagen de IGP Ternera Asturiana, ha transformado la necesidad en virtud y de afrontar sola un parto de una vaca en la montaña, se le ocurrió juntar a más ganaderas para hacer un curso para dotarles de conocimientos en veterinaria y bienestar animal. Hacía falta conectar experiencias y por eso, creó otro grupo en las redes sociales, esta vez solo para mujeres. Ya son más de un centenar las que componen el grupo *Ganaderas Asturianas* en WhatsApp.

Una ‘app’ para relacionarse con la Administración

En Ciudad Real, las hermanas Vera Mora han creado una plataforma *online* y una aplicación móvil (*app*) que permiten a los ganaderos recoger y

La ganadera Lucía Velasco ha creado un grupo de Facebook que cuenta con más de 27.000 seguidores

gestionar los datos de su explotación de forma más eficaz y comunicar los datos vía análisis *big data* que se requieren por la Administración: planes vacunales, genética, partos, piensos, etc.

Antes de todo, Rocío y María fueron conscientes del cambio de mentalidad que deben iniciar los productores para controlar estrictamente la trazabilidad de los animales y de la explotación. “En juego están muchas veces la concesión de las ayudas europeas si los papeles no están en regla”, afirma Rocío. Desde abril de 2017 se pusieron en marcha las agendas ganaderas para vacuno y ovino en extensivo. Su objetivo es “enseñar” a recoger datos, reducir errores de transcripción y de sanciones, y servir de transición para el uso de la *app*. “Ya hemos comercializado unas 600 agendas en un año y contamos con una lista de espera de más de 325 ganaderos para la aplicación móvil, de los que un 40 por ciento son mujeres ganaderas con una edad comprendida entre 35-55 años”, manifiesta María.

Centro de mayores contra la despoblación

Todo partió de los senderos del amor, desde Zaragoza hasta el pueblo de Romanos. Marta Reñares se trasladó con su marido, agricultor, hasta allí.

Con su apoyo y otros recursos financieros, levantó la Residencia Campo Romanos, que alberga 25 plazas y otras 15 de Centro de Día.

“No me conformo con ofrecer solo plazas a los ancianos de la Comarca de Daroca, sino facilitarles poder seguir viviendo en sus pueblos. Ofrecemos una red integral de servicios para personas mayores, que cubra todas o gran parte de sus necesidades. A personas mayores semiválidas y dependientes les proporciona un servicio de ayuda a domicilio. Para mayores dependientes que quieren seguir viviendo en sus casas y lo puedan seguir haciendo, dispone de plazas de Centro de Día, a quienes se les aplica un plan individualizado a medida”, resume Marta.

Para las personas dependientes que es imposible que sigan viviendo en sus casas por el deterioro físico o cognitivo que presentan, están destinadas las 25 plazas fijas en la residencia.

La Residencia Campo Romanos mantienen vivo el pueblo. De más de 100 habitantes, 19 se emplean en ella, la mayoría mujeres. Alrededor del proyecto se ha habilitado cuatro viviendas para las empleadas. Las 25 plazas de la residencia también contabilizan para el censo.

Junto al arraigo en el medio rural, la residencia es un motor dinamizador de la comarca. “Mi idea era crear una residencia de ambiente familiar”, subraya. Tienen cabida excursiones, actuaciones, un huerto ecológico, corral y actividades intergeneracionales con la participación de los familiares de los mayores. Niños y animales se implican en actividades con ancianos.

Moras disruptivas

Nuria Álvarez Rodrigo formó parte de la larga nómina de jóvenes que han optado por estudiar fuera de España. Los lazos invisibles con sus raíces, lejos de quebrarse, se estrecharon para fraguar el plan de negocio del proyecto *Agroberrry* durante su estancia en Dublín.

“No me veía produciendo trigo y cebada, tal y como mi padre lo venía haciendo en Almendra del Pan (Zamora), pero siempre estuve conectada al medio rural”, declara. Optó por regresar a España y empezar en marzo de 2015 a cultivar mora, en una zona eminentemente cerealista que aporta valor añadido a la producción agrícola. Comenzó con 400 plantas de zarzamora sin cubierta, en espaldera y regadas por goteo. “Ahora son 1.800, que han dado sus frutos: unas dos toneladas en esta campaña cosechadas a mano por ocho mujeres, especializadas por su cuidado en este tipo de recogida”, cuenta.



Nuria Álvarez
Rodrigo apostó
por cultivar moras
en una provincia
cerealista como
Zamora. EE

Las hermanas Vera Mora apostaron por una plataforma ‘online’ para simplificar trámites

Nuria evita comercializar en exclusiva con intermediarios y vende directamente las moras en fresco en temporada -en verano- y congeladas para el canal horeca en invierno. Ha fijado su objetivo en la elaboración propia de diversos productos. El siguiente paso es el desarrollo de un proyecto de I+D para la elaboración de vino de mora.

La lista de premiadas por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, que recibieron sus galardones el pasado jueves, se completa con los programas de radio *Surco* y *Marea* y *El Forcat*, además de reconocer a Jerónima Bonafé, una luchadora de largo recorrido por la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer en los órganos de decisión de las cooperativas agroalimentarias en España.

Sabadell Negocio Agrario y Pesquero

Soluciones inteligentes pensadas para su negocio.

En Banco Sabadell mantenemos un firme compromiso con las empresas y autónomos que desarrollan su trabajo en el ámbito del negocio agrario: agricultura, ganadería, pesca y forestal. Ofreciendo soluciones financieras adaptadas a su medida.

Reúnase con uno de nuestros gestores,
llámenos al 902 323 000
o entre en **bancosabadell.com/agrario**



B Sabadell
Estar donde estés

EL CULTIVO DEL LÚPULO QUIERE EXPANDIRSE

De probada rentabilidad y estabilidad, solo la gran inversión inicial que hay que hacer y la competencia feroz del chopo frenan un mayor crecimiento de esta alternativa

ENRIQUE PALOMO



El cultivo del lúpulo quiere crecer. La demanda no para de aumentar estimulada por la industria cervecera y la proliferación de pequeñas fábricas de cerveza artesanal que utilizan hasta cinco veces más cantidad de este cultivo para elaborar la bebida.

La producción en España está prácticamente localizada en León en la localidad de Villanueva de Carrizo y alrededores donde se cultiva el 97 por ciento del lúpulo que se produce en España. El resto se lo reparten Cataluña y Galicia.

En los últimos tres años hemos pasado de 480 hectáreas a 536, es un cultivo en auge, aunque no crece acorde a su demanda debido a varios condicionantes. A pesar de ser un cultivo rentable, es prácticamente imposible empezar de cero debido a la inversión que hay que realizar, “casi 20.000 euros por hectárea”, explica Isidoro Alonso Fernández, agricultor en Gavilanes de Órbigo. A lo que hay que añadir que es un cultivo que requiere maquinaria especial como peladoras para sacar la flor o un secadero que puede costar 120.000 euros.

La otra amenaza para este cultivo son las plantaciones de chopos que están en expansión y están acaparando mucho terreno agrícola. “Tenemos dificultad para ampliar nuestras explotaciones porque no podemos coger fincas que se están destinando a plantar chopos. Se debería fomentar la plantación de lúpulo que trae riqueza, trabajo y sostenibilidad en detrimento del chopo que no fija población y actividad económica alrededor durante todo el año”, señala este productor leonés.

A pesar de estos inconvenientes, el cultivo del lúpulo se expande gracias a las inversiones progresivas que realizan los cultivadores tradicionales que van invirtiendo poco a poco en sus instalaciones para hacerlas más competitivas. “Se ha pasado del riego por inundación al goteo y nuevos sistemas de riego que nos proporcionan menos gasto y un mayor ahorro de agua y energía”, comenta Fernández. El riego es imprescindible para sacar adelante el cultivo, siendo necesario regar entre cuatro y cinco veces al año.

La formalización de contratos también está contribuyendo a que crezca este cultivo y a dar estabilidad al sector, que tiene garantizado un futuro estable hasta el año 2024.

El tamaño medio de las explotaciones es de unas cinco hectáreas y la producción tipo de la variedad más plantada, la *Nugget*, ronda los 2.000 kilos hectáreas en seco. “Hasta el tercer año no entra en producción total; el primero se dedica a la plantación, el segundo obtienes el 50 por ciento de la



Lúpulos Canaleón, 'Premio Nacional Joven Agricultor Innovador' de Asaja, prueba un nuevo sistema de alambre en vez del tradicional de postes. EE

producción, y en el tercero ya alcanza una cosecha normal”, comenta este agricultor leonés. El precio ronda los 40 euros por kilo de ácidos alfa obtenidos del lúpulo, aproximadamente, 4 euros por kilo de flor.

El secreto para que la ribera del Órbigo sea prácticamente la única zona productora de España es su microclima, que le hace menos proclive a que le afecten enfermedades como el mildiu y el oídio. Mientras en otras zonas se realizan ocho tratamientos, aquí solo se realiza uno siendo prácticamente ecológico. Esto redunda después en una mayor calidad, ya que los aceites son más puros. Las cerveceras valoran el elevado grado de alfas y aceites del lúpulo que se cultiva en León con un aroma diferente y único.

Una de las últimas iniciativas en este sector es Lúpulos Cantaleón. Un proyecto de tres jóvenes ingenieros agrónomos -Gonzalo Pastrana, Guillermo

La proliferación de fábricas artesanales de cerveza empuja la demanda de este cultivo

Marqués y Santiago Santos- para producir, procesar y comercializar lúpulo ecológico de alta calidad para la industria cervecera artesana desde Villanueva de Las Manzanas (León). Desde la premisa de la innovación y diferenciación del producto por su producción sostenible, han plantado en una parcela de algo más de una hectárea seis variedades diferentes antiguas, de alta demanda en el sector cervecero artesanal y locales, para recuperar aquellas que se abandonaron por los cambios de preferencia en la industria.

Sistema más ligero

En esta parcela de regadío con riego por goteo han introducido varias innovaciones. La plantación está montada mediante un sistema de postes y alambres metálicos, que son los primeros de su tipo y tecnología en Europa. Frente al tradicional sistema de postes de madera, se ha apostado por un sistema más ligero y duradero, con un menor impacto visual y de producción.

También, la plantación cuenta con una cubierta vegetal que sirve para el control de malas hierbas, la fijación de nitrógeno, la incorporación de materia orgánica y la disminución de la erosión del suelo. “El manejo de la cubierta vegetal se enfoca hacia el control de malas hierbas y el abonado en verde, para ello, se mantiene una pradera plurianual de trébol y *ryegrass* entre las líneas de cultivo”, explica Gonzalo Pastrana.

Además, han creado zonas de vegetación silvestre autóctona para potenciar la biodiversidad y la atracción de insectos y animales depredadores de plagas. “La idea es fomentar un control biológico de los insectos que pueden amenazar el cultivo”, señala Pastrana.

A medio plazo, estos jóvenes emprendedores quieren introducir el uso de *agrobots* para el manejo de la cubierta vegetal, tanto para la siega como en el control de malas hierbas. En línea con este compromiso de una agricultura sostenible, los desechos de cada cosecha se compostarán cada año, para posteriormente ser incorporados a las parcelas como fertilizante.

Todas estas innovaciones les han valido para ganar el *Premio Nacional Joven Agricultor Innovador* que organiza cada año Asaja y ser uno de los candidatos para obtener este galardón a nivel europeo.

Este proyecto está en su primer año de desarrollo, por lo que la producción de las plantas será baja y no representativa. “Será entre el cuarto y quinto cuando el lúpulo ecológico ofrezca su producción óptima, momento en el que el proyecto estará a pleno funcionamiento”, comenta este agricultor leonés.

BIOTECNOLOGÍA PARA REVOLUCIONAR LA TRUFICULTURA

El guipuzcoano Jaime Olaizola, doctor en Ingeniería de Montes y especialista en micología forestal, ha impulsado siete empresas de biotecnología y medio ambiente en sólo ocho años. Entre ellas Trufas del Cerrato, con la que pretende reducir de 10 a dos años el tiempo de entrada en producción de encinas micorrizadas

NATALIA CALLE

Lleva el espíritu emprendedor en el ADN. No se puede decir otra cosa de quien en apenas ocho años ha impulsado siete empresas -¡casi a una por año!-. Todas comparten su carácter innovador y su vinculación a los sectores agrícola y forestal y, además, todas disfrutan de una estupenda salud. Jaime Olaizola, doctor en Ingeniería de Montes, especialista en micología y cofundador de siete compañías de biotecnología y medio ambiente, asegura que no hay una fórmula secreta. “No se puede planificar; te pones a trabajar, ves la oportunidad y surge”, afirma este guipuzcoano de Zumaia de 44 años que, eso sí, se confiesa muy afortunado de contar con el equipo multidisciplinar que le acompaña en sus iniciativas y en el que radica buena parte del éxito. Lejos de detenerse, este apasionado de los hongos y las setas prepara su próximo proyecto empresarial. De hecho, subraya, “mientras haya ideas de negocio que desarrollar, hay que llevarlas a cabo”. Y en su mente, confiesa, se cocinan varias.



Innovación apoyada en la investigación; ese equipo de socios y colaboradores con perfiles heterogéneos -docente, investigador, comercial, gestor...-, porque “nadie es perfecto en todo”; esfuerzo y trabajo, y aprovechamiento de las ayudas que las Administraciones e instituciones ponen a disposición de los emprendedores. Estos son los pilares en los que Jaime Olaizola ha asentado su prolífica carrera como empresario.

Su primer proyecto, una *spin off* surgida en 2009 bajo la denominación ECM Ingeniería ambiental, fue “el más costoso”, reconoce, pero no en términos burocráticos o económicos, sino “por el simple hecho de plantearte dedicarte al mundo empresarial”. Tras ese arranque, sus conocimientos, su experiencia, su permanente contacto con el mundo universitario -ha sido profesor asociado de la Universidad de Valladolid en el Campus de Palencia-, y su constante colaboración con grupos de investigación, allanaron el camino para el resto de ideas.

Doblar la producción

La penúltima ha fructificado este mismo año en Valle de Cerrato (Palencia), donde tiene su sede Trufa del Cerrato SL, una empresa que experimenta en una finca de la cercana localidad vallisoletana de Tórtoles de Esgueva “la aplicación de tecnologías genéticas, microorganismos y un sustrato con una serie de aditivos” para acelerar el proceso de producción de encinas micorizadas. Ya se han acortado los plazos productivos de 10 a cinco años y el objetivo, subraya Olaizola, “es producir trufa en solo dos y, además, que la cantidad obtenida sea el doble”. Por lo pronto, se cuenta con lo más importante, “unos terrenos de suelo calizo óptimos para el cultivo de la trufa” y envueltos por un clima igualmente inmejorable: “Mediterráneo radical continentalizado”, con veranos muy secos y grandes contrastes de temperatura entre el día y la noche; “lo que más le gusta a la trufa negra”.

Aunque aún está dando sus primeros pasos, de alcanzar su objetivo Trufas del Cerrato causará una auténtica revolución en el cultivo de este hongo natural y ecológico que se considera toda una joya para la gastronomía y que, se muestra convencido Jaime Olaizola, está llamado a ser un motor económico para zonas rurales de provincias como Palencia, Burgos, Soria o Valladolid, muy faltas de oportunidades.

De hecho, enfatiza, “existe un gran potencial teniendo en cuenta que sólo unos pocos terrenos son aptos para el cultivo de la trufa” y, sobre todo,



ISTOCK

Revalorización del mundo rural

■ Él es todo un paradigma en lo que a emprendimiento y apuesta por el medio rural se refiere. Sin embargo, Jaime Olaizola se sabe un bicho raro. No en vano, de su experiencia extrae que “se ha desvalorizado el trabajo rural” y que apenas hay gente que quiera invertir y quedarse en el pueblo. El gran éxodo hacia las ciudades está motivando, sin embargo y paradójicamente, en el impulso de la producción ecológica, la creciente preocupación personal por una alimentación y un estilo de vida más sanos, y el compromiso social y medioambiental de las empresas como imagen de marca. “Va muy lento, pero algo está cambiando”, afirma este emprendedor que, aunque considera que la revalorización del mundo rural tiene poco presente, sí tiene mucho futuro.



Jaime Olaizola se considera un bicho raro porque “nadie quiere invertir y quedarse en el pueblo”. EE

considerando que “es un negocio en el que no existe competencia, en el que todo se vende, en el que hay más demanda que oferta”.

Pese a ello, asegura este experto en micología que el hermetismo que rodea el mundo de la trufa ralentiza su definitivo despegue. “Se trata de un cultivo que no es tradicional en España y, aunque hay muy buenos cultivadores truferos, no están dispuestos a contar, de ahí que nadie quiera arriesgarse a invertir en algo que no conoce”, asegura Olaizola antes de añadir al respecto que desde hace dos años las ayudas de la Junta de Castilla y León para promoción trufera no agotan sus fondos.

El cultivo más rentable

Es cierto, apunta también, que la inversión inicial -plantación de encinas, sistema de riego y vallado para evitar a las especies cinegéticas, fundamentalmente-, es un importante condicionante, y que hay que esperar algo más de una década para amortizar ese desembolso, pero enfatiza, “es el cultivo agrícola y forestal más rentable si se hace bien”. De hecho, ejemplifica, un kilo de trufa reporta al productor entre 700 y 900 euros, y un productor medio puede obtener de 20 a 25 kilos por hectárea.

La trufa representa una gran oportunidad y Jaime Olaizola está más que convencido de ello. De hecho, al considerado *diamante negro* de la tierra están también enfocadas otras de las empresas que ha cofundado, como Reservoir Dogs Mycosport SL, una innovadora residencia de entrenamiento canina para perros truferos y deportistas inaugurada el año pasado en Salas de los Infantes (Burgos). O la anterior Trufbox Innovation SL, creada en 2016 con la pretensión de convertirse en el portal blanco de la trufa negra. Y es que blanca es la atractiva caja en la que esta empresa acerca al cliente trufas de la procedencia española que por gusto desee, en apenas 24/48 horas y con todos los controles y máxima garantía de calidad.

Hacer fácil y accesible el consumo de este manjar en domicilios particulares y en restaurantes fue la filosofía que impulsó Trufbox y será también la que siga el nuevo proyecto empresarial que Olaizola ultima con su equipo y que, desvela, irá enfocado a la distribución y venta controlada, sostenible, rápida y asequible de distintas variedades de setas producidas en la provincia de Palencia.

Será la novena compañía de cuantas llevan el sello de Jaime Olaizola y que se encuentran diseminadas por Palencia, Burgos, Valladolid, Soria y su Guipuzcoa natal. Empresas que cuentan con una plantilla global de unos 50 empleados multidisciplinares y en las que, además de hongos y setas,



Olaizola también ha lanzado una empresa para la venta directa de trufas. EE

900
Un kilo de trufa
reporta al productor
entre 700 y 900
euros y se obtienen
25 kilos/hectárea

también tienen cabida otros recursos naturales aplicados a la alimentación, la cosmética o la salud, todos ellos bajo la lupa de la biotecnología y la ingeniería ambiental. Y es que, según afirma este emprendedor, “el laboratorio no es nada sin el campo y viceversa”. En esa máxima radica, precisamente, la estrategia de este gran emprendedor: “No hacer de menos a ninguna de las dos partes; conocer bien el campo, investigar su funcionamiento y dar una vuelta al conocimiento con la aplicación de la biotecnología para un rendimiento mayor”.

Laboratorio y campo, campo y laboratorio. Olaizola tiene claro que están íntimamente relacionados y, más aún, que juntos pueden dar grandes alegrías a España, pues somos “privilegiados en muchos cultivos”. La trufa es un ejemplo, pero, añade, hay otros con gran potencial, como el piñón, que alcanza un buen precio y cuenta con mucha mejor calidad que la del gran productor chino; también el pistacho o el almendro. Parece sólo cuestión de que emprendedores como él den en la tecla.



UNA MEJOR GESTIÓN DEL EUCALIPTO FRENARÍA SU EXPANSIÓN

Galicia cuenta con más de 134.000 hectáreas de eucalipto sin gestión o con una gestión muy deficiente. Según Ence, su aprovechamiento sería suficiente para atender las necesidades de la industria papelera sin aumentar la superficie de esta especie arbórea que, incluso, se podría reducir

ELECONOMISTA

La propuesta fue lanzada por el consejero delegado de la compañía papelera, Ignacio Colmenares, durante la celebración en Pontevedra de la jornada *Los Factores necesarios para asegurar la sostenibilidad del monte gallego*. Para Colmenares, “mejorar la gestión de las plantaciones de eucalipto aumentando su productividad, y mejorar parte de aquellas superficies que están abandonadas, sería suficiente para atender la demanda de eucalipto de la industria, sin necesidad de tener que incrementar las hectáreas dedicadas al eucalipto, incluso asumiendo cierta disminución”.

En la jornada, presentada por Enrique Valero, profesor de la

Universidad de Vigo, tuvo lugar una mesa redonda en la que se debatió sobre la sostenibilidad del monte en Galicia. Además de Ignacio Colmenares, la mesa contó con la intervención de Francisco Javier Silva-Pando, investigador del Centro de Investigación Forestal de Lourizán; Manuel Iglesias, presidente del Clúster de la Madera, y Jacobo Feijóo, secretario general de Asefoga. La jornada concluyó con la presentación a cargo de Eduardo Rojas, decano del Colegio de Ingenieros de Montes, de la iniciativa *Juntos por los Bosques*.

Los estudios que Ence ha acometido en los últimos años revelan que en Galicia hay en la actualidad unas 134.000 hectáreas de eucalipto sin gestión o con una gestión muy deficiente, y que son un peligro de incendio.

Ignacio Colmenares anunció el lanzamiento del proyecto *Más con Menos* cuyo objetivo es, “considerando las sensibilidades de la sociedad y colaborando con los propietarios forestales, satisfacer las necesidades de la industria con menos hectáreas, siendo más eficientes y produciendo más que hoy”.

El proyecto busca poner a disposición del propietario forestal las mejores capacidades y conocimientos para lograr una mejor gestión y una mayor productividad, así como contribuir a la excelencia medioambiental del sector mediante el impulso y la mejora de la certificación forestal, así como garantizar que ninguna plantación se encuentra en zonas protegidas o de alto valor medioambiental. Serán también objetivos del proyecto restaurar las zonas de eucaliptales abandonadas o con una gestión forestal deficiente e impulsar la diversidad forestal, la adecuada y equilibrada convivencia de especies autóctonas y productivas, así como la biodiversidad en el monte gallego.

Compensaciones al propietario

Colmenares también indicó que será necesario que la Administración Pública compense al propietario por el cuidado y limpieza de las hectáreas que dejen de ser eucaliptales para evitar incendios, haciendo viable la plantación de especies autóctonas.



ASTURIAS PLANTA CARA A **LA TUBERCULOSIS BOVINA**

El Serida, centro de I+D del Gobierno del Principado, desarrolla un proyecto pionero para diseñar estrategias de control de la tuberculosis bovina en los reservorios silvestres del tejón y el jabalí

EVA SERENO

La mayor presencia del jabalí inquieta en el sector ganadero español porque es un animal que está relacionado con la transmisión de diferentes enfermedades al ganado como la peste porcina. Sin embargo, no es la única patología con la que se le vincula, ya que también se han detectado nexos con la tuberculosis bovina.

Esta enfermedad, de etiología microbacteriana y multi-hospedador, preocupa en gran medida al sector ganadero por las implicaciones y consecuencias económicas, así como por las connotaciones zoonóticas.

Y es que el carácter reemergente de esta enfermedad, junto con los fallos reiterados en conseguir su erradicación, han estado asociados en muchos casos a la presencia de reservorios silvestres. Precisamente, tanto el tejón como el jabalí son especies animales que están consideradas como reservorios de esta patología en Reino Unido y en Irlanda, así como en hábitats mediterráneos de la Península Ibérica.

En este marco se ha desarrollado durante el período 2015-2018 el proyecto INIA-RTA2014-00002-CO2-01 de *Estrategias de control de la tuberculosis bovina en reservorios silvestres (tejón y jabalí) y domésticos (ovino)* dentro el Área de Sanidad Animal del Serida (Servicio Regional de Investigación y Desarrollo Agroalimentario), adscrito al Gobierno del Principado de Asturias.

Un proyecto con el que el Serida se sitúa a la cabeza de esta investigación en el país. “El estudio de la tuberculosis en tejones es único en España y solo es superado por los trabajos en el Reino Unido, que cuentan con una enorme financiación desde hace años, debido al impacto social que el problema tiene en este país y que, por cierto, solicita nuestra colaboración en algunos aspectos de ensayo de vacunas inactivadas”, según ha afirmado Ramón Juste, director gerente del Serida.

Dentro de este proyecto, se han analizado los riesgos de transmisión de la tuberculosis entre el ganado bovino, ovino y las especies silvestres -que aún no se han estudiado en ambientes atlánticos-, además de desarrollar protocolos para su mitigación.

Con este objetivo, el Serida se ha centrado en estudiar el papel del tejón y del jabalí en el entorno de las explotaciones positivas a tuberculosis en Asturias mediante fototrampeo, capturas y radiomarcaje, y se ha evaluado la eficacia de dos candidatos vacunales: la vacuna viva atenuada Bacillus Calmette-Guérin-BCG y la vacuna Mycobacterium bovis inactivada por calor en ovino y tejón.

Y ya se han obtenido resultados. Uno de los más relevantes ha sido evidenciar que el ganado ovino, el tejón y el jabalí son hospedadores con un importante papel en el sistema de mantenimiento de la tuberculosis en una región en unas determinadas situaciones epidemiológicas.

También se ha podido comprobar que las medidas para la implementación de la bioseguridad en las explotaciones ganaderas -como comederos selectivos y protección de las fuentes de agua y comida-, son eficaces y rentables desde el punto de vista económico con el fin de evitar el contacto interespecies, de manera que disminuya la posibilidad de transmisión de la



El Serida se ha convertido en referente en algunos cultivos locales. EE

Fuerte colaboración con el sector

Las líneas de investigación que se llevan a cabo en el Serida se desarrollan dentro de siete grandes áreas: Sistemas de Producción Animal, Nutrición, Pastos y Forrajes, Sanidad Animal, Genética y Reproducción Animal, Selección y Reproducción Animal, Cultivos Hortofrutícolas y Forestales y Tecnología de los Alimentos.

El centro cubre un amplio abanico de tecnologías, que han ido evolucionando para dar respuesta a las necesidades del sector agrario como los sistemas robotizados de ordeño, la monitorización del ganado por GPS o la aplicación de Internet que avisa de los partos. Entre los últimos estudios que se están realizando -siempre se mantiene una estrecha colaboración con productores y empresas-, está el de patología reproductiva bovina en explotaciones de las asociaciones de Asturiana de los Valles y de la Montaña para el desarrollo de una nueva vacuna, así como el que se realiza “con la Cooperativa de Gijón para apoyar la creación de un laboratorio para la aplicación de técnicas moleculares y la reproducción ‘in vitro’ del ganado vacuno”.



El centro asturiano es un polo de atracción para jóvenes investigadores que luego se insertan profesionalmente en el tejido empresarial. EE



El Serida también trabaja en la búsqueda de variedades vegetales. EE

tuberculosis entre el ganado doméstico y las especies silvestres.

El proyecto, además, ha permitido verificar que la vacuna inactivada por calor administrada por vía oral protege frente a la infección por tuberculosis en el tejón. Un resultado que abre grandes expectativas a nivel internacional para la vacunación en el campo de los tejones usando vacunas inactivadas, más estables y bioseguras que las vivas como la BCG.

Agricultura ecológica más competitiva

El Serida también se ha convertido en referente en investigaciones desarrolladas para productos locales como la manzana de sidra donde destaca la “caracterización de las variedades de manzana, que ha permitido conocer mejor sus propiedades para el enriquecimiento de los matices de las sidras, y preservar la genética de productos tan emblemáticos como la manzana y la faba”.

No son los únicos productos. En el Serida se está trabajando en poner en valor otros alimentos para impulsar su producción como agricultura ecológica. En esta línea, se enmarca el proyecto *Mejora genética para una producción orgánica hortícola resiliente, eficiente y sostenible*, que cuenta con una financiación de seis millones de euros a través del *Programa H2020*.

57

Durante el pasado año, el Serida participó en un total de 57 proyectos de investigación

Este proyecto internacional -coordinado por la Universidad de Catania (Italia) y en el que participa el Grupo de Genética Vegetal del Serida y un total de 19 equipos de investigación de nueve países europeos y dos asiáticos-, pretende mejorar la competitividad del cultivo ecológico -orgánico o biológico- de la judía verde, el tomate y el brócoli, las leguminosas, las solanáceas y las brásicas. Esta investigación, que comenzó el pasado mes de mayo y que se prolongará durante cuatro años, permitirá identificar las variedades que mejor se adaptan a la producción orgánica, además de localizar los genes clave en este proceso de adaptación y desarrollar herramientas para acelerar la obtención de nuevas variedades por mejora genética y la producción de semilla en cultivo orgánico. Para conseguir estos principales objetivos, se colaborará en campo con los productores locales para favorecer la transferencia de resultados.

El Serida desarrolló en 2017 un total de 57 proyectos de investigación y cuenta con una plantilla de 159 personas. Y, aunque no ha generado directamente empresas, es un polo de atracción de jóvenes post-graduados para sus proyectos de doctorado, que luego se insertan profesionalmente en el tejido empresarial. Al año, realiza alrededor de 40 publicaciones científicas indexadas.

**José García**

Director de I+D+i de Ainia

Los productores agrícolas y las empresas agroalimentarias tienen una excelente oportunidad de desarrollar nuevas soluciones tecnológicas y modelos de aprovechamiento de los residuos orgánicos

Biotecnología, oportunidades y nuevos modelos de negocio

Los sectores agroalimentario y agropecuario cada vez son más conscientes de que cuentan con un amplio abanico de materias primas en los subproductos. Aquellas sustancias que hasta el momento habían supuesto un gasto y debían ser gestionadas como residuos, ahora suponen una puerta hacia diferentes y más sostenibles oportunidades de negocio.

Las nuevas tecnologías de información y comunicaciones, que facilitan herramientas 4.0 para la gestión, unido al potencial crecimiento de la biotecnología industrial o *White biotechnology* están posibilitando un avance sin precedentes hacia un nuevo concepto, el de la BioEconomía, que supone una oportunidad para la agroalimentación.

La biotecnología industrial o *White Biotechnology* es un conjunto de técnicas en las que se utilizan microorganismos y enzimas para obtener productos en diferentes sectores, entre ellos el químico, agrícola y alimentario.

Estamos hablando de una disciplina relativamente nueva, sin duda una oportunidad para la investigación y el desarrollo tecnológico que impulse y sea el motor de la innovación en el Agro.

La biotecnología industrial es, por naturaleza, multidisciplinar. Comprende el desarrollo de conocimientos integrados de biología, microbiología, bioquímica, biotecnología molecular, química, ingeniería, ingeniería de procesos... me atrevería a señalarla como el verdadero motor de la sostenibilidad en la UE en los próximos años.

La bioeconomía persigue un aprovechamiento más eficiente de los recursos biológicos y en especial de los residuos

orgánicos agroalimentarios y los generados en las ciudades.

Los productores agrícolas y las empresas agroalimentarias en colaboración con las de otros sectores tienen una excelente oportunidad de desarrollar nuevas soluciones tecnológicas y modelos de aprovechamiento de los residuos orgánicos, y contribuir así a la transformación económica hacia un modelo circular y alternativo a una economía basada en el petróleo.

Para lograrlo, las biorrefinerías son un instrumento clave ampliamente reconocido en las políticas europeas de impulso a la bioeconomía. También en la Estrategia Española de Economía Circular desarrollada este mismo año.

Las biorrefinerías son instalaciones o modelos de transformación de biomasa donde de manera sostenible se genera una amplia variedad de biocombustibles y bioproductos de interés comercial a través de una combinación de biotecnología y tecnologías físico-químicas o térmicas. A diferencia de los planteamientos actuales de reciclado de residuos orgánicos, plantean un mayor número y más novedosos productos finales, mayor ecoeficiencia y rentabilidad.

Llevamos retraso respecto a países del Norte de Europa, pero tenemos potencialidades que, si los sabemos aprovechar, nos ayudarán a avanzar. Hay todavía grandes desafíos por resolver. Para hacerles frente necesitamos generar contextos que aceleren la innovación, conectando talento, cadenas de valor y tecnologías. Algunas claves para impulsar la innovación colaborativa con cadenas de valor fundamentales -química y plástico- hacia este nuevo desafío de sostenibilidad se darán a conocer el próximo mes de noviembre en el marco de *ChemPlast Expo 2018*.

Phil Hogan inaugurará '#DataAgri2018' el 26 de noviembre

El comisario de Agricultura, Phil Hogan, y el ministro Luis Planas, inaugurarán el congreso *#DataAgri2018*, que tendrá lugar los días 26 y 27 de noviembre en Córdoba organizado por Coag, Cooperativas Agroalimentarias, Hispatec y la Universidad de Córdoba. El evento reunirá a más de 1.500 profesionales para analizar todo lo relacionado con la Agricultura 4.0.

Denuncian prácticas abusivas en el sector del conejo

Los productores de carne de conejo, representados por Asaja, Coag, UPA y las organizaciones sectoriales Conacun y Cuniber han denunciado públicamente "las abusivas prácticas comerciales" que está llevando a cabo Carrefour, que paga en Francia precios un 50 por ciento más elevados que el que ofrece a los productores españoles.

Las exportaciones de aceituna negra a EEUU caen un 70%

Las exportaciones españolas de aceituna negra a EEUU han descendido casi un 70 por ciento en agosto, primer mes de aplicación de los aranceles definitivos del 35 por ciento de EEUU, según los datos recogidos por los productores españoles del Departamento de Aduanas norteamericano. Las exportaciones se situaron en 1.020 toneladas, frente a las 3.220 de hace un año.

Aprobada la composición del Consejo Forestal Nacional

El Consejo de Ministros ha aprobado la composición y funciones del Consejo Forestal Nacional. Según el Real Decreto, estará presidido por el ministro de Agricultura y estará compuesto por 46 miembros, entre propietarios, gestores, sindicatos, empresas, consumidores, administraciones, agentes forestales, investigadores, ambientalistas y asociaciones de caza y pesca.

La compra de fincas se reduce un 10% en agosto

La compraventa de fincas rústicas bajó un 10 por ciento en agosto frente al mes anterior y un 1,6 por ciento respecto al mismo mes del año anterior, para situarse en 9.748 operaciones, según datos de INE. Andalucía registró la mayor parte de la compraventa de rústicas, con 1.753 operaciones, seguida por Castilla y León (1.511) y Castilla-La Mancha (1.371).



Celia Miravalles

Abogada especialista en Derecho Agrario y asesora de 'Agronews' Castilla y León

¿Tengo que hacer un nuevo contrato de arrendamiento rústico cuando terminen los cinco años?

Si hacemos un contrato de arrendamiento rústico por escrito, con un plazo de duración -la mínima legal- de cinco años, a veces nos preguntamos si al llegar la fecha de vencimiento hay que hacer un nuevo contrato escrito o si vale el que ya tenemos. Lo cierto es que no hay ningún inconveniente en hacer un nuevo contrato escrito, si están de acuerdo ambas partes, propietario y arrendatario, sobre todo si hay que modificar alguna cláusula y ambas partes están de acuerdo.

Sin embargo, si no se realizó por parte del propietario el preaviso con un año de antelación, es decir la notificación de no querer prorrogar el contrato, el rentero se puede negar a firmar un nuevo contrato, pues lo que ocurre según el art. 12 de la Ley de Arrendamientos Rústicos es que se prorroga el anterior contrato por el tiempo señalado en contrato o si no se dice nada por otros cinco años.

Es por ello que siempre es recomendable que el propietario -arrendador- proceda a enviar con un año de antelación a la fecha de finalización del arrendamiento rústico, una notificación fehaciente -por ejemplo a través de un burofax- de la intención de no prorrogar; así, llegada la fecha de terminación se puede optar por dar por terminado el contrato, realizar un nuevo contrato o prorrogar el existente mediante un simple escrito de prórroga.

Lo que sí es claro es que si no existe ese preaviso el arrendatario tiene derecho a prorrogar el contrato y no tiene ninguna obligación legal de firmar un nuevo contrato.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de **elEconomista**.es

D Factoría & Tecnología
Digital 4.0
elEconomista

T Transporte
elEconomista **y Movilidad**

I Inversión
elEconomista **a fondo**

P Pensiones
elEconomista

S Seguros
elEconomista

A Agua
elEconomista **y medio ambiente**

S Sanidad
elEconomista

P País Vasco
elEconomista

A Andalucía
elEconomista

E Energía
elEconomista

A Agro
elEconomista

P Pymes
Autónomos y emprendedores
elEconomista

V Comunitat
Valenciana
elEconomista

I Inmobiliaria
elEconomista

F Franquicias
elEconomista

Iuris & lex
elEconomista

B Buen Gobierno
elEconomista **y RSC**

C Catalunya
elEconomista

A 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** 

ALMUDENA ALBERCA

ENÓLOGA, PRIMERA MUJER ESPAÑOLA 'MASTER OF WINE'

“Tenemos que ser capaces de comunicar mejor la riqueza de nuestros vinos”



J. STURCKE

NATALIA CALLE

Licenciada en Enología, especialista en Viticultura, ingeniera agrícola y, además, primera mujer española que alcanza la cima mundial vinícola. Apenas ha podido saborear la cumbre porque la pisaba al tiempo que arrancaba la vendimia en Bodegas Viña Mayor, donde ejerce de directora técnica, pero Almudena Alberca ha copado en el último mes y medio decenas de titulares gracias a la consecución del *Master of Wine*, un título que otorga el Instituto de Master of Wines de Reino Unido y que representa el máximo conocimiento y excelencia en el mundo del vino.

Sólo 380 expertos mundiales -131 mujeres-, poseen este certificado que Almudena espera sea no más que un hito pues, como al buen vino...: “Soy inquieta, siempre me ha gustado seguir formándome y creo que el *Master of Wine* sienta las bases para seguir mejorando”, afirma esta salmantina con raíces en la comarca zamorana de Sayago, que descubrió que el vino era lo suyo cuando sus prácticas la llevaron a una bodega. Reconoce que tras ese título, para el que se ha preparado durante seis años, hay “mucho esfuerzo, mucho estudio y catas, muchas catas”, porque para enfrentarse a la considerada prueba más difícil del mundo hay que saber identificar vinos de cualquier origen, su estilo, expresiones... Llegó un momento “en el que sólo quería beber agua”, comenta entre risas la enóloga, sin dejar de mostrar su “enorme satisfacción personal” por ratificar el creciente papel de la mujer en el mundo del vino, y sobre todo, por “los muchos conocimientos” que ha adquirido y que la hacen “mejor profesional”.

Precisamente, estar entre los mejores le llevará a conferencias, foros de expertos, paneles de catadores internacionales... “Hay un recorrido de vuelta” y, ahora, a Almudena -como a los otros tres españoles *MW*-, le toca convertirse en altavoz para comunicar las bondades de los vinos de su bodega y del conjunto del sector español. Un sector que, afirma, ha “mejorado mucho técnicamente” y cuya calidad es reconocida, pero al que le falta poner en valor toda la cadena. “Tenemos que ser capaces de comunicar mejor nuestra gran variedad de uva y nuestra riqueza de vinos”, afirma esta creadora de caldos muy valorados por la crítica especializada que, en nada, brindará doblemente por la culminación de una vendimia que espera se traduzca en una gran campaña y por su 40 cumpleaños. Su elección, como no podía ser de otro modo, una de sus creaciones: “El Secreto 2015, un Riberdel muy elegante y equilibrado”.