

cooperativas
agro-alimentarias
España

La reforma propuesta por la CE
no está a la altura de las necesidades
y los retos del sector agroalimentario



> **somos futuro**

N.12 | sep-nov2011 | www.agro-alimentarias.coop

36
Los jóvenes y
las cooperativas,
una relación
bidireccional

66
Reglas básicas para
la venta de carburantes
en una cooperativa

62
Buenas
perspectivas
en la campaña
vitivinícola

50
Récord de producción
de trigo blando
en España

56
El girasol
se dispara



AGACA, Asociación Galega de Cooperativas Agrarias

C/ Rúa Tomiño, 22, Entresuelo
15703 Santiago de Compostela
(A Coruña)
José Luis López Vázquez. Presidente
Higinio Mougán. Director
Tel.: 981 584 783
Fax: 981 571 730
E-mail: agaca@agaca.coop
www.agaca.coop

Cooperativas Agro-alimentarias de Aragón

Mercazaragoza
Ctra. Cogullada, 65
Centro de Negocios, Calle C, Edificio 7
50014 Zaragoza
Fernando Marcén. Presidente
Felipe Gómez. Director
Tel.: 976 474 205
Fax: 976 474 226
E-mail: agro-alimentarias@aragon.coop
www.aragon.coop

FAECA, Federación Andaluza de Empresas Cooperativas Agrarias

C/ Demetrio de los Ríos, 15
41003 Sevilla
Jerónimo Molina. Presidente
Rafael Sánchez de Puerta. Director
Tel.: 954 422 416
Fax: 954 422 151
E-mail: faeca@faeca.es
www.faeca.es

FCAC, Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña

C/ Valencia, 1, Subsuelo
08015 Barcelona
Josep Pere Colat. Presidente
Jordi Vives. Director
Tel.: 932 260 369
Fax: 932 260 673
E-mail: fcac@fcac.coop
www.fcac.coop

FCAE, Federación de Cooperativas Agroalimentarias de Euskadi

C/ Reyes de Navarra, 51
01013 Vitoria-Gasteiz
Alfredo Montoya. Presidente
Iñaki Nubla. Director
Tel.: 945 257 088
Fax: 945 253 959
E-mail: info@euskadi.coop

FECOAM, Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia

C/ Caballero, 13
30002 Murcia
Santiago Martínez. Presidente
Antonio Sanz. Director
Tel.: 968 351 282
Fax: 968 350 095
E-mail: fecoam@fecoam.es
www.fecoam.es

FECOAR, Federación de Cooperativas Agrarias de La Rioja

C/ Estamberra, 42, Bajo
26006 Logroño
Fernando Ezquerro. Presidente
José Manuel Madorrán. Director
Tel.: 941 501 286
Fax: 941 501 287
E-mail: fecoar@fecoar.es

Cooperatives Agro-alimentàries Comunitat Valenciana

C/ Caballeros, 26, 3º
46001 Valencia
José V. Torrent. Presidente
José Segarra. Director
Tel.: 963 156 110
Fax: 963 923 327
E-mail: fecoav@fecoav.es
http://fecoav.ecsocial.com

Cooperatives Agro-alimentàries Illes Balears

Polígono Son Llaut, Parcela 37,
1ª Planta, Despacho 2
07320-Santa María-Mallorca
Jerónima Bonafé. Presidenta
Mª Francisca Parets. Directora
Tel.: 971 725 180
Fax: 971 718 907
E-mail: cooperatives@agroalimentaries.es
www.agroalimentaries.es

UCAM, Unión de Cooperativas Agrarias de Madrid

C/ Jordán, 8
28010 Madrid
Manuel Morcillo. Presidente
Jesús Pérez. Director
Tel.: 915 547 994
Fax: 914 459 379
E-mail: cdtucam@hotmail.com

Cooperativas Agro-alimentarias de Castilla-La Mancha

Avda. de Criptana, 21
13600 Alcázar de San Juan
(Ciudad Real)
Ángel Villafranca. Presidente
José Luis Rojas. Director
Tel.: 926 545 204
Fax: 926 545 208
E-mail: cooperativas@agroalimentariasclm.coop
www.agroalimentariasclm.coop

Cooperativas Agro-alimentarias de Navarra

Avda. de Zaragoza, 21, 1º Dcha.
31003 Pamplona
José Mª Martínez. Presidente
Patxi Vera. Director
Tel.: 948 238 129
Fax: 948 248 737
E-mail: info@ucan.es

Cooperativas Agro-alimentarias del Principado de Asturias

C/ Siglo XX, 26, Bajo
33208 Gijón (Asturias)
Eduardo Alba. Presidente
Elena Rivero. Directora
Tel.: 985 152 500
Fax: 985 150 695
E-mail: info@asturias.coop
www.asturias.coop

Cooperativas Agro-alimentarias de Extremadura

C/ Mérida de los Caballeros, 8
06800 Mérida (Badajoz)
Matías Sánchez. Presidente
Carmen Moreno. Directora
Tel.: 924 388 688
Fax: 924 303 503
E-mail: info@cooperativasextremadura.es
www.cooperativasextremadura.es

URCACYL, Unión Regional de Cooperativas Agrarias de Castilla y León

C/ Hípica, 3, Entresuelo
47007 Valladolid
Gabriel Alonso. Presidente
Jerónimo Lozano. Director
Tel.: 983 239 515
Fax: 983 222 356
E-mail: urcacyl@urcacyl.es
www.urcacyl.es

UCA, Unión Regional de Cooperativas Hortofrutícolas de Canarias

C/ Bodegas, 4, Portal 3, 1º B
38002 Sta. Cruz de Tenerife
Juan José del Pino. Presidente
Carmen Rosa Hernández. Directora
Tel.: 922 278 611
Fax: 922 280 321
E-mail: coopcanarias@hotmail.com

Más allá del presupuesto

Ya tenemos propuesta para la reforma de la PAC. Se inicia ahora un proceso que probablemente no culminará hasta el primer semestre de 2013, donde el Parlamento Europeo tendrá "mando en plaza" y participará en la toma de decisiones al amparo del Tratado de Lisboa que le confiere capacidad de codecisión con el Consejo.

En 2003 la reforma de la PAC estuvo condicionada y, en parte justificada, por la necesidad de adaptarla a la nueva ronda de negociaciones en la OMC, ronda que a día de hoy se encuentra bloqueada y que, con lo que han cambiado las cosas en el mundo en los últimos 10 años, ya no tiene demasiado sentido. En consecuencia, la reforma de la PAC ya no está condicionada por terceros y la UE tiene ahora la mejor oportunidad para diseñar una PAC basada en nuestras propias necesidades y más acorde con la nueva realidad del mercado.

El problema es el contexto de crisis económica que sin duda afectará a las discusiones relativas a las nuevas perspectivas financieras de la UE, condición *sine qua non* para la determinación del presupuesto de la PAC y que inducirá nuevas tensiones entre los Estados miembros a la hora de repartirse los fondos. Precisamente por ello, mucho nos tememos que este sea el verdadero debate en el Consejo y perdamos, una vez más, la oportunidad de diseñar instrumentos que nos permitan reequilibrar la cadena agroalimentaria, mejorar la productividad y competitividad de la agricultura comunitaria y atenuar los efectos de una volatilidad creciente en un mercado cada día más global.

En todo caso podemos asegurar que se presentan 18 meses apasionantes con varios frentes. Por un lado estarán aquellos Estados miembros que defienden que la PAC sea menos costosa, menos común y menos agraria. Por otra parte, estarán los nuevos Estados miembros que centran su posición en la exigencia de una equiparación en las ayudas directas y, finalmente, aquellos que defienden que no haya cambios sustanciales. Ni unos ni otros están pensando en la búsqueda de instrumentos acordes con las necesidades actuales ni con los retos futuros a los que se enfrentará este sector, entre

otras cosas porque saben que la verdadera batalla se centrará en el reparto de fondos entre los diferentes Estados miembros y no tanto en lo que se vaya a hacer con ellos.

Sin embargo, desde el sector se está haciendo una reflexión más profunda y adaptada a las necesidades actuales y futuras de la agricultura europea. Así, en la Confederación de Cooperativas de la UE (COGECOA), se han presentado las primeras valoraciones de las propuestas de la Comisión y que coinciden básicamente con la valoración realizada por **Cooperativas Agro-alimentarias de España**: la necesidad de reequilibrar la cadena agroalimentaria a partir de un apoyo a la concentración de la oferta e integración cooperativa, la puesta en marcha de nuevos instrumentos de gestión de mercado adaptados a una volatilidad creciente y consecuencia de un mercado cada día más global y tensionado, la apuesta por

la investigación y la innovación para mejorar nuestra posición competitiva, la exigencia de las mismas condiciones a los productos importados que los aplicados a la producción comunitaria, la simplificación de la PAC, etc. En términos similares se ha pronunciado el COPA, entre otras cosas porque hablar de pagos directos es complicado cuando los planteamientos de las diferentes organizaciones sindicales son en algunos casos irreconciliables. Pero unos y otros tenemos una cosa clara; al final será el mercado quien condicionará las rentas de los agricultores y, en consecuencia, es ahí donde hay que actuar.

Esperemos que Parlamento y Consejo no pierdan de vista esto último, para lo que tendrán que modificar sustancialmente la romántica propuesta del Comisario Ciolos, más centrada en los circuitos cortos, los mercados locales, las pequeñas explotaciones y la opinión de los medioambientalistas, que en las necesidades de la agricultura de hoy, inmersa en un mercado global y extraordinariamente desequilibrado ■





**Es una publicación de
Cooperativas Agro-alimentarias
de España**

Agustín de Betancourt, 17, 4ª pl.
28003 Madrid
Tel.: 91 535 10 35
Fax: 91 554 00 47
www.agro-alimentarias.coop
prensa@agro-alimentarias.coop

PRESIDENTE: Fernando Marcén
DIRECTOR: Eduardo Baamonde
SUBDIRECTOR: Agustín Herrero

CONSEJO DE REDACCIÓN
Eduardo Baamonde, Agustín
Herrero, Nerea Lerchundi
y Pilar Galindo

**EQUIPO TÉCNICO
COOPERATIVAS
AGRO-ALIMENTARIAS
DE ESPAÑA**

José Cardona, Emma Castro,
Nicolás Gómez, Paula Kreisler,
Félix Rodríguez, Juan Corbalán,
Antonio Catón, Jesús Gustrán,
Javier Lara, Fernando de Antonio,
Juan Sagarna, Patricia Castejón,
Cristina Garrido, Francisco García,
Susana Rivera, Gabriel Trenzado,
Victorio Collado, Irene Cerezo e
Isabel López

COORDINACIÓN
Nerea Lerchundi y Pilar Galindo

**PUBLICIDAD
COOPERATIVAS
AGRO-ALIMENTARIAS
DE ESPAÑA**

Agustín de Betancourt, 17, 4ª pl.
28003 Madrid
Tel.: 91 535 10 35
Fax: 91 554 00 47
e-mail:
prensa@agro-alimentarias.coop

DISEÑO Y PRODUCCIÓN
Grow Comunicación



Depósito Legal: M-6098-2009

DISTRIBUCIÓN
Remite S.L.

Patrocinado por



BUZÓN DE SUGERENCIAS

¿Hay algo que quieras comentarnos?
Envíanos tus opiniones o sugerencias a:
Revista Cooperativas Agro-alimentarias
cooperativas@agro-alimentarias.coop

“**V**iejos” son los Cultivos, “**V**ieja” es la Ganadería; como los Técnicos del Grupo de Trabajo de Seguros que desde **Cooperativas Agro-alimentarias de España** vienen trabajando en el área de Seguros Agrarios. No obstante, este grupo ha sabido adaptarse a los nuevos tiempos y atender a las necesidades de nuestros agricultores y ganaderos, porque ellos han sido, son y serán la base de nuestro trabajo.

De hecho, este grupo únicamente pone en práctica día a día nuestro lema de cabecera, “Renovarse o Morir”.

En estos años, desde **Cooperativas Agro-alimentarias de España**, podemos reflexionar sobre nuestro trabajo:

- ✓ Somos un grupo compacto de técnicos que trata a diario de constatar la realidad de nuestro medio rural,
- ✓ Somos un grupo donde la existencia de Corredurías fortalece nuestra labor en campo, afrontando con ilusión las dificultades que supone asesorar desde la contratación hasta la peritación,
- ✓ Hemos participado en el trabajo de las Comisiones Territoriales de Seguros en las Comunidades Autónomas, acercándoles a la problemática del mundo agropecuario y sus necesidades de seguro,
- ✓ Participamos activamente en la Entidad Estatal de Seguros Agrarios: Grupos de Trabajo, Grupos de Normativa, Observatorios de la Calidad y Comisiones Generales y,
- ✓ Desarrollamos cuantas actividades creemos necesarias y de importancia para el desarrollo y mejor conocimiento del sistema de seguros agrarios: jornadas divulgativas, cursos de formación técnica, campañas de publicidad, cursos específicos de peritación...



Todo esto ha supuesto un constante esfuerzo por parte de todos. En muy poco tiempo hemos pasado de unos seguros combinados, donde los riesgos por parcela eran simples, a unos seguros de rendimientos, donde los riesgos son por explotación y con múltiples coberturas, hasta la fecha actual donde empezamos a aterrizar con la gestión de los Seguros Crecientes, productos que unifican líneas y que agregan cultivos y coberturas.

Y aún así no dejamos de avanzar en la configuración de proyectos futuros estudiando los seguros de ingresos.

Dicho esto, dirijamos nuestra atención a los Seguros Crecientes, actualmente en reciente implantación y de los que me gustaría destacar tanto los aspectos positivos como los negativos.

En cuanto a sus fortalezas: nuevo sistema de gestión que mejora la misma; mayor y mejor conocimiento de las condiciones en póliza; mejora de los procesos informáticos, entorno web; reagrupamiento de líneas, simplificación; y un sistema modular y elegante.

Sus debilidades: una carga de trabajo enorme, que supone no valorar con objetividad sus contenidos; un muy corto espacio de tiempo para asimilar un nuevo sistema que hemos calificado como bueno, pero precipitado en su implementación; un sis-

Un sistema de todos

tema que debería haberse planteado con más ambición en cuanto a su elegibilidad de opciones y subvenciones-coste; y un sobre-coste para los Tomadores y Mediadores, ya que supone la adaptación a nuevos sistemas informáticos excesivamente caros.

Sin embargo estos puntos débiles no nos amedrentan. Compartimos todos los miembros del GT de Seguros de **Cooperativas Agro-alimentarias de España** que en una situación como la actual, el agricultor-ganadero no puede quedar desprotegido. De hecho, defendemos que este “Nuestro Sistema de Seguros” ha de hacernos partícipes a todos de su necesidad e importancia y, por ello, en estos días que nos preceden al futuro que todos los países comunitarios nos pretendemos dar para el horizonte PAC 2014-2020, también trabajamos para que nuestra realidad aseguradora nacional sea un elemento contemplado en los pilares básicos comunitarios.

Como conclusión quiero subrayar que todo lo anterior está siendo un gran elemento de trabajo para que **Cooperativas Agro-alimentarias de España** salga reforzada con vistas al futuro, donde un factor diferenciador y una ventaja competitiva será tener a Técnicos que con una excelente y válida formación hagan posible que sus Cooperativas den el mejor servicio a todos sus socios y que estén junto a ellos para atender sus necesidades.

Y, sin lugar a dudas, en este barco estamos todos, OPAS, ENESA, MARM, Agroseguro, DGS y Consorcio.

Solo con las sinergias de todas las Instituciones conformaremos la estabilidad de la renta agraria ■



03 EDITORIAL

Más allá del presupuesto

05 OPINIÓN

Ignacio Molina: Un sistema de todos

10 PRIMER PLANO

La Comisión lanza sus propuestas para la reforma de la PAC

Opinión. Eduardo Baamonde: Ya nadie se ve en la foto

Jornada sobre la Financiación de las cooperativas en tiempos de crisis

Chil, la plataforma en internet pensada para el sector agroalimentario

El necesario reequilibrio de la cadena agroalimentaria

24 EMPRESAS

Grupo AN, Premio Extraordinario Alimentos de España

Tradición e ilusión en la cooperativa Malvasía de Banyalbufar

Las cooperativas hortofrutícolas en Fruit Attraction

Anecoop presenta su gama de frutas tropicales

Ovie-Spain prevé exportar 25.000 corderos este año

Agropecuaria del Sur se fusiona con Hojiblanca

28 FEDERACIONES Y UNIONES

FCAC: Mejores tarifas eléctricas para todos.

Reconocimiento para Agrícola de Cambrills Navarra: Nuevo Plan de Integración Cooperativa

Castilla-LM: Nueva oficina de ACM Correduría de Seguros en Alcázar de San Juan

AGACA: Las cooperativas satisfechas con la nueva Ley de Cooperativas

30 CALIDAD / I+D+i

La RSE ha venido para quedarse

II Edición de los Premios a la Cooperativa Socialmente Responsable

Convocatoria INNFACTO, aprobado un proyecto del Grupo Pastores

Las cooperativas innovan con la financiación del CDTI

34 FORMACIÓN

Formación técnica, TIC e informática, los más solicitados



entrevista

08

Fernando Marcén,
Presidente de Cooperativas Agro-alimentarias de España

36 DESARROLLO RURAL

Los jóvenes y las cooperativas,
una relación bidireccional

38 GANADERÍA

Cooperativas Agro-alimentarias
apuesta por la viabilidad del sector
lácteo

Opinión. Ignacio Cuesta: Los
empresarios ganaderos son
ganaderos ganadores

La crisis y los cambios en el sector
ibérico

Qué necesita el sector cunícola
Cooperativas Agro-alimentarias
elaborará una Guía de Buenas
Prácticas para la Lana

La Campaña por la Lana llega
a España

48 FRUTAS Y HORTALIZAS

Campaña de pera y manzana

50 CULTIVOS HERBÁCEOS

Campaña de Cereales 2011: récord de
producción de trigo blando

La producción de arroz cáscara será
de 877.018 tm

Opinión. David Gatell: Norma de
Calidad del trigo, ¿cómo nos
afecta?

Girasol, incremento de la producción y
del consumo

58 ACEITUNA DE MESA

Record de producción y preocupante
descenso del mercado interior

62 VINO

Cooperativas Agro-alimentarias prevé
una cosecha de 38,5 millones hl

El COPA-COGECA defiende
la continuidad de los derechos
de plantación

Decepción en las bodegas
cooperativas por las limitaciones
en el RD de Inversiones

66 SUMINISTROS

Reglas básicas para la venta minorista
de carburantes en cooperativas

Nuevo marco legal para un uso
sostenible de los fitosanitarios

Jornada Técnica sobre la distribución
de carburantes en cooperativas

72 CUESTIONES HORIZONTALES

Opinión. Ignacio Machetti: Desarrollo
del Seguro Creciente

Opinión. Fernando Burgaz: Implantación
del Seguro Creciente y previsiones



Ante las elecciones generales del próximo 20 de noviembre, **Cooperativas Agro-alimentarias de España** ha mantenido en el último mes contacto con representantes de los principales partidos políticos para trasladarles las propuestas y actuaciones fundamentales para el futuro del sector agroalimentario. Durante estas reuniones el presidente, Fernando Marcén ha insistido en la necesidad de poner en marcha una verdadera política agroalimentaria que permita equilibrar la cadena y que priorice a las empresas comprometidas con los agricultores y ganaderos.

¿Cuáles son las principales propuestas de Cooperativas Agro-alimentarias?

Lo que pretendemos en los contactos con los partidos es su sensibilización hacia el mundo cooperativo, hacerles comprender lo imprescindible de las cooperativas en el sector agroalimentario español en su conjunto, y de manera especial para los agricultores y ganaderos. En este sentido les proponemos diferentes cuestiones necesarias para reequilibrar la cadena agroalimentaria, desde propuestas legislativas sobre prácticas comerciales hasta un apoyo claro y decidido para la redimensión de las cooperativas con el objetivo de lograr su fortaleza en los

mercados. También hemos aprovechado estas entrevistas para hablar de los planes de Desarrollo Rural, de la PAC y de la problemática concreta de los diferentes sectores.

¿Cómo han reaccionado los partidos políticos?

Hasta el momento hemos mantenido reuniones con todos, PP, PSOE, IU, y UPyD, y la percepción que tenemos es buena. Se ha dado un cierto grado de complicidad, necesaria para lograr alcanzar todas las propuestas que les hacemos. No cabe duda que el hecho de estar próximos a unas elecciones hace seguramente que se muestren más receptivos.

Gracias a estos contactos, están incorporando en sus programas electorales la mayor parte de nuestras propuestas, lo que nos deja en una posición favorable de cara a un futuro próximo para sacar adelante iniciativas y proyectos para nuestras cooperativas.

¿Cuáles de sus aportaciones se han reflejado ya en los programas electorales?

La necesidad de un apoyo al cooperativismo con el fin de reducir el desequilibrio existente en la cadena agroalimentaria. Son conscientes de ese desequilibrio y ven en el apoyo a la dimensión de las cooperativas una herramienta fundamental para terminar con la situación actual.

También coinciden todos en la necesidad de crear unos fondos especiales para la intercooperación de cooperativas más allá del ámbito autonómico. Creo que apoyarán una legislación sobre prácticas comerciales que contribuyan al reequilibrio de toda la cadena agroalimentaria.

Lo que está claro es que todos coinciden en el papel estratégico del sector en la economía, la sociedad y el territorio.

Entonces, ¿en la próxima legislatura será posible un apoyo decidido al sector cooperativo?

De esto no me cabe la más mínima duda. Estoy convencido de que gobierne quien gobierne cualquier iniciativa sería, decidida y valiente en apoyo al sector cooperativo será respaldada por todo el arco parlamentario.

Tenemos como ejemplo la proposición no de ley que propuso el partido en el gobierno en el Congreso relativa al apoyo a las cooperativas agrarias, con la que se pretende reforzar los mecanismos de impulso empresarial y realizar modificaciones en la



Reunión con Rubalcaba junto a otros representantes del sector agroalimentario.



Reunión de la directiva de CEPES –entre ellos, Marcén– con Rubalcaba y otros miembros del PSOE.



“Gobierne quien gobierne, las iniciativas de las cooperativas estarán respaldadas en el Parlamento”

legislación cooperativa para adaptarla a la situación actual. Esta proposición fue apoyada por todos los grupos políticos en una legislatura que todos sabemos ha sido complicada. Este ha sido un logro sin precedentes para las cooperativas.

Sin duda la PAC centrará gran parte del debate político agrario en los próximos meses, ¿qué les han trasladado a los partidos políticos? Sobre la PAC les hemos dicho que la propuesta presentada por Ciolos y defendida en España por Cuqui Silva no nos gusta. Hay cantidad de detalles que nos preocupan sobre la poca sensibilidad de la clase política europea hacia un sector, como es éste, estra-

tégico y fundamental. En palabras de Cuqui Silva “esta es una PAC más del territorio y menos de las personas”, por lógica para nosotros un territorio sin personas solo cabe desde el punto de vista técnico-ecológico o para realizar estudios científico-técnicos. Necesitamos territorios vivos, donde de la producción, el mantenimiento del medio ambiente etc, precisan de personas.

Se han dejado fuera, como si no tuviese importancia, unos mecanismos de gestión de mercados para situaciones de crisis que sean de aplicación inmediata y con un presupuesto suficiente. Si a esto añadimos que no vemos una apuesta decidida por el tan necesario reequilibrio de la cadena agroalimentaria, nos ve-

mos obligados a decir no. Hasta el momento hemos encontrado una coincidencia plena en la valoración que los propios partidos hacen de la misma.

La propuesta de una supuesta tarifa plana, que en internet ha dado buenos resultados, no sirve para la agricultura, teniendo en cuenta las diferencias territoriales y productivas de nuestro país.

Por otro lado no vemos que se incentive la producción ni una necesaria discriminación positiva a quien realmente está produciendo en nuestro sector.

Aprovecho también para denunciar que en los mil folios de la propuesta de Ciolos no se hace referencia una sola vez a ninguna medida específica que considere la incorporación de la mujer en nuestro sector. Un sector como el nuestro, envejecido, con pocos jóvenes, necesita de la participación de todos para mantenerlo.

Finaliza una legislatura en la que se ha avanzado en algunos temas como la ley de morosidad, sin embargo han quedado pendientes otras leyes como la de Mejora del Funcionamiento de la Cadena. ¿Qué valoración hace de la legislatura? Creo que hay que destacar el trabajo sin precedentes de manera conjunta entre OPAs, Cooperativas Agro-alimentarias y FIAB que ha hecho posible llevar adelante propuestas legislativas, algunas ya aprobadas y otras que verán la luz en los próximos meses porque ya existe un consenso previo para su aprobación. Esta unidad de acción, a pesar de las diferencias que en ocasiones surgen con las OPAs que cuestionan a menudo el buen funcionamiento del cooperativismo, creo que hay que mantenerla porque siempre tendrá resultados positivos para el sector agroalimentario ■



Reunión con IU en Madrid.

La Comisión Europea lanza sus propuestas para la reforma de la PAC

La Comisión propone un paquete de medidas que apuesta por no reforzar la gestión de los mercados y el reequilibrio de la cadena de valor. La definición de Organización de Productores provoca dudas e incertidumbre ante la actuación de competencia y el papel real de estas nuevas figuras. Las referencias históricas desaparecerán y serán sustituidas por un sistema de pagos por tramos basado en la hectárea. Importante avance en Desarrollo Rural, al ser eliminada a última hora en la negociación del Colegio de Comisarios la limitación de PYME para poder beneficiarse de las inversiones en activos intangibles y tangibles de la industria agroalimentaria

La Comisión Europea presentó el pasado 12 de octubre en Bruselas sus propuestas de reforma de la PAC para el periodo 2014-2020, bajo el lema de “una nueva asociación entre Europa y sus Agricultores”. Las propuestas reúnen en un paquete legislativo los siguientes reglamentos:

1. Reglamento de Pagos Directos.
2. OCM Única.
3. Desarrollo Rural.
4. Aplicación de los pagos directos en el 2013.
5. Financiación, gestión y control.
6. Fijación de ciertas ayudas y restituciones.
7. Régimen de pago único para los viticultores.

Esta propuesta pretende hacer frente a los retos de la agricultura y la sociedad europea para el año 2020, que se identifican en tres capítulos: económico (seguridad alimentaria, variabilidad de los precios y crisis económica) medioambiental (reducción de emisiones, agotamiento de los suelos, calidad del aire y el agua, biodiversidad y hábitats naturales) y territorial (viabilidad de las zonas rurales y diversificación de la agricultura de la UE).

A lo largo de los próximos dos años asistiremos a un apasionado debate sobre la política comunitaria que a nadie deja indiferente, sea detractor o simpatizante de la misma. Para comprender esta nueva reforma, la quinta a lo largo de la última década,

es necesario abstraerse de la retórica utilizada por la Comisión en sus propuestas y analizar el contenido, de esta manera podremos conocer lo que verdaderamente se discutirá y el alcance del sistema propuesto.

Elementos que afectarán al debate: Tratado de Lisboa y el Marco Financiero Plurianual de la UE 2014-2020

La entrada en vigor del Tratado de Lisboa el 1 de diciembre de 2009 modificó los procedimientos legislativos de la UE, lo cual conlleva dos consecuencias muy importantes para la agricultura.

En primer lugar, el Parlamento Europeo tiene capacidad de decidir con el Consejo, es decir, ya no será solamente un órgano consultivo con capacidad de emitir un dictamen preceptivo pero no vinculante, sino que estará en pie de igualdad para tomar decisiones junto con el Consejo, lo que hará que el proceso sea más transparente en sus negociaciones, pero también mucho más largo por la complejidad del procedimiento y la dificultad de poner de acuerdo a más partes. No se espera una decisión final hasta el año 2013.

En segundo lugar, el Tratado de Lisboa da nuevos poderes a la Comisión Europea a través de los conocidos *actos delegados*, que le da potestad para tomar decisiones no legislativas de alcance general que completen o modifiquen determinados elementos no esenciales de un acto legislativo, es decir Reglamento/Directiva del Parlamento y Conse-

jo, sin que estos últimos intervengan. La lógica consecuencia de este mayor margen de maniobra para la Comisión es que las propuestas dejan muchos aspectos abiertos e indefinidos para luego ser desarrollados a través de estos actos delegados, que necesitan de la oposición expresa de Parlamento o Consejo para ser bloqueados.

Pero, además de las cuestiones institucionales, lo que más afectará y condicionará las decisiones será la negociación paralela sobre el Marco Financiero Plurianual para la UE 2014-2020. Como ya ocurrió en 2005 con el Reglamento sobre Desarrollo Rural, una decisión sobre el presupuesto posterior a un acuerdo sobre una política, la condiciona y la puede dejar en nada, de poco sirve articular instrumentos legislativos si no hay un presupuesto para llevarlas a cabo con suficiencia.

Por lo pronto, y según la Comisión Europea, la PAC contaría con un sobre total de 418,4 millares de millones euros, más toda una serie de fondos que irán destinados a la agricultura sin estar dentro de esta partida que asciende a 17,1 millares de millones, lo que supone un total de 435,5 millares de millones para todo el periodo 2014-2020 y los 27 Estados miembros. Es decir, que aspiran a congelar el presupuesto PAC para el próximo periodo sin que esté realmente asegurado en la negociación general.



Objetivos de la reforma y configuración de las propuestas

Para hacer frente a los retos de la sociedad en materia económica, ambiental y territorial la Comisión plantea unos objetivos muy concretos:

- La viabilidad de la producción de alimentos en la UE.
- Un desarrollo de la producción a través de una gestión sostenible de los recursos naturales y la acción por el clima.
- Un desarrollo territorial equilibrado en las zonas rurales.
- Simplificar la PAC para los agricultores.

Todo ello busca mejorar la competitividad, la sostenibilidad y conseguir una mayor eficiencia de los recursos comunitarios invertidos.

La arquitectura de la PAC no plantea cambios de importancia, puesto que seguirán existiendo dos pilares. Un primero dedicado a los pagos directos y a las herramientas de gestión de mercados, financiado totalmente por el presupuesto comunitario. Y un segundo, dedicado al desarrollo rural, basado en la cofinanciación entre UE y Estados miembros con gran subsidiariedad para desarrollar sus programas.

El análisis de toda propuesta debe ser, por tanto, saber si los instrumentos habilitados están a la altura de los objetivos planteados.

OCM Única: Los instrumentos de gestión de mercados y el reequilibrio de la Cadena de valor

Este capítulo era uno de los más esperados por el sector tras los continuos episodios de volatilidad de precios en las materias primas des-

de el verano del 2007, que puso de manifiesto la incapacidad y escasez de las herramientas de gestión comunitarias para poder afrontar este fenómeno. Pero sobre todo demostró que apostar todo a los pagos directos no aseguraba la renta de los productores. Pero a esto se le sumó la constatación de un gran desequilibrio de la cadena alimentaria, es decir, la producción era incapaz de transmitir a sus clientes y al consumidor final el aumento creciente de sus costes de producción y, además, tenía que asumir el coste de la guerra de precios a la baja que seguían las grandes cadenas de distribución para mantener su cuota de mercado ante la grave crisis económica y financiera que estamos padeciendo desde hace ya 3 años.

A pesar de ser el capítulo más esperado, la Comisión deja muchas dudas sobre cómo incentivar el reequilibrio de la cadena alimentaria

Todos estos hechos fueron reconocidos por multitud de grupos de trabajo de expertos liderados por la Comisión (Grupo de Alto Nivel Lácteo, Competitividad de la Industria Agroalimentaria), las diferentes Presidencias del Consejo, especialmente la española y el propio Parlamento Europeo, hasta el punto que la Comunicación sobre la reforma de la PAC (COM [2010] 672), que precede a estas propuestas consideraba que “si no se reequilibraba la cadena de valor, difícilmente iban a tener efecto en las rentas los pagos directos otorgados a los agricultores y ganaderos”.

Sin embargo, la Comisión no plantea cambios significativos en su pro-

puesta de reglamento para la OCM única y deja muchas dudas sobre lo que pretende para incentivar el reequilibrio de la cadena alimentaria.

Organizaciones de productores (OPs) e Interprofesionales (OIA)

El reconocimiento del desequilibrio de la cadena de valor ha centrado los debates de los últimos años en el seno del sector. Se constata que no existe una relación entre ayudas y rentabilidad del sector, es más, los pagos de la PAC muchas veces son descontados por el mercado. La necesidad de que el sector se organice para hacer frente a este fenómeno es un hecho que ninguna institución pone en duda, pero la Comisión no plantea una estrategia clara sobre la definición de lo que es una OP y lo que debe cumplir para que realmente juegue un papel ante este problema. De entrada no le exige ser una empresa ni compartir los activos de sus socios, se piensa en estructuras que coordinen determinadas actividades en común sin que tengan que comercializar, concentrar o dimensionarse para tratar en pie de igualdad a clientes y proveedores.

Por otro lado, cuando define a una OIA, en ciertos sectores como el aceite de oliva o tabaco, se confunden con las OPs porque se les atribuye la posibilidad de comercializar y concentrar la producción de sus socios, y en el resto de sectores no se les permite ir más allá de lo que ya pueden hacer en la actualidad (normas de comercialización, acordar contratos tipo, incentivar la calidad del producto en la cadena...), pero nada que tenga que ver con cualquier práctica susceptible de actuar en el mercado puesto que están formadas





por organizaciones representativas y no por empresas. Estas definiciones generan grandes dudas sobre el futuro de la vigente en la OCM de frutas y hortalizas, que desaparece del reglamento horizontal y podría hacer más complejo lo que se considera o no una OP, que en el marco de las frutas y hortalizas actuales deben ser empresas, con activos y que comercialicen la producción de sus socios.

Y es que en las propuestas de la Comisión se observa una guerra entre agricultura y competencia, estando el primero más por una concertación y no concentración de la oferta, y los segundos por un control de estas prácticas potencialmente contrarias al derecho de la competencia. A cada precepto que la propuesta admite la excepción al derecho de la competencia por parte de agricultores, sus asociaciones, OPs u OIA sobre este tipo de prácticas, hay otro más adelante que reserva el control estricto de estas prácticas a la Comisión, nos preguntamos si será la DG Agricultura o la de Competencia la encargada de fiscalizar las prácticas. Por lo pronto una OP no puede hacer prácticas que conlleven el acuerdo de un precio en común y las OIA ninguna práctica que afecte al mercado.

Lo que hay que preguntarse es si este tipo de OPs *sui generis*, que simplemente se reconocen sin medidas concretas que incentivan su dimensión y concentración, y sin la exigencia de comercializar conjuntamente, servirán para que el sector productor se organice comercialmente y se concentre para reequilibrar la cadena. Más bien parece que se da un amparo ficticio a cualquier tipo de organización, sin que ésta sea útil para reequilibrar la cadena, que se produce cuando hay un mayor poder de negociación en precios y condiciones de comercialización frente a los clientes y proveedores más concentrados y organizados. Esta indefinición puede llevar a crear expectativas irreales en el sector sobre la perspectiva de una excepción al derecho de la competencia, y desde el punto de vista estructural estorba la necesaria concentración

y organización que deben iniciar un gran número de productores en muchos países de la UE.

Herramientas de gestión de mercados

Sobre las herramientas de gestión de mercados se limita a mantener lo ya existente, tanto en la intervención pública como en el almacenamiento privado. La Comisión elimina ciertas referencias de precios, como para el aceite de oliva, cuyo precio de activación estaba desfasado, y se reserva una gran capacidad de actuación para activar las medidas en función de la situación de mercado.

Para complementar estas herramientas la Comisión articula unos fondos al margen de la partida PAC. Se crea un *fondo para crisis graves del sector agrícola*, 3.900 millones/€, que se activaría en unas condiciones similares a la crisis de la E.Coli; otro *fondo para tratar crisis sanitarias y pérdida de confianza de los consumidores*, 2.800 millones/€, que se limita a los sectores animales, pero que podría extenderse a todos los demás si se prueba una bajada de la confianza de los consumidores en el producto por un riesgo público de sanidad animal o vegetal. Y, por último, un *fondo de globalización* de 2.800 millones/€ para paliar los posibles efectos en el sector europeo de posibles acuerdos comerciales multilaterales.

Todos estos fondos, que presentados de esta manera podrían ser interesantes, dejan muchas dudas por su escasa cuantía anual para cubrir todos los sectores de todos los Estados miembros en todo el periodo, porque el procedimiento por el cual se activarían escapa a la gestión agraria, no es automático, implicaría probablemente la coordinación con otras instituciones y, por último, la Comisión plantea la cofinanciación de los Estados miembros en el de crisis sanitarias y pérdida de confianza. En definitiva, es muy posible que la agilidad de los mismos y su indefinición terminen convirtiéndose en un intercambio de *chromos* políticos en vez de resolver un problema del sector. A modo de ejemplo hay que recordar que para la crisis de la E.Coli se necesitaron 228 millones/€, y solamente afectó a cinco productos y fue insuficiente a todas luces.

Otros elementos de la OCM única

Esta OCM sería la continuación del actual reglamento e incluye otros aspectos en los que destaca la regulación de las normas de comercialización para el vino, las relaciones con terceros países, donde se incluye una posible *cláusula de salvaguardia* y una mejora en el sistema de *precios de importación para las frutas y hortalizas y el vino*, pero siempre con grandes poderes de la Comisión a través de los actos delegados.

parada ante un entorno presupuestario que será muy duro de negociar en esta crisis que padecemos y donde el presupuesto PAC tiene más que perder que ganar.

Lo verdaderamente novedoso del sistema de pagos propuestos no es que se base en un sistema desacoplado, sino que plantea una transformación del sistema de apoyo a los productores por otro de apoyo al territorio, con todas las consecuencias que se derivarán de este enfoque. Para empezar, se pondrá fin a

En las propuestas de la Comisión se observa una guerra entre agricultura y competencia, estando el primero más por una concertación que por una concentración de la oferta

En el terreno de las ayudas de estado cabe destacar el *mantenimiento de la ayuda nacional al sector de los frutos secos* casi igual a la actual, por lo que el Estado miembro podría otorgar una ayuda a la superficie a los productores y que éstos formen parte de una OP. El problema viene cuando hace referencia a la definición de OP horizontal de la propuesta, que desnaturaliza la misma.

Un nuevo sistema de pagos directos

Sin duda, y a pesar de que puede ser una verdadera cortina de humo sobre la utilidad real de los pagos directos en la rentabilidad de las explotaciones, el debate sobre la configuración y modelo de pagos será el capítulo que más tiempo lleve en las negociaciones. La cuestión es bien sencilla, su articulación y definición determinará el reparto presupuestario entre Estados miembros, regiones y agricultores de la UE. Este tema supone abstraer de la discusión presupuestaria al sector agrícola del debate general, con el objetivo de que los pagos a nivel del Estado miembro y de la UE vayan convergiendo. La Comisión ha hecho un pequeño reequilibrio de los sobres nacionales tomando como referencia el 90% de los pagos medios de la UE y aplicando un coeficiente que ayude a reducir el diferencial de ciertos países que reciben mucho menos de esa cantidad. España no sale tan mal

las referencias históricas y se dará más importancia a la hectárea que al productor. La razón, el nuevo esquema tiene una fuerte carga verde o ecológica que la Comisión, bajo la excusa de la presión de los medioambientalistas, plantea como necesaria e inevitable para mantener una PAC legitimada ante la sociedad.

El Pago Básico y los diferentes tramos del nuevo sistema

El actual sistema de derechos históricos tocará fin a partir del 31 de diciembre de 2011. En su lugar se propone el siguiente esquema obligatorio para los Estados miembros:

- **Sistema de Pago Básico:** el objetivo es que todas las hectáreas de un país, o de una región, que no tienen porqué ser una circunscripción administrativa (ej. Comunidad Autónoma), reciban la misma cantidad, es lo que se conoce como tarifa plana. La Comisión plantea que esta parte del pago sea de, al menos, un 40% del sobre nacional o regional en su caso, y con el resto del presupuesto compensar parcialmente a aquellos productores que cuenten con una diferencia entre lo que percibían anteriormente bajo el sistema histórico, incluyendo los derechos especiales.

Una de las cuestiones más importantes, sobre todo en España que cuenta con un número de hectáreas elegibles, unos 24 millones, muy superior al número de dere-

chos, 17 millones, es la elegibilidad para entrar en el sistema. Finalmente, y a pesar del contenido de algunos borradores, solamente podrían acceder a iniciar el sistema los que hayan activado un derecho en 2011, los que hayan comprado o enajenado en una sola ocasión el derecho y lo posean antes del 14 de mayo de 2014, e incluyen a los productores de frutas y hortalizas y vino que no hayan activado ningún derecho. Es decir, en principio se amplía pero no se abre al resto de 7 millones de hectáreas la entrada en el sistema.

- **Pago Ecológico “Greening”:** supone la gran novedad y será al menos el 30% del sobre nacional o regional abonándose a aquellos agricultores que cumplan con una de estas prácticas: diversificación de cultivos (al menos 3), mantenimiento de pastos permanentes o mantener un porcentaje del 7% de la superficie de la explotación bajo criterios ecológicos (terrazas, paisaje, áreas forestales, etc.).

Este punto resultará muy polémico porque supone condicionar aún más la producción en base a criterios ecológicos y se olvida la función productiva de la agricultura y la ganadería. Tampoco recoge por ningún lado las prácticas ganaderas, sino que todo queda vinculado a la hectárea, vamos viendo que realmente se trata de una política del territorio. La Comisión insiste en este punto que no hay que cumplir con los tres requisitos, sino con uno, que habrá flexibilidad para los Estados miembros y no supone, a diferencia de la condicionalidad, que sigue en vigor, un sistema penalizador sino voluntario para el agricultor.

- **Esquema para jóvenes agricultores.** Consiste en un pago a menores de 40 años que han iniciado la actividad agrícola hace no más de 5 años y que cuenten con un pago básico. El pago estará limitado a un máximo de 25 hectáreas y el Estado miembro podrá dedicar un máximo del 2% a este sistema.



A estos tramos de obligado cumplimiento y aplicación para el Estado miembro se suman dos tramos voluntarios que podrían aplicar.

- **Apoyo Acoplado.** Podría decirse que es el heredero del actual art. 68 que vincula a la producción ciertos pagos a ciertos sectores. Sin embargo, hay varias diferencias importantes. En primer lugar, se amplía el número de sectores que pueden beneficiarse y se limita el pago a las zonas consideradas

El Pago Ecológico "Greening" supone la gran novedad, pero resultará polémico porque condicionará aún más la producción en base a criterios ecológicos y se olvida la función productiva

vulnerables desde el punto de vista económico o medioambiental. Esto significa que no habría condicionante en un sector para recibirlo, más allá de estar produciendo, y que la medida no podrá ser utilizada para aumentar el potencial productivo sino para mantener el existente. Según las reglas establecidas, España podría dedicar el 10% de su sobre nacional a este tipo de pagos, que será uno de los principales elementos que propiciarán fricción entre sectores.

- **Apoyo a zonas con dificultades naturales específicas:** los Estados podrían dedicar hasta un 5% de su sobre a otorgar un pago adicional al pago básico a los productores, cuya explotación caiga en una zona definida como zona que

afronta dificultades naturales específicas según el Reglamento de Desarrollo Rural. Los pagos serán complementarios y el sistema es susceptible de ser revisado en su periodo de aplicación.

Por último y al margen de este sistema, los Estados miembros deberán habilitar un *régimen simplificado para pequeños agricultores*. Serían beneficiarios aquellos que cumpliendo los requisitos mínimos decidan acogerse a este sistema, que es independiente, sus derechos no pueden transferirse mientras se participa en el mismo y quedan exentos de la *ecologización*. El valor de estos pagos varía en función de la decisión a elegir por el Estado miembro, un 15% del pago medio nacional por beneficiario o un pago medio por hectárea a nivel nacional que no podrá superar las 3 hectáreas. La Comisión vigilará que no haya divisiones artificiales de explotaciones para entrar en este régimen. El pago que baraja la propuesta va desde los 500 a los 1.000 €.

Por último, y como elemento excepcional por su naturaleza, se mantiene el pago a la hectárea para el algodón, con una reducción del presupuesto, y se prorrogan los planes de restructuración del sector, tal y como se había prometido al sector desde la Comisión.

Los otros elementos que afectarán al sistema

La Comisión ha planteado una serie de condiciones para acceder al siste-

ma de pagos, algunas nuevas y otras de continúa referencia en las diferentes reformas, que jugarán un importante papel en el debate.

Respecto a la novedad se da una definición de *agricultor activo* que será aquel que reúna una de estas dos condiciones:

1. Reciba pagos por un valor inferior al 5% en relación a sus ingresos procedentes de actividades no agrícolas en el año fiscal más reciente.
2. O su superficie agraria está mantenida en un estado óptimo para los pastos o cultivo según lo establecido por cada Estado miembro como actividad agrícola mínima.

Los perceptores que no cobren más de 5.000 € quedarán exentos de la definición.

Sobre los requisitos ya conocidos seguimos contando con un *mínimo para poder cobrar pagos directos* establecido en 100 € o una hectárea, que España podría adaptarlo hasta 300 € o 2 hectáreas, o ambas inclusive.

Por último, la Comisión vuelve a insistir en una regresividad por tramos en función del montante de pagos recibidos divididos en diferentes escalones, empezando por una reducción a partir de los 150.000 € hasta llegar a un límite de 300.000 €. Se permite una modulación en función del em-



pleo aportado por el perceptor, reduciendo del montante total de la ayuda antes de aplicar las reducciones el gasto laboral que soporta. No queda recogida en esta propuesta la necesidad de establecer una excepción para las explotaciones asociativas o cooperativas que, percibiendo pagos, cubren a un gran número de productores y se les aplicará esta medida como si fuera un único perceptor.

Continuismo en el desarrollo rural con una buena noticia en la limitación PYME

El tercer gran bloque es el segundo pilar o desarrollo rural. Podríamos avanzar que no se perciben cambios de calado, excepto por uno de última hora que sorprendió a todos y que da respuesta a la histórica petición de **Cooperativas Agro-alimentarias de España**, la eliminación de la limitación a las empresas de tamaño PYMEs para acceder a las ayudas a las inversiones tangibles e intangibles de la industria agroalimentaria en los productos agrícolas incluidos en el anexo I de la OCM única. *Estos programas estaría cofinanciados por fondos comunitarios en un 40% pero se mejora ese porcentaje en 20 puntos si ese proyecto corresponde a una inversión colectiva o proyectos integrados.*

Es todo un logro y supone cierto giro en la buena dirección de la Comisión, pero habrá que mantener la propuesta durante la negociación por varias razones: porque se sigue manteniendo la limitación en otros elementos, como la ayuda a la creación de grupos de productores, y porque el cambio se hizo a última hora y el considerando que sirve de base a este artículo sigue recogiendo la limitación PYME, lo que sin duda dará que hablar y será un elemento de confusión. Por tanto, a pesar de la buena noticia, hay que seguir trabajando porque habrá ataques a la propuesta.

En el resto del sistema se modifican los ejes por prioridades donde la producción sostenible, agroambientales, apoyo a la innovación, a la diversificación económica y el fomento de los circuitos comerciales cortos pasan a ser elementos de importan-

cia que no se tratan en toda su extensión en los actuales PDR.

Por otro lado, se crea un marco único que busca la coordinación de los diferentes fondos, el estructural y social, con el de desarrollo rural a través de una armonización de reglas y un marco común denominado Contrato de Partenariado. También se refuerza la subsidiariedad a través de un contrato entre Estados miembros y Comisión, donde el primero se compromete a alcanzar una serie de objetivos cuantificables en el desarrollo de los PDR hasta 2020.

En cuanto a las medidas se siguen manteniendo las mismas, con la novedad de la inclusión de un grupo de medidas de gestión de riesgos que incluyen los seguros agrarios, la creación de mutuas para compensar pérdidas ocasionadas por enfermedades animales o vegetales y, como novedad, la instauración de un sistema mutual para estabilizar los ingresos de los agricultores. La Comisión hace mucho hincapié en este grupo de medidas o caja de herramientas, como si se trataran de verdaderas medidas de gestión de mercados, pero su inclusión en el desarrollo rural, que cuenta con fondos cofinanciados y muy limitados, rompe la lógica del mercado único al poder darse la circunstancia de que regiones limítrofes que gestionan su PDR tomen decisiones diferentes a la hora de aplicar los seguros. Desde España se debe seguir confiando en su sistema nacional, que cuenta con mucha experiencia, susceptible de mejorar y que solamente podrá empeorar si se integra en el segundo pilar.

Sobre la compatibilidad de un PDR regional con el nacional, también una demanda de **Cooperativas Agro-alimentarias de España**, la Comisión da la posibilidad de establecer medidas comunes a todos los programas, pero sin un presupuesto separado. Si la estrategia es procurar un aumento de la competitividad del sector no estaría de más que en los proyectos de inversiones se dejase la posibilidad de instaurar un programa nacional que incentive las *joint ventures* entre cooperativas para mejorar su capacidad en el mercado y no se li-

miten estas iniciativas al ámbito exclusivamente local, por el bien de los que se dedican a ese mercado como para mejorar la diversificación y fortalecer la economía de la zona.

¿Una reforma o un reequilibrio del reparto presupuestario?

Las propuestas publicadas han sufrido cambios muy importantes en algún detalle, como la omisión de una fecha límite para que haya una tarifa plana a nivel europeo, o la eliminación del requisito PYME, o el cambio de la definición de agricultor en activo, pensada para que el aeropuerto Heathrow no cobre ayudas.

Sin embargo, la sensación que dejan es de otra vuelta de tuerca para desregular al sector agrícola y dejar la PAC en lo que ya han anunciado, una política territorial y no del agricultor, a pesar de las definiciones y preocupaciones de los reglamentos, más expresadas en el papel que en el alcance e importancia de los instrumentos. Sin contar con el giro radical que se da en el sistema de pagos, la Comisión plantea la misma constante de los últimos años en gestión de mercados y reequilibrio de la cadena de valor, es decir, aquella parte que en teoría debería regular el mercado para mitigar la volatilidad y dar las mismas condiciones competitivas al sector productor europeo frente a sus competidores.

El debate se centrará como siempre en las ayudas, y en España no será fácil, porque un sistema basado en la hectárea deja fuera a la ganadería intensiva, los derechos especiales y planteará una guerra entre quienes perciben derechos históricos y quienes no.

No existe por el momento una estrategia a favor de la agricultura y de los tres retos expuestos en esta propuesta, primero está el medioambiental y luego el competitivo, por detrás incluso del territorial. ¿Servirán estas medidas para defender la renta de los agricultores en el mercado? La respuesta de la Comisión tras el 2013 podría ser que *la PAC no se encarga de este sector* ■





Ya nadie se ve en la foto

“La propuesta de reforma de la PAC no está en consonancia con las necesidades actuales y futuras y dista mucho de estar a la altura de los grandes retos a los que debemos enfrentarnos en los próximos años”

La Comisión acaba de presentar sus propuestas legislativas para la reforma de la PAC. Hace ahora prácticamente un año lanzó una serie de orientaciones en su Comunicación que suscitaron el aplauso de casi todos porque, como decíamos entonces, casi todos “nos veíamos en la foto”. Pero ha llegado la hora de la verdad, la hora de concretar y poner cifras a las orientaciones iniciales y, a juzgar por las primeras reacciones, la foto inicial debía estar desenfocada porque bastó una ligera ampliación para que, como ya pronosticábamos, pocos se sientan identificados con el retrato.

Para **Cooperativas Agro-alimentarias de España** la propuesta no está en consonancia con las necesidades actuales y futuras del sector y dista mucho de estar a la altura de los grandes retos a los que deberemos enfrentarnos en los próximos años. Uno de ellos, que ya ha sido calificado por algunos como el mayor reto de la humanidad, es el abastecimiento a una población creciente que llegará en 2050 a los 9.000 millones de personas, circunstancia que exigirá el incremento del 70% de la producción mundial de alimentos. Esta circunstancia, unida a la globalización de los mercados, exige entre otras cosas que el rendimiento por hectárea deba incrementarse de forma notable. Es más, no hay que esperar 40 años; en la actualidad una Ha de superficie agrícola alimenta a 3 personas y, según los científicos, en el 2020 deberá pasar a alimentar a 5.

Tampoco debemos esperar tanto tiempo para observar el impacto de lo anterior. Las consecuencias las estamos comprobando en el comportamiento del mercado mundial,

donde los fondos de inversión han visto en las materias primas agrarias inversiones rentables y seguras. Si a esto añadimos la aparición de un nuevo cliente, los biocombustibles, podemos vislumbrar un panorama donde la agricultura y la alimentación pasarán a ocupar un carácter estratégico a escala mundial.

Frente a esto, el comisario Ciolos propone una tasa plana, o ayuda básica por Ha, que pretende vaya convergiendo hasta convertirse en única para toda la UE en el año 2028. A esta ayuda básica se añadirá una ayuda complementaria que podrá alcanzar el 30% del total de las ayudas directas. Es lo que se conoce por “greening” o ayuda a la ecologización de la PAC, que recibirán aquellas explotaciones que se comprometan a cumplir condiciones de carácter medioambiental, tales como la diversificación de cultivos o la retirada de tierras. Desde nuestro punto de vista, ésta es una de las múltiples contradicciones en las que incurre la Comisión y que va en la dirección contraria a la simplificación de la PAC y a la necesidad de incrementar nuestra productividad y competitividad, que es lo que están haciendo países como los Estados Unidos en su nueva “Farm Bill” o primeras potencias agrarias como Brasil o Argentina, que ven los próximos años como una oportunidad para el desarrollo de su potencial productivo.

En lo que respecta al reequilibrio de la cadena, otro de los grandes objetivos de la reforma, la Comisión se hace un lío y confunde de nuevo

las churras con las merinas. Me explico, propone la constitución de Organizaciones de Productores (OPs) y de Organizaciones Interprofesionales (OIAS) en todos los sectores y aunque no les concede ninguna ayuda especial, les otorga la exención de la aplicación del Derecho de Competencia, si bien pone una serie de condiciones, entre ellas no alterar el funcionamiento del mercado. Por partes, la inclusión de las OPs y de las OIAS en todos los sectores nos parece bien, ha sido una de las propuestas de **Cooperativas Agro-alimentarias de España**, pero siempre que se defina bien su composición y se diferencien sus funciones. Así, las OPs deben ser empresas formadas por y a iniciativa de los productores que las integran, con una estructura profesional adecuada y una dimensión que les permitan alcanzar relevancia en el mercado donde estén operando. Las Interprofesionales, en cambio, deben estar compuestas por las organizaciones representativas de la cadena y, en consecuencia, no compran ni venden, y sus funciones deben estar orientadas a velar por el buen funcionamiento de la cadena. Por otra parte, tanto las OPs como las Interprofesionales, si son eficaces, deben tener influencia en el mercado, y por tanto deben quedar perfectamente explicitadas sus funciones a fin de quedar eximidas de la aplicación del Derecho de Competencia, en caso contrario estaríamos vendiendo falsas expectativas y dejando a unas y a otras a merced de las interpretaciones de la Comisión Nacional de Competencia.

En cuanto a la regulación del mercado, la Comisión mantiene lo que hay y le da atribuciones a las OPs y a las Asociaciones de OPs para

que puedan gestionar oferta. Sobre esto último no podemos estar más de acuerdo, pero como hemos dicho antes, hay que dejar bien claro en el futuro reglamento del Consejo tal posibilidad, con el fin de que no pueda ser de aplicación el Derecho de Competencia. También propone la constitución de un Fondo de Crisis dotado con 3.900 millones de € para todo el periodo (557 millones de € anuales a precios corrientes) y la posibilidad de crear fondos mutuales en el segundo pilar. El problema del Fondo de Crisis es que no está incluido en los presupuestos de la PAC, por lo que su activación requiere la co-decisión del Parlamento Europeo y, probablemente, la intervención de algún Consejo además del de Agricultura, lo que podría suponer un procedimiento administrativo muy lento y, en consecuencia, poco eficaz. Por lo que se refiere a los fondos mutuales, el hecho de que estén en el segundo pilar exige la cofinanciación de los Estados miembros y ello podría suponer una contradicción con el hecho de que las medidas de regulación de mercado siempre han estado en el primer pilar para evitar distorsiones de competencia. En consecuencia, podemos decir que existen demasiadas incógnitas en un tema tan importante como la regulación del mercado, cuestión clave

ante una volatilidad creciente, consecuencia de las tensiones existentes en el mercado mundial y que sin duda irán a más.

Afortunadamente hemos conseguido salvar *in extremis* una de las contradicciones más importantes del borrador de propuestas en el que, a pesar de reconocer el desequilibrio existente en la cadena como consecuencia de la atomización de la oferta y la concentración de la demanda, se limitaban las ayudas a las inversiones exclusivamente a PYMEs y microempresas, cuestión que de llevarse a la práctica nos limitaría el proceso de integración cooperativa. Ahora tal limitación se ha eliminado de las propuestas aprobadas en el Colegio de Comisarios, pero se mantiene en un considerando para el apoyo a la constitución de agrupaciones de productores. En definitiva, tanto en el primer pilar como en el segundo, el comisario centra su estrategia en las pequeñas explotaciones, los circuitos cortos y los mercados locales, sin tener en cuenta que éstos representan un porcentaje minúsculo del mercado agroalimentario europeo y que la mayoría de los agricultores y ganaderos comunitarios están confrontados a un contexto cada día más globalizado y controlado por grandes corporaciones multinacionales, donde destaca el protagonismo de la gran distribución minorista. En consecuencia, si queremos atender esta realidad debemos impulsar la constitución de grandes corporaciones agroalimentarias propiedad de los productores y, en consecuencia, las cooperativas y Organizacio-

nes de Productores, sea cual sea su tamaño, deberán no solo estar incluidas en las ayudas del segundo pilar, sino adquirir un carácter prioritario.

En definitiva, la propuesta no satisface a nadie. Los nuevos Estados miembros se confiesan decepcionados porque ven lejano el día en que puedan percibir un apoyo similar al recibido en la UE-15. Los productores de la UE-15 califican la “tasa plana” como una provocación que no tiene en cuenta la heterogeneidad existente y, sobre todo, que desalentará a los más productivos que además se sienten amenazados por la “ecologización” que propone Ciolos. Las cooperativas comunitarias exigimos una correcta definición de las OPs y de sus atribuciones, claramente diferentes y complementarias a las de las Interprofesionales, pero sobre todo, exigimos que las cooperativas queden eximidas del cumplimiento de los límites PYME para el apoyo a la constitución de agrupaciones de productores, por entender que además de una contradicción con el necesario reequilibrio de la cadena, es una amenaza a los procesos de fusión e integración cooperativa iniciados en los países del Sur de la UE.

Queda ahora por delante un largo debate de más de 18 meses y la necesaria aprobación de las perspectivas financieras de la UE que deberán acordarse antes del cierre de la reforma de la PAC. En definitiva, nos quedan muchas cosas por mejorar en la propuesta de la Comisión y mucho me temo que vamos a encontrar posiciones irreconciliables en todo lo que respecta a las ayudas directas, pero muchos más puntos de encuentro en todo lo relativo a la gestión del mercado y al reequilibrio de la cadena agroalimentaria, aspectos estos últimos que, a nuestro juicio, son los prioritarios ■

“ Los nuevos Estados miembros se confiesan decepcionados y los productores de la UE-15 califican la “tasa plana” como una provocación que desalentará a los más productivos, amenazados además por la ‘ecologización’ ”



La falta de liquidez y la financiación, principales problemas de nuestras cooperativas



Cooperativas Agro-alimentarias celebra la jornada “La financiación de las cooperativas en tiempos de crisis”

Desde el año 2009 estamos asistiendo a una restricción generalizada de la financiación que se traduce en una fuerte reducción del crédito al sector agroalimentario (-11,9%) frente a una reducción más suave del crédito al resto de actividades económicas (-2,5%). Esta evolución más negativa del crédito agroalimentario no guarda relación con problemas de morosidad ni con una situación de sobre-endeudamiento del sector. Así, la tasa de créditos dudosos ha evolucionado mejor en el sector agrario que en el resto de actividades productivas.

Convenio La Caixa-Cooperativas Agro-alimentarias

Para ello, Cooperativas Agro-alimentarias de España y La Caixa han tomado la iniciativa, y a pesar de la difícil situación que vivimos, estamos más que convencidos de que nos encontramos en un sector por el que merece la pena apostar y luchar. De hecho los datos nos avalan, sector puntero exportador, con balanza de pagos positiva.

No obstante, el panorama internacional, debido a las dificultades de Grecia, no favorece en absoluto nuestros intereses y expectativas; tenemos un sector financiero donde solo las Entidades con dimensión, fuertes y con ratios elevados de solvencia podrán sobrevivir.

Una de esas entidades es La Caixa y un sector con futuro es el agroalimentario, de manera que este año se ha renovado el convenio con Cooperativas Agro-alimentarias de España.

Las cooperativas tienen que dar un paso adelante, e independientemente de las ayudas y subvenciones, deben buscar recursos privados e im-

plementar proyectos atractivos. Con este objetivo, La Caixa está dispuesta a ofrecer productos a medida.

En esta línea, el pasado 27 de septiembre se dieron cita en la sede de Cooperativas Agro-alimentarias de España en Madrid, ocho representantes de La Caixa, especialistas en el sector Agro, Tesorería, Comercio Exterior, Renting y Factoring con representantes de importantes cooperativas de prácticamente todos los subsectores agrarios: Cereales, Suministros, Aceite, Ganado, Leche, Frutas, Hortalizas y Piensos, en su mayoría responsables del Departamento Financiero.

El objetivo de esta jornada estaba muy claro: analizar los instrumentos de financiación disponibles y las necesidades de nuestras cooperativas y socios cooperativistas. Como moderadores de la jornada figuraban Eduardo Baamonde, director general de Cooperativas Agro-alimentarias de España y Josep Fernández, director del Sector Agro de La Caixa.

En una primera ronda de intervenciones, las cooperativas destacaron especialmente la problemática que están afrontando: la financiación a corto y largo plazo, falta de liquidez, Seguros de Crédito para asegurar el cobro de las ventas, o ausencia de productos específicos, ya que muchas Entidades Financieras no conocen el sector agro.

La Caixa tomó nota y pone a disposición de nuestras más de 2.800 cooperativas asociadas su experiencia, bagaje y red de profesionales por toda la geografía nacional: 5.200 oficinas, 850 gestores de empresas, 86 Centros Empresariales y 28 responsables agrarios.

Cooperativas ganaderas

La principal preocupación del subsector de Ganadería y Piensos se

centra actualmente en la mayor necesidad de financiación a corto plazo, ya que las cooperativas y sus socios precisan de liquidez, para pagos y liquidaciones.

La situación actual es la siguiente, el socio entrega su producto y cobra en un plazo de 15-20 días, dependiendo del producto, pero la cooperativa recibe su remuneración por la venta de ese producto en plazos muy superiores, llegando a los 120 días e incluso tiene que encarar impagados, asumiendo riesgos enormes.

Se insistió en que las cooperativas casi están actuando como Entidades Financieras, solicitando garantías a clientes y socios, y el problema aumenta cuando la rentabilidad de algunos subsectores está en entredicho.

Todas las cooperativas presentes mostraron su percepción de que tanto ellas como empresas, como sus socios, están sufriendo una fuerte restricción crediticia, se les imponen mayores plazos de respuesta y mayores trabas documentales en sus solicitudes de financiación a las Entidades Financieras. Ahora se mira todo con lupa, y además los ratios de solvencia impuestos han afectado a los poderes que en su día tenían los Directores de Sucursal.

En relación al sector ovino se comentó que cada vez más las cooperativas son las vías de financiación de los socios y ello les acarrea una mayor asunción de riesgos. Un elemento que les asusta es la exclusividad que ciertas Entidades Financieras imponen a las empresas. La Caixa les tranquilizó, indicándoles que no exigen exclusividad, lo que interesa a la banca es la dispersión del riesgo.

La Caixa subrayó que el sector agrario necesita forzosamente finan-



ciación a circulante y planteó dos alternativas:

- a) sustituir las pólizas por **confirming con recurso**, que porta las ventajas respecto a la póliza de ser financiación para las cooperativas a través de los anticipos de las órdenes de pago diferidas y mejora el rating de las cooperativas al no computar como riesgo en el CRIBE;
- b) sustituir la cuenta de crédito por tarjeta privada (**Agrotarjeta**) que supone traspasar el riesgo de la cooperativa a los socios, mejorando la posición de Tesorería de la empresa.

A su vez, las cooperativas propusieron que el riesgo de los socios, calculado individualmente, fuera asumido de forma compartida por La Caixa y la cooperativa. Se trataría en definitiva de una tarjeta de crédito de utilización exclusiva por parte de los socios para servicios y productos de la cooperativa. La Caixa se comprometió a estudiarlo, aunque habría que clarificar riesgos individuales.

Con respecto al cobro de clientes, La Caixa propone la Factorización de las facturas (nacionales y de exportación), que presenta las siguientes ventajas:

- Sin recurso: facilita una mejora del balance por eliminación del riesgo comercial en CIRBE.
- Cobertura de insolvencias hasta el 100%.
- Plazo de cobro por impago a 90 días frente a los 180 días mínimo de las compañías aseguradoras.
- Facilidad de asegurar cliente a cliente contra la obligatoriedad de asegurar toda la cartera en el caso de las compañías aseguradoras.

Sectores de Suministros y Cereales

En el subsector de Suministros, se explicó cómo funcionan las cooperativas asociadas a una de segundo

grado, básicamente en la Distribución de Carburantes. Se aplica la política de ingresar anticipos, si hay necesidades puntuales, y factorizan a las cooperativas de base para generar liquidez. En Cereales, las cooperativas en ocasiones funcionan en el Mercado de Futuros. La Caixa les comunicó que ellos también operan en dichos Mercados, esencialmente en trigo, maíz y soja, y trabajan con productos financieros como los swaps, a tipos y precios fijos.

Muchas cooperativas consideran útiles los Mercados de Futuros, es una herramienta de gestión plausible, les ayuda a tomar decisiones e incluso las cooperativas son consideradas por los operadores como colchones de la volatilidad de precios. No obstante, ello no quita que haya reticencias a su uso, ya que estamos ante un campo minado de especuladores.

La Caixa expuso la posibilidad de poder cotizar un seguro de cobertura con materias primas. Podemos cotizar coberturas a partir de un millón de euros en trigo, maíz y soja, además de carburantes.

Comercio exterior

Con respecto al Aseguramiento de Ventas, todas las cooperativas funcionan con la contratación del Seguro de Crédito. También se planteó el problema del Crédito Documentario, que es un instrumento muy complejo, y optan por el seguro de crédito ya que sin ser perfecto, aporta seguridad.

La Caixa argumentó que, aún siendo un buen instrumento de gestión de riesgos tiene debilidades profundas como el recorte de coberturas, restricción de clientes, no se asegura el 100% de la venta, etc. Los productos indicados son la Compra Sin Recurso de Créditos Documentarios de Exportación (para las Cooperativas con experiencia y recurrencia en este tipo de operaciones). Por otro parte, la Finan-

ciación al Proveedor en Créditos de Importación sería aplicable a Cooperativas con volumen de importaciones significativo y que operen con CDI.

La Caixa apuesta por las ventajas del Factoring, y por otras herramientas de comercio internacional que solventan necesidades de Circulante y aportan garantías. Para las cooperativas que se encuentran en inicio de exportación, la **Seguridad de cobro y conocimiento de solvencia** de sus compradores o potenciales es su máxima preocupación. Valor añadido muy importante para ellas: darles asesoramiento técnico en este aspecto. Otros dos productos diferenciales de La Caixa son los **Seguros de transporte internacional y las bases de datos de posibles compradores extranjeros** o distribuidores (Mercado Abierto).

Financiación de bienes de equipo

La Caixa también comentó que Renting y Leasing son productos que financieramente les pueden resultar atractivos a las cooperativas, pero, en estos momentos, **no son fórmulas compatibles con las subvenciones comunitarias** para la adquisición de activos fijos.

En este sentido se instó a que el Estado y las Comunidades Autónomas tengan en consideración los parques de maquinaria de segunda mano, que en muchas ocasiones están en excelente estado y pueden ser una gran oportunidad para las empresas y cooperativas, se evitan derroches de subvenciones y se optimizan los recursos. **Cooperativas Agro-alimentarias de España** debería incidir en estos temas en sus negociaciones de subvenciones, e incluso en las reuniones que tenga con el ICO, según puntualizaron.

La Caixa recuerda que recientemente el ICO ha entrado en la financiación de elementos productivos de segunda mano e inversiones en inmovilizado de segunda mano.

Como broche final La Caixa puso a disposición de las cooperativas que quieran organizar jornadas de trabajo similares a ésta en sus sedes, donde poder analizar con los expertos de La Caixa las necesidades concretas de financiación y plantear las soluciones más convenientes ■

Las cooperativas perciben que, tanto ellas como sus socios, están sufriendo una acusada restricción crediticia, se les imponen mayores plazos de respuesta y mayores exigencias documentales



Chil, la plataforma en internet pensada para el sector agroalimentario

Chil aspira a convertirse en la red profesional del sector agroalimentario. A través de esta plataforma, **Cooperativas Agro-alimentarias** utiliza las herramientas web 2.0, como blogs, foros y wikis, de forma gratuita a través de su sitio web www.chil.org

El mundo rural y agroalimentario sufre un retraso en el acceso a la sociedad de la información debido a razones estructurales y culturales, y también por falta de infraestructuras y carencias crónicas en la gestión del conocimiento dentro del sector. Ante esta situación, las redes sociales se presentan como un potencial que puede tener un gran impacto en nuestro sector.

Este portal de conocimiento, desarrollado por la Cátedra Pascual Carrión de la Universidad Politécnica de Madrid, a iniciativa del MARM y con la participación de **Cooperativas Agro-alimentarias de España**, es una plataforma de colaboración de internet que integra una red profesional con capacidad de alojamiento web gratuito para cooperativas.

Además, el portal ofrece herramientas de gestión de conocimiento (publicación de documentos, wikis, blogs, foros o noticias) y servicios de orientación a la comunidad agroali-

mentaria como el alojamiento, gestión y promoción de cursos formativos, o el comercio electrónico.

Chil también contempla la georeferenciación de información, personas y empresas, y por tanto muestra el conjunto del sector en mapas interactivos que unen instituciones, asociaciones, cooperativas y técnicos, mejorando y promoviendo la comunicación entre ellos.

Posibilidades del Chil para cooperativas

El portal Chil, como red social nos permite hacer valer el peso demográfico, económico y de conocimiento del cooperativismo agroalimentario. Asimismo, mediante el empleo de blogs y foros se podrán liderar debates y crear una opinión favorable de los intereses de **Cooperativas Agro-alimentarias**.

Todas las cooperativas podrán utilizar el Chil como una herramienta de comunicación comercial, dado que puede albergar su página con su ca-



www.chil.org

tálogo de productos y próximamente se desarrollará una plataforma de comercio electrónico.

Este es el caso de algunas cooperativas de la Comunidad Valenciana, como Biopenyagolosa que además de su página en Chil ha creado su propio blog, o el caso de otras cooperativas de Castilla y León, como la bodega Pinna Fidelis, desde cuya página web en Chil se puede acceder a su catálogo de vinos y se puede ver su video corporativo.

Una de las singularidades del Chil es que permite la traducción simultánea de 31 idiomas, con lo cual los contenidos dinámicos de la web de una cooperativa pueden ser vistos por personas de diferentes países. Para **Cooperativas Agro-alimentarias** esto puede suponer un apoyo en el desarrollo internacional de muchas cooperativas socias.

A través del Chil podemos desarrollar una comunicación técnica inmejorable que permita acceder a información y conocimiento sobre

cultivos, tratamientos y procesos utilizando diferentes herramientas. Se podrá acceder a documentación especializada, participar en foros de debate con técnicos y especialistas, crear foros propios entre cooperativistas y técnicos de las FUTs o cooperativas, y proporcionar asesoramiento técnico especializado.

Sin duda, a través de esta plataforma se abren muchas posibilidades para las cooperativas que quieran estar en red ■

AUTÉNTICA EFICIENCIA AZUL. AUTÉNTICO RENDIMIENTO.

TIER 4: ¡ BUENAS NOTICIAS PARA USTED !

New Holland cumplirá con las regulaciones Tier 4A de 2011 para la maquinaria agrícola de 130 a 560 Kw gracias a la tecnología SCR "Reducción Catalítica Selectiva" de FPT Industrial: la única tecnología que, garantizando el cumplimiento con las emisiones, proporciona a los clientes grandes beneficios en términos de potencia, productividad y economía de combustible:

POTENCIA MÁXIMA +7% PAR +13% RESERVA DE PAR +33%
GESTIÓN DE POTENCIA +52% CONSUMO DE COMBUSTIBLE -10%

Mejora entre el T7070 de Tier 3 y el nuevo T7.270* Tier 4A SCR ECOBlue™ *Basado en pruebas DLG Powermix 12/2010

La tecnología de mañana que puede disfrutar hoy.

SCR será la única tecnología que permitirá cumplir las regulaciones finales de Tier 4B de 2014.

La tecnología SCR ya se ha impuesto en el mercado de vehículos pesados (camiones).

T7.270 AUTO COMMAND™. EL TRACTOR DE TRANSMISIÓN CONTINUA MÁS EFICIENTE EN CONSUMO DE COMBUSTIBLE DE SU CLASE (170-230 CV).

La última evolución de la varias veces galardonada Serie T7000, la nueva Serie T7 con motor SCR ECOBlue™ de Tier 4A, le ofrece total cumplimiento de las regulaciones de emisión, altos niveles de potencia, par y productividad, junto con importantes ahorros, ya que ha conseguido los mejores resultados de economía de combustible en tractores de su clase. **-11% CONTRA EL COMPETIDOR VERDE DEL GRÁFICO**

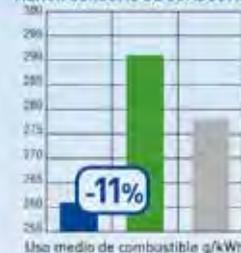
■ New Holland T7.270 Tier 4A SCR DLG-Prueba 12/2010 - DLG Powermix Promedio de consumo de combustible +4,6% AdBlue www.dlg-test.de/pbdocs/traktoren/NewHollandT7270_e.pdf

■ Probi test 08/2008 - DLG Powermix John Deere 7530 Premium Autopower Consumo de combustible media

■ Prueba profi 04/2008 - DLG Powermix Fendt 820 Vario



MENOR CONSUMO DE COMBUSTIBLE



Aventia lubricantes

NEW HOLLAND TOP SERVICE 00800 64 111 111* | www.newholland.es

Asistencia e información 24/7 *La llamada es gratuita desde teléfono fijo. Antes de llamar con su teléfono móvil, consulte tarifas con su operador.

ECOBlue

www.thecleanenergyleader.com

NEW HOLLAND
AGRICULTURE

ESPECIALISTAS EN TU ÉXITO

El necesario reequilibrio de la cadena agroalimentaria

Últimamente se habla mucho de la cadena agroalimentaria. Y no es para menos, teniendo en cuenta el importante papel que juega en la economía nacional.

A partir de la generalización de la crisis en 2008 se ha ido produciendo una degradación creciente del funcionamiento de la cadena agroalimentaria con nefastos resultados para el conjunto del sector, pero de una manera particular, para los productores que acaban sufriendo en sus maltrechas rentas las consecuencias de este deterioro. Así, los precios de los productos agrarios han descendido un 43% desde 1993 y la renta agraria se ha reducido en un 11% en el mismo periodo.

Conscientes de la importancia de este tema, **Cooperativas Agroalimentarias de España** dedicó un mayor esfuerzo a esta problemática, siendo a partir de la reunión del Presidente de **Cooperativas Agro-alimentarias de España** y los líderes agrarios con el Presidente del Gobierno, cuando se inició un trabajo conjunto con las Organizaciones Agrarias que culmina en una posición común en todo lo relativo al análisis y medidas necesarias para reequilibrar la cadena agroalimentaria. Posteriormente, esta visión compartida del problema y de las soluciones necesarias, se amplía a la industria agroalimentaria, desarrollando a partir de ese momento actuaciones tendentes a afrontar y resolver decididamente esta situación.

Así, trabajamos conjuntamente y defendimos las propuestas sobre el Código de Buenas Prácticas Comerciales promovido por el MARM, presentamos propuestas al MARM sobre el anteproyecto de ley de medidas para la mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria (que no fueron tenidas en cuenta debido a que hubieran requerido iniciar nuevamente el trámite legal), elaboramos y presentamos propuestas de enmiendas a los grupos parlamentarios al Proyecto de Ley de contratos de distribución y al Proyecto de Ley de medidas para mejorar el funcionamiento



de la cadena alimentaria. Todas estas iniciativas han quedado sin culminar debido al adelanto de las elecciones generales. Sin embargo, el trabajo no ha sido en vano, porque nuestra voluntad de continuar trabajando esta problemática es firme.

Los precios de los productos agrarios han descendido un 43% desde 1993 y la renta agraria se ha reducido en un 11%

En este sentido, hemos mantenido una posición única ante la iniciativa del Gobierno de Extremadura que, sensible a los planteamientos de la gran distribución, ha promovido la elaboración de un Código de Buenas Prácticas Comerciales (CBPC), a lo que hemos respondido conjuntamente que los CBPC no funcionan porque ningún proveedor va a denunciar a su cliente por la dependencia económica que tiene del mismo y que además, los problemas de la cadena alimentaria deben abordarse en el conjunto del estado y no en cada CCAA. A su vez, hemos trasladado al Gobierno extremeño que para reequilibrar la cadena agroalimentaria es necesario: fomentar la vertebración económica del sector productor, en particular mediante la integración cooperativa, propiciando un mayor grado de concentración de la oferta que permita una mejor defensa de

las rentas de los productores en el mercado; reforzar la capacidad de negociación de los diferentes miembros de la cadena agroalimentaria, para lo cual es necesario disponer de la posibilidad de negociar, en el seno de las Organizaciones Interprofesionales, las condiciones de los contratos de los productos agrarios; extender la contractualización de forma obligatoria a toda la cadena agroalimentaria; y regular legalmente las prácticas comerciales, prohibiendo aquellas que resultan abusivas y creando una autoridad independiente que controle de oficio el funcionamiento de la cadena.

Finalmente, hemos concentrado todas nuestras propuestas en un Decálogo de Principios que deben inspirar las actuaciones para reequilibrar la cadena agroalimentaria y se los hemos presentado de forma conjunta a todos los partidos políticos con representación parlamentaria:

➤ Principio general: Buena Fe

1. Desarrollo efectivo del principio general de la buena fe (presente en el Código Civil, Código Mercantil, Ley de Competencia Desleal, etc.) en las negociaciones comerciales, el contenido de los contratos y su ejecución. En particular, equilibrio de los derechos y obligaciones contractuales.

➤ Forma y contenido contractual mínimo

2. Contratos por escrito, con precio determinado o determinable y sin

cláusulas desproporcionadas y/o desequilibradas a favor del comprador. En particular, los pagos comerciales al comprador deberán estar circunscritos a servicios específicos e individualizados que no entren dentro del ámbito de actuación propio del comprador.

3. Publicidad y registro obligatorio de todas las condiciones generales de la contratación de los compradores, de conformidad con la Ley de Condiciones Generales. Se deberá regular elementos importantes en la relación comercial, tras la firma de los contratos de suministro, como son la no aceptación de la mercancía, las reclamaciones, la retirada del producto, las penalizaciones, la promoción de ventas o los contratos con terceros.
 4. Prohibición de la modificación unilateral o retroactiva de los contratos, en particular respecto a los descuentos y pagos comerciales al comprador.
 5. Mecanismo independiente de resolución de discrepancias sobre calidad o condiciones técnicas de lo entregado.
- **Conductas específicas**
6. El gestor de mercados privados o establecimientos de distribución moderna deberá establecer criterios de acceso objetivos y no discriminatorios. En particular, el comprador no podrá emplear conductas manipuladoras/engañosas en las subastas electrónicas. La expulsión deberá además cumplir con un preaviso motivado, tal como establece la Ley de Competencia Desleal.
 7. Reforzamiento de la prohibición de la compra por debajo del coste de producción y de la reventa a pérdida, actualmente reguladas en la Ley de Competencia Desleal y la LORCOMIN.
 8. El comprador que comercialice productos propios y de terceros deberá actuar de buena fe, evitando conductas no objetivas y discriminatorias contra éstos. En



particular, (a) no utilizará la información sensible recibida de terceros en beneficio de sus productos competidores, absteniéndose de comercializarlos en un plazo de 12 meses, (b) no rechazará o retrasará la comercialización de innovaciones sin causa objetiva, garantizando la presencia de al menos dos marcas competidoras en cada categoría, (c) no imitará sus envases/presentaciones, (d) no realizará un marketing comparativo en relación a atributos bajo control del distribuidor o no comparables exactamente (“misma calidad a menor precio”), y (e) no aplicará a estos productos un margen superior al que aplica a sus productos competidores, a fin de perjudicar a los consumidores que optan por aquéllos.

Cooperativas Agro-alimentarias sigue muy comprometida con este tema y no abandonaremos hasta lograr una mejora de la situación actual

➤ **Reforzar el poder negociador de los productores**

9. Para reequilibrar la cadena agroalimentaria es necesario reforzar el poder de los productores en el mercado, para lo cual, deben adoptarse iniciativas valientes, desde el respeto a la normativa europea y de competencia:

- a) Fomentar la vertebración económica del sector productor, en particular mediante la integración cooperativa, propiciando un mayor grado de concentración de la oferta que permita una mejor defensa de las rentas de los productores en el mercado.



Reforzar la capacidad de negociación de los diferentes miembros de la cadena agroalimentaria, para lo cual es necesario disponer de la posibilidad de negociar, en el seno de las Organizaciones Interprofesionales, las condiciones de los contratos de los productos agrarios. Para ello, entre los fines y objetivos de las Organizaciones Interprofesionales se deben incluir: la negociación de los contratos de entrega de productos agrarios; la elaboración y publicación de índices y tendencias que tengan en cuenta, entre otros, los costes de producción: la capacidad de gestionar y coordinar la oferta y la comercialización de la producción de sus miembros; la adaptación de la producción y el procesamiento a las exigencias del mercado.

➤ **Control independiente**

10. Organismo independiente encargado de aplicar estos principios, de oficio o a instancia de los perjudicados o sus asociaciones empresariales, y de sancionar su incumplimiento.

En los últimos días, la Comisión Nacional de la Competencia ha hecho público un informe en el que se reconoce que se han generalizado prácticas comerciales por parte de la gran distribución que pueden resultar anticompetitivas y negativas para el buen desarrollo de la cadena agroalimentaria.

En fin, este será un trabajo de largo recorrido, en el que estamos firmemente comprometidos, y que no abandonaremos hasta que logremos mejorar la situación actual ■



El Grupo AN, Premio Extraordinario Alimentos España

El Grupo AN recibió el pasado 22 de septiembre el Premio Extraordinario Alimentos de España del Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino. La ministra Rosa Aguilar destacó que se le ha concedido este premio porque “se trata de una cooperativa de segundo grado multisectorial fuertemente implantada en el norte de España, con una trayectoria de 100 años de actividad, que acoge a unos 23.000 agricultores y ganaderos, integrados en las 137 cooperativas socias”. Además subrayó que “como empresa, destaca su apuesta por la innovación, la calidad, seguridad y trazabilidad de sus productos, el cuidado del medio ambiente, la sostenibilidad y el equilibrio territorial generando recursos que se reinvierten en el medio rural. Asimismo, desarrolla una importante labor en el ámbito de la responsabilidad social, manifestando una gran sensibilidad por la integración de la mujer en el mundo laboral y por la formación de la población rural, en general, y particularmente, de la infantil” ■

“El premio reconoce el trabajo de muchas generaciones”



El presidente del Grupo AN, Francisco Arrarás, se mostró “muy satisfecho” con la concesión por parte del MARM del Premio Extraordinario Alimentos de España porque “reconoce el esfuerzo realizado desde 1910 por todas las generaciones de agricultores socios, consejos rectores y trabajadores que han encontrado en la cooperativa el mejor instrumento empresarial para comercializar sus productos y ofrecer a la sociedad una alimentación natural segura, de aquí, trazada, sana y de máxima calidad”.

Grupo AN, principales datos

El Grupo AN factura actualmente 554 millones de euros, cuenta con 56 millones de euros de recursos propios y emplea directamente a 1.329 trabajadores entre AN, sociedad cooperativa de 2º grado y sus empresas participadas. El Grupo AN se fundó en Pamplona el 22 de julio de 1910 con el nombre de Federación Católico Social de Navarra con 97 cooperativas socias fundadoras. Hoy agrupa a 137 cooperativas de Navarra, Aragón, Castilla y León, La Rioja y País Vasco que cuentan con 23.000 agricultores y ganaderos socios.

En el sector de los Cereales es la mayor cooperativa cerealista de Es-

paña, con más de 1 millón de toneladas, importa y exporta; en frutas y hortalizas, tiene una producción de 150.000 tm, con marcas y redes comerciales propias, que atiende todas las demandas del mercado tanto en fresco (Centros en Tudela, Caparroso y Fustiñana, en Navarra; y Esla, en León) como en conserva (Fábricas en Andosilla y Castejón, con la marca Dantza) y de 4ª y 5ª gama (Planta en Tudela).

En el sector avícola, cuenta con una producción de más de 140.000 pollos diarios En Porcino, produce 900 cerdos diarios. Además, para el control total de los ciclos producti-

vos, ahorro de costes y competitividad, el Grupo AN cuenta con las siguientes Centrales de Compras: Fertilizantes: 150.000 tm; Semillas y fitosanitarios: 16 millones de euros. Socios de Agrofite; Piensos: 190.000 tm; Carburantes: 100 millones de litros. Más de 40 instalaciones en red en régimen de 24 horas auto-servicio, y otras tantas Unidades de Autoconsumo, bases de reparto y gestión a través de la web; Repuestos, ferretería agraria, pequeña maquinaria: 5 millones de euros y tres tiendas en Tudela, Olite y Estella; en Seguros son socios de Agromutua y cuentan con correduría propia ■

¿Qué supone para el Grupo AN la concesión del Premio Extraordinario?

Una satisfacción, un motivo de orgullo y, sobre todo, un compromiso de cara al futuro para redoblar esfuerzos y responder a las expectativas que abre. Aprovechamos todo el bagaje de un siglo de vida empresarial, todo el esfuerzo realizado por los miles de agricultores y trabajadores, para proyectarnos al futuro. Para que nuestros clientes, los consumidores, para los que siempre trabajamos con esa finalidad de darles una alimentación natural, segura, competitiva y de máxima calidad, sigan confiando en nosotros.

El Premio, además de su trayectoria, les reconoce su implantación, la cobertura social y comercial que dan a los agricultores.

Ese es nuestro primer objetivo y el que nos ha permitido crecer. El Grupo AN, tras la refundación en 1979, se dotó de unas normas de funcionamiento que aseguran a todas las cooperativas asociadas la venta de toda la producción de sus agricultores y ganaderos con la garantía de cobro. Lo logramos gracias a seguros externos y sistemas de solidaridad interna. Es muy importante en estos momentos de crisis en los que los impagados, quiebras y cierres de empresas están a la orden del día. Nosotros tenemos todas las actividades cooperativizadas con cuentas de resultados separadas para que cada socio, cada año, elija y decida en qué área trabaja. Puede elegir, por ejemplo estar en cereales y no estar en fertilizantes, es libre de hacerlo en la que quiera. Pero en la que elija, el compromiso es total. Toda la mercancía la comercializará el Grupo AN dándole la seguridad total de cobro. Con este sistema agrupamos a 137 cooperativas que, año tras año vuelven a comprometerse con el Grupo AN, somos la mayor cooperativa cerealista de España, el

cuarto operador avícola... Y, sobre todo, nuestros agricultores y ganaderos socios pueden dedicarse a lo que hacen bien, producir, sabiendo que cobrarán precios de mercado con seguridad total.

También transforman. Sí. Ese fue el siguiente paso, dotarnos de industrias propias, de modernas plantas dotadas con tecnología vanguardista para dejar el valor añadido de los productos que transformamos en la cooperativa. Así, evitamos riesgo comercial, porque transformamos nuestro propio producto, dejamos el valor añadido en el Grupo AN y al tener los ciclos completos, cerrados, como los tenemos en avicultura, porcino y frutas y hortalizas, garantizamos a nuestros clientes, y con ellos a los consumidores españoles, esa alimentación natural cercana, trazada, segura, de máxima calidad y competitiva. Para ello, estamos haciendo un gran esfuerzo inversor.

“Nuestro gran esfuerzo inversor nos ha permitido dotarnos de industrias vanguardistas, pasar de 60 trabajadores en 1980 a más de 1.300 empleos directos y de una facturación de 37 millones a 554 millones de euros”

¿De qué cuantías estamos hablando? En 2005 aprobamos un Plan Estratégico con inversiones de 45 millones de euros con el que nos dotamos de plantas vanguardistas, únicas, que nos han permitido triplicar nuestra comercialización avícola con productos diferenciados por su innovación, que son muy valorados por nuestros clientes y consumidores. Entramos también en 4ª y 5ª gama en vegetales, donde hemos logrado también un fuerte respaldo de los clientes, implantándonos en medio de la profunda crisis gracias también a la innovación, calidad, diferenciación, comodidad y competitividad. En cereales,

gracias a la garantía que suponemos para nuestros socios, la incorporación de nuevas cooperativas es constante. Además, dentro del plan generamos 350 empleos nuevos hasta 2010.

¿Siguen invirtiendo a pesar de la crisis? Sí. Estamos inmersos en un nuevo Plan Estratégico que hasta 2013 contempla otros 53 millones de euros de inversiones, con un circulante de 32 millones más, con los que esperamos seguir creciendo y generar otros 350 empleos.

¿En qué invierten? En todos nuestros sectores, pero fundamentalmente en cárnicas y frutas y hortalizas. Están ya muy avanzadas las nuevas incubadoras que necesitamos para hacer frente a los crecimientos avícolas, sobre todo ahora que hemos firmado una alianza estratégica con el líder francés LDC por la que nos hacemos cargo de toda su planta de Ávila, que nos sitúa como cuarto operador español con más de

140.000 pollos diarios. Estamos reestructurando todas las líneas fabriles de conservas vegetales para ser más competitivos, seguimos innovando y creciendo en cuarta gama de verduras desde la implantación de nuevos cultivos en España, y ya es una realidad la planta de biometanización, también puntera en España, que hemos puesto en marcha con otros socios para que en lugar de residuos agropecuarios de nuestras granjas e industrias queden productos rentables limpios tras la combustión: gas metano, que transformamos en energía, abono líquido y orgánico “seguro” al estar pasteurizado ■

Francisco Arrarás junto a otros de los premiados. // El presidente de AN acompañado del presidente de Cooperativas Agro-alimentarias de España.



Tradición e ilusión a partes iguales en la Cooperativa Malvasía de Banyalbufar

La directora general de Industria y Mercados Agroalimentarias del MARM, Isabel Bombal, visitó la cooperativa y conoció de primera mano sus vinos artesanales



La Cooperativa Malvasía de Banyalbufar está ubicada en un diminuto municipio abancalado de la *Serra de Tramuntana* en Mallorca, junto al mar, con una histórica tradición vitícola olvidada por completo.

La Malvasía de Banyalbufar es una variedad obtenida de la selección de unas antiguas cepas de la variedad Malvasía que se cultivaba tradicionalmente en este municipio.

Para evitar la pérdida de las cepas, un grupo de entusiastas de sus tradiciones, de su agricultura y de la viticultura, decidieron con el apoyo de las instituciones, poner en marcha un plan para el saneamiento de la variedad.

Actualmente la cooperativa está formada por cinco socios que han sabido combinar la sabiduría de nuestros antepasados, la tecnología y una ilusión en común.

La cooperativa posee 8.000 vides de la variedad Malvasía de Banyalbufar que ocupan una extensión de 1,6 hectáreas.

Las instalaciones de la cooperativa están situadas a la entrada del municipio de Banyalbufar, justo enfrente del mar. La bodega se ha diseñado de forma que garantice una elaboración artesanal del vino. El movimiento de toda la materia prima y del producto en proceso se realiza por gravedad,

minimizando la actuación de las bombas de trasiego.

La bodega tiene capacidad para 10 depósitos de 2.000 litros de acero inoxidable, dotados con un equipo de frío central que permite una fermentación controlada. Sin utilizar levaduras industriales, se sigue el método tradicional de adición de pie de cuba con levadura propia de la variedad Malvasía de Banyalbufar. En la elaboración no se utilizan aditivos, ni prácticas agresivas de corrección, de forma que el vino obtenido es natural, de acuerdo a la filosofía de sus socios.

La recuperación de la Malvasía de Banyalbufar, hecha a partir de cepas que se salvaron de la filoxera que destruyó las viñas de Mallorca en el siglo XIX y la dificultad de cultivarla en bancales bordeando el mar, hacen de este vino blanco un producto excepcional de características únicas irrepetibles.

La directora general de Industria y Mercados Agroalimentarios del MARM tuvo la oportunidad de conocer estos vinos y el buen hacer de la cooperativa el pasado mes de septiembre, en una visita en la que se entrevistó con socios y directivos, acompañada de la presidenta de Cooperativas Agroalimentarias Illes Balears, Jerónima Bonafé, y del presidente de la cooperativa Toni Mora ■

Anecoop apuesta por las frutas tropicales producidas en España

Anecoop, la primera empresa española de comercialización hortofrutícola, aprovechó el escenario de Fruit Attraction para presentar su línea de productos tropicales de producción nacional. Aguacate, chirimoya, mango, papaya, pitaya y granada son las frutas que integra esta nueva gama, que Anecoop ha agrupado bajo la marca "Bouquet Exotic" al ser productos que pese a su mayor o menor difusión son aún desconocidos para una parte del consumidor europeo. En esta campaña Anecoop prevé comercializar entre 1,5 y 2 millones de kilos.



Se trata de una nueva línea que amplía la oferta de suministro de Anecoop para diversas cadenas comerciales con las que la cooperativa ya trabaja con otros productos a lo largo de todo el año. Para su gama "Bouquet Exotic", Anecoop apuesta de forma prioritaria por el producto español debido a su calidad y proximidad. El aguacate, la chirimoya y el mango proceden del sur de España, la granada de Elche y la papaya y la pitaya, de Canarias. La empresa tiene igualmente previsto incorporar varios de estos productos a su línea de ensaladas de frutas de IV Gama Clink, como ya ha hecho con el mango y la granada, que presentó en Fruit Attraction.

Las frutas tropicales destacan por el incremento visible de la demanda en el mercado europeo, así como por su rentabilidad. Los principales destinos de estos productos son Alemania, Francia y Reino Unido, además de España, aunque hay una demanda general en toda Europa, con tendencia al alza ■

Unas setenta cooperativas hortofrutícolas participan en Fruit Attraction

Unas setenta cooperativas y SATs de toda España participaron entre el 19 y el 21 de octubre en la Feria Internacional del sector de Frutas y Hortalizas, Fruit Attraction, que se celebró en Madrid. En su tercera edición, la Feria alcanzó los 550 expositores y 15.000 metros cuadrados, convirtiéndose en foro indispensable para el mercado español y referente para el internacional, especialmente el europeo.

“Fruit Attraction es una oportunidad inmejorable para consolidar las relaciones comerciales y buscar nuevos mercados para la amplísima variedad de frutas y hortalizas que se producen en nuestra provincia. Nuestras cooperativas acuden a esta feria con optimismo y la confianza de ser empresas consolidadas y líderes en calidad, producción y comercialización”, valoró la directora gerente de FAECA Granada, María del Carmen Álvarez. La Federación Andaluza de Empresas Cooperativas Agrarias (FAECA) de Granada estuvo presente en esta feria con un stand propio que agrupaba a 12 cooperativas hortofrutícolas de esta provincia andaluza.

Por su parte, desde la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia, FECOAM, destacaron que Fruit Attraction es el primer gran evento del año del sector hortofrutícola, cuya repercusión mediática y profesional tiene una gran importancia, tras los efectos negativos que provocó sobre la imagen de los productos hortofrutícolas españoles la crisis alimentaria de la bacteria “E.Coli” en Alemania. Consideran que la feria da la oportunidad a las cooperativas de desarrollar relaciones comerciales y establecer nuevas oportunidades de negocio de forma intensiva durante tres días.

Por su parte, la presencia internacional también fue patente, con la participación de empresas llegadas desde Irán, Bélgica, Francia, Italia, Portugal, Reino Unido, además de compañías de Brasil, México y Argentina, y numerosos representantes del gran canal de distribución internacional.

Dentro de los actos celebrados en el marco de la Feria, destacó la presentación de la IGP Ajo Morado de Las Pedroñeras, que contó con la participación de varias cooperativas productoras y comercializadoras adscritas a la denominación ■



Ovie-Spain prevé exportar 25.000 corderos este año por 2 millones €

La comercializadora Ovie-Spain, sociedad creada por los dos principales cooperativas españolas de ovino (Oviaragón-Grupo Pastores, de Aragón, y Oviso, de Extremadura) prevé exportar 25.000 corderos este año por valor de dos millones de euros, cifra que confían en duplicar en 2012. Así lo adelantó el director de Oviaragón-Grupo Pastores y codirector de Ovie-Spain, Francisco Marcén, quien detalló que desde que esta sociedad iniciara la actividad de exportación para la que fue creada –el 1 de mayo pasado–, ha comercializado unos 18.000 corderos, principalmente en Italia.

Explicó que este año no han podido aprovechar el tirón de las ventas de Semana Santa, porque se constituyeron después, por lo que las previsiones de crecimiento de Ovie-Spain –que concentra el 15% de la oferta de ovino de carne española– son al alza de cara al año próximo, cuando dispondrán de un ejercicio entero para operar.

Junto a Italia, Marcén señaló que son prioritarios para la sociedad comercializadora los mercados del sur de Europa y de Oriente Próximo. Como mercados potenciales a medio y largo plazo, apuntó las buenas perspectivas que ofrece el mercado del Magreb –la población musulmana se sitúa entre las principales consumidoras de cordero por motivos religiosos–, una vez que relajen las actuales barreras “proteccionistas” que aplican, especialmente Marruecos ■

Agropecuaria del Sur se fusiona con Hojiblanca como sección ganadera del Grupo



Acto de presentación de la fusión con los presidentes de Hojiblanca y Agropecuaria del Sur y de la Consejera de Agricultura de Andalucía.

Las asambleas generales de Hojiblanca y Agropecuaria del Sur aprobaron en octubre la fusión de ambas cooperativas de segundo grado, con lo que Hojiblanca S.Coop. And. pasa a contar con una sección ganadera, la cuarta actividad, tras aceite, aceituna y suministros.

Desde el Grupo se continuarán desarrollando las actividades de Agropecuaria del Sur, que factura 25 millones de euros anuales. Estas líneas de trabajo principales son: comercialización de porcino blanco, donde es la primera cooperativa andaluza y maneja un 10% del mercado nacional con unos 4.000 cerdos semanales; suministro de productos zosanitarios con implantación en toda Andalucía y un negocio cercano a los 10 millones de euros; ello está relacionado, además, con el apoyo de las ADS (Asociaciones de Defensa Sanitaria); y compra en común de materia prima para elaboración de piensos, con una producción de 240.000 tm anuales ■

Placa de la pesca catalana para Agrícola de Cambrils

La colaboración de la cooperativa Agrícola de Cambrils con el sector pesquero ha sido distinguida por parte del Gobierno de la Generalitat con la concesión de la Placa de la pesca catalana.

En 1991, la cooperativa abrió una oficina en la zona de playa de Cambrils, y el interés que las condiciones económicas y financieras despertaron en los pescadores hizo que la sección de crédito de la cooperativa agrícola terminara gestionando hasta el 70% de los importes de capturas. De ahí surgieron múltiples operaciones que condujeron a la definición de una estrategia con la Cofradía de Pescadores y a la participación, de forma conjunta, a múltiples ferias y actos promocionales.

Además, desde hace un par de años, en la agrotienda de la cooperativa agrícola se pueden adquirir los productos congelados que elabora la Cofradía utilizando como base el pescado de Cambrils. Más recientemente, las tiendas de la Cofradía también se han convertido en punto de venta de los productos del campo que producen los socios de la cooperativa.

La entrega del galardón se realizó el pasado 24 de septiembre, coincidiendo con la Noche de la Pesca ■



La FCAC negocia mejores tarifas eléctricas

Unas 70 cooperativas se beneficiarán de la medida, con el objetivo de reducir los gastos de producción en el sector agroalimentario

La Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña (FCAC) y la Asociación de Empresarial de Fruta de Cataluña (AfruCAT) han firmado un convenio de colaboración para gestionar conjuntamente las tarifas eléctricas y conseguir rebajas que disminuyan los gastos de producción en el sector agroalimentario.

Los asociados de ambas organizaciones han abierto una licitación conjunta a las empresas de comercialización de energía eléctrica. Una cincuentena de cooperativas agrarias socias de la FCAC y pertenecientes a diferentes ámbitos de producción, sumarán su consumo eléctrico a las cooperativas y empresas fruteras que ya lo venían gestionando con AfruCAT.

Con esta actuación, se espera aprovechar las sinergias de ambas entidades representativas del sector agroalimentario para conseguir un mayor volumen de consumo energético y gestionar tarifas eléctricas ventajosas, en un contexto económico caracterizado por el aumento de los costes energéticos y de los gastos de producción ■

Nuevo Plan de Integración Cooperativa en Navarra



Éste es uno de los compromisos expuestos por la Consejera de Desarrollo Rural, Industria, Empleo y Medio Ambiente ante la Comisión del Parlamento Foral en su comparecencia del pasado 20 de septiembre: “elaborar un nuevo Plan de Integración Cooperativa Agroalimentaria de Navarra”. Lourdes Goicoechea afirmó que “entendemos que el cooperativismo es un elemento clave para el mantenimiento de una actividad económica que garantice el sostenimiento de la economía rural y el asentamiento de la población. Por ello, una vez finalizado el I Plan de Reestructuración de Cooperativas, vamos a elaborar un nuevo plan con el objetivo de conseguir cooperativas con mayor dimensión y más profesionalizadas y, por ende, más competitivas”.

La noticia viene precedida de una reunión, el pasado 21 de julio, entre la Consejera y Cooperativas Agro-alimentarias de Navarra, representada por su presidente, José Mari Martínez, su vicepresidente, Ángel Mari Rodríguez y su director, Patxi Vera. Esa reunión sirvió, en primer lugar, para conocer de primera mano la definición de la estructura del nuevo Departamento, tras la fusión de los dos anteriores, así como los planteamientos políticos y de gestión de la nueva estructura.

Los representantes de Cooperativas Agro-alimentarias de Navarra solicitaron formalmente a la nueva Consejera la puesta en marcha de un nuevo Plan de Integración para el Sector Cooperativo Agroalimentario de cara al periodo 2012-2015, tal y como prometió la nueva presidenta del Gobierno de Navarra, Yolanda Barcina, en el acto de toma de posesión ■

ACM Correduría de Seguros estrena nueva oficina

La sección de Seguros de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha ha abierto nueva sede en las propias instalaciones de la entidad cooperativa, ubicada en la Avenida de Criptana 43, de **Alcázar de San Juan (Ciudad Real)**. El objetivo es abrir mercado, ofrecer más cercanía y una cara visible tanto a potenciales clientes como a los ya consolidados

El que entre a la nueva oficina de ACM se encontrará con un equipo de profesionales que atenderán cualquier solicitud, sea del tipo que sea, relacionada con los seguros. “La realidad es que somos un equipo de seis personas, que da servicio a miles de cooperativistas en toda Castilla-La Mancha, que tenemos una actividad comercial muy estable, lo que nos ha permitido abrir una oficina a pie de calle, y que además somos especialistas en la mediación de todo tipo de seguros; es cierto que somos especialistas en el sector agroalimentario, pero también somos grandes conocedores de contratos de seguros en cualquier tipo de ámbito y necesidad”, declara el director de ACM, Pedro Leandro Mayorga.

Cualquiera de los integrantes del equipo de ACM podrá asesorarle y guiarle en el seguro que precise, no solo agrario, sino también generales de todo tipo de vehículos, de inmuebles, de vida, salud, accidentes, más todo lo necesario para las empresas y profesionales de cualquier sector.

Matizar que la base fuerte del negocio son los seguros agrarios, que se tramitan a través de las cooperativas que colaboran con ACM y con **Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha**; sin embargo, “también, aparte de los seguros agrarios, nos estamos especializando mucho en el sector industrial, es decir, en ofrecer servicios de cobertura de seguros generales para las propias cooperativas. Tenemos una experiencia ya contrastada de muchos años en el sector industrial”, añade el responsable de ACM, Pedro Leandro Mayorga.

Además, se parte de la “ventaja” de que todo el mundo, tanto en Alcázar de San Juan como en su comarca, conoce **Cooperativas Agro-alimentarias**, lo conoce y lo valora, “Cooperativas es una referencia”, asegura Pedro Leandro, “y al estar ligados a esta entidad sabemos que jugamos con ventaja, porque es bien conocida su profesionalidad, la seriedad de sus trabajadores y la eficiencia de sus resultados; nosotros formamos parte también de este equipo y eso nos avala y nos honra” ■

Reforma de la ley de cooperativas de Galicia

Las cooperativas agrarias satisfechas por las modificaciones previstas en la redacción de la nueva ley de cooperativas

En 1998 nació la actual Ley de Cooperativas de Galicia (Ley 5/1988, de 18 de diciembre). Una década después, la realidad empuja a adaptar la normativa a las nuevas necesidades socioeconómicas de las cooperativas, por ello se inicia un proceso de revisión de la misma en la que han tomado parte activa sus destinatarios principales a través de sugerencias y comentarios que se verán reflejados en la nueva Ley que ahora se encuentra a debate en el Parlamento gallego. De forma genérica, la Asociación Gallega de Cooperativas Agrarias, AGACA, en su conjunto ha expresado su satisfacción con la mayor parte de los cambios reflejados ya que, en el ámbito que afecta a las cooperativas agrarias, la normativa recogerá una gran parte de las aportaciones realizadas por la entidad y sus socios.

Entre los cambios más destacados figura la novedad de que, con la nueva Ley en la mano, tres personas serán suficientes para constituir una cooperativa. Hasta ahora debían ser cuatro.



Algunos de los aspectos que resultan comparativamente muy mejorados en cuanto a claridad y especificaciones son el contexto económico, las convocatorias de las Asambleas, la conciliación profesional o la regulación de las bajas entre socios, entre otras.

Con el fin de evitar futuros conflictos, encontraremos una Ley mucho más explícita en lo que se refiere a las implicaciones de carácter económico o social inherentes a las bajas de los socios, voluntarias o no, en las que jugará un papel relevante el Órgano de Administración de la cooperativa. Habrá también variaciones en materia de representación, composición, elecciones e incapacidades e incompatibilidades de los miembros de los Consejos Rectores.

Junto a los cambios legales, también se revisa el lenguaje empleado en la redacción de los artículos con el objetivo de fomentar la igualdad entre hombres y mujeres. Objetivo recogido, también en determinados artículos promoviendo medidas de conciliación de la vida profesional y laboral.

Se espera que la nueva Ley de Cooperativas de Galicia esté lista antes de finales de año ■



La RSE ha venido para quedarse

Marco Europeo y Estatal

Parece ya que lejos quedaron los inicios de este concepto, cuando vemos que avanza de manera imparable. Sin embargo, nos están asaltando demasiadas cuestiones al respecto sobre las que se están buscando respuestas a diferentes niveles. Así, la Comisión Europea ha decidido dar una vuelta de tuerca a lo que ya en 2001 publicó en su Libro Verde “Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas”, y ha publicado recientemente una nueva comunicación.

La nueva comunicación gira en torno a palabras que en todos los ámbitos oímos y perseguimos cada día: “unificación y armonización”. Tres son los puntos clave que se incluyen en esta comunicación.

Por una parte, la definición de RSE pasará por que las empresas incluyan la responsabilidad social en su estrategia de negocio, abogando en todos los casos por la transparencia.

Por otro lado, a pesar de que se enfatizará el papel que desempeñe el sector público, de cara al impulso que se pueda dar mediante posibles instrumentos regulatorios, se seguirá apostando por la orientación hacia la voluntariedad. De esta manera, y como tercero de los puntos relevantes, puesto que por el momento guarda cierta complejidad el establecimiento de un marco global europeo, se propone como referencia las herramientas aceptadas internacionalmente como el Pacto Mundial, la ISO 26000, las directrices de la OCDE y Global Reporting Initiative, entre otras.

Debates similares se están produciendo en España, en torno a aspectos como: voluntariedad, marco global e implicación del sector público mediante la incorporación de cláusulas sociales en sus contrataciones.

Estas cuestiones han estado y están siendo tratadas por el Consejo Estatal de RSE (CERSE), que, tras la aprobación de la ley de economía sostenible, y dado que en su artículo 39 marca requisitos acerca de la promoción de la responsabilidad social de las empresas, va a trabajar organizado en tres nuevos grupos, distintos a los cinco en los que trabajó inicialmente, con líneas concretas marcadas por el artículo 39, la difusión de información en política de inversión de fondos de pensiones y la sostenibilidad en la gestión de las empresas públicas.

Algunas iniciativas privadas

De la misma forma, a nivel privado existen múltiples iniciativas que también están en constante renovación, ya que se está poniendo de manifiesto que la responsabilidad social corporativa es y será un punto clave en la calidad de la cadena de suministro.

> Módulo GRASP

GLOBALGAP, con el objetivo de promover las buenas prácticas sociales en la agricultura, en los últimos cinco años ha estado trabajando en GRASP (Evaluación de riesgos GLOBALGAP en las Prácticas Sociales). Se trata de un módulo voluntario creado como complemento al capítulo de Seguridad y Salud de los

Trabajadores que existe actualmente en el estándar, que sirve como herramienta de apoyo para el cumplimiento de las normas laborales internacionales y nacionales.

En una primera fase, en 2007, se elaboró, por parte de una serie de grupos de trabajo en los que participaron todas las partes interesadas –entre las que se encontraban las principales cadenas de distribución–, un primer borrador del módulo. En la segunda fase se tuvo como objetivo la adaptación de GRASP a las condiciones locales. Para ello se eligieron 5 países piloto: Kenia, Brasil, Vietnam, Marruecos y España. La región de Almería, por ser una de los principales proveedores de frutas y hortalizas frescas, fue el marco donde se desarrolló la Guía de Interpretación de GRASP para España. Para este fin, se constituyó un taller de trabajo con todas las partes interesadas (productores, distribuidores y sindicatos). Finalmente, en noviembre de 2008 se presentó la guía a un grupo de productores pertenecientes a Coexphal y se efectuaron una serie de evaluaciones piloto con el objeto de poder determinar la versión definitiva de la guía.

El módulo está compuesto de una serie de documentos con estructura similar a GLOBALGAP.

El Reglamento General contempla aspectos de carácter fundamental dirigidos al productor solicitante, orientados además a su relación con GLOBALGAP y los Organismos de Certificación.

Por otro lado, en el Módulo GRASP se recogen los 13 puntos de control

El concepto de Responsabilidad Social aplicado a la actividad empresarial sigue avanzando. Numerosas son las iniciativas que se están desarrollando en este sentido. A nivel europeo, la CE ha lanzado una nueva comunicación para armonizar las normas a nivel comunitario, mientras que a nivel privado destacan actuaciones como el módulo GRASP de GLOBALGAP

y criterios de cumplimiento destinados al productor, que en la Lista de Verificación GRASP se valoran en 5 niveles generales, según el nivel de cumplimiento para cada punto de control.

Como documentos de apoyo a los anteriormente descritos, GRASP cuenta con una Guía de Implementación que recoge orientaciones para los productores y para los administradores de grupos de productores.

Por último, también como documento de apoyo, existen las Guías de Interpretación Nacional GRASP. Es requisito indispensable para la utilización de GRASP en un país determinado, el que haya sido redactada la Guía de Interpretación correspondiente y haya sido aprobada por GLOBALGAP. Este documento fue pensado con un objetivo importante, puesto que existen amplias diferencias en cuanto a requisitos legales marcados en materia laboral en el extenso y variado abanico de países en que GLOBALGAP se certifica, era preciso contar con referencias para los productores y evaluadores sobre el marco legal de cada país o región. Así, se desarrollaron y están desarrollando estas guías, bajo la premisa que marca GLOBALGAP en cuanto a que es precisa la participación y consulta de las partes interesadas en pro de la transparencia y la óptima interpretación de la legislación en cuestión.

En el caso de España, tras la publicación de la versión 1.1 de la guía en enero de 2011 se está trabajando en la redacción de la versión 2, que se espera sea publicada a finales de este año o inicios del siguiente.

A este respecto, el pasado mes de septiembre se celebró en Madrid un grupo de trabajo en el que estuvieron representados diversos sectores, entre ellos, productores, centrales hortofrutícolas, compradores (exportadores, gran distribución), sindicatos y representantes de los trabajadores, entidades de certificación y consultores.

La responsabilidad social corporativa es y será un punto clave en la calidad de la cadena de suministro

Dos fueron los debates de este grupo de trabajo. Por una parte el análisis de la información recogida en la versión actual de la guía de interpretación para España, de cara a la valoración de la misma en cuanto a su corrección y, por otro, esta misma información en relación a la fase de auditoría y la interpretación por parte de los auditores.

En este momento está abierto el plazo de alegaciones y aportaciones a esta nueva versión.

> Global Reporting Initiative

Global Reporting Initiative (GRI), la organización que proporciona el marco más internacionalmente utilizado para la elaboración de memorias de sostenibilidad, también está en pro-

ceso de cambio y renovación de las últimas directrices que marcó en su guía G3.1 y, en 2013 publicará G4.

Esta nueva guía se va a desarrollar con el apoyo de las partes interesadas, desde, incluso, la sociedad civil hasta instituciones académicas y profesionales. A este fin se están abriendo periodos de consulta pública, además de los diversos grupos de trabajo de expertos, que permitirán asegurarse de que la orientación G4 esté basada en el consenso y refleje, de la manera más amplia posible, las aportaciones de los interesados.

El motivo de la decisión del lanzamiento de G4 no ha sido otro que la orientación hacia una economía global sostenible.

Tres han sido los retos que se han planteado: por una parte, desde diferentes estamentos de la sociedad se está demandado que no solo “salgan a la luz” datos financieros, sino que éstos vayan argumentados, además, desde el punto de vista social y medioambiental en pro de la sostenibilidad. De la misma manera, es una preocupación importante la armonización de los marcos de referencia de los informes si éstos en algún momento quieren ser comparados y, para finalizar, y de más importancia, se pretende fomentar aspectos tan vitales como la claridad en la información y comunicación.

El primer periodo de Consultas Públicas de la G4 se realizará a través de una encuesta en línea que estará disponible hasta el 24 de noviembre de 2011 ■

Puedes acceder a esta consulta a través del siguiente enlace:

<http://www.globalreporting.org/Home/LanguageBar/SpanishPage.htm>



CONVOCATORIA INNPACTO: aprobado un proyecto del Grupo Pastores

El pasado 31 de marzo de 2011 se publicó la convocatoria del año 2011 para la concesión de ayudas correspondientes al sub programa INNPACTO, que se engloba dentro de la nueva Estrategia Estatal de Innovación (e2i). La finalidad de esta convocatoria es subvencionar proyectos de I+D+i de cooperación entre organismos de investigación y empresas. Otros objetivos que las autoridades estatales pretenden conseguir con estos proyectos son: potenciar la actividad innovadora, movilizar la inversión privada, generar empleo y mejorar la balanza tecnológica del país.

En las convocatorias de este subprograma, el principal beneficiario de los proyectos serán las empresas, ya que son ellas las que deben liderar el proyecto y también deben tener una participación, como mínimo, del 60% en el presupuesto del proyecto. La financiación que otorga esta convocatoria consiste en una

subvención del 12% del presupuesto total del proyecto presentado, en forma de préstamos y anticipos reembolsables con cargo al FEDER, y en un préstamo para el 88% restante del presupuesto. Estos préstamos se conceden al 0% de interés, con una amortización de hasta 11 años y 3 años de carencia, lo cual es muy beneficioso, y más en el momento actual.

Oviaragón y el Grupo Pastores presentaron a esta convocatoria un proyecto dirigido a aumentar el valor añadido del ganado y explorar su aceptación internacional. El proyecto parte de los estudios previos realizados para eliminar la estacionalidad reproductiva y así poder ofrecer productos de cordero a lo largo de todo el año, y también estará dirigido a mejorar la fertilidad de los moruecos. Por último, en lo referido a la internacionalización de la carne, se estudiarán los mercados exteriores y la capacidad exportadora

para conocer las posibilidades de comercialización del Ternasco de Aragón.

Este proyecto se ha presentado con la colaboración de la Universidad de Zaragoza, el Centro de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Aragón (CITA) y Nutrición Animal y Tecnologías Rústicas. Pasada la fase de evaluación, el proyecto obtuvo la puntuación necesaria para estar entre los mejores de los presentados, y por ello ha sido seleccionado para su financiación. El proyecto tiene un presupuesto de 1.347.305 €, y está financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación dentro del mencionado subprograma Inn Pacto, y por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

Se prevé que el próximo año vuelva a publicarse esta convocatoria, por lo que habrá que estar atentos durante el primer trimestre, para presentar proyectos de calidad que puedan obtener la financiación ■

ACOREX, PROCAM, ALIMER y COCOPE premiadas en los II Premios a la Cooperativa Socialmente Responsable

Las cooperativas ACOREX, PROCAM, ALIMER y COCOPE han resultado galardonadas en la segunda edición de los Premios a la Cooperativa Socialmente Responsable, que otorga Cooperativas Agro-alimentarias de España en colaboración con el Ministerio de Trabajo.

El fallo del jurado se realizó el pasado 3 de octubre, pero la entrega de Premios tendrá lugar el próximo 8 de noviembre, por lo que publicaremos más información en el próximo número de nuestra revista Cooperativas Agro-alimentarias y en nuestra web.

ACOREX ha obtenido el premio en la categoría Económica; PROCAM en la Medioambiental; y ALIMER en el apartado Social. COCOPE ha sido distinguida con un accésit también en la categoría Social.

El Premio a las Cooperativas Socialmente Responsables pretende reconocer el papel de las cooperativas en su actividad diaria, la relación con sus socios y sus familias, la implicación de sus trabajadores, y en general, su impacto en la sociedad, el territorio y en el medio, lo que hace de las cooperativas las empresas que más objetivos cumplen en las políticas de RSE ■

Las cooperativas innovan con financiación del CDTi

PROYECTO	COOPERATIVA
Nuevas variedades y transformados IV y V gama de alcachofa.	Alimentos del Mediterráneo, S.C.
Estudio sobre materias primas alternativas en nutrición animal (EMANA).	Cooperativas Orensanas, S. Coop. Ltda. Coren Agroindustrial S.A.
Optimización del cultivo y procesado del tabaco de Extremadura.	Grutaba S. Coop. La Unión S. Coop. Tabaquera Tabaco de Cáceres, S.C. Tabacoex Sociedad Coop. de 2º grado Tabaquera Comunitaria S. Coop.
Control de la solubilidad y la estabilidad de fenoles en aceites de oliva virgen y extractos a partir de tierras de filtrado.	Cooperativa Agraria Ntra. Sra. de La Consolación Sda. Coop. Oleocampo S.C.A. de 2º grado San Agustín de Obando S.C.L.
Técnicas de ozonificación en el sector vitivinícola.	S. Coop. Ntra. Sra. de La Soledad
Mejora de la calidad de vinos blancos de Tierra de Barros.	Coop. Agrícola Vinícola Extremeña San José S. Coop. del Campo de San Marcos de Almendralejo S. Coop. de Olivareros de Ribera del Fresno
Bioactivadores a partir de fuentes alternativas.	Extremeña de Abonos Líquidos, S.L. San Agustín de Obando, S.C.L. San Isidro de Miajadas, S.C.L. S. Coop. de Colonos de Gevora S. Coop. Campiña Sur
Producción de huevos de epeestia.	Surinver Hortofrutícola S. Coop.
Ingredientes tecnológicos alimentarios texturizantes: fibras modificadas de fruta.	Indulleida, S.A. (perteneciente a Actel S.C.C.L.)
Ampliación de la vida útil de frutas de 4ª gama.	Rural San Vicent Ferrer de Benaguasil, Coop.V.
Obtención de compuestos de interés en alimentación funcional a partir de residuos agroalimentarios y plantas aromáticas.	San Isidro de Miajadas, S.C. Tomalia S. Coop. de ulterior grado
Mejora sanitaria y de productos cárnicos de ave.	Cooperativas Orensanas S. Coop. Ltda.
Sistema analítico basado en biosensor SPR para control de plaguicidas.	Coop. Vinícola de Llíria S. Coop. V. Rural San Vicent Ferrer de Benaguasil, Coop. V.

Según el listado presentado por la revista "Perspectivas" que publica el Centro de Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI), desde junio del 2010 hasta el mes de julio de este año 2011, 28 cooperativas han firmado contratos de financiación de sus proyectos de investigación e innovación con el CDTI. Para conseguir esta financiación solo tuvieron que presentar la idea de su proyecto innovador, adaptarla siguiendo las indicaciones del técnico que le asignaron del CDTI, y firmar el contrato con dicha entidad. Los proyectos suelen tener una duración de 2 o 3 años,

y en casos en que se necesite más tiempo, como suele ser el caso de los proyectos agrícolas que requieren de un año completo para realizar cada ensayo, se pueden presentar proyectos consecutivos con la misma temática y un mismo objetivo final.

Los proyectos aprobados desde junio del pasado año 2010 y que están actualmente en marcha son de diversa índole y van desde estudios y ensayos sobre nuevas variedades, tanto vegetales como animales, hasta mejoras en los procesos productivos y en el procesado de los residuos.

Todos ellos están en el marco de las tecnologías biosanitarias y agroalimentarias y se enumeran en la tabla superior.

Al tratarse ésta de una convocatoria abierta permanentemente, cualquier momento es bueno para comenzar a redactar y presentar un proyecto. Los proyectos, que se podrán presentar individualmente o en consorcio con otras cooperativas, empresas o centros de investigación, tendrán una subvención de entre el 33 y el 15% del presupuesto del proyecto y el resto será financiado con créditos al 0% de interés a devolver en 10 años ■

Formación técnica, TIC e informática son los aprendizajes más solicitados a través de los agentes económicos y sociales

Por décimo año consecutivo la consultora de formación y desarrollo de las personas *élogos*, presentó su estudio de situación de la formación en España. El objetivo del estudio es conocer la evolución del mercado de la formación, así como evaluar las tendencias en diferentes campos de la actividad formativa. Para ello, segmenta este estudio en 3 tipos de organizaciones: grandes empresas, administraciones públicas y agentes económicos y sociales.

La inversión en formación de las grandes empresas españolas en 2010 ascendió a 885 millones de euros (el 5% más que un año antes) y la tendencia para 2011 y 2012 es de un ligero incremento. La inversión anual media por trabajador formado se mantiene en torno a 350€ y el número

medio de horas de formación anual por empleado es de 31 (en 2009 era de 34 horas).

El incremento en el gasto total, la disminución del número de horas y el mantenimiento del coste por empleado formado, se explica por el mayor número de empleados que recibieron formación en 2010 (78%) frente a 2009 (67%).

Las empresas destinan más de un tercio de su presupuesto de formación en programas más centrados en las necesidades de negocio, como son los productos, servicios y procesos. A continuación invierten en formación de liderazgo y habilidades, seguidos de PRL, calidad y medio ambiente, comercial y ventas, idiomas y TIC.

La formación de modalidad presencial es la metodología preferente para la formación y representa el 68,4% del total de horas de formación impartidas.

La inversión en **formación en las Administraciones públicas españolas** en 2010 fue de 281 millones de euros (el 3% menos que en 2009), en consonancia con la situación de crisis y los recortes económicos introducidos para reducir el déficit público. La inversión anual media por trabajador formado es de 230€ y el número medio de horas de formación anual por empleado es de 36.

El presupuesto en **formación de los agentes económicos y sociales** (incluimos en este grupo organizaciones de economía social, organizaciones empresariales, organizaciones sindicales y autónomos) ascendió a 857 millones, un 5% más que en 2009. En este caso se tiene en cuenta tanto el presupuesto de formación para ocupados gestionado a través de convocatorias estatales (el 50%) como de convocatorias autonómicas

(otro 50%). El número de horas impartidas en el ámbito nacional a cada trabajador formado es de 71 horas y a través de las convocatorias autonómicas es de 75 horas.

Se dio prioridad a la formación técnica, seguida de TIC e informática, idiomas, PRL, habilidades y comercial, y atención al cliente. Una cuarta parte de las acciones formativas estuvieron vinculadas al sistema de cualificaciones (INCUAL) o a algún tipo de certificado de profesionalidad. Se confirma la tendencia (en 2009 solo fue de un 7%) para los próximos años hacia un mayor porcentaje de acciones vinculadas al INCUAL o a algún tipo de certificación que avale de forma oficial los conocimientos adquiridos por los trabajadores a lo largo de su vida profesional.

La situación del mercado laboral ha cambiado drásticamente en los últimos años y el modelo de Formación para el Empleo debe dar respuesta a las nuevas necesidades y, por tanto, cambiar para adaptarse a estas nuevas circunstancias. Sin embargo en el año 2011, la gestión de los fondos públicos destinados a formación es pésima, ya que la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo no aprobó hasta avanzado el mes de octubre, los planes gestionados desde las organizaciones de economía social. Se trata de la formación a realizar en el año 2011 y debido a este injustificado retraso, la formación no se ha podido planificar adecuadamente. Hay que negociar un nuevo modelo de formación continua para los próximos años y uno de los temas más importantes a tener en cuenta será el conseguir un marco de estabilidad que permita planificar la formación a lo largo de todo el año ■





Ingresos Agrarios



Llévese este polar

Ahora, en "la Caixa", solo por ingresar los rendimientos de su cosecha, se **llevará' un cálido polar**. Además, le ofrecemos una **amplia gama** de productos y servicios hechos a medida para el sector agrario y ganadero. Un conjunto de soluciones que le ayudarán en la gestión diaria de su explotación.

AgroCaixa

1 Promoción válida hasta el 31/5/2012 o hasta agotar existencias (15.000 unidades) al ingresar un mínimo de 1.500 € en una cuenta corriente o libreta a la vista. A efectos fiscales, esta promoción tiene la consideración de remuneración en especie y está sujeta a retención a cuenta según la normativa fiscal vigente. NRI: 143-2011/9681

www.laCaixa.es/agrocaixa



Es bien conocido que los principales problemas del medio rural y, por ende, del sector agrario que en el mismo se ubica, son el del envejecimiento de la población y su masculinización. Comunidades Autónomas como Castilla y León, Castilla-La Mancha, Galicia, Aragón, Asturias, La Rioja, etc., tienen una población rural que sobrepasa el porcentaje del 35% de habitantes con más de 65 años.

Los vaticinios más agoreros plantean que en 20 años este efecto de envejecimiento y consiguiente despoblación del entorno rural será ya irreversible. Los más optimistas piensan que, cuanto menos, cabe aún ralentizar e incluso detener este proceso.

Las políticas de incorporación de jóvenes al sector agrario se han dirigido a hombres, de ahí la masculinización rural

En todo caso, en este proceso de abandono y falta de relevo generacional, cabe diferenciar claramente entre la situación de las y los jóvenes rurales. Respecto a las primeras, ya en las décadas de los setenta, ochenta y noventa del siglo pasado se puede observar una clara desvinculación de la actividad agraria, en un proceso llamado desagrarización. El dato es elocuente. Según la Encuesta de juventud rural de 1984, se situaban como ocupadas agrarias un 11,3% de mujeres, y en la Encuesta del año 2000, solo un 2,1% permanecen como activos agrarios. Los varones jóvenes ocupados en esta actividad representaban el 35,8% en 1984, bajando al 11% en 2000.

El análisis de los emprendedores rurales se ha centrado básicamente en el caso de las mujeres, y entre ellas, en el de las jóvenes. Abandonada la

Los jóvenes y las cooperativas, una relación bidireccional

actividad agraria, se detecta que el autoempleo femenino en el medio rural parte de mujeres con escasa formación, con dificultades sociales para tener iniciativa, con escasos recursos económicos y poco apoyo familiar e institucional. Se trata, en gran parte, de hacer visibles actividades tradicionalmente desempeñadas por las mujeres en el comercio, peluquerías, hostelería, tiendas familiares, etc. Así, se califica al empresariado rural femenino como “doméstico”, pues los sectores en los que trabajan como autoempleadas las mujeres son aquellos claramente vinculados a negocios familiares.

Por su parte, los agricultores jóvenes han abandonado “menos”. Y ello, porque se les ha conculcado la necesidad de mantener la explotación agrícola o ganadera. En general, las políticas de incentivo, tanto estatales como comunitarias, de incorporación de agricultores jóvenes se han dirigido esencialmente a ellos. De esta forma, ha sido mayor el número de mujeres jóvenes que de hombres jóvenes las que han decidido abandonar el medio rural, lo que explica el progresivo proceso de masculinización. Es un rasgo característico de los territorios de menos de 5.000 habitantes, en los cuales la relación de sexos de los grupos de edad entre 20 y 34 años es de 111 hombres por 100 mujeres.

La ruralidad no está reñida con las oportunidades y el bienestar social que tradicionalmente se atribuían a las ciudades

Ahora bien, según apuntan los estudios realizados en el medio rural, ya desde mediados de la década de los 90, la juventud rural aparece hoy más ligada al territorio que en décadas an-

teriores. Los jóvenes parecen estar descubriendo que la ruralidad no está necesariamente reñida con las oportunidades vitales y el bienestar social que tradicionalmente se atribuía a las ciudades. Ni la vida urbana aparece como el espacio de oportunidades, ni la vida rural se idealiza como forma de vida.

Mayor participación

Uno de los aspectos en los que se detecta este cambio está siendo la progresiva incorporación pública de las mujeres en el ámbito rural y en sus foros de decisión. Así, en la vida política municipal, en asociaciones sindicales, culturales, etc. También, en las Organizaciones profesionales agrarias y en las Cooperativas agrarias. No cabe duda que todavía con un importante desequilibrio. A finales de los años 90, aproximadamente un 20% de los socios de las Cooperativas agrarias eran mujeres, porcentaje que se ha elevado dos puntos 10 años después. A su vez, de un escaso 1% de mujeres incorporadas en sus Consejos Rectores en los 90, se ha pasado a un 4,7% en la actualidad. Asimismo, aún cuando el porcentaje de socios menores de 45 años es de un 25%, sobrepasa el 33% los socios de esta edad incorporados en los Consejos Rectores.

Según los datos del INE, desde 1999 a 2009, el número de explotaciones agrarias se ha reducido en un 23,2%. Sin embargo, el número de Cooperativas agrarias en esta década se ha mantenido estable en torno a 4.000 cooperativas, con un número de socios que se mueve alrededor del millón de productores. Su facturación sigue un incremento constante. De 2007 a 2008 pasó de 13.733 m€ a 17.654 m€, cerca del 3% del PIB. Incluso, en 2010 ha generado un incremento del 5,2% de empleo directo.

Con todas las dificultades imaginables, los datos aportados apuntan

en la línea antes expresada: las cooperativas agrarias están manteniendo una parte importante de actividad en el mundo rural. Y actividad sostenible, tanto en el aspecto económico, social como medio ambiental. Como tantas veces se ha dicho, son empresas que no se deslocalizan, no se van. Asimismo, se observa una mayor participación porcentual de jóvenes integrándose en sus órganos de decisión, los Consejos Rectores. Incluso, aunque muy lentamente, las mujeres, especialmente las jóvenes, también van incorporándose en tales Consejos. Asimismo, se puede observar una lenta reestructuración en la que los titulares más jóvenes van incrementando el porcentaje de explotaciones de mayor dimensión.

Los jóvenes tienden a incrementar sus explotaciones e impulsar la función empresarial de sus cooperativas

Para Cooperativas Agro-alimentarias, desde la perspectiva del mundo agrario, la agricultura sigue siendo una ocupación esencial en las zonas rurales y, como tal, el rejuvenecimiento de la estructura de edad de la fuerza de trabajo supone la viabilidad de esta actividad en el futuro.

Desde el punto de vista de los agricultores jóvenes emprendedores que adoptan la decisión de permanecer en el medio rural, la tendencia es a incrementar sus explotaciones e impulsar, con su participación en los Consejos Rectores, la función empresarial de sus cooperativas. El incremento de la participación de las agricultoras jóvenes en los órganos de decisión de las cooperativas será también un elemento decisivo de su pervivencia y progreso ■





Cooperativas Agro-alimentarias de España apuesta por la viabilidad del sector lácteo español

Los datos recogidos en la información de coyuntura del sector lácteo en la UE que publica periódicamente la Comisión, vuelven a reflejar la particular situación del sector lácteo español, quedando al margen de la evolución positiva de los mercados que se viene observando en los últimos años y que desde **Cooperativas Agro-alimentarias** se ha venido denunciando.

En líneas generales, en la UE se observa que los precios percibidos por los ganaderos están íntimamente relacionados con la evolución de la oferta y de la demanda de los llamados productos industriales –mantequilla, queso y las leches en polvo– en los mercados internacionales.

España, por nuestro muy especial mercado basado en las leches de consumo que con frecuencia se utilizan como producto reclamo por la gran distribución, apenas participa en los mercados de productos industria-

les. Esto le hace llevar una evolución de mercado diferente a la de la UE que, dado nuestro relativo peso específico frente al conjunto del sector lácteo europeo y que somos un país deficitario, nos hace ser especialmente vulnerables. Estas circunstancias están afectando muy negativamente a la viabilidad tanto de nuestro tejido productor como transformador.

Los últimos datos del MARM sobre el número de explotaciones con cuota disponible a 31 de marzo de 2011: 22.770, ponen en evidencia que seguimos perdiendo explotaciones, en este último año más de 600.

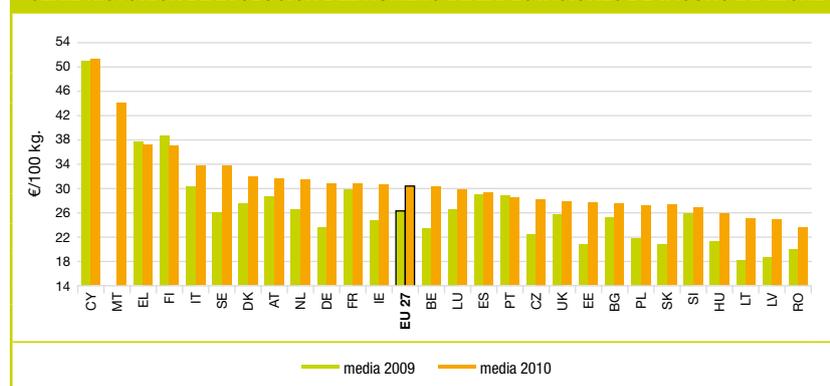
En el Consejo sectorial de **Cooperativas Agro-alimentarias de España** se analizaron qué posibilidades habría de cambiar a corto y medio plazo esta situación tan peligrosa para el conjunto de nuestro sector, llegándose a la conclusión de que cualquier fórmula que se busque ha-

bría que llevarla a la práctica de forma conjunta todo el sector a través de la Interprofesional INLAC.

Así pues, desde **Cooperativas Agro-alimentarias de España** se solicitó una reunión urgente de la Junta Directiva de INLAC en la que se planteó esta situación, lográndose un acuerdo unánime en el seno de la misma: el sector lácteo español no puede quedarse al margen de estos mercados industriales. Cualquier diversificación en los destinos de la leche favorecerá sin duda su comercialización, redundando en beneficio de los distintos agentes de la cadena láctea. En este sentido, desde INLAC se pondrá de inmediato a disposición de los operadores lácteos un nuevo modelo de contrato homologado que permita gestionar qué parte de la leche entregada por los ganaderos se destina a la fabricación de productos industriales. Advirtiéndose, sin embargo, que el uso de dichos contratos y la decisión o no de utilizarlos, es una decisión de cada ganadero y cada industria láctea.

Cooperativas Agro-alimentarias de España va a participar muy activamente en esta línea de trabajo que se va a desarrollar por INLAC, para definir la infraestructura que permita dar operatividad a los nuevos mecanismos que recoge el reglamento comunitario pendiente de aprobación, tales como la gestión de oferta y demanda, en el contexto de medidas para lograr el reequilibrio de la cadena láctea. Desde **Cooperativas Agro-alimentarias de España** se ha planteado que habría que profundizar en la vía de las Organizaciones

SERIE HISTÓRICA DE EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EXPLOTACIONES DE VACUNO DE LECHE



Fuente: Comisión Europea.



INLAC realiza en Valladolid una jornada formativa para mejorar la operatividad de los contratos de leche

La Interprofesional continúa informando al sector sobre las últimas modificaciones que ha sufrido el Manual de Gestión de contratos lácteos

Tras el éxito de las pasadas “Jornadas Formativas para Mejorar la Operatividad de los Contratos en el Sector de la Leche de Vaca, Ovino y Caprino” celebradas en Madrid y Santiago de Compostela, y habiendo recibido numerosas solicitudes por parte de sector, la Organización Interprofesional Láctea (INLAC) celebró en Valladolid el pasado 22 de septiembre una tercera sesión dirigida a los transformadores y receptores del sector lácteo.

Al igual que las anteriores sesiones, se trató de una jornada técnica eminentemente práctica en la que los transformadores y receptores recibieron información de TRAGSATEC, empresa encargada de la gestión y custodia de los contratos lácteos.

Asimismo, se trató de resolver todas las dudas de procedimiento de los transformadores y receptores, poniendo un especial interés a las últimas modificaciones que ha sufrido el Manual de Gestión de los contratos lácteos derivadas de las incidencias y consultas que se han recibido a través de GECOLE:

disponible en www.inlac.es

Jesús Llorente Gil, de TRAGSATEC, afirmó que “estamos percibiendo una evolución muy positiva en cuanto al número de contratos. Actualmente nos encontramos ante un exitoso 25% de implicación en la compra-venta de leche cruda de vaca bajo contrato, en un 15% de ovino y en un 4% de caprino”. Por su parte M^a Luz Dugo Falder de TRAGSATEC, centró su intervención en explicar las incidencias más frecuentes que se están detectando en el Sistema GECOLE y ofrecer los consejos necesarios para la disminución de las mismas ■

de Productores como herramienta que favorecería la gestión del destino de la leche hacia productos industriales.

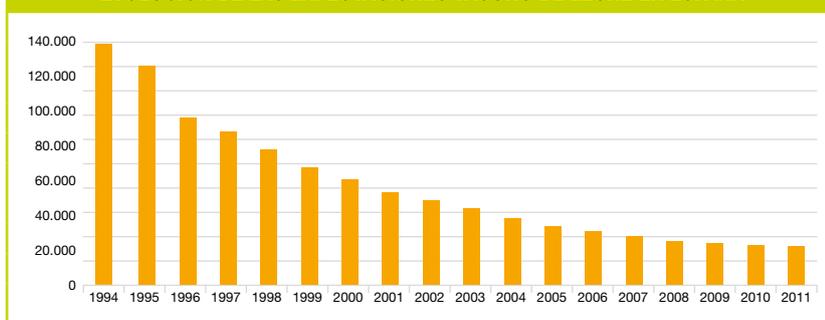
Otras actuaciones de INLAC

La Interprofesional Láctea INLAC continúa trabajando en varias acciones encaminadas a aportar estabilidad, vertebración y transparencia al sector lácteo: la extensión de norma o el diseño del sistema de información lácteo son proyectos que verán la luz en los próximos meses. Así mismo, es inminente la publicación en la web de

INLAC de distintos índices económicos y estadísticos que ayuden a las partes en sus criterios de referencia de los precios de la leche.

Todo este plan de trabajo está enmarcado dentro del reciente convenio firmado entre el MARM e INLAC para el desarrollo del Real Decreto 469/2011, con el que además se da a INLAC potestad para la creación y el mantenimiento de una base de datos que recoja la gestión del futuro contrato obligatorio de suministro de leche de vaca, oveja y cabra ■

EVOLUCIÓN DE LAS EXPLOTACIONES VACUNO DE LECHE EN ESPAÑA



EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EXPLOTACIONES DE VACUNO DE LECHE POR ESTRATOS DE CANTIDAD DE REFERENCIA EN ESPAÑA

Tm.	1994	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
<25	86.721	73.674	20.290	4.968	4.003	2.948	2.371	2.613	2.782
25-50	23.959	21.846	12.223	4.604	3.510	2.946	2.561	2.436	2.374
50-75	10.740	10.357	7.578	3.940	2.925	2.570	2.350	2.170	2.035
75-200	12.753	14.671	14.452	11.623	9.139	8.565	8.083	7.267	6.694
200-300	1.488	1.997	2.899	3.620	3.539	3.482	3.358	3.109	2.792
>300	1.660	1.971	2.827	4.925	5.500	5.721	5.592	5.784	6.093
TOTAL	137.321	124.516	60.269	33.680	28.616	26.232	24.315	23.379	22.770

Fuente: MARM.



El encabezamiento de estas líneas parece un trabalenguas, pero no lo es. Diría más, es una expresión que resume en cuatro palabras toda una filosofía de actuación a la que irrevocablemente está abocado cualquier trabajador del campo que desee mantener su explotación en los años venideros sobre la base de mantener un negocio que, como mínimo asegure un beneficio que compense el trabajo y mantenga la familia



Los empresarios ganaderos son ganaderos ganadores

Tene el objetivo de intentar que te fijes en estas líneas para que con su lectura te permita reflexionar sobre la situación de tu explotación, las experiencias de otros como tú y los beneficios que se derivan de hacer las cosas como exigen los nuevos tiempos y no como se han hecho toda la vida.

Conocemos las dificultades de cambiar, pero para eso tenemos a los hijos y colaboradores jóvenes cercanos que serán los futuros responsables de tu negocio y van a decidir con más información y preparación que tú. Les va en ello asegurar sus puestos de trabajo en un marco incierto y defender el patrimonio familiar.



Si por el contrario, crees que todo debe de seguir igual. Estupendo. No hagas nada, porque el odioso mercado te obligará a cerrar más pronto que tarde y por lo menos te ahorrarás esfuerzos y disgustos. Simplemente, déjate llevar hasta el fin.

Qué hacen los mejores que no hago yo

Vamos a ver cómo podemos resumir desde el sector agroganadero de Asturias algunas razones para cambiar en base a nuestras experiencias y desde las muchas oportunidades perdidas al andar nuestro propio camino de adaptación.

La globalización de la economía ha venido para quedarse muchos años y su proceso de influencia apenas ha comenzado. En consecuencia es imprescindible en la medida de nuestras posibilidades, estudiar el nuevo escenario y acertar en la forma y manera en que podamos superar sus desafíos.

Las explotaciones tradicionales con futuro ya comenzaron el proceso de adaptación a los mercados, mejorando la calidad de los productos finales, modernizando las instalaciones productivas y creando organizaciones estructurales para rentabilizar el aprovisionamiento.

Tengo una empresa que es una ganadería

Ahora bien. Para entender el oficio hay que ser ganadero, pero para sobrevivir en el mundo de los negocios hay que ser un buen empresario y aquí comenzamos a tener un problema.

Todas las ganaderías tienen al frente magníficos ganaderos, pero lamentablemente muy pocos empresarios. Es hora de aceptar nuestras



Por Ignacio Cuesta Aparicio,
Consultor Energético de Cooperativas Agro-alimentarias
Principado de Asturias

deficiencias de formación en este campo y mejorarlas con prontitud. El empresario no nace, se hace.

Ser buenos ganaderos, se aprende sin esfuerzo, porque en la casa todos saben hacer bien lo que bien hicieron los abuelos. Ser buenos empresarios no es posible sin criterios de referencia y experiencia. La práctica se imparte en escuelas especializadas. Hoy pocos jóvenes ganaderos, se forman como empresarios y lo que les enseñan sus padres en la explotación no es suficiente para los tiempos que vivimos.

Empresarios primero y ganaderos después

Éste es el nuevo mensaje que asegura el éxito para todos los llamados a mantener las explotaciones lácteas en un futuro complicado y solo reservado a los mejores.

El sector secundario industrial hace muchos años que pasó por este mismo proceso de adaptación a los principios competitivos de los mercados, pero no creáis que fue fácil. Al antiguo herrero le paso lo mismo. Era muy bueno trabajando el hierro para casa, pero ahora se ha convertido en el dueño de una empresa que vende tornillos en Europa.

Ahora el sector agrario debe hacer un recorrido parecido y sus dirigentes deben adaptarse con flexibilidad y agilidad a una nueva forma de actuar. Les va en ello la vida de la empresa.

Tan importante como el precio de venta es reducir al máximo el precio de coste en la fabricación de tu producto final. El éxito pasa por obtener el mayor margen posible entre ambas cifras. Competimos con explotaciones y organizaciones similares que en este margen llegan muchas veces donde no podemos llegar

nosotros.Cuál es la razón. Hay que identificarla y corregirla.

Dónde puedo ahorrar

Un factor hasta ahora poco tenido en cuenta era el consumo energético y en consecuencia el coste que pagamos a las operadoras eléctricas por la energía.

Hace años que el precio de la energía inició una curva ascendente muy preocupante que obligó al sector industrial a realizar importantes ajustes de consumo. Pues bien en el sector rural, salvo honrosas excepciones, aún no nos hemos puesto en marcha de forma eficiente para corregir este desfase de costes de explotación.

La optimización de los costes energéticos es una asignatura pendiente que puede influir de forma directa en todas las explotaciones ganaderas en una media de 11 céntimos de euro por litro de leche entregada.

Disponemos de toda una lista de recursos propios que deben servir también para aumentar nuestro margen de beneficio, que hasta ahora no han sido utilizados o lo han sido de mala manera, instrumentalizados por terceros en su propio beneficio sin resolver los problemas de contaminación de sus verdaderos propietarios, como ha sucedido de forma continuada con los purines y su eliminación vía cogeneración.

En Asturias y como orientación, nuestros campos de actuación en el área energética deben orientarse a poner en valor recursos tales como:

- Presencia activa y de participación en negocios de energías renovables como biomasa, biogás y codigestión (sin olvidar la solar).
- Aprovechamiento de molinos y turbinas hidráulicas.
- Auditorías energéticas de contratos de suministro.

- Negociaciones cooperativas de suministro con las operadoras.
- Instalaciones de bienes de equipo adicionales para mejora de rendimientos energéticos.
- Compras centralizadas con criterio y peticiones de ofertas públicas.

El futuro es nuestro

Todos sabemos que la selección de explotaciones con futuro ha comenzado. Diariamente vemos cómo se reduce el número de ganaderías por abandono y cierre. El censo ganadero en Asturias ya se sitúa por debajo de las 2.500 explotaciones, pero no sucede nada preocupante porque no se extinguirá la especie. Simplemente está teniendo lugar una selección natural marcada por aquellos que mucho antes habían decidido abandonar voluntariamente.

En el medio del túnel hemos visto lo difícil que es vencer desconfianzas para trabajar conjuntamente, superar la falta de formación de nuestros dirigentes que solo viven el día a día particular hasta que llega el tsunami, la suicida lentitud en la toma de decisiones en un mundo que cambia y el recelo permanente para alcanzar acuerdos sólidos destinados a aumentar el músculo tecnológico y financiero imprescindibles para sobrevivir.

La grave crisis en que se encuentra la ganadería láctea y la próxima suspensión del sistema de cuotas lácteas hace difícil predecir dónde se producirá el ajuste de precios de venta de la leche a las industrias, pero lo que sí es seguro es que la optimización de los costes internos de producción sí es una asignatura pendiente del sector.

Pensemos en ello y actuemos. El tiempo se acaba ■



La crisis y los cambios en el sector ibérico

El sector ibérico está atravesando una importante crisis en estos momentos. Las bajas cotizaciones en lonja, la bajada de precios de los productos en el mercado, la subida de los costes de alimentación, la crisis económica que desincentiva el consumo, la dificultad de acceso al crédito y la falta de liquidez, entre otros aspectos, están afectando gravemente al sector.

Durante los últimos años, a consecuencia de esta crisis, se ha producido un cambio importante de la estructura del sector productor. El número de cabezas sacrificadas ha descendido de forma importante. En 2009 se redujo más de un 29% con respecto a 2008 y un 13% entre 2009 y 2010; el cebo fue el más afectado, lo hizo en un 37 y 28%, respectivamente.

Sin embargo, en el último año ha sido el ibérico de bellota el que más se ha visto afectado desde el punto de vista de la producción, ha disminuido un 21,64% si comparamos el primer semestre de 2010 con el primer semestre de 2011. Por el contrario, el cebo se recuperó en un 12,91%.

Esta evolución provoca que el porcentaje del ibérico de cebo aumente su importancia, en lo que a volumen de producción se refiere, en detrimento del ibérico de bellota. Así

pues, en el año 2009, tras la bajada de censos, el ibérico de cebo representaba el 68% del sector, porcentaje que se ha incrementado gradualmente hasta alcanzar un 75-80% en 2011, si se mantuviera el porcentaje de crecimiento actual.

La disminución del ibérico de bellota ha afectado principalmente a la región más productora, Andalucía, con 143.000 cabezas menos (-38,6%) y a Castilla y León (-63%). Con los datos actuales, finalizada la montanera, Extremadura pasa a ser la Comunidad Autónoma con mayor producción de ibérico (47,5% frente al 47,2% de Andalucía).

Si comparamos los datos del primer semestre de 2011 con los de 2010 observamos que el ibérico de cebo ha incrementado su volumen principalmente en Castilla y León, 95.000 cabezas (+25%), aunque porcentualmente las que más crecen son Cataluña y Madrid, que representan todavía un porcentaje pequeño de la producción, pero esta evolución podría indicar una tendencia que deberíamos tener en cuenta. Por otro lado Murcia ha visto sus censos disminuidos de forma importante.

En muchas ocasiones, se argumenta que el incremento de producción está causado por el aumento de

sacrificios de cerdos ibéricos en las regiones no tradicionales (Murcia y Cataluña). En el primer semestre de 2011, se sacrificaron 40.000 animales entre ambas Comunidades, lo que representa un 4% del volumen de animales sacrificados de cebo. Por otro lado, en este mismo periodo, Extremadura y Castilla y León incrementaron su producción de cebo en 138.000 cabezas. Estos datos deberían al menos hacernos reflexionar sobre este argumento.

El mantenimiento de la actual crisis probablemente seguirá provocando cambios dentro del propio sector. En mediano plazo, es difícil adivinar la evolución del volumen de sacrificios ya que no existen datos objetivos que indiquen qué número de animales están "preparados" para ser cebados. Se plantean diferentes posibilidades para controlar el número de estos animales cómo gestionar el volumen de atostamiento, el comercio con Portugal o la vacunación. Sin embargo, hasta ahora no se ha conseguido ningún referente que pueda anticipar el volumen de producción en el futuro inmediato.

Con respecto a los datos de comercialización es importante destacar el cambio de hábito de compra. En el año 2009 era el pequeño comercio el que más volumen de jamón ibérico ponía en el mercado (29,3%). Sin embargo, este porcentaje ha descendido hasta el 22,3%, a costa principalmente del supermercado que ha incrementado su cuota del 20,6 al 34,6% en un año. Este hecho tiene una gran importancia sobre todo si tenemos en cuenta la actual guerra de precios

	BELLOTA	RECEBO	C. CAMPO	CEBO	TOTAL
1 ^{ER} SEMESTRE 2010	565.398	15.501	22.354	936.718	1.539.971
1 ^{ER} SEMESTRE 2011	443.046	13.931	21.821	1.057.636	1.536.434
DIFERENCIA	-122.352	-1.570	-533	120.918	-3.537
VARIACIÓN	-21,64%	-10,13%	-2,38%	+12,91%	-0,23%

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias.



que están llevando a cabo las empresas de distribución. Esta guerra de precios unida a la posición dominante de la distribución está desembocando en una presión sobre el resto de eslabones de la cadena de valor, y de forma muy importante, sobre el sector ganadero que se ve sometido, por un lado, a la subida de los precios de las materias primas, y por otro a la bajada de los precios de sus producciones.

Norma de calidad

Como es conocido, se intentó regular la comercialización de los productos ibéricos (jamón, paleta y caña de lomo) mediante una Norma de Calidad que establecía una clasificación basada en la raza y en la forma de alimentación. Tras varios años de funcionamiento, son muchas las voces que muestran su descontento con el desarrollo de la misma. Existen diferentes motivos para la crítica: la propia norma, el uso incorrecto o la falta de control, entre otros.

Al igual que hay diferentes opiniones sobre el origen del problema, exis-

ten diferentes opiniones sobre las vías de solución del mismo, entre ellas:

1. Sustitución de la norma de calidad por una Indicación Geográfica Protegida.

Parece que no tendría mucho sentido crear una IGP a imagen y semejanza de una norma de calidad, ya que solo se conseguiría trasladar los actuales problemas.

Por otro lado, si se planteara limitar las zonas de producción a las regiones tradicionales de cerdo ibérico, se pondría en cuestión la producción en regiones donde al amparo de la Nueva Norma se ha desarrollado de forma importante.

Por esta razón, algunos expertos defienden la posibilidad de desarrollar esta IGP específicamente para la producción en extensivo tradicional, manteniendo el ibérico de cebo bajo la Norma de Calidad. De este modo se aseguraría que ambas calidades estuvieran amparadas bajo un patrón de calidad definido.

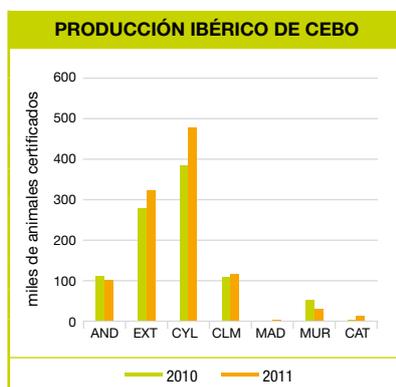
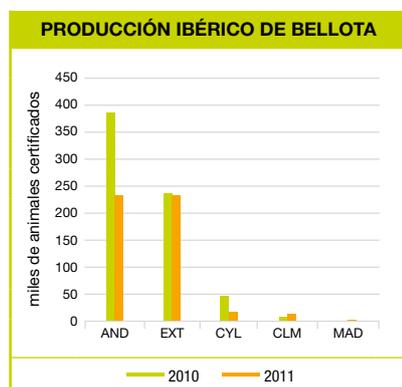
2. Reducción de la clasificación.

Una parte del sector defiende que el consumidor es incapaz de asumir y entender ocho diferentes categorías de productos. Por este motivo, se pone encima de la mesa la posibilidad de reducirla a dos o cuatro clases, según se tenga en cuenta solo la alimentación, o la alimentación y la raza.

Por otro lado, también se exige un mayor control de la certificación de los productos y un mayor control e independencia de las empresas certificadoras. También se ha sugerido modificar ciertas restricciones de edad y peso, con el argumento de ofrecer el producto que actualmente demanda el mercado –de menor peso–, y con el de adaptarse a los avances en genética y alimentación que permiten un crecimiento más rápido del animal.

Finalmente, una parte del sector considera imprescindible evitar mensajes contradictorios, cómo el uso de imágenes de bellotas, encinas o dehesas en animales que no se han criado bajo esos sistemas de producción. También se defiende que tanto la designación racial como el tipo de alimentación aparezcan indicados de igual modo y con el mismo grado de importancia en la etiqueta de los productos ibéricos.

Evidentemente es necesario realizar cambios, en la norma o en la gestión de la misma. Cooperativas Agro-alimentarias de España seguirá participando en la búsqueda de soluciones y futuro para este sector tan representativo ■





Qué necesita el sector cunícola

La globalización está influyendo de forma directa al sector cunícola con altos costos de los insumos, principalmente los piensos, debido a la volatilidad de los precios de las materias primas que constituyen la dieta. Paralelamente, el sector está afectado por la presión constante de la bajada de precios de la carne de conejo, ejercida por las grandes cadenas de distribución, que tienen una posición dominante dentro de la cadena de valor.

Con respecto a la política agraria, el sector cunícola debe enfrentarse a una importante desigualdad con respecto a otros sectores agrarios y ganaderos: se le exige el cumplimiento de la normativa que acompaña al Modelo Europeo de Producción, pero participa muy débilmente en la Organización Común de Mercado y en la Política Agraria Europea.



Desde **Cooperativas Agro-alimentarias de España** defendemos la necesidad de que el sector cunícola se vea representado dentro de la Política Agraria Europea y nacional.

Con respecto a las medidas de gestión de mercados, consideramos necesario que ya que la carne de conejo sufre problemas similares a los de otras carnes como vacuno, porcino y aves, se disponga de herramientas similares para su gestión. La carne de conejo debe ser incluida en el listado de productos elegibles para el almacenamiento privado (art. 16 del borrador de la nueva OCM) y para recibir restituciones a la exportación (art. 133 del borrador). Con estos mecanismos podría actuarse en momentos de crisis para equilibrar la oferta-demanda.

La carne de conejo debería contar con los instrumentos del almacenamiento privado y restituciones a la exportación



Como segundo punto, **Cooperativas Agro-alimentarias de España** cree imprescindible potenciar las Organizaciones de Productores. Esta medida permitiría concentrar y racionalizar las producciones de los ganaderos, contar con una dimensión relevante en el mercado, avanzar en la cadena de valor y reequilibrar las relaciones entre la producción y el resto de los agentes de la misma. A través

de las Organizaciones de Productores se podrían afrontar con más fuerza los tres grandes retos actuales: Volatilidad de precios de materias primas, desequilibrio de la cadena de valor y gestión de la oferta, y adecuación al Modelo Europeo de Producción.

Para conseguir que las Organizaciones de Productores sean efectivas, debe incentivarse su formación, no solo económicamente, sino también políticamente, eliminando el requisito de PYME para el acceso a las ayudas, así como posibilitando un Plan Nacional coordinado con los PDRs que permita llevar a cabo proyectos que impliquen a más de una región.

En el actual borrador de la PAC se establece en su artículo 112 la posibilidad de regular la demanda a través de las Organizaciones de Productores. Sin embargo, a las Organizaciones de Productores del sector cunícola se les excluye de esta posibilidad. **Cooperativas Agro-alimentarias de España** considera que no existe ningún motivo para no dotar a las Organizaciones de Productores de este sector de una posibilidad que se ofrece a otras, por ello consideramos imprescindible que se incluya a éste en dicho artículo.

Por otro lado, el sector cunícola, producción e industria, ha hecho y está haciendo un gran esfuerzo, en medio de esta terrible crisis, recaudando mediante una Extensión de Norma un porcentaje del precio de cada animal sacrificado. Con esta Extensión de Norma se están llevando a cabo estudios sobre las propiedades de la carne de conejo, incentivando a los labora-

torios farmacéuticos para que registren medicamentos para uso en cunicultura, informando a los nutricionistas y dietistas sobre las cualidades de la carne de conejo y promocionando este producto en medios de comunicación y puntos de venta. Esto ha permitido mantener el consumo en una situación de crisis donde otras carnes han sufrido un importante retroceso. Sin embargo, el sector considera que se le discrimina en las ayudas a la promoción interna y terceros países. Como ejemplo destacar que, en el Reglamento 501/2008, por el que se establecen disposiciones sobre acciones de información y promoción de los productos agrícolas en el mercado interior y de terceros países, aparece la leche, la carne de ave, porcino y vacuno, los huevos... pero no lo hace la carne de conejo. Con esta ayuda, y bajo un plan específico, se podría multiplicar por cuatro el dinero destinado a la promoción, mejorando sustancialmente su eficacia y el resultado de la misma.

Debe incentivarse la formación de Organizaciones de Productores, tanto económica como políticamente



Cooperativas Agro-alimentarias de España continuará trabajando para que el sector cunícola esté representado como merece dentro de la Política Agraria Comunitaria en un futuro próximo ■

Cooperativas Agro-alimentarias de España elaborará una guía de buenas prácticas para la lana



La apuesta por mejorar la rentabilidad de las explotaciones de ovino mediante una mayor valorización de lana ha sido en los últimos años uno de los retos en el que el mundo cooperativo ha venido trabajando.

Un claro ejemplo de este interés es la constitución de la cooperativa de ulterior grado Comercial Ovinos, con sede en Villanueva de la Serena (Badajoz). Esta cooperativa, la única del país dedicada a la comercialización de lana, factura unos 4 millones de euros y agrupa a cerca de un millón de ovejas y más de 2.500 ganaderos, con un potencial productivo que supera los 2,5 millones de kilos de lana en sucio.

En esta línea de trabajo, desde **Cooperativas Agro-alimentarias de España** se ha visto que uno de los aspectos más importantes y básicos para obtener una mejor puesta en valor de la lana, es alcanzar un buen nivel de calidad de la misma desde el primer momento.

Precisamente esto, la importancia de la calidad de la lana fue uno de los ejes de la Jornada Lanatur 09, iniciativa promovida por el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MARM) dentro del Año Internacional de las Fibras Naturales, en la que colaboró muy activamente **Cooperativas Agro-alimentarias de España**, y que constituyó un foro de debate y análisis en el que estuvieron presentes todos los eslabones de la cadena de valor de la lana, desde los ganaderos productores hasta los representantes de la industria textil y el diseño.

Entre las conclusiones de la jornada destacó la necesidad de apoyar la formación de los productores mediante una guía de buenas prácticas en la producción y el manejo de los animales y el producto. Se consideró esta formación como el primer pilar para alcanzar una producción mínimamente competitiva y rentable de la lana.

Tras varios años de estudios preliminares, **Cooperativas Agro-alimentarias de España** y el MARM han llegado a un acuerdo de colaboración para que desde las cooperativas se elabore este código de buenas prácticas que será difundido para su conocimiento por el sector, de aplicación voluntaria, y como ha ocurrido con guías de buenas prácticas en otros sectores, servirá para una mejora de la calidad de la producción primaria, en este caso la lana. También se plantea que desde el Ministerio se establezcan, además, las medidas adecuadas para priorizar a los productores que las sigan en la concesión de ayudas específicas.

El esquema de la guía de buenas prácticas, seguirá el formato de otras guías de buenas prácticas ganaderas, aunque evidentemente con las peculiaridades de este tipo de producción.

Los aspectos recogidos en la guía serán: Objetivos, Definiciones, Buenas Prácticas en la Producción de la Lana en Origen, recogiendo recomendaciones en el ámbito de las explotaciones, en el manejo del ovino lanar, en el esquila y en el transporte y manipulación de la lana en sucio. También tendrá un capítulo muy importante los temas relacionados con la trazabilidad y registros de la lana. Por último, tal como recomendó el grupo de expertos reunidos en Lanatur, se redactará un capítulo específico de formación de pastores, de esquiladores, de empleados de centros de tratamiento y de transportistas de la lana.

Esta guía de buenas prácticas será puesta a disposición del sector para el año 2012 ■



» El objetivo es conseguir la máxima calidad posible y valorizar el producto



La Campaña por la Lana llega a España

para valorizar este producto único

La Campaña por la Lana, que se ha desarrollado ya en varios países, tuvo lugar el pasado 6 de octubre en Madrid. Más de 40 marcas y empresas apoyaron la difusión de su mensaje, entre ellas la cooperativa extremeña Comercial Ovinos, que acaparó el protagonismo de la emblemática calle Serrano con sus ovejas merinas y su lana



La subdirectora de Productos Ganaderos del MARM junto al presidente de Comercial de Ovinos.



La Campaña por la Lana se desarrolló en octubre en España, con un amplio abanico de actividades para toda la familia, con el objetivo de valorar y apreciar este producto único y especial, que contribuye al mantenimiento socioeconómico de muchas zonas rurales y a salvaguardar el medio ambiente.

Así, la calle Serrano de Madrid se convirtió el 6 de octubre en la Avenida de la Lana. The Uniqverse Studio, a través de su directora creativa, Estrella Archs, puso en escena un espectacular montaje que introdujo a los espectadores en un mundo de lana mágico, a la vez que didáctico, guiado por bailarinas con etéreas prendas de lana y donde los peatones podían subir al cielo sin dejar de pisar la tierra.

La cooperativa Comercial Ovinos aportó la lana de sus ovejas merinas y una decena de animales estabulados frente a la Puerta de Alcalá, que hizo las delicias de niños y mayores.

Además, la Campaña por la Lana incluyó una exposición didáctica sobre la lana, que contó con la presencia de destacadas personalidades del mundo de la moda, la empresa y la cultura, y la actuación del Real Conservatorio de Danza de Madrid.

Para apoyar esta iniciativa, varias de las tiendas de la calle Serrano y del barrio de Salamanca se unieron a la campaña, ofreciendo promociones especiales en la compra de productos de lana y decoraron sus escaparates especialmente para la ocasión ■

Cooperativas Agro-alimentarias estima una caída del 6,5% en la cosecha de pera mientras que aumenta la de manzana

En nuestro país se espera una producción de 501.783 toneladas de manzanas, un 3,2% más que en la campaña anterior, y de 427.178 tm de peras, lo que supone una caída del 6,5%



En manzana y por variedades, salvo Granny Smith (-0,07%) que mantiene los mismos niveles, el resto de variedades han experimentado ligeros incrementos con respecto a la cosecha obtenida el pasado año. Así, el Grupo de las Golden se incrementará un 2,47%; las Rojas, un 1,53%; el Grupo Gala, un 1,35%; las Reinetas, un 7,41%; otras variedades de verano, un 6,25%; y las de invierno, un 9,79%.

HISTÓRICO PRODUCCIÓN DE MANZANA EN ESPAÑA

VARIEDADES	2010	PREVISIÓN 2011	% PREV. 2010/2011	MEDIA 2001/2010	% PREV. 2011 MEDIA 01/10
Grupo Golden	273.950	280.725	2,47%	335.653	-16,36%
Rojas	38.980	39.575	1,53%	66.965	-40,90%
Granny Smith	3.045	3.043	-0,07%	8.520	-64,29%
Grupo Gala	92.788	94.040	1,35%	128.164	-26,63%
Reineta	20.110	21.600	7,41%	19.212	12,43%
Otras verano	3.040	3.230	6,25%	5.212	-38,02%
Otras invierno	54.259	59.570	9,79%	40.153	48,36%
TOTAL	486.172	501.783	3,21%	603.880	-16,91%

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias.

HISTÓRICO PRODUCCIÓN DE PERA EN ESPAÑA

VARIEDADES	2010	PREVISIÓN 2011	% PREV. 2010/2011	MEDIA 2001/2010	% PREV. 2011 MEDIA 01/10
Blanquilla	88.959	81.720	-8,14%	154.772	-47,20%
Conferencia	176.854	170.000	-3,88%	177.262	-4,10%
Ercolini-Coscia	42.739	33.343	-21,98%	44.986	-25,88%
Limonera-Guyot	41.443	40.695	-1,80%	44.962	-9,49%
Passa Crassana	1.730	1.675	-3,18%	2.606	-35,71%
William's	44.901	42.360	-5,66%	44.258	-4,29%
Otras	60.138	57.385	-4,58%	74.143	-22,60%
TOTAL	456.764	427.178	-6,48%	542.988	-21,33%

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias.



En peras, todas las variedades registrarán, en mayor o menor medida, una disminución con respecto a la cosecha obtenida en la pasada campaña. Así, en Blanquillas se observa una disminución del -9,14%, Conferencia -3,88%, Ercolini-Coscia -21,98%, Limonera-Guyot -1,80%, Passa Crassana -3,18%, William's -5,66% y Otras Variedades -4,58%.

Por Comunidades Autónomas, se espera un incremento de manzanas en Aragón del 2,29%, en Castilla y León de 10,32%, Cataluña 3,58%, Extremadura 10,34% y resto de España de 2,92%. Mientras, en La Rioja y Murcia sufrirán descensos del -3,61% y -29,39%, respectivamente, aunque estas dos Comunidades no destacan precisamente por ser grandes zonas productoras de manzanas.

En peras, las únicas Comunidades Autónomas que presentarán un aumento de cosecha serán Castilla y León con un +11,02%, y La Rioja con un +4,82%; el resto de Comunidades productoras verán reducida su cosecha respecto a la pasada campaña, en Aragón -4,33%, en Castilla-La Mancha -15,79%, en Cataluña -6,93%, en Extremadura -9,86%, Murcia -40,74% y resto de Comunidades Autónomas -2,63%.

En España en general, se están produciendo arranques año tras año en prácticamente todas las zonas productoras, tanto en manzanas como en peras. Si vemos la evolución de los últimos años nos encontramos en manzanas con una producción de más de 800.000 tm en el 2001 a las 501.783 previstas de recoger en la campaña 2011. En pera ocurre casi lo mismo, mientras que en la campaña 2001 producíamos cerca de 660.000 tm, las previsiones para esta campaña apuntan a una producción de 427.000.

Todo ello refleja que algunos productores de fruta de pepita están apostando últimamente por otro tipo de producto. Dependiendo la zona donde se efectúan estos arranques, se está sustituyendo por fruta de hueso en Cataluña, Aragón, Murcia y Extremadura, dirigiendo las nuevas plantaciones principalmente a melocotón, nectarina, paraguayos y ciruela; y en otras zonas productoras como Valencia y Andalucía, la preferencia son los cítricos, sin menospreciar también la fruta de hueso ■

ESTIMACIÓN DE PRODUCCIÓN DE MANZANA CAMPAÑA 2010/2011 - ESPAÑA			
CCAA	2010	PREVISIÓN 2011	%
Aragón	78.500	80.300	2,29%
Castilla y León	22.855	25.213	10,32%
Cataluña	313.762	324.980	3,58%
Extremadura	290	320	10,34%
La Rioja	10.790	10.400	-3,61%
Murcia	3.525	2.470	-29,93%
Resto CCAA	56.450	58.100	2,92%
TOTAL	486.172	501.783	3,21%

Total manzana por CCAA. Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias.

ESTIMACIÓN DE PRODUCCIÓN DE PERA CAMPAÑA 2010/2011 - ESPAÑA			
CCAA	2010	PREVISIÓN 2011	%
Aragón	70.500	67.450	-4,33%
Castilla-La Mancha	380	320	-15,79%
Castilla y León	11.320	12.568	11,02%
Cataluña	249.084	231.830	-6,93%
Extremadura	15.720	14.170	-9,86%
La Rioja	50.220	52.640	4,82%
Murcia	25.650	15.200	-40,74%
Resto CCAA	33.890	33.000	-2,63%
TOTAL	456.764	427.178	-6,48%

Total pera por CCAA. Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias.



Récord de producción de trigo blando

Finalizada la cosecha de cereales en todas las Comunidades, **Cooperativas Agro-alimentarias** de España hace una nueva estimación de cosecha de cereales de 20,834 millones de toneladas, lo que supone un incremento del 18,09% con respecto a los 17,642 millones de la cosecha 2010. Esta revisión supone una subida de 564.000 toneladas en la producción total de cereales.

Dos cambios importantes respecto a la anterior estimación de cosecha realizada. En primer lugar una importante bajada de la estimación de cosecha de cebada, por un lado por una reducción de la superficie estimada en el mes de julio, y en segundo lugar por una caída del rendimiento medio nacional. La superficie estimada ahora es de 160.000 has. menos que en la anterior previsión de cosecha; la nueva cosecha calculada sobre los datos de la PAC, es de 2,694 millones de hectáreas, cuando en la anterior estimación se hacía una valoración de la superficie de 2,856 millones. Con la revisión de la superficie también hemos revisado el rendimiento medio, pasando de 3,13 tm/ha a 3,08 tm/ha, dando por lo tanto una producción total de cebada de 8.299.644 toneladas, lo que supone una reducción de la estimación de más de 600.000 toneladas.

Esta nueva estimación de cosecha de cebada sigue siendo mayor en un 3,88% a la cebada producida en 2010. Y sigue siendo el cereal más producido en España representando el 39,8% de la producción total de cereales. La superficie sí ha tenido una caída significativa del 6,78%, mientras que el rendimiento supone un incremento del 11,44% respecto al de la pasada campaña, o lo que es lo mismo, este año las superficies de cebada han producido 320 kilos más que hace un año.

El otro significativo cambio en la cosecha de cereales ha sido el trigo blando, pero aquí con un revisión importante de subida de cosecha. En la nueva revisión **Cooperativas Agro-alimentarias** estima que la cosecha de trigo supera los 6 millones de toneladas, que suponen un crecimiento respecto al año pasado de un 32,28%, siendo además la cantidad más importante de cosecha de trigo blando producida en nuestro país.

El trigo blando representa el 29,1% del total de cereal producido en España. La importante cosecha se debe fundamentalmente a dos factores. Por un lado, una revisión de la superficie, 183.000 hectáreas más que hace un año, +12,81%, y 86.000 más que la estimación que hacíamos anteriormente. También el rendimiento ha tenido una importante variación, las 3,78 tm/ha representan una subida respecto al año pasado del 17,26%, o 560 kilos por hectárea más. También hemos revisado al alza el rendimiento que era de 3,57 tm/ha.

Sin embargo revisamos a la baja la estimación de trigo duro producido en 2011, las 830.771 toneladas estimadas en este momento suponen una caída respecto a la anterior estimación de algo más de 105.000 toneladas y una caída del 4,39% respecto al año pasado. Sin embargo, el rendimiento ha aumentado un 22% respecto a la pasada cosecha, produciendo 380 kilos por hectárea más.

También la superficie de trigo duro ha tenido una importante caída del 21,64%, siendo una superficie similar a la superficie que teníamos en la mitad de los años 90, cuando se empezaba a cobrar una ayuda íntegra de lo que ahora sería 360 €/ha. En definitiva, hemos cosechado una superficie de 390.351 ha o lo que es lo mismo, 107.700 ha menos que en 2010. Las 830.771 tone-

Cooperativas Agro-alimentarias de España revisa su estimación de cosecha de cereales a 20,834 millones de toneladas, con récord histórico en la producción de trigo blando

ladas estimadas en este momento suponen una caída respecto a la anterior estimación de algo más de 105 mil toneladas y una caída del 4,39% respecto al año pasado. Sin embargo, el rendimiento ha crecido un 22% respecto a la pasada cosecha, produciendo 380 kilos por hectárea más.

La producción de trigo duro representa el 4% del total del cereal producido en España.

El maíz representa el 17,9% del total de cereal producido en España, y la cosecha de este año es un 30,75% más que la de la campaña pasada. En 2011 la producción de 3.712.694 toneladas se deben en gran parte a un crecimiento de la superficie del 16,31%, siendo ésta de 376.000 ha.

La avena con 1,1 millón de toneladas, representa el 5,3% del total de cereal en España y también ha tenido un importante crecimiento respecto a 2010 del 18,94%.

La producción de centeno representa el 1,9% de la cosecha total, con 394.000 toneladas.

En definitiva, las 5.559.580 hectáreas de cereales han dado en 2011 un rendimiento medio nacional de 3,75 tm/ha, produciendo un total de 20.834.608 toneladas ■

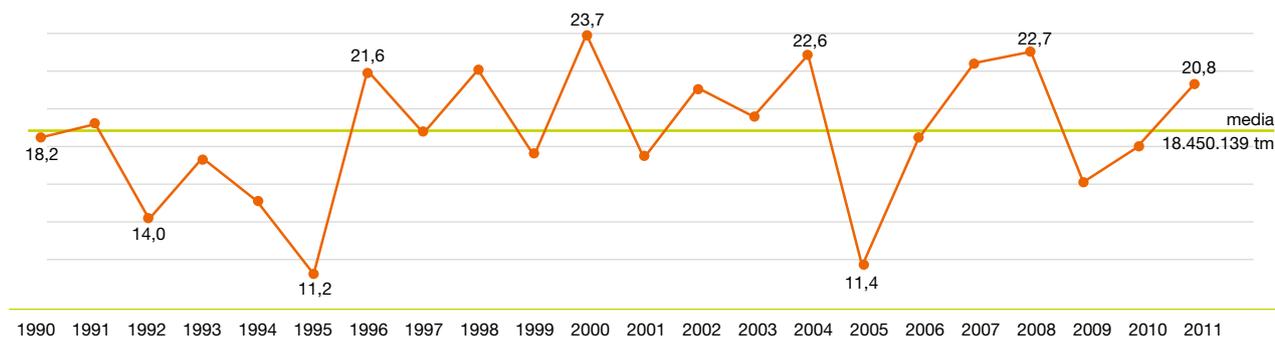
PRODUCCIÓN TOTAL CEREALES OCTUBRE			
CCAA	2011	2010	2009
PAÍS VASCO	240.324	248.708	168.170
NAVARRA	899.153	944.909	853.573
LA RIOJA	232.124	254.207	161.238
ARAGÓN	2.641.949	2.660.291	2.537.065
CATALUÑA	1.413.041	1.419.767	1.248.902
CASTILLA Y LEÓN	7.656.218	6.735.136	4.586.074
CASTILLA-LA MANCHA	4.117.212	2.700.653	2.736.854
EXTREMADURA	1.098.992	773.693	856.058
ANDALUCÍA	1.774.796	1.214.991	2.101.836
RESTO	760.800	692.371	794.605
ESPAÑA	20.834.608	17.644.727	16.044.375

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias. Datos en Toneladas.

ESPAÑA PRODUCCIÓN DE CEREALES OCTUBRE			
	2011	2010	2009
TRIGO BLANDO	6.102.803	4.613.563	3.176.210
TRIGO DURO	830.773	868.875	1.343.432
CEBADA	8.299.644	7.989.575	6.844.930
MAÍZ	3.721.694	2.848.346	3.375.906
AVENA	1.100.011	924.806	991.178
CENTENO	394.566	262.643	172.294
TRITICALE	385.117	136.918	140.424
TOTAL CEREALES	20.834.608	17.644.727	16.044.375

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias. Datos en Toneladas.

ESPAÑA COSECHAS 1990/2011 (EN MILLONES DE TONELADAS)





La producción de arroz cáscara para la campaña 2011/2012 será de 877.018 toneladas

Caída de la producción de arroz en la cosecha 2011. Las siete Comunidades Autónomas que producen arroz en España ofertarán al mercado un 1,57% menos de arroz que la pasada campaña, debido a un difícil año climatológico. En la zona del Levante hemos tenido problemas en la última etapa del ciclo del cultivo, mucho calor en el mes de agosto y poca precipitación y bajada de temperatura en la mitad final del ciclo. En la zona de Aragón y Navarra, buenas condiciones de siembra y primeros estadios del ciclo, con altas temperaturas en mayo-junio,

con malas condiciones en julio, muy frío y mucho viento, que aletargaron la planta retrasando el ciclo para terminar con buenas condiciones en agosto-septiembre, en los que el calor ocasionó un desarrollo exponencial del cultivo. En Andalucía y Extremadura, dependiendo del momento de las siembras, las altas temperaturas han ocasionado problemas en las siembras tempranas.

La cosecha esperada de arroz para la campaña de comercialización 2011/2012, será de 877.018 toneladas, que se reparten en 408.000 tm de arroz tipo Índica, conocido como

arroz largo, y 469.019 tm de arroz Japónica, o más conocido como arroz redondo.

Con estos datos, en España podemos tener una horquilla de producción de arroz blanco de entre 480-530.000 toneladas. Si consideramos que el consumo de arroz en España ronda los 6 kilos por persona y año, tenemos un consumo total de arroz de alrededor de 270.000 toneladas.

Esta cifra significa que España es excedentaria de arroz, o lo que es lo mismo, España produce arroz para exportarlo, ya sea a la UE o a países terceros. Con los datos anteriores,

ESTIMACIÓN PRODUCCIÓN DE ARROZ CÁSCARA 2011					
CCAA	SUPERFICIE	PRODUCCIÓN tm.			RTO.
	ha	TOTAL	Índica	Japónica y semi	TOTAL
ANDALUCÍA	39.290	322.370	248.000	74.370	8,20
ARAGÓN	13.829	76.000		76.000	5,50
BALEARES y CyL	183	641		641	3,50
CATALUÑA	20.705	115.000	5.000	110.000	5,55
EXTREMADURA	29.180	221.000	155.000	66.000	7,57
MURCIA y ALBACETE	669	3.680		3.680	5,50
NAVARRA	2.566	16.679		16.679	6,50
VALENCIA	15.596	121.649		121.649	7,80
TOTAL	122.018	877.018	408.000	469.019	7,26

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias de España.



tenemos que casi la mitad de arroz producido en España debe comercializarse fuera de nuestras fronteras, por lo que en nuestro país deberían organizarse unas potentes organizaciones de productores, en el entorno de las cooperativas, para poder dar una adecuada salida al arroz y poder defender su valor en el mercado nacional, que de otra manera al tener más oferta que demanda, el arroz siempre estará a los pies de los caballos y sus productores en situaciones de inferioridad respecto a los demás productores de la UE. La falta de unión en el arroz, la gran cantidad de oferta poco organizada y muy atomizada, coloca a nuestros productores, campaña tras campaña, al borde de una renta insuficiente para hacer viable las explotaciones en campañas como ésta, en la que vemos como los mercados externos poco o nada tiene que ver con el nuestro.

Ya la pasada campaña se produjo más arroz de tipo Japónica que Índica, por lo que al igual que en los años 2007 y 2008, dos campañas

seguidas con predominio en la producción de Japónica. El dato de esta campaña es muy significativo, pues nunca se había dado una diferencia a favor del Japónica tan alta, más de 61.000 toneladas.

Con 469.019 toneladas la producción de arroz tipo Japónica representa el 53,48% de la producción total de arroz, mientras que con 408.000 toneladas el Índica supone el 46,52%, una diferencia nunca dada en España desde que se comenzó a producir arroz Índica en Andalucía y Extremadura. Fue a partir de la sequía de 2005, que redujo muy significativamente la superficie en Andalucía, cuando las producciones de los dos tipos de arroz se igualaron, con alguna mínima diferencia, en función del año.

Desde 2009 y con la recuperación de superficie en Andalucía parecía que los arroces de tipo Índica iban a volver a liderar la producción, pero vemos que con una superficie tocando el umbral de la máxima superficie que posiblemente se pueda sembrar

en España, los arroces de tipo Japónica vuelven a ser los más producidos. Quizás la explicación pueda venir de las mayores dificultades en la comercialización de los arroces de tipo Índica, cuyo principal consumo es la exportación, o la venta en la UE, mientras que los arroces de tipo Japónica tiene un consumo más nacional.

Por CCAA, Andalucía sigue siendo la mayor productora de arroz, con sus 322.370 toneladas, que representan el 36,76% del arroz producido en España, y eso que tiene una caída de producción respecto a 2010 del 7,95%. Las 39.290 ha de arroz andaluzas suponen el 32,20% de la superficie arrocera nacional. De este arroz producido, 248.000 toneladas son de tipo Índica, el 60,78% del total de Índica que se produce en España, y el 76,93% de su producción arrocera. Andalucía sigue siendo, con diferencia, la CCAA con más vocación de arroz Índica de España, aunque la producción de tipo Japónica sigue creciendo pero de manera



lenta, este año con más de 74.000 toneladas.

Es Extremadura la segunda CCAA productora de arroz, con 29.180 ha, que producen casi el 25,20% del arroz en España, es decir 221.000 toneladas, de las que 155.000 toneladas (70,14%) es de tipo Índica y 66.000 toneladas son de tipo Japónica.

La Comunidad Valenciana, sigue siendo la tercera región productora

de arroz, con 15.596 ha, en las que se producen 121.649 tm, cifras casi invariables en las últimas campañas. En esta CCAA solamente se produce arroz de tipo Japónica, que en esta campaña supone el 13,87% de la producción total nacional.

Cataluña, muy castigada en los rendimientos en esta campaña por el mal verano que ha pasado el arroz, es la cuarta región productora en to-



Norma de Calidad del Trigo: ¿Cómo nos afecta?

El pasado 1 de julio entró en vigor la Norma de Calidad del Trigo con carácter obligatorio. Esta regulación, aprobada por el Consejo de Ministros el 3 de diciembre a propuesta del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MARM), es de aplicación en las operaciones comerciales en territorio español de las que el trigo blando o el trigo duro sea objeto, excluidas las que tengan como objeto la siembra. La nueva regulación establece una clasificación de los trigos para su comercialización normalizada dentro del territorio nacional. Con ella se pretende dar más valor al producto en origen y homogeneizar la oferta para contribuir a una mayor trazabilidad.

La nueva norma, sin embargo, no afecta a los trigos producidos o comercializados de acuerdo con otras especificaciones en el resto de Estados miembros de la Unión Europea, ni a los productos originarios de los países de la Asociación Europea de Libre Comercio, Partes Contratantes en el Acuerdo de Espacio Económico Europeo, ni a los Estados que tengan un acuerdo de Asociación Aduanera con la Unión Europea.

Una de las cuestiones que los expertos nos planteamos es qué impacto va a tener la nueva norma en los contratos de compraventa de trigo.

Para resolver esta cuestión, el punto de partida lo hallamos en las leyes que regulan las relaciones entre comerciantes y los actos del comercio. Es decir, en el Código de Comercio. Según el artículo 327 del Código de Comercio, cuando el comprador se negare a recibir o retirar el trigo al creer que la calidad de la misma no se corresponde con la pactada, ambas partes debían designar a un perito para que analizara y comprobara su calidad, certificando, o no, su equivalencia con el producto pactado en la compraventa. La comprobación y certificación de la calidad del trigo se debían hacer según unos métodos oficiales de análisis que hasta la fecha se recogían, la Orden de 31 de enero de 1977, por la que se establecían los métodos oficiales de análisis de aceites y grasas, cereales y derivados, productos lácteos y productos derivados de la uva. Actualmente, dicha Orden ha sido modificada mediante este nuevo Real Decreto 1615/2010, de 7 de diciembre, por el que se aprueba la norma de calidad del trigo, para adaptar los métodos de análisis a la tecnología actual y a los métodos normalizados de análisis.

En cuanto al contrato, la nueva norma dispensa a las partes de la necesidad de especificar todas las características del trigo objeto de transacción

(proteína, zeleny, humedad, fuerza...). Tan solo habrá que señalar las iniciales "TB" para designar trigo blando, o "TD" para referirse a trigo duro. Seguidamente y tras un punto, se deberá indicar el Grupo (en números arábigos) y el Grado (en números romanos).

La siguiente pregunta que nos planteamos es si podemos seguir comprando y vendiendo trigo español refiriéndonos a sus propiedades en los términos y nomenclatura que utilizábamos con anterioridad al Real Decreto. ¿Podemos, en definitiva, continuar utilizando la expresión "trigo sano, leal y comercial", o debemos reemplazarla por otra nueva?

Como todo cambio importante, parece lógico pensar que éste no se producirá de un día para otro, sino que será necesario un periodo de adaptación en el que los, hasta ahora, tradicionales términos seguirán viéndose en los contratos de compraventa de trigo, y que el cambio vendrá dado con la práctica diaria del sector, que lo interiorizará de forma natural y progresiva. Pero lo que está claro es que todos los operadores del mercado, deberán acabar adoptando la nueva nomenclatura y términos determinados en la nueva norma.

Por último, cabe preguntarse qué consecuencias legales tendrá el in-



neladas, con 115.000 tm, el 13,11% del total nacional, pero con la tercera superficie, 20.705 hectáreas. Del arroz producido en Cataluña, el 95,65% es de tipo Japónica, 110.000 toneladas, y las 5.000 toneladas que producen de Índica solo representan el 1,23% de la producción nacional.

Aragón con 13.829 hectáreas tiene el 11,33% de la superficie nacional, es la quinta CCAA en producir arroz.

Las 76.000 toneladas que producen son de un tipo de arroz no tan largo como el Índica, ni tan redondo como el Japónica, arroz que se denomina semi-largo. Aragón en producción representa 8,67% del arroz producido en España.

Navarra sigue de lejos, en el penúltimo lugar de la superficie, con 2.566 hectáreas, por segundo año consecutivo esta cifra representa la máxi-

ma superficie sembrada de arroz en esta Comunidad, en las que se producen 16.679 toneladas de un arroz similar al de Aragón y que representa el 1,90% de la producción nacional.

Por último, tenemos los arroces producidos entre Murcia y Albacete, que en sus 669 hectáreas han producido 3.680 toneladas de arroces de tipo Japónica, el 0,42% de la producción nacional de arroz ■

Por David Gatell,
Abogado. Socio AACNI Abogados
davidgatell@aacni.com



cumplimiento de la obligación de entregar producto conforme a la Norma de Calidad del Trigo.

El vendedor que incumpla con dicha obligación seguirá expuesto a la responsabilidad civil ordinaria que nace de los derechos y obligaciones típicos de la compraventa mercantil. En particular, a los relacionados con los vicios del producto. En este sentido, el nuevo Real Decreto no modifica el régimen anterior. Sin embargo, con la Norma de Calidad del Trigo entra en juego la reglamentación propia de la lucha de la Administración en defensa de la salud de los consumidores. Esta reglamentación se activa por obra de la Disposición Adicional Primera y establece un régimen de infracciones y sanciones.

El régimen de infracciones y sanciones se regula, a su vez, en el Real Decreto 1945/1983 de 22 de junio. Éste tipifica las infracciones, les aplica sanciones y las clasifica según su gravedad. Entre las infracciones muy graves se encuentran las relativas a la calidad del producto, a las que se refiere en estos términos: “*Las defraudaciones en la naturaleza, composición, calidad, riqueza, peso, exceso de humedad o cualquier otra discrepancia que existiese entre las características reales de la materia o elemen-*

tos de que se trate y las ofrecidas por el productor, fabricante o vendedor, así como todo acto voluntario de naturaleza similar que suponga transgresión o incumplimiento de lo dispuesto en la legislación vigente”.

La nueva normativa hará más competitivo al trigo nacional y facilitará las operaciones comerciales

Las infracciones muy graves conllevan sanciones económicas de 15.025,31 euros a 601.012,10 euros, pudiendo incluso rebasar este límite al alza hasta el décuplo del valor de los productos o servicios objeto de infracción. Además, los gastos que originen las operaciones de intervención, depósito, decomiso, transporte y destrucción de la mercancía serán de cuenta del infractor. Por último, podría incluso decretarse el cierre temporal de la empresa, establecimiento o industria infractora, por un periodo máximo de 5 años, y decretarse la publicación de las sanciones impuestas, así como los nombres, apellidos, denominación o razón social de las personas naturales o jurídicas responsables y la índole y naturaleza de las infracciones.

A modo de conclusión, creemos que la creación y aplicación de este Real Decreto por el que se aprueba la norma de calidad del trigo, puede ser muy beneficiosa para el sector agropecuario dedicado al comercio de trigo español, pues favorecerá el mercado nacional haciéndolo más atractivo y de más calidad, siendo más competitivo frente al trigo de otros países que ya llevan regulando la calidad de este cereal desde hace tiempo. También creemos que facilitará las operaciones comerciales en las que el trigo sea el objeto de compraventa y simplificará cualquier tipo de controversia sobre la calidad objeto del contrato. Habrá que ver, no obstante, el grado de acogida que la nueva normativa tendrá en el sector agropecuario nacional y el tiempo que tardarán sus diferentes operadores en aplicarla e “interiorizarla” en sus operaciones habituales.

Nuestro consejo es que estas nuevas nomenclaturas y términos se incorporen cuanto antes en los contratos de compraventa de trigo español y demás documentación relacionada (minutas, albaranes, puestas a disposición...), pues cuanto antes sean usados en el sector, antes se podrá comprobar si se dan los beneficios que la nueva normativa pretende ■





Girasol, incremento de la producción y del consumo

La producción mundial de girasol para la campaña de comercialización 2011/2012 será de 34,83 millones de toneladas: en España se dispara hasta un millón de toneladas

¿Será la campaña 2011/2012 buena para el girasol?

Desde las incertidumbres de comienzos de los años 90 a hoy, España, con una producción de 1,8 millones de toneladas, se ha convertido en el principal país productor de alfalfa deshidratada de la UE y el segundo país productor del mundo, por detrás de Estados Unidos. A este desarrollo han contribuido, sin ninguna duda, las ayudas directas a la deshidratación de alfalfa y las óptimas condiciones climatológicas que se dan en España para este cultivo.

Como todas las cosas siempre depende de tu interlocutor, para responder a la pregunta vamos a ir desgranando los datos que tenemos y que cada cual haga su perspectiva y su balance de cómo va a ir esta campaña de comercialización.

Empezaremos con los datos mundiales, si analizamos las cifras previstas del balance mundial de girasol, vemos que hay crecimiento en todos los apartados del balance. Empezando por la superficie, en el mundo se cosecharán 24,52 millones de ha, una cifra récord, con incremento en los principales países productores: UE, Rusia y Ucrania. Esta cifra supone un aumento del 9,5% de la superficie mundial, hace un año se cosecharon 22,38 millones de ha.

La producción también alcanzará una cifra récord, 34,83 millones/tm, también con incrementos en los principales países productores y exportadores. Este dato supone un incremento de casi el 12% respecto a las 31,13 millones/tm producidas en el mundo la pasada campaña.

Las exportaciones mundiales crecen, para poder compensar el importante incremento de la demanda, que pasa de 30,85 millones/tm a la cifra

récord de 34,23 millones/tm casi el 11% de crecimiento, que también es bastante general en todos los países consumidores de girasol. Por lo tanto, las exportaciones tienen que crecer más de un 26% para situarse en 2,06 millones/tm. De los datos de exportación, hay que destacar dos situaciones; por un lado, reseñar el crecimiento de las exportaciones ucranianas a 850.000 tm, duplicando las de la pasada campaña, y también la reducción de la UE, entre otras cosas por el importante incremento esperado en su consumo.

Estas cifras globales nos dan una situación de final de campaña con unas existencias que pasan de 1,6 millones/tm a 2 millones de toneladas para encontrarnos con un ratio de existencias consumo del 5,84%, que aunque algo superior al de la pasada campaña, sigue siendo muy ajustado.

En cuanto al aceite de girasol, se prevé una producción récord, un 11,73% más que hace un año, con 12,791 millones/tm con un consumo también récord de 12.186 millones/tm lo que representa un incremento del 9,2%. También las exportaciones se disparan y con 5,296 millones/tm se incrementan respecto a la pasada campaña en un 19,5%.

En resumen, la lectura de los datos de esta campaña nos ofrece un crecimiento de la superficie y de la oferta que acompañan al también importante crecimiento del comercio internacional y del consumo mundial.

España

Según los datos del MARM de julio de 2011, la producción nacional de girasol será de algo más de un millón de toneladas, 1.090.400 toneladas. Un cifra sorprendente, puesto que casi ya no recordamos seis cifras de cosecha de girasol en España.



Como siempre, el girasol se produce fundamentalmente en tres Comunidades Autónomas: Andalucía con el 42,5% de la superficie total, en Castilla y León con el 31,1% y en Castilla-La Mancha, con el 20,2%, es decir estas tres CCAA tiene el 92% de la superficie nacional. Este millón de toneladas se producirán en las 840.000 ha sembradas en España, importante cifra que coloca, de nuevo, a la superficie de girasol en valores muy importantes y que salvo 2009, hacía años que no se alcanzaban.

Esta cifra de 840.000 ha, es importante no solo por la subida en sí de

la superficie, además, el buen año agronómico nos proporcionará una importante producción de girasol, materia prima para la elaboración de aceites que empezaba a depender más de lo que es necesario de las importaciones. También hay que reseñar que el 20,5% de subida de superficie es importante debido a que en 2010 esta superficie había caído un 18% y con las 840.000 ha, nos aproximamos a la de 2009.

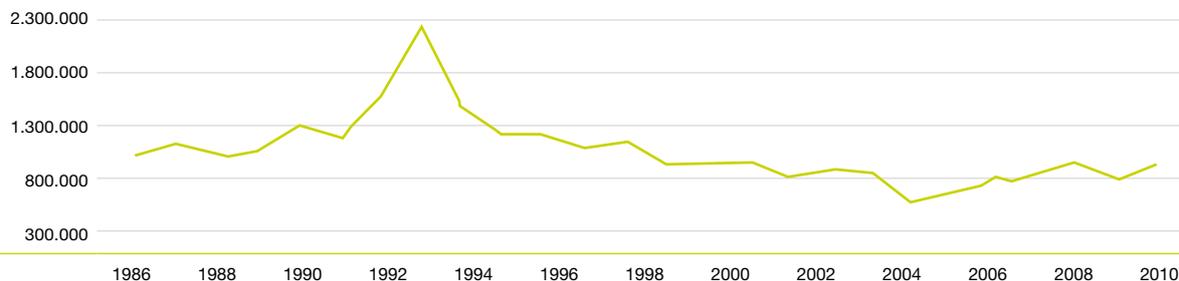
Por Comunidades, la producción se reparte de la manera siguiente: 357.000 ha de Andalucía producirán 522.000 toneladas de girasol,

el 47,8% de la producción nacional y un rendimiento del 1,46 tm/ha. En Andalucía la superficie ha crecido en un 24,5% y la producción en un 31,6%.

Castilla y León, la segunda región productora española, con 261.000 ha, aportará al mercado una producción de 353.000 tm. El crecimiento en superficie de Castilla y León ha sido del 30,9%, y en producción del 27,6%.

En Castilla-La Mancha, las 170.000 ha han supuesto una reducción del 0,5%, y las 146.000 tm esperadas también significan que Castilla-La Mancha cae en producción, un 0,9% ■

EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE DE GIRASOL (EN HA)



ESPAÑA PRODUCCIÓN DE GIRASOL ÚLTIMOS 5 AÑOS (EN MILES DE TONELADAS)

	2007	2008	2009	2010	2011	2011/2010	2011/tm
ANDALUCÍA	308.400	392.700	383.000	396.700	522.100	31,61%	47,88%
EXTREMADURA	16.400	18.000	17.100	16.000	24.800	55,00%	2,27%
CASTI-MANCHA	135.500	154.300	143.400	160.400	145.700	-9,16%	13,36%
CASTI-LEÓN	211.700	223.300	276.500	275.700	353.300	28,15%	32,40%
CATALUÑA	6.600	8.200	8.000	6.900	5.000	-27,54%	0,46%
ARAGÓN	14.900	16.400	20.400	16.200	21.700	33,95%	1,99%
NAVARRA	3.800	5.000	10.800	8.700	9.500	9,20%	0,87%
OTRAS	5.700	4.000	10.300	6.400	8.300	29,69%	0,76%
TOTAL	703.000	821.900	869.500	887.000	1.090.400	22,93%	100,00%
VARIACIÓN ANUAL	15,9%	16,91%	5,79%	2,01%	22,93%		

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias de España.





Campaña de comercialización 2010/11

Récord de producción y preocupante descenso del mercado interior español

La campaña de comercialización 2010/11 se inició con buenas perspectivas ante unos stocks de aceituna más reducidos que los de la campaña anterior y tras una campaña, la 2009/10, que había marcado récord de salidas al mercado de la mano de las exportaciones.

Estas buenas expectativas se fueron frustrando poco a poco a medida que se conocían los datos de cosecha de la campaña, mucho más alta de la estimada inicialmente, y que se constataba la bajada del consumo interior español, sin duda, lastrado por la crisis económica que sigue afectando al consumo de las familias y, de manera más importante, a los productos que no son de primera necesidad como es el caso de la aceituna de mesa.

Finalmente la producción de aceituna de mesa fue de 604.300 toneladas, 79.000 más que la campaña anterior y récord histórico. Hay que destacar las 254.000 tm de la variedad Hojiblanca (un 22% más que en la campaña anterior) y las 213.000 tm de la Manzanilla (un 59% mayor), ya que la Gordal tuvo un 26% de producción menor y Cacereña y Carrasqueña se han mantenido en un nivel medio. Esta alta producción ha marcado el desarrollo de la campaña de manera contundente. De la produc-

ción total, el 42% ha sido de la variedad Hojiblanca, el 35% de Manzanilla, el 6% Gordal, 7% Carrasqueña, 5% Cacereña y 4% resto de variedades.

Por contra, los stocks iniciales eran relativamente bajos, 278.000 tm, el equivalente a las salidas al mercado de seis meses y medio, y aunque la cifra era netamente inferior a la de la campaña anterior (325.300 toneladas), no parece tener mucho sentido disponer de unas existencias superiores a las necesidades del mercado en cuatro meses. El resultado de ello fue que nos encontramos con unas disponibilidades de 884.000 tm, récord histórico que el mercado ha tenido dificultades en digerir.

Así, si tenemos en cuenta que las salidas al mercado han sufrido un ligero descenso del 4% respecto a la campaña anterior, debido fundamentalmente al mercado interior que ha bajado un 13%, ya que las exportaciones, que representan el 64% de las salidas al mercado, se han mantenido prácticamente al mismo nivel, nos encontramos con que la campaña ha finalizado con unos stocks muy elevados de 369.000 tm, un 33% más de los stocks iniciales. Estas existencias suponen las salidas mensuales correspondientes a 8 meses y medio, cifra totalmente injustificada. Todas las

variedades, excepto la Gordal han finalizado la campaña con unos stocks superiores a como la habían iniciado.

Diferente comportamiento según variedades

Sin embargo, si analizamos la situación de cada una de las principales variedades, vemos que el comportamiento ha sido muy diferente entre ellas.

Así, si comparamos el balance por variedades de la campaña 2010/11 con el balance de la campaña 2009/10, nos encontramos con el siguiente panorama.

> Manzanilla

Es la variedad que peor comportamiento ha tenido de cara al mercado.

Comenzó con unos stocks muy bajos, un 39,4% menores que los de la campaña anterior y los más bajos de las cinco últimas campañas, pero la producción fue un 58,7% superior, lo que ha supuesto una mayor disponibilidad de esta variedad en un 6,9% más. Dado que las salidas al mercado han sido un 15,1% inferiores (descenso de las exportaciones en un 14,9% y del mercado interior en un 15,4%) los stocks finales se han incrementado en un 38,1%.

BALANCE DE CAMPAÑA DE ACEITUNA DE MESA POR VARIEDADES CAMPAÑA 2010/11

VARIEDAD	TODAS	MANZANILLA	GORDAL	HOJIBLANCA	CACEREÑA	CARRASQUEÑA	OTRAS
Stock inicial	277,82	93,08	38,58	99,74	14,74	19,38	12,31
Producción	604,27	212,76	37,87	254,04	32,88	44,32	22,41
Importaciones	1,92	0,34	0,00	0,45	0,98	0,01	0,15
TOTAL DISPONIBLE	884,01	306,18	76,45	354,23	48,60	63,71	34,87
Exportación	288,33	75,99	26,20	165,14	9,70	7,17	4,13
Mercado Interior	174,90	68,90	10,60	36,20	17,00	29,20	13,00
Salidas al mercado	463,23	144,89	36,80	201,34	26,70	36,37	17,13
Otras salidas	51,70	16,55	5,71	18,32	6,04	3,77	1,31
TOTAL SALIDAS	514,93	161,44	42,51	219,66	32,74	40,14	18,44
STOCK FINAL	369,08	144,74	33,94	134,57	15,86	23,57	16,43
Salidas mes	42,91	13,45	3,54	18,31	2,73	3,35	1,54

Fuente: Agencia para el Aceite de Oliva. Datos en miles de tm.



➤ Gordal

Los stocks iniciales eran muy elevados, un 57,4% superiores a los de la campaña anterior, sin embargo la producción fue una producción media e inferior a la precedente en un 25,9%, por lo que la disponibilidad en ambas campañas fue muy similar. No obstante, las exportaciones, que han supuesto el 71% de las salidas al mercado, se han comportado muy bien y han crecido un 24,9%, superando las 26.000 tm, no así el mercado interior que ha bajado un 12,4%. Los stocks finales son infe-

riores a los de la campaña pasada en un 18%. Es la única variedad que ha tenido un descenso de stocks a final de campaña.

➤ Hojiblanca

Esta variedad ha conseguido incrementar sus salidas al mercado gracias a las exportaciones, que se han incrementado en un 7,7% y, dado que estas representan el 82% de las salidas al mercado, ha suplido con creces la bajada, en un 11,5%, del mercado nacional. En cualquier caso, la elevada producción, un

21,7% superior a la anterior ha supuesto que, aunque los stocks iniciales eran un 4,2% inferiores, el stock final se ha incrementado en un 34% hasta alcanzar los 135.000 tm, cifra muy importante.

➤ Cacereña

Empezó con unos stocks muy importantes, un 22,4% superiores a la campaña 2009/10, pero el hecho de que la producción se haya mantenido estable (-1,1%) y que las salidas al mercado se han incrementado en un 1,8%, los stocks finales tan solo



han aumentado en un 6,6%. Esta variedad ha mantenido tanto el mercado exterior (+3%), como el interior (+1,2%).

› Carrasqueña

Es la variedad que mejor se ha comportado en el mercado interior, ya que lo ha incrementado en 3,2%, sin embargo el mercado exterior ha sufrido una fuerte bajada del 43,7%, aunque solo destina a estos mercados el 20%. Aún así las salidas totales al mercado han disminuido en un 11,4%. Si el stock de inicio de campaña era un 8,2% inferior al de la campaña pasada, el comportamiento del mercado ha hecho que los stocks finales se hayan incrementado en un 22,6% ■



CONCLUSIONES

Como conclusión podemos decir que, desde el punto de vista del mercado, ha sido una campaña muy difícil en la que las exportaciones se han comportado mucho mejor que el mercado español, al que le está afectando notablemente la crisis económica.

La campaña pasada finalizó con unos stocks muy altos, lo que va a influir notablemente en el desarrollo de la campaña 2011/12 que oficialmente comenzó el 1 de septiembre. Tanto es así que los precios que se están ofreciendo a los productores en los comienzos de campaña son precios muy bajos, por debajo de costes, que está impulsando a muchos productores a desviar la producción de aceituna para aceite de oliva. No cabe duda de que los elevados stocks es el mayor argumento utilizado por la industria a la hora de ofrecer precios a la baja y lo utilizan de manera global sin tener en cuenta que, por ejemplo, la variedad Gordal tiene stocks inferiores a los de la campaña anterior y de la que se espera una bajada de cosecha del 40%, también se oferte a precios por debajo de coste.

El aforo de cosecha elaborado para la Interprofesional del sector, INTERACEITUNA, estima una producción de 505.000 tm para esta nueva campaña. De ser así, y con los stocks de 370.000 tm, las disponibilidades serían de 876.000 tm, una cifra muy similar a la de la campaña 2010/2011.

Aunque los stocks son muy elevados, es cierto que el sector dispone de la alternativa de destinar la producción a aceite de oliva, aunque los precios tampoco acompañen mucho, y dado que la capacidad de los fermentadores es limitada, eso le confiere al sector una cierta capacidad de autorregulación.

En cualquier caso, el sector productor tiene, como en otros sectores agrarios, unos problemas estructurales que le dejan en inferioridad de condiciones en las negociaciones ante la industria, la distribución, etc. Es verdad que a nivel de cooperativas tenemos ejemplos muy buenos de concentración de oferta que permite a sus socios captar el valor añadido que se genera en los procesos de industrialización y comercio. Sin embargo, debemos avanzar más en la constitución de grupos aún más fuertes que nos permitan ser más competitivos en las negociaciones con la industria/distribución, reducir costes y poder invertir en I+D+i con el objetivo único de incrementar el valor añadido que mejorará las rentas de nuestros agricultores.

A pesar de todos los problemas, la demanda mundial de aceituna de mesa sigue creciendo y el disponer de buenas estructuras comerciales nos permitirá tener acceso a nuevos mercados.

Tampoco debe descuidar el sector el papel que está desempeñando INTERACEITUNA, tanto en sus actividades de promoción en la consolidación y búsqueda de nuevos mercados para nuestras empresas, como en proyectos de I+D+i que nos permitan ser más competitivos que en la actualidad ■

Cooperativas Agro-alimentarias prevé una cosecha de 38,5 millones de hectolitros en el sector vitivinícola

En una primera evaluación sobre las estimaciones de producción y las salidas comerciales previstas, los representantes vitivinícolas de **Cooperativas Agro-alimentarias de España** consideran que la cosecha actual será algo más corta que la registrada en la campaña anterior, que alcanzó 40 millones de hectolitros entre vinos y mostos y, salvo incidencias notables en el último tramo de la vendimia, se situará alrededor de 38,5 millones de hl, de los que 5 o más se destinarán a la elaboración de mostos no vinificados y los otros 33 millones se transformarán en diferentes tipos de vino.

Por regiones, en Castilla-La Mancha se espera una previsión global de vino y mosto de 19,5 millones de hl, inferior a la producción declarada el año anterior en torno a un 10% principalmente en blancos, ya que los tintos prácticamente se mantienen al mismo nivel. Las causas de esta merma pueden achacarse al arranque de viñedo, definitivo y previo a la reestructuración, más algunos fenómenos meteorológicos adversos que han afectado a ciertas zonas y determinados focos de mildiu no controlados a su debido tiempo.

En Extremadura y Andalucía la vendimia ha sido muy precoz, y se ha desarrollado en agosto y primera quincena de septiembre. Si bien el comportamiento ha sido dispar, pues en la primera se repiten las producciones registradas el año anterior, 3,9 millones de hl, mientras en Andalucía hay un apreciable descenso por la sequía, en torno a -8%, alcanzando una cifra global de 1,2 millones de hectolitros.

De las regiones productoras más significativas, tan solo Galicia y Castilla y León prevén recoger una cosecha superior al año pasado

La Comunidad Valenciana registrará una leve bajada de su producción, hasta los 2,1 millones de hl, como consecuencia de algunos episodios meteorológicos de finales de agosto; en Murcia este descenso será mucho más acusado por los daños ocasionados por las tormentas de granizo a mediados del mismo mes y también por el arranque definitivo de viñedo, bastante elevado en relación con su superficie productiva. La

previsión en esta región es de 0,58 millones de hl.

En La Rioja (2,1 millones hl), Navarra (0,75 millones hl) y el País Vasco (0,6 millones hl) acusan una prolongada sequía en los últimos meses que se traducirá en bajadas moderadas de su producción respecto a las registradas en la vendimia anterior. Aragón, igualmente, ha experimentado sequía en varias comarcas, no obstante espera un aumento moderado de su cosecha hasta alcanzar 1,2 millones de hectolitros.

Cataluña (3,5 millones hl) ha registrado también una importante sequía en algunas comarcas vitícolas que experimentarán alguna merma en su producción, pero en conjunto será algo más elevada.

De las regiones productoras más significativas, tan solo Galicia (0,9 millones) y Castilla y León (1,9 millones) prevén recoger una cosecha superior a la registrada el año pasado, principalmente, esta última, que podría alcanzar un récord histórico. A ello habría que añadir otros 0,3 millones de hl como suma de las producciones insulares (Baleares y Canarias) y de la Comunidad de Madrid. En consecuencia, de confirmarse estas previsiones, la pro-





La vendimia se adelantó en todas las zonas un promedio de 15 días respecto a las fechas más habituales, y la producción presenta unas perspectivas algo más alentadoras que las tres últimas campañas, en las que los precios bajaban al mismo tiempo que crecían las existencias

ducción global entre vino y mosto podría alcanzar los 38,5 millones de hectolitros, es decir, casi un 4% inferior a la declarada en la campaña precedente.

El mercado de los mostos se está manifestando bastante dinámico desde el comienzo de la vendimia, con precios al alza y se estima que alcanzará un volumen de elaboración similar al del año pasado, que superó los 5,1 millones de hl. Los precios de las uvas han arrancado también más altos que en la pasada vendimia entre un 15% y un 20%, con tendencia incluso al alza. Esta subida se ha notado en los precios de los mostos no

vinificados que han superado 2,5 €/hgdo en los blancos y 2,7 €/hgdo en los tintos; al mercado del vino nuevo todavía no se ha trasladado esta subida, porque aún no se han confirmado operaciones de importancia.

Las últimas previsiones de Francia indican una cosecha algo superior evaluada en 47,6 millones hl, casi un 5% más que la última registrada; en tanto que Italia con 44 millones hl (-5%), Portugal y, sobre todo, Alemania, junto con España, tendrán menor producción, por lo que en el conjunto de la UE se estima una vendimia también algo inferior.

Analizadas todas las circunstancias que concurren en estos primeros compases de la campaña, se observa un cierto optimismo en el sector alentado por la mejora generalizada de los precios, pero se advierte que una escalada desorbitada de los precios en origen, con un consumo interno a la baja, podría acarrear alguna recesión de las exportaciones, principal motor del sector hoy en día, y provocar cierto riesgo de incremento de las existencias al final de campaña. Se concluye que habrá que manejar la situación con prudencia y sin perder de vista la evolución de los mercados ■

ESTIMACIONES DE PRODUCCIÓN CAMPAÑA 2011/12

Comunidades autónomas	Producción declarada (*) Campaña 2010/11 (000 hl)			Estimación CA Septiembre 2011 (000 hl)	Variación estimada 2011/12 vs 2010/11
	Vino	Mosto	Total	Vino + Mosto (**)	%
Galicia	382,4	0,3	382,7	(***) 950	148,2 ¿?
Asturias	0,8	0,0	0,8	0,8	=
Cantabria	0,0	0,0	0,0	0,0	=
País Vasco	646,2	1,1	647,3	610	-5,7
Navarra	817,3	0,0	817,3	750	-8,2
La Rioja	2.097,0	1,4	2.098,4	2.050	-2,2
Aragón	1.116,9	0,0	1.116,9	1.150	+3,0
Cataluña	3.420,2	12,3	3.432,5	3.550	+3,4
Baleares	42,0	3,8	45,8	45	+0,0
C. Valenciana	1.836,0	353,2	2.189,2	2.100	-4,0
Castilla-León	1.580,5	0,1	1.580,6	1.900	+23,4
C.-La Mancha	17.265,3	4.152,0	21.417,3	19.500	-9,0
Madrid	179,5	0,0	179,5	180	+0,0
Extremadura	3.300,5	565,4	3.865,9	3.900	+0,01
Murcia	836,5	0,0	836,5	580	-30,6
Andalucía	1.265,1	49,2	1.314,3	1.200	-8,0
Canarias	59,8	0,0	59,8	70	+1,7
ESPAÑA	34.846,0	5.138,6	39.984,6	38.535,8	-3,6

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias de España (septiembre-2011). (*) Declaraciones FEGA actualizadas a 26 de mayo 2011; (**) Estimaciones Cooperativas Agro-alimentarias; (***) La producción real de Galicia siempre es mayor que la declarada, debido al gran minifundio existente que exime a los pequeños productores de hacer la declaración de producción.



El Copa-Cogeca promueve y defiende la continuidad de los derechos de plantación de viñedo

La liberalización de estos derechos supondría la deslocalización del cultivo, afectando directamente a las cooperativas vinícolas, que son las únicas empresas con vocación de permanencia en sus respectivas zonas rurales de implantación

El Copa-Cogeca ha instado al Consejo de Ministros de Agricultura que exija a la Comisión la publicación antes de finales del presente año 2011 de una declaración que contemple la continuidad de los derechos de plantación de viñedo, más allá de las fechas establecidas en los reglamentos de la actual OCM que fija su caducidad el 31 de diciembre de 2015 o, en ciertas circunstancias a determinar por los Estados miembros interesados, hasta el 31 de diciembre de 2018. La urgencia de la decisión solicitada tiene por objetivo recuperar la tranquilidad y la confianza que permita a los productores hacer las inversiones necesarias con las garantías suficientes de viabilidad del cultivo, sin distorsiones que puedan perturbarlas a posteriori.

Los máximos representantes de los viticultores y de las cooperativas vinícolas europeas, los presidentes del Copa y de la Cogeca, Gerd Sonnleitner y Paolo Bruni, respectivamente, acompañados del presidente del Grupo de Trabajo Vino, Thierry Coste, plantearon esta petición en el transcurso de una reunión de alto nivel celebrada en Bruselas el pasado 20 de septiembre, a la que asistieron también varios Ministros de Agricultura.

Hasta la fecha, hay doce Estados miembros productores, entre ellos España, que apoyan la continuidad de los derechos de plantación como elemento de control de las producciones vitivinícolas en el futuro, en aras a preservar el modelo de viticultura europeo, muy ligado al territorio y a su origen. Además, los derechos de plantación suponen un valor patrimonial muy importante para los viticultores tradicionales que han conseguido con mucho esfuerzo a lo largo de toda su actividad y este valor lo perderían, en caso de su eliminación, en favor

de otros recién llegados que podrían comenzar a producir en condiciones económicas más ventajosas.

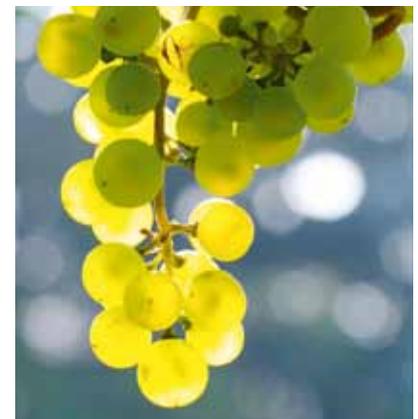
Por otra parte, la liberalización de los derechos de plantación de viñedos supondría un giro importante hacia un sector vitivinícola más estandarizado e industrializado, un más que probable trasvase de gran parte del viñedo hacia zonas más fértiles con mayores rendimientos, provocando excedentes de mercado que perjudicarían enormemente a las zonas productoras tradicionales, lo que cambiaría el mapa vitivinícola europeo, haciendo perder las señas de identidad de muchas comarcas rurales, hoy conocidas gracias a la tipicidad y la notoriedad de sus vinos.

El Copa-Cogeca y las entidades que representan consideran que la existencia de un régimen de derechos de plantación contribuye a estabilizar el mercado y la producción vitivinícola europea, garantizando a su vez la calidad y la diversidad de productos originarios de cada zona, mantenidas a lo largo del tiempo, lo que les ha grangeado una fama mundialmente reconocida que podría irse al traste con la liberalización del cultivo. No en vano, la gran mayoría de los mejores vinos del mundo están vinculados a un territorio enclavado en la Unión Europea.

Si se llegaran a suprimir los derechos de plantación, todo el sistema quedaría seriamente amenazado, con repercusiones graves e irreversibles para miles de viticultores y sus familias en las respectivas zonas que habitan en la actualidad e, igualmente, se perdería una gran parte de la riqueza que suponen la tradición y la enorme variedad y diversidad vitícola y vinícola que conforman el patrimonio vitivinícola europeo, acumulado a lo largo de la historia y único en el mundo.

Esta reclamación hacia los altos estamentos comunitarios por parte de los representantes de los agricultores y sus cooperativas no es un capricho, sino una necesidad por la que hay que luchar con todas las fuerzas posibles en defensa de la continuidad futura del sector vitivinícola europeo, en unas condiciones de viabilidad del modelo actual, que ha demostrado suficientemente su capacidad para suministrar al mundo una diversidad de productos de calidad acreditada y reconocida.

Cooperativas Agro-alimentarias se posiciona a favor de la continuidad de los derechos de plantación de viñedos y apoya y defiende la iniciativa del Copa-Cogeca. No en vano, las cooperativas, en general, y las vinícolas especialmente, son las únicas empresas con vocación de permanencia en sus respectivas zonas rurales de implantación. Esta circunstancia correría un serio riesgo con la desaparición del sistema de derechos, como consecuencia de una probable deslocalización de gran parte del cultivo de las zonas tradicionales por migración hacia otras de nuevo cuño, promovida por iniciativas distintas a la fórmula cooperativa ■





Decepción en las bodegas cooperativas por las limitaciones que impone el RD de inversiones

La actual Organización Común del Mercado vitivinícola (OCM), vigente desde 2008, estableció un programa de medidas de apoyo al sector, financiado con el sobre nacional de fondos comunitarios asignado por Bruselas.

De las once medidas reglamentarias elegibles por los Estados miembros para confeccionar su propio Plan Nacional de apoyo, España escogió siete de ellas. Una de las elegidas es la denominada "Inversiones", en la que las bodegas cooperativas habían depositado grandes esperanzas, al considerar que podría servir para dar un importante impulso a la comercialización de los productos vitivinícolas, una de las necesidades más acuciantes para las cooperativas.

"Se concederá apoyo a inversiones tangibles o intangibles en las instalaciones de tratamiento, la infraestructura vinícola y la comercialización del vino que mejoren el rendimiento global de la empresa y se refieran a algunos de los aspectos siguientes:

- a) producción o comercialización de los productos del sector señalados en el anexo IV;*
- b) desarrollo de nuevos productos, procedimientos y tecnologías relacionados con dichos productos."*

Así consta el apartado 1 del artículo 15 del reglamento (CE) 479/2008, del Consejo, de 29 de abril, cuyo texto, a priori, no parece ofrecer dudas sobre la posibilidad de invertir en comercialización de productos vitivinícolas, contratando expertos en esta materia.

Sin embargo, según interpretaciones de la Comisión a consultas formuladas por **Cooperativas Agro-alimentarias de España**, esta posibilidad queda definitivamente excluida, al considerar que las remuneraciones salariales no están consideradas como inversión a efectos contables, sino que se catalogan como un gasto corriente. Únicamente se admiten remuneraciones a profesionales vinculados a proyectos materiales de diseño, construcción, adaptación, etc. de inmuebles destinados a ampliar o mejorar las infraestructuras comerciales (oficinas comerciales, centros logísticos, etc.) y el equipamiento de dichos centros con efectivos mobiliarios e informáticos, e incluso medios de transporte relacionados con el proyecto.

Cooperativas Agro-alimentarias de España ha intentado ante los responsables del Ministerio de Medio Ambiente y medio Rural y Marino ver las posibilidades de incluir como elegible la contratación de expertos comerciales, pero la respuesta interpretativa de la Comisión ha abortado su admisión como acción subvencionable, a tenor del borrador de real decreto que pondrá en marcha la medida, presentado a consulta por el propio MARM, lo que ha causado decepción en las bodegas cooperativas.

En general, este real decreto ha decepcionado al conjunto del sector, tanto por el retraso en su puesta en marcha –su implantación estaba prevista en la campaña pasada– como por las importantes limitaciones que ha introducido, en beneficiarios, operaciones subvencionables y tiempos muy ajustados para llevar a cabo los trámites burocráticos desde la solicitud de las ayudas hasta la justifi-

cación de los gastos. Incluso parece que aun se retrasará más por el imperativo de tener que elevar consulta del texto del RD al Consejo de Estado.

En las condiciones que se prevé su puesta en marcha, pocas serán las empresas que se decidan a utilizar la medida, ya que las condiciones que se exigen encorsetan en exceso y esto puede hacer desistir de hacer uso de ella a muchas bodegas.

Una pequeña nota positiva se ha conseguido en la fase de consulta del texto normativo: la posibilidad de financiar plantas embotelladoras en países comunitarios de destino de los vinos, por cuanto puede permitir en el futuro que parte de los vinos que ahora se expiden a granel se embotellen y etiqueten en dichas plantas, manteniendo su identidad como vinos españoles, contribuyendo, de paso, a una mejora de carácter medioambiental por reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero en el transporte de tales vinos.

Cooperativas Agro-alimentarias de España lamenta, no obstante, que no se hayan podido atender otras propuestas, que sin duda, hubieran redundado en una mejora importante de la comercialización de los vinos cooperativos, más aún si se hubieran desarrollado Organizaciones de Productores potentes que concentren la oferta y fortalezcan las infraestructuras empresariales que hubieran permitido ganar competitividad y adelantar posiciones en los mercados vitivinícolas a todos los niveles ■

Puesta en marcha

Proyecto de obras e ingeniería, que cumpla los requisitos estipulados por las Instrucción Técnica IP-04 (pruebas de estanqueidad, etc.)

Licencias o permisos:

- Licencia ambiental (antigua licencia de actividades)
- Registro industrial y registro de instalaciones petrolíferas
- Licencia C.A.E. para poder vender gasóleo bonificado. (Hay que tener en cuenta que esta licencia caduca. Suelen comunicar su caducidad)
- Código C.I.M. para la venta minorista de hidrocarburos. Permite gestionar el I.V.M.D.H. (Impuesto de venta de minoristas de hidrocarburos)

Reglas básicas* ...

*para la **venta minorista de carburantes** en una cooperativa



1

DIFERENCIAR LA VENTA A SOCIOS DE LA VENTA A NO SOCIOS

Partimos de la base de que cualquier cooperativa puede vender tanto a socios como a terceros.

Hay que mantener una contabilidad separada de lo que la cooperativa vende a socios de lo que vende a no socios.

Según la última modificación de la Ley 2/2011 de Economía Sostenible, lo que se venda a **No Socios**, no podrá suponer más del 50% de la actividad de la cooperativa. Si se supera, la cooperativa perdería la condición de fiscalmente protegida. Existe la posibilidad de crear una mercantil para realizar la actividad de venta minorista de carburantes. En este caso no habría que tener en cuenta este punto.

Funcionamiento

Una vez estén en marcha los surtidores, hay que tener muy en cuenta 3 aspectos:

1

DIFERENCIAR LA VENTA A SOCIOS DE LA VENTA A NO SOCIOS

2

TRATAMIENTO ESPECIAL DEL GASÓLEO B

3

OTROS ASPECTOS A TENER EN CUENTA

2

TRATAMIENTO ESPECIAL DEL GASÓLEO B

Para el caso de la venta de gasóleo B, al ser un producto con una carga de impuestos especial, la venta se acoge al Reglamento de II.EE. (Impuestos Especiales), que establece una serie de obligaciones, tanto para los vendedores como para los consumidores, y además se limita su uso solo para ciertas actividades:

1) Para qué está autorizado el uso del gasóleo B

El uso de gasóleo B queda autorizado, de manera muy general y sin entrar en detalle de los vehículos denominados "especiales", en los siguientes casos:

- a) Podrá utilizarse en los motores de tractores y maquinaria agrícola, empleados en la agricultura, incluida la horticultura, la ganadería y la silvicultura.
- b) Vehículos especiales sin matricular, y por lo tanto que no estén autorizados para circular por vías públicas y terrenos públicos.

2 (...CONTINUACIÓN)

2) Método de Pago

La cooperativa solo podrá suministrar gasóleo B al consumidor final autorizado (socio o no socio) con la condición de que el pago se efectúe mediante la utilización de las tarjetas-gasóleo bonificado o cheques-gasóleo bonificado:

- **Tarjetas-gasóleo bonificado.** Las tarjetas de crédito, de débito o de compras, cuya emisión haya sido previamente aprobada por el centro gestor para ser utilizadas como medio de pago para la adquisición de gasóleo bonificado a detallistas en instalaciones de venta al por menor inscritas en el registro territorial. Será condición necesaria para su aprobación el cumplimiento de las siguientes condiciones:
 - Solo serán susceptibles de utilización para la adquisición de gasóleo bonificado a detallistas en instalaciones de venta al por menor inscritas en el registro territorial.
 - Deben quedar identificados tanto el vendedor como el comprador del gasóleo.
 - Debe quedar constancia del importe de la adquisición. Deben quedar identificadas las cuentas de abono y de adeudo de los pagos efectuados mediante su utilización.
 - Los abonos solamente podrán efectuarse en las cuentas abiertas a nombre de aquellos detallistas que acrediten su inscripción en el registro territorial como titulares de la instalación de venta al por menor. En las notificaciones de abono deberá figurar claramente que corresponden a operaciones pagadas mediante la tarjeta-gasóleo bonificado.
 - La entidad emisora de la tarjeta debe estar capacitada para dar cumplimiento a las obligaciones marcadas sobre la comunicación a Hacienda de los datos de las operaciones de manera trimestral.
 - El solicitante deberá adherir su etiqueta identificativa del número de identificación fiscal, en el modelo de solicitud de emisión que la entidad tenga establecido.
- **Cheques-gasóleo bonificado.** Los cheques carburante en los que figura, con caracteres destacados, la expresión gasóleo bonificado. Este cheque solo podrá utilizarse como medio de pago para la adquisición de gasóleo bonificado a detallistas en instalaciones de venta al por menor inscritas en el registro territorial. La primera vez que se solicite a una entidad de crédito la expedición de estos cheques, el solicitante deberá adherir al documento de solicitud que aquélla tenga establecido, una etiqueta identificativa de su número de identificación fiscal. Los cheques-gasóleo bonificado se presentarán a las entidades de crédito, de forma separada del resto de los cheques, para su abono en cuenta. Las entidades de crédito únicamente podrán abonar el importe de estos cheques en las cuentas abiertas a nombre de aquellos detallistas que acrediten su inscripción en el registro territorial.

3) Responsabilidad de las entidades emisoras de los medios de pago (la mayoría de los casos, entidades bancarias)

Las entidades emisoras de tarjetas-gasóleo bonificado presentarán por los medios y procedimientos electrónicos, informáticos o telemáticos que determine el Ministro de Hacienda, en un plazo que finalizará el día del mes siguiente a la terminación de cada trimestre, una relación con los siguientes datos:

- a) Apellidos y nombre o razón social, domicilio, número de identificación fiscal y código de la cuenta de cliente (c.c.c.) de cargo, correspondientes a los adquirentes del gasóleo.
- b) Importe total adeudado en el trimestre, correspondiente a los pagos efectuados mediante la utilización de las tarjetas-gasóleo bonificado expedidas a los adquirentes del gasóleo.

Las entidades de crédito que hayan emitido cheques-gasóleo bonificado presentarán por los medios y procedimientos electrónicos, informáticos o telemáticos que determine el Ministro de Hacienda, en un plazo que terminará el día 20 del mes siguiente al de finalización de cada trimestre, una relación con los siguientes datos:

- a) Apellidos y nombre o razón social, domicilio, número de identificación fiscal y código de la cuenta de cliente (c.c.c.) de cargo, correspondientes al adquirente del gasóleo.
- b) Importe total adeudado en el trimestre, correspondiente a los pagos efectuados mediante cheques-gasóleo bonificado.

Las entidades emisoras de tarjetas y las entidades de crédito remitirán, igualmente, al centro gestor, una relación de los importes abonados trimestralmente por dichas entidades a los detallistas inscritos en el registro territorial, correspondientes a pagos efectuados mediante tarjetas-gasóleo bonificado o cheques-gasóleo bonificado, a partir de la fecha que determine el Ministro de Economía y Hacienda.

Las entidades emisoras de tarjetas-gasóleo bonificado y las entidades de crédito serán responsables de la correspondencia entre los datos contenidos en dichas relaciones y los que se deducen de los medios de pago utilizados. En particular, las entidades de crédito serán responsables de la identificación diferenciada en los extractos periódicos de los abonos correspondientes al ingreso de cheques-gasóleo bonificado.



2 (...CONTINUACIÓN)

4) Libro de movimientos de gasóleo B

La cooperativa que venda gasóleo B tiene que llevar un libro de movimiento donde se reflejen las entradas y las salidas diarias.

El libro que deberá cumplimentarse deberá ser habilitado por la oficina gestora del impuesto que corresponda al establecimiento y deberá estar a nombre de la cooperativa o el titular que corresponda.

Sería conveniente llevarlo en formato digital para aquellas instalaciones que dispongan de sistemas informáticos de gestión preparados para ello. Ya que la agencia Tributaria puede autorizar la sustitución de los libros, por un sistema informático, pudiéndolo presentar vía telemática dentro del mes siguiente a la finalización del periodo de liquidación.

3 OTROS ASPECTOS A TENER EN CUENTA

Metrología

Como establece la Instrucción técnica IP-04, las instalaciones para suministro a vehículos deberán someterse a las revisiones, pruebas e inspecciones periódicas:

- Revisiones y pruebas periódicas de las instalaciones. Cada 5 o 10 años dependiendo de si necesita proyecto o no.
- Inspecciones periódicas: Se inspeccionarán cada 10 años todas aquellas instalaciones que necesiten proyecto. Esta inspección será realizada por un organismo de control autorizado.

Comunicación IVMDH

Presentar los trámites debidos a la Agencia Tributaria.

Envío de precios al MITYC

Se deberá comunicar al Ministerio de Industria de manera semanal los Precios de Venta al Público, o en su caso cuando se realice un cambio de precio. Y de manera anual se informará de los volúmenes vendidos de cada uno de los productos.

Consejero de Seguridad

Como receptores de una mercancía peligrosa, las cooperativas con distribución minorista deben disponer de un Consejero de Seguridad.

Protección de datos en caso de uso de cámaras

En caso de que pongan cámaras de seguridad, informar de su presencia y cumplir con la ley de protección de datos.

¿Podemos vender carburantes a usuarios que no repostan en sus vehículos?

- Si existe esta posibilidad, amparada por una exención del ADR. Siempre y cuando:
 - Sea transportado por un particular (persona física), para su uso.
 - Cantidad por recipiente igual o inferior a 60 litros.
 - Cantidad total transportada igual o inferior a 240 litros.
- Y sería RECOMENDABLE:
 - El uso de recipientes homologados.
 - Identificar en el recipiente el producto (según ADR o normativa de productos químicos).
 - Documento de acompañamiento (Obligatorio si > 200 litros) ■



El nuevo marco legal para un uso sostenible de fitosanitarios, en puertas

El MARM está elaborando un Real Decreto sobre el Uso Sostenible de Fitosanitarios, con el fin de transponer la Directiva 2009/128/CE sobre el uso sostenible de los plaguicidas. Esta Directiva se publicó a finales de 2009, y debe ser aplicada por todos los Estados miembros antes de noviembre de 2011.

Cada Estado Miembro deberá adoptar un marco para conseguir un uso sostenible de los plaguicidas y el fomento de la gestión integrada de plagas. Y, a más tardar el 14 de diciembre de 2012, deberán adoptar un plan nacional de acción para establecer objetivos, metas, medidas y calendarios a fin de reducir los riesgos y los efectos de la utilización de plaguicidas en la salud humana y el medio ambiente.

Con este Real Decreto, España establece dicho marco legal. Y a lo largo de 2012 se establecerá el Plan Nacional de Acción, que permitirá definir objetivos y herramientas para cumplirlos.

Uno de los pilares del nuevo marco legal, será la gestión integrada de plagas, a través de la aplicación de prácticas de bajo consumo de plaguicidas. Para ello, el Ministerio ha determinado un grupo de prácticas

agrarias que en la actualidad ya están realizando una gestión de plagas similar a la que propone la norma europea. Así, los cultivos que estén bajo norma de producción integrada, producción ecológica o bajo el marco de sistemas de producción certificados tipo Global-Gab, Naturane, etc., ya cumplirían con los requisitos establecidos por el Real Decreto. Al igual que los agricultores que estén integrados en sistemas tipo ATRIAS, ADV, etc.

El Real Decreto, que se está ultimando, pone especial énfasis en medidas que eviten la contaminación de aguas

El resto de agricultores, deberán disponer de asesoramiento técnico con el fin de acreditar un control integrado de plagas.

Como en toda norma, se marcan excepciones, con el fin de adaptarse a la realidad. Este es el caso de los cultivos con bajo riesgo de uso de fitosanitarios. Estos cultivos están por definir y agruparán a aquellos que, por sus características agronómicas y de cultivo, el riesgo para la salud

humana y el medio ambiente son muy bajos o apenas existe.

A lo largo de estos últimos años, con el debate a nivel europeo de esta directiva que está en proceso de transposición, ha habido mucha preocupación por la prohibición de los tratamientos aéreos. Finalmente, España ha adoptado una postura que permitirá establecer casos excepcionales para aquellos cultivos y situaciones excepcionales que no dispongan de ninguna alternativa viable.

En la parte de prevención medioambiental, el Real Decreto hace un gran esfuerzo para establecer medidas con el fin de evitar la contaminación de aguas.

En estos momentos el Ministerio está consensuando el proyecto de Real Decreto, que se espera sea publicado a finales de año ■





Jornada Técnica sobre Distribución de Carburantes en Cooperativas

Las cooperativas avanzan en la distribución de carburantes

Cooperativas Agro-alimentarias de España organizó el pasado 22 de septiembre en el CaixaForum de Madrid, unas Jornadas Técnicas sobre Distribución de Carburantes en el Medio Rural, con el objetivo de analizar la situación actual y perspectivas de las cooperativas como distribuidoras de carburantes a sus socios en un contexto normativo que está inmerso en cambios importantes que afectarán enormemente a esta actividad.

Según los datos del Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agrario, 651 de las cooperativas asociadas a Cooperativas Agro-alimentarias de España suministran carburantes a sus socios. Estas cooperativas, que empezaron de forma tímida hace veinte años, han alcanzado hoy día una posición más que relevante en la distribución minorista en el medio rural. La capacidad de organización, a través de cooperativas de segundo grado, ha conformado en determinadas zonas la

aparición de potentes redes de distribución cooperativa, agrupadas bajo una misma logística, imágenes y estrategias comerciales conjuntas, etc.

Esta agrupación de las cooperativas se ha producido también por la aparición, en los últimos años, de normativas medioambientales, de seguridad en las instalaciones, de control fiscal, etc., obligando a las empresas a mejorar todas sus capacidades profesionales, incluyendo la atención al cliente. El incremento de costes de estas medidas lo han mitigado las cooperativas en gran parte gracias a la intercooperación.

La jornada comenzó con la explicación del responsable de Servicios Jurídicos de Cooperativas Agro-alimentarias de España, José Cardona, acerca de la regulación en materia de distribución minorista de combustibles y carburantes petrolíferos de las cooperativas agrarias, desde sus inicios hasta nuestros días. Esta actividad de nuestras cooperativas surgió en 1986, si bien restringida a la distri-

bución exclusivamente de gasóleo B o agrícola a sus propios socios. En la década de los noventa, y tras la supresión del monopolio de CAMPSA, se regularían los nuevos canales de distribución de productos petrolíferos, permitiendo ya a partir de 1995 que las cooperativas agrarias pudiesen distribuir libremente combustibles y carburantes, con las limitaciones propias de nuestra legislación cooperativa; es decir, sin que en esta actividad la cooperativa pudiera sobrepasar el 50% de operaciones con no socios.

Actualmente, según explicó Cardona, tras diversos cambios legislativos como los incorporados en el Real Decreto-Ley 10/2000, o en la Ley 24/2005, las cooperativas agrarias, a partir de la Ley 2/2011 de Economía Sostenible, siguen pudiendo distribuir todo tipo de combustibles y carburantes, con las limitaciones antes comentadas.

Desde la Agencia Tributaria, la jornada contó con la colaboración de Porfirio Díaz, del área de Hidrocarbu-



ros de la Subdirección de Gestión e Intervención de Impuestos Especiales, quien hizo un repaso a diferentes cuestiones fiscales de aplicación del Reglamento de este tipo de Impuestos. Enumeró las novedades respecto a la última modificación del Reglamento y destacó las modificaciones para los depósitos fiscales.

Además, Díaz hizo un breve repaso a cuestiones prácticas y generales como los medios de pago para la retirada de gasóleo B, o el libro de movimientos del gasóleo B. Por último, se centró en la devolución de Impuestos Especiales (IIEE) de hidrocarburos, abordando datos de actualidad y algunas cuestiones prácticas con los cooperativistas asistentes sobre problemas que en los últimos meses han surgido.

Posteriormente, Francisco García, técnico de Suministros de **Cooperativas Agro-alimentarias de España**, se centró en la aplicación de la Ley de Responsabilidad Medioambiental en el sector de Hidrocarburos, haciendo un análisis de la normativa y un estudio de impacto de dicha normativa en las cooperativas con distribución de carburantes. Se presentaron las actividades que se están llevando a cabo desde **Cooperativas Agro-alimentarias de España**, a través de sus Federaciones Valenciana y Navarra, con la realización de un estudio de análisis de riesgos de las instalaciones que tienen las cooperativas, con el fin de determinar cuál es la situación antes de la aplicación de la legislación.

En la última ponencia, llevada a cabo por Jorge Prats, de Repsol, se

analizaron temas muy prácticos relacionados con los requisitos de seguridad en los procesos. Se dio un repaso al ADR (acuerdo sobre transporte de mercancías peligrosas), abordando temas como el Consejo de Seguridad, el transporte bajo exención al ADR, la seguridad en el proceso de carga y descarga y, por último, realizó una breve exposición de las novedades que presentará la nueva ITC OP-04.

La clausura de la jornada estuvo a cargo del presidente de **Cooperativas Agro-alimentarias de España**, Fernando Marcén, el presidente del Consejo Sectorial de Suministros, José Faus, y de Andrés Montero, de la Subdirección General de Fomento Industrial e Innovación del MARM ■

Desarrollo del “seguro creciente” en el sistema español de seguros agrarios



El sistema de seguros agrarios combinados se ha consolidado en España como una eficiente herramienta para la gestión de los riesgos climáticos que afectan a los agricultores y ganaderos, y se ha convertido, al tiempo, en un modelo de referencia internacional. A lo largo de más de 30 años de vida, el sistema ha ido adaptándose a las necesidades de los asegurados y de sus producciones a través del trabajo conjunto de los sectores público y privado. Algunas cifras destacadas que sirven para ilustrar la salud de este sistema son las que arroja el desarrollo del Plan de Seguros 2010, en el que se suscribieron más de 485.000 pólizas, se alcanzó un capital asegurado superior a los 10.500 millones de euros, se facturó un volumen de primas de coste¹ de casi 720 millones de euros y el número de declaraciones de siniestro superó el millón cien mil, como ya ocurría en 2009.

Precisamente el tamaño alcanzado por el sistema, junto con la necesidad de mantener su capacidad de adaptación a las cambiantes necesidades, obligaban a un cambio en el modelo de gestión. El denominado “seguro creciente” y su implantación no supone una ruptura radical, sino una nueva evolución que aprovecha y potencia el conocimiento acumulado durante años por Agroseguro en la gestión de estos riesgos, proporcionando un marco homogéneo de garantías para todas las producciones agrarias. Las modificaciones que se introducen permiten optimizarlo y enfocarlo hacia el futuro.

El desarrollo de seguros cada vez más complejos, fruto de las demandas del sector productor, con incorporación sucesiva de un número creciente de posibilidades y opciones,

comenzaba a agotar el modelo de gestión y los sistemas informáticos, limitando el desarrollo del seguro. Aseguradoras, tomadores y agricultores encontraban algunos inconvenientes a la hora de formalizar las pólizas y comprender algunos condicionados del seguro, tan prolijos y heterogéneos como complejos y especializados. No existían comparadores sencillos e intuitivos entre las distintas opciones de aseguramiento para un mismo cultivo y no era necesariamente sencillo identificar las novedades y mejoras introducidas cada campaña.

En general, con este nuevo sistema de gestión se pretende proporcionar al asegurado un trato más individualizado, ágil y transparente en la contratación; más específicamente, los objetivos son, de cara al productor:

- Ofrecerle, para todos los cultivos, la posibilidad de contratar una protección básica contra todos los riesgos catastróficos que acaezcan en la explotación, pudiendo también optar por niveles superiores de garantía a través de la selección de distintos módulos de cobertura.
- Mejorar, completar y hacer más clara la información que se le proporciona a través de la póliza, dando al agricultor un trato individualizado en la contratación, con la introducción de programas comparativos. Además, las condiciones contractuales se simplifican y se hacen más homogéneas, creándose un índice y una estructura de capítulos que facilitan su comprensión y claridad.
- Reducir el número de líneas de seguro, agrupando todas las de un mismo sector en una única línea en la que se incluyen todas las producciones del mismo tipo, posibi-

litando modificaciones y mejoras en los seguros de una forma más rápida y eficaz, sin la necesidad de tener que crear nuevas líneas.

- Preparar el seguro al nuevo marco que se prevé en el seno de la UE, posibilitando el desarrollo de seguros de riesgos de mercado y contemplando también la posibilidad de adaptar el cálculo de las subvenciones a eventuales cambios en la normativa de la Unión Europea.

Con estos objetivos, el seguro creciente se basa en un esquema modular aplicable a todas las líneas de seguro, basado en cuatro módulos identificados con los números del 1 al 3 y un cuarto denominado módulo P, que se diferencian entre sí, fundamentalmente, por el nivel al que se da tratamiento a la cobertura (para la explotación en su conjunto o por parcela) y por el nivel de garantía que se ofrece. Así, el Módulo 1 proporciona un aseguramiento por explotación con daños mínimos indemnizables más elevados, el módulo 2 trata algunos riesgos por explotación y otros por parcela, con franquicias más bajas, y los módulos 3 y P garantizan los riesgos por cada parcela. La peculiaridad del llamado módulo P es que es el único que no incluye la cobertura de los riesgos de “resto de adversidades climáticas”². A su vez, en determinados casos es posible elegir, dentro de cada módulo, desde coberturas básicas hasta niveles superiores de garantía de acuerdo a los resultados históricos de cada productor.

Como novedad, se incluyen garantías por parcela para daños en instalaciones³ como invernaderos, mallas

⁽¹⁾ Prima de coste: Prima neta periodificada + Impuestos + Prima de Reaseguro del CCS.

⁽²⁾ El riesgo de “resto de adversidades climáticas” ampara las pérdidas no controlables por el agricultor sobre los bienes asegurados, cuando sean debidas a condiciones climáticas adversas no recogidas en las definiciones de los riesgos específicamente nominados (por ejemplo el riesgo de pedrisco, o el riesgo de helada). En algunos casos el inicio de garantías se establece con la toma de efecto del seguro y en otros desde cosecha vista.

⁽³⁾ Modificación del artículo 3.1, último párrafo, de la Ley 87/1978, efectuada por Ley 3/2010, de 10 de marzo.

antigranizo y umbráculos, microtúneles, cortavientos artificiales y sistemas de conducción. Estas garantías se han facilitado gracias al nuevo modelo de gestión, ya que la estructura del seguro tradicional dificultaba su diseño.

La modernización en la gestión de los seguros agrarios que se produce con el seguro creciente hacía también necesaria la correspondiente modernización tecnológica. El sistema informático desarrollado para la suscripción de pólizas en el nuevo esquema facilita la contratación al permitir a las entidades, por primera vez, apoyarse en unos servicios web establecidos con Agroseguro, de forma que las pólizas se recibirán en tiempo real a través de transmisión telemática.

En este estado de cosas, me incorporé a la presidencia de Agroseguro a finales de mayo de este año para asumir, como primera tarea, la de consolidar este nuevo sistema de gestión. Desde mis responsabilidades anteriores, incluida la de pertenecer al Consejo de Administración de Agroseguro, he visto “hacerse mayor” a este sistema prácticamente desde el principio, por lo que soy plenamente consciente del grado de desarrollo y de éxito alcanzados por el seguro agrario en estas tres décadas. Mi primer objetivo, a muy corto plazo, está siendo “ponerme al día” y elaborar un plan de trabajo para el próximo trienio; y como objetivos más a medio plazo, dentro de ese plan estratégico, se encuentra, en el plano interno, la revisión de las relaciones intrasocietarias de la Agrupación (el Consejo y sus comités, el cuadro de coseguro); y en el área de negocio, además de la tarea antes citada en relación con el nuevo seguro creciente, el análisis de los sectores con menor implantación de aseguramiento o resultados irregulares y el estudio de nuevas formas de contratación –seguros renovables, seguros plurianuales, grandes explotaciones...–, y cómo no, el estudio, diseño y preparación de un posible producto de seguro que en un futuro pudiera utilizarse, junto con otras alternativas, como un instrumento de estabilización de las rentas o los ingresos de los agricultores y ganaderos que contemple, junto con los riesgos climáticos, los de mercado ■

Implantación del seguro creciente y previsiones sobre el seguro agrario en 2012



Transcurridos tan solo seis meses desde el inicio del proceso de implantación de las modalidades del seguro creciente, no se puede realizar una completa evaluación global sobre sus resultados, ya que ni se ha completado su implantación entre las producciones agrícolas, ni se han cerrado las garantías de las primeras pólizas contratadas bajo este modelo. Pero creo que no resultará demasiado aventurado formular algunas valoraciones provisionales fundamentadas sobre esta corta experiencia.



1

La primera de las cuestiones, sobre las que creo existirá un alto grado de acuerdo, es la relativa a la indudable mejora que se ha llevado a cabo en la definición de los condicionados que regulan los contratos de seguro. Gracias al trabajo desarrollado por los técnicos de las distintas organizaciones e instituciones que participan en el sistema de seguros agrarios, ha sido posible redactar, a partir de los anteriores contratos, unos nuevos condicionados con textos a los que se les ha tratado de dar una redacción más sencilla y comprensible, a la vez que se ha procurado dotarlos de la mayor homogeneidad posible, con independencia de cual sea el sector al que se apliquen.

La revisión del condicionado ha implicado también un aumento importante en las coberturas del seguro, habiéndose avanzado, de forma muy sustancial, en el objetivo de ofrecer a los productores una garantía global contra todas las adversidades climáticas y naturales que pueden afectar a su producción. Con los nuevos módulos establecidos (módulos 1, 2 y 3) podemos dar por logrado dicho objetivo en las producciones herbáceas, que desde ahora disponen de cobertura desde la implantación del cultivo hasta la recolección, y en las producciones leñosas, con garantías desde el cuajado del fruto a la recolección.

Es evidente que la mejora de la calidad del servicio al asegurado, objetivo compartido por todas las asociaciones e instituciones, pasa por poner a disposición del agricultor una póliza sencilla de entender y comprensiva de los riesgos que ponen en peligro la sostenibilidad de su explotación.

Fernando J. Burgaz
Director de ENESA

cuestiones horizontales
> opinión

2

El segundo de los aspectos que pueden destacarse en estos momentos está relacionado con el trabajo desarrollado para el diseño y puesta a punto de nuevos procesos informáticos y en la puesta al día de los canales de comercialización encargados de gestionar y tramitar esta modalidad de seguro. Una vez pasado el reto del 1 de abril, fecha de inicio de la contratación en el sector de los cítricos, en la que todas las miradas estuvieron expectantes con el arranque de los sistemas y procedimientos de trabajo, podemos confirmar que, con las dificultades y los fallos que puntualmente se hallan podido producir, se ha superado con éxito el reto que ha supuesto el lanzamiento del seguro creciente.

Debe destacarse adicionalmente que los nuevos modelos de gestión han permitido mejorar la calidad y la transparencia de la información que a través de la póliza se pone a disposición de los asegurados y la información que se genera para el propio perfeccionamiento del sistema. El asegurado conocerá con precisión las garantías de que dispone, los riesgos contratados y sus franquicias y coberturas, adicionalmente la inclusión de las referencias SIGPAC mejorará los procesos de peritación, la creación de bases de datos individualizados y los controles sobre el aseguramiento.

“El seguro ha entrado a formar parte de los costes básicos de cualquier explotación”

4

Para completar este breve análisis de la situación actual del seguro agrario es oportuno realizar algunos comentarios sobre el posible efecto de la crisis económica sobre su contratación, a este respecto, si comparamos los resultados de aseguramiento conocidos a mediados de septiembre de este ejercicio con los relativos a la misma fecha del pasado año, puede observarse que, en términos globales, se han incrementado tanto el número de pólizas contratadas (en un 5% para las producciones agrícolas y del 11% para las forestales) como de la producción asegurada (en unos porcentajes similares a los anteriores). Los datos disponibles para el sector pecuario no son comparables dado el cambio de fechas de contratación que se ha producido este año en el seguro de retirada y destrucción de animales muertos en la explotación.

De los datos de aseguramiento de que se dispone, parece deducirse por tanto que el grado de respuesta de los productores ante el seguro se mantiene en unos niveles muy similares a los registrados el pasado año, e incluso con una cierta mejoría en algunos sectores; cabe pensar, en consecuencia, que el seguro ha entrado a formar parte, cada vez más, de los costes básicos de cualquier explotación. No cabe duda que el abaratamiento que se ha registrado en el coste del seguro en este año (la producción agrícola asegurada se ha incrementado en un 6%, mientras que el coste de su aseguramiento se ha reducido en un 4%) ha debido contribuir al mantenimiento del nivel de protección de la agricultura.

3

En otro orden de cosas debe tenerse en cuenta que el nuevo modelo de gestión que se ha diseñado permitirá incorporar en el futuro nuevas coberturas complementarias, tal como ya se ha hecho este año con el aseguramiento de las instalaciones, como las relativas a la sequía hidráulica o los riesgos de mercado.

Podremos tener una evaluación más completa de los resultados de la implantación del seguro creciente en la medida que vayamos conociendo la contratación en los diferentes sectores productivos. En este momento solo se disponen de datos cerrados para los cítricos, de los que cabe deducir que prácticamente se ha repetido el grado de aseguramiento del pasado año, según datos de 22 de septiembre, en 2010 se contrataron 36.399 pólizas que amparaban a 3.079,2 miles de toneladas y en el presente ejercicio las pólizas han sido 36.276 y la producción asegurada 2.983,0 miles de toneladas.

La próxima contratación que se lleve a cabo en cereales, olivar o viñedo nos permitirán disponer de nuevas referencias que nos darán una perspectiva más completa de los resultados de la implantación del seguro creciente.

5

Patiendo de estas ideas y de algunas otras consideraciones se ha procedido al diseño de los objetivos que se espera lograr mediante el Plan de seguros agrarios para el ejercicio 2012. Estos objetivos de concretan en los tres puntos siguientes:

- Consolidar el diseño de la modalidad de seguro creciente y completar su puesta en marcha de las líneas correspondientes a sectores como cerezas, hortalizas al aire libre y flor cortada, incendios forestales, cultivos subtropicales e industriales y uva de mesa.
- Movilizar el conjunto de las capacidades que reúnen las instituciones que integran el sistema de seguros agrarios, para conseguir incrementar el grado de implantación en aquellas líneas de aseguramiento que, a pesar de los esfuerzos realizados hasta el momento, presentan un bajo nivel de contratación, especialmente en sectores como el olivar, el viñedo o la ganadería intensiva, entre otros.
- Continuar el proceso de incorporación al sistema de la cobertura sobre daños en instalaciones y en elementos productivos, de tal forma que se puedan incluir el conjunto de elementos que intervienen en el proceso de producción.

6

Podemos concluir, como puede deducirse de los anteriores objetivos, que las líneas de trabajo para el próximo ejercicio están orientadas hacia la consolidación y el perfeccionamiento del importante avance que, para la protección del sector agrario, ha supuesto la implantación de la modalidad de seguro creciente ■



www.agroalimentacion.coop
el portal de los productos cooperativos

Entra y entérate de cosas como...



9 RAZONES POR LAS QUE COMPRAR PRODUCTOS COOPERATIVOS

- 1 Por su calidad
- 2 Son garantía de seguridad y confianza
- 3 Posibilitan mercados más transparentes
- 4 Son productos innovadores
- 5 Cuidan el medio ambiente
- 6 Contribuyen al desarrollo de nuestros pueblos
- 7 Generan empleo en las zonas rurales
- 8 Acercan la innovación a las zonas rurales
- 9 Mejoran la calidad de vida



El futuro en siete palabras:

GA-RAN-TI- ZA-DI-SI-MO



Ahora tranquilo.
Ahora, Planes Garantizados.

Con la Nueva Gama de Planes de Pensiones Garantizados *RGASeguridad* o con el Plan de Previsión Asegurado *RGAGarantizado* puedes **garantizarte una atractiva rentabilidad*** a corto, medio o largo plazo. Sin duda, excelentes alternativas si buscas **rentabilidad y seguridad** para tus ahorros.

Infórmate de la rentabilidad de nuestros Planes Garantizados en tu Oficina de Caja Rural y realiza tu aportación o traspaso antes del 31 de diciembre.

**HASTA EL
31 DE DICIEMBRE**

* Garantía externa otorgada por el Banco Cooperativo Español para los Planes de Pensiones *RGASeguridad*. La rentabilidad garantizada para dichos planes es hasta fin de cuantía de inversión.

