MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA
Y ALIMENTACIÓN

ENTIDAD
ESTATAL DE
SEGUROS AGRARIOS

ENESA INFORMA:

Inicio de la suscripción del Seguro Multicultivo de Cítricos y de Daños Excepcionales

Desde el 1 de abril y hasta el 15 de septiembre de 2005, el sector cítrícola tendrá la posibilidad de asegurar sus producciones de Naranja, Mandarina, Limón y Pomelo, en dos líneas de seguro: Seguro Multicultivo y de Daños Excepcionales en Cítricos y Póliza Multicultivo de Cítricos. Ambas tienen la denominación de multicultivo al poder dar cabida a más de una producción cítrícola en la misma póliza.

Desde su creación, hace un par de años, el Seguro Multicultivo de Cítricos ofrece una amplia cobertura, mediante varias opciones de aseguramiento, de forma que cada asegurado puede suscribir aquella que más se ajuste a sus necesidades, existiendo distintos niveles de cobertura y de periodos de garantía. Al contemplar todas las opciones los mismos riesgos, no hay inconveniente en elegir para cada parcela la opción que mas se adapte al ciclo de recolección.

Para comprender bien esta línea de seguro, es necesario conocer los tres tipos de garantías:

- Garantía a la producción, en la que se cubre los daños en cantidad y calidad que sufran todas las producciones de cítricos, valorándose independientemente el riesgo de pedrisco y de forma colectiva los daños excepcionales por incendio y por el resto de adversidades climáticas, tales como la inundación, lluvia torrencial, helada, viento (mecánico y cálido), alternancia de temperaturas, lluvias, así como cualquier riesgo de origen climático no controlable por el agricultor que produzca caída de fruta o perdidas de la misma como es el caso del Pixat.
- Garantía a la plantación, en la que se cubre la pérdida ocasionada en la capacidad productiva de la plantación de todas las especies de cítricos por los riesgos de incendio, viento, inundación –lluvia torrencial y otros daños excepcionales que produzcan exceso de humedad y por la helada únicamente para el limón. Para el riesgo de inundación, lluvia torrencial y otros daños excepcionales, se cubre la muerte o pérdida total del arbol.
- Extensión excepcional de garantías del riesgo de pedrisco, con inicio el 1 de mayo de 2005, para aquellos agricultores que aseguraron su producción de cítricos en la campaña anterior, en cualquiera de los seguros existentes y que vuelvan ha asegurar en los quince días naturales antes de la ocurrencia de un siniestro de pedrisco, siempre que lo hagan antes del 15 de junio.

Todas estas garantías están dentro del seguro principal y, en el caso de estar realizado antes del 31 de julio de 2005, es posible realizar un seguro complementario para todas las producciones de cítricos y riesgos y cuyo comienzo de garantías es el 1 de agosto de 2005, teniendo la misma finalización que la opción elegida en el seguro principal.

El Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación, a través de ENESA, subvenciona al agricultor hasta el 48% del coste neto del seguro. Esta subvención se obtiene mediante la suma de los distintos porcentajes y dependen, entre otros aspectos, de las características del asegurado, siendo los siguientes:

TIPO DE SUBVENCIÓN	PORCENTAJES
Subvención base aplicable a todos los asegurados	18%
Subvención por contratación colectiva	5%
Subvención adicional según las condiciones del asegurado	14%
Subvención por modalidad de contratación	2%
Subvención por renovación de contrato	6% ó 9% *

(*) Según se hayan asegurado en uno o dos años anteriores.

En el caso de una joven agricultora, la subvención adicional según las condiciones del asegurado se incrementa con dos puntos.

Las comunidades autónomas también pueden subvencionar este seguro, acumulándose a la subvención que aporta el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

El agricultor interesado en este seguro puede solicitar más información a la ENTIDAD ESTATAL DE SEGUROS AGRARIOS C/ Miguel Angel 23, 5ª planta, 28010 MADRID con teléfono: 913081030, fax: 913085446 y correo electrónico: seguro.agrario@mapa.es y a través de la página web www.mapa.es. Y, sobre todo, a su Tomador del Seguro o a su Mediador, ya que éstos se encuentran más próximos y le pueden aclarar cuantas dudas se le planteen antes de realizar la póliza y posteriormente asesorarle en caso de siniestro.

Futuro de la Biotecnología en Agricultura

Este artículo no pretende más que mostrar, de la forma más objetiva posible, el escenario actual y futuro del desarrollo tecnológico en la agricultura en lo que se refiere a la biotecnología.

Los datos en él expuestos corresponden a un estudio realizado por la fundación Genoma España y la fundación **OPTI** (Observatorio de Prospectiva Tecnológico Industrial), que muestra cómo la biotecnología afectará en un futuro al sector agrario, con sus limitaciones y condicionantes.

Dicho trabajo apunta como principales objetivos de la aplicación de la biotecnología en general, y de la genómica en particular, en los sectores agrarios y ganaderos, los siguientes:

• Incremento de la calidad de los productos y las producciones.

• Incremento de la productividad y resistencia de las especies, variedades y razas, tanto vegetales como animales.

• Implantación de criterios de sostenibilidad en la gestión de explotaciones, limitando el consumo de insumos y el impacto sobre el medio ambiente e incrementando la sanidad de las explotaciones.

• Control sobre la reproducción.

• Mejoras sobre el control sanitario.

• Utilización de microorganismos, plantas y animales como biofactorías, es decir, convertir bacterias, cultivos o animales de granja en pequeñas fábricas para la producción controlada y a bajo coste, de materias primas y fármacos entre otros.

• La generación de nuevas vías de eliminación y reutilización de residuos.

• Desarrollo de nuevas especies comestibles.

• Potenciar el uso no alimentario de las tierras agrarias y explotaciones ganaderas, fabricando productos para la industria.

El horizonte temporal previsible para la materialización de las biotecnologías es el intervalo entre el 2005 y el año 2010, aunque no todas ellas lo harán con una misma velocidad de implantación.

Si preguntamos a los expertos sobre las ventajas de la biotecnología en el ámbito agrario, no dudarán en contestarnos que representa una oportunidad para los productores y transformadores, y según se señala en el estudio, les permite diseñar nuevos productos y producciones más resistentes, minimizar la carga química, reutilizar y eliminar residuos, realizar controles sanitarios más eficientes y cultivar nuevas especies comestibles hasta cosechar productos no alimentarios (como puedan ser fármacos, enzimas industriales o precursores energéticos).

En España, según el informe de **ASEBIO** (Asociación Española de Empresas Biotecnológicas), el número de empresas que operan directa e indirectamente en el sector biotecnológico es de 369 empresas, en la que las empresas dedicadas en su totalidad a la biotecnología cuentan con una facturación aproximada de 296 millones de euros (datos del 2003. Fuente Genoma España) de la cual dedican un 73% a la I+D, motor de este sector. El ámbito de trabajo de dichas empresas es variado, dedicándose total o parcialmente a sectores como: productores de semillas y plantas, depuración remediación y tratamiento de residuos, producciones animales, fermentaciones alimentarias, y otros.

Al hablar de agro-biotecnología, hablamos de principalmente 12 tecnologías que a juicio de los expertos son las consideradas como críticas para el sector, y que son:

- *La creación de mapas genéticos, que permiten obtener la estructura de los genomas y la posición de los genes.*

- *La realización de genotecas y colecciones de ESTs (pequeños segmentos genéticos) que permiten reducir los genomas a una escala de trabajo abordable.*

- *El estudio de las proteínas a que da lugar dicha expresión, comenzando con la identificación y separación de proteínas y terminando por estudiar las modificaciones o interacciones que sufren dichas proteínas, en la denominada proteómica.*

  Estudio de subproductos o metabolitos, a través de la metabolómica, a que dan lugar a las proteínas, como vitaminas u hormonas entre otros.

- *La bioinformática como herramienta de almacenamiento, computación, interpretación y correlación de datos.*

- *La selección asistida por marcadores que permitirá acelerar los procesos de selección genética tradicional.*

- *Uno de los puntos más polémicos en la actualidad es la transformación génica de los productos, justificada por algunos ante la falta de variabilidad genética natural para todos los caracteres deseados. En este sentido la mejora de protocolos y vectores de transformación, que permita un mejor control de la expresión de los genes que se introducen, y por otro lado la inserción y deleción dirigida de genes, esto es, conseguir una ingeniería genética de precisión en cultivos y animales introduciendo o eliminando genes de lugares determinados.*

- *La Agencia Europea de Seguridad Alimentaria alertó de la necesidad de desarrollar y usar alternativas a la resistencia a antibióticos, como marcadores de transformación genética en plantas.*

- *Desarrollo y homologación de métodos biotecnológicos para el registro molecular de variedades y especies.*

Fuente: Genoma España

Hasta ahora los datos mostrados corresponden, como se indicaba al comienzo del artículo, al informe de prospectiva tecnológica, "Impacto de la Biotecnología en los sectores agrícola, ganadero y forestal" elaborado conjuntamente entre por Genoma España y la fundación OPTI (Observatorio de Prospectiva Tecnológico Industrial) y que se puede descargar de la página web: www.gen-es.org

Pero también nos interesa saber cuál es la posición tanto de la Unión Europea en general, y de España en particular, respecto al tema, qué iniciativas se han llevado a cabo y cuáles son las previsiones de futuro en el ámbito de la biotecnología en el sector agrario y ganadero.

La Unión Europea entiende la biotecnología como instrumento fundamental para mejorar la competitividad de la agricultura, industria y silvicultura europeas, y por ello ha creado una plataforma tecnológica (lanzamiento oficial el 26 de junio de 2004), denominada "Plants for the future" , y participada, entre otros, por el **COPA-COGECA**, consumidores, investigadores, Europabio, EPSO, etc, y cuyo objetivo principal es mejorar la explotación segura de la diversidad genética de las plantas para:

- Producir productos alimenticios diversos de mejor calidad, saludables y a precios razonables, ofreciendo a los consumidores de dentro y de fuera de Europa opciones reales para mejorar su calidad de vida.

- Posibilitar la sostenibilidad medioambiental y agrícola, incluyendo biomateriales, bioenergía y recursos renovables.

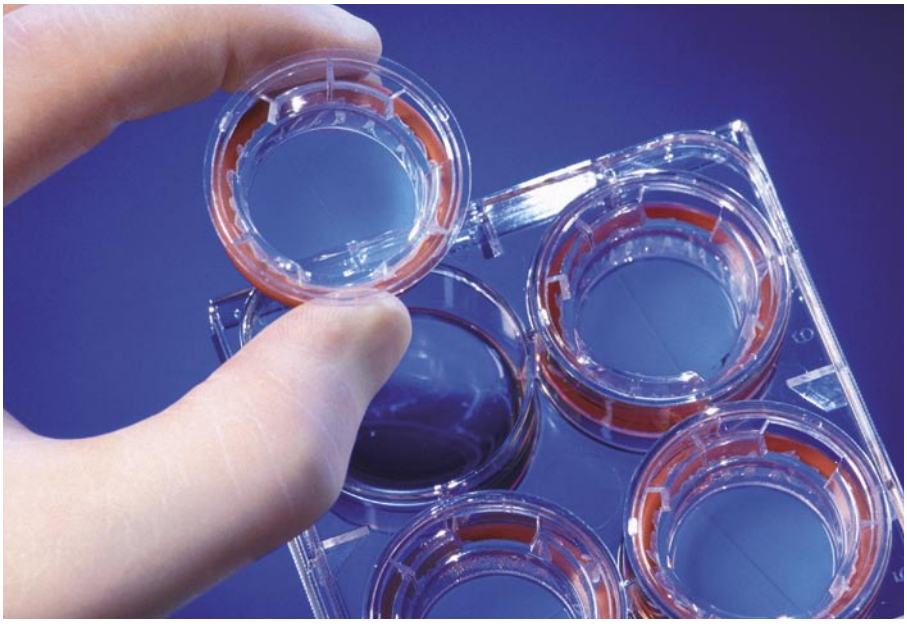
En España , en concreto desde el Ministerio de Educación y Ciencia, el creciente interés por la biotecnología les ha llevado a participar en la iniciativa **ERA-PG** (European Research Area on Plant Genomics), dirigida a reforzar la cooperación y coordinación de los distintos programas de investigación europeos en el ámbito de la genómica y la biotecnología vegetal.

Dentro de esta iniciativa, se ha desarrollado un programa de investigación en el campo de la genómica vegetal de manera consorciada entre Alemania, Francia y España, en la que se financiaron proyectos de investigación que comenzaron en el 2004. En esta convocatoria participaron, entre otros, los consorcios público-privados **GABI** (Alemania) y Génoplante (Francia), en ambos casos se trata de plataformas formadas por el sector privado del área de la agroalimentación y el sector público, y con un interés común, que es el desarrollo de proyectos de investigación en el campo de la genómica vegetal cuyos resultados se transfieran de una forma ágil y eficaz al sector privado.

Ante la segunda convocatoria de proyectos de investigación a principios de 2006, el Ministerio de Educación y Ciencia español desea fomentar en España una iniciativa similar a estos dos modelos, el alemán y el francés, que coordinen los esfuerzos llevados a cabo en nuestro país en el campo de la biotecnología y en la que el sector privado juegue un papel fundamental, no sólo como receptor de los resultados sino también, en parte, como promotor de los proyectos.

Si bien es cierto que hablar de biotecnología en agricultura puede suponer un motivo de conflicto, también lo es la buena disposición hacia el estudio y desarrollo de este tipo de tecnologías por parte de las instituciones políticas y científicas. La posterior aplicación, o no, de dichas tecnología se verá reflejada a lo largo los próximos años.

En cualquier caso, ni el sector ni las cooperativas pueden permanecer al margen del debate que existe sobre la biotecnología.



Visita del Consejo Sectorial de Piensos de la CCAE a la cooperativa belga AVEVE

La visita es una clara apuesta por la intercooperación a nivel internacional y ha sentado las bases para llevar a cabo acuerdos comerciales entre las cooperativas españolas y el importante grupo belga .

La Confederación Española de Cooperativas Agrarias tiene una clara voluntad de impulsar procesos de intercooperación a nivel internacional, mejorando las relaciones entre las cooperativas que puedan desarrollar proyectos conjuntos. En esta línea, una delegación compuesta por nueve representantes de la CCAE visitó el pasado mes de mayo las oficinas centrales y diversas instalaciones del Grupo AVEVE, líder en Bélgica de tecnología de enzimas para la fabricación de piensos.

Tras diversos contactos mantenidos durante los años 2003 y 2004 entre la CCAE y AVEVE, se acordó la visita de una delegación de la CCAE a Bélgica para conocer in situ los trabajos experimentales que están realizando en temas de premezclas enzimáticas. También se pretendía avanzar en la obtención de acuerdos comerciales entre ambas organizaciones de cara al futuro.

La visita comenzó con un encuentro con el Presidente del Grupo AVEVE, Walter Vandepitte; el Director del Departamente de Investigación y Desarrollo, Eric Vaderbeke; y el Director de Comercio, Frank Bouchier. Vandepittte realizó una presentación del Grupo AVEVE, su historia y la importancia que tiene en el sector agroalimentario belga. Por su parte, la delegación española presentó a las cooperativas que acudieron al encuentro: Cooperativa Sergan, Sociedad Cooperativa Alta Montaña, Cooperativa COAVRE, Cooperativa La Plana de VIC y la Sociedad Cooperativa Agrícolas San Lorenzo.

Esta primera reunión permitió comparar los diferentes modelos existentes en ambos países en cuestiones como el control de la producción aplicado, de la comercialización y de las exportaciones. Además, sirvió para comenzar a preparar una serie de acuerdos comerciales que podrían fructificar en un futuro.

Posteriormente se trató de forma extensa la cuestión de los enzimas y el tratamiento e investigación a los que son sometidos en AVEVE. De especial interés fue la presentación y debate que tuvo lugar con Vanderbeke sobre las mezclas complejas de enzimas, y la política llevada a cabo por el Grupo AVEVE.

Asimismo, se produjo un intercambio de puntos de vista y de la situación en los dos países en temas como la trazabilidad, el Paquete Higiene, el etiquetado de los piensos o los OGMs.

El encuentro se completó con una visita por las instalaciones de la fábrica de piensos de Merksem, planta que produce 500.000 toneladas de piensos al año.

Por otro lado, el responsable de AVEVE Rudy Lefevre dio una visión general del funcionamiento del extenso sistema de tiendas cooperativas (propias y en sistema de franquicia) que depende de esta cooperativa. El grupo español también visitó una tienda cooperativa, donde comprobaron el diseño y la presentación de los productos que ofrecen.

Finalmente, la delegación de la CCAE visitó las instalaciones de la estación experimental de Poppel, en las que el Grupo AVEVE realiza los ensayos y las investigaciones necesarias para mejorar la calidad de sus piensos, tanto para vacuno de leche como para porcino. Dirk Bogaerts presentó la estación experimental y la política que se sigue y guió a la delegación en la visita a las instalaciones. ■

Cataluña prepara un nuevo sistema de pesaje y clasificación de porcino, el SIPCAP, más claro y homogéneo

En el marco actual de transparencia en que se encuentra inmerso el sector agroalimentario, surge desde la Administración catalana una iniciativa de cara a contribuir a la tan citada transparencia, así como favorecer la calidad del producto, garantizar una clasificación uniforme de las canales de porcino en función del peso y la composición de la misma, y modernizar la competitividad de los mataderos.

El denominado SIPCAP define unos objetivos claros dentro de su planteamiento, como son, por un lado, la determinación de una valoración objetiva de las canales de porcino, de cara a homogeneizar los sistemas existentes en la actualidad; por otro lado, se define el sistema de control y supervisión de las operaciones de clasificación de canales y pesado de las mismas en los mataderos. Con el nuevo sistema en proyecto se busca generar inquietudes en el sector, para así estimular el progreso técnico y la adecuación de las orientaciones productivas a las necesidades del mercado y demandas del consumidor.

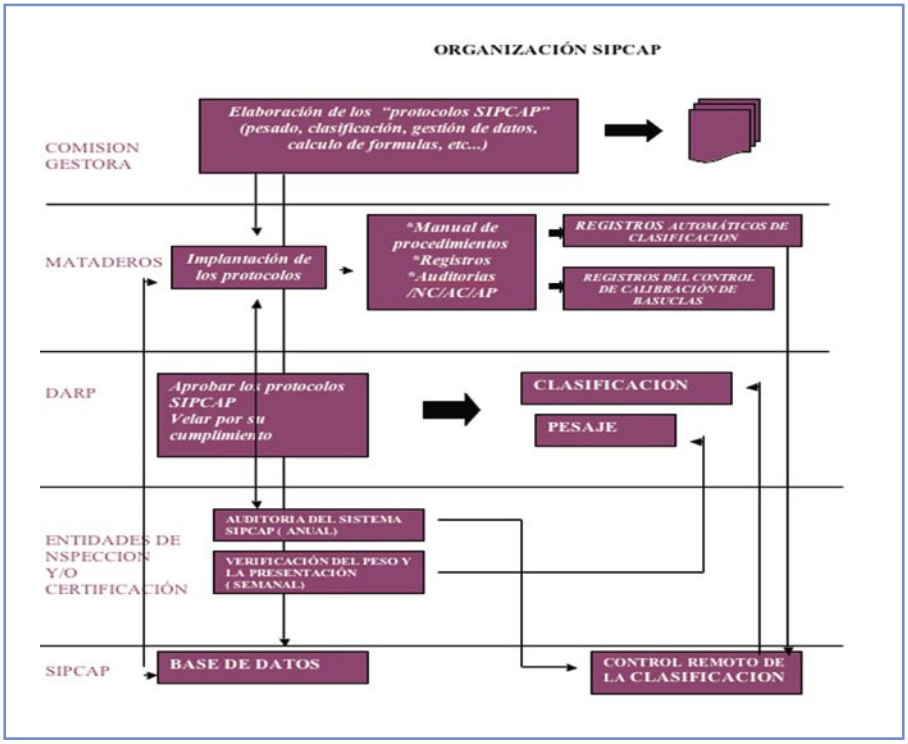
En una primera fase el ámbito de aplicación del sistema se dirige a los mataderos de Cataluña cuya cuota de sacrificio se sitúe en 5.000 cerdos /semana. De tal manera que dichos mataderos únicamente podrán comercializar las canales que se encuentren debidamente clasificadas, identificadas y marcadas.

En cuanto a la responsabilidad de los mataderos en la fase de pesaje de las canales, se estipulan como obligatorias tanto la verificación del correcto funcionamiento de las basculas empleadas, como la calibración de los equipos, la cual debe llevarse a cabo por empresas acreditadas para dicha acción.

De cara a las fórmulas de clasificación de las canales, el proyecto incluye la actualización de las mismas, en base a los posibles cambios que puedan experimentar las canales (por modificaciones en el sistema productivo, alimentación, genética, etc.). Dicha actualización debe llevarse a cabo dentro de un periodo máximo de 5 años tras la entrada en vigor del sistema, siempre tomando como referencia los resultados de investigaciones llevadas a cabo por organismos competentes.

Inmediatamente tras la clasificación, las canales se identificarán y marcarán según las categorías comerciales SEUROP (S 60% carne magra, E +55% carne magra, U 50-55% carne magra , R 45-50% carne magra, O 40-45% carne magra, P menos de 40%.).

El control y la gestion del sistema de pesaje y clasificación de canales porcinas se llevará a cabo por una comisión gestora, donde están representadas la Administración, los organismos investigadores, los mataderos y el sector productor, asegurando así la participación de todos y cada uno de los eslabones integrantes de la cadena productiva en el diseño, control y evolución del programa.



La cooperativa Gamur apuesta por el tratamiento de aguas residuales

Mediante el filtrado con plantas macrofitas en flotación, la cooperativa ha conseguido un sistema innovador para el tratamiento de aguas residuales que se enmarca dentro del proyecto Life.

La depuración de purines representa sin lugar a dudas una gran preocupación para las cooperativas de porcino, el incremento de la cabaña en los últimos años, unido a la mayor sensibilización medioambiental de la población, ha condicionado la búsqueda de posibles alternativas a la contaminación de aguas.

Consciente de esta situación la cooperativa Gamur, situada en Lorca (Murcia) se ha embarcado en un nuevo proyecto: La depuración de aguas mediante sistemas de filtrado de plantas macrofitas en flotación, enmarcado dentro del proyecto Life.

Este sistema de depuración ha sido desarrollado por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de la Universidad Politécnica de Madrid. El sistema de filtro de macrofitas en flotación lo constituye un tapiz de vegetación flotante, que ocupa la superficie por donde circula el agua, al crecer flotando estas plantas forman una densa esponja de raíces, que obliga a que el agua circule por la vegetación donde se sitúan los microorganismos encargados de degradar la materia orgánica. Las hojas mediante el bombeo de oxígeno a las raíces favorece igualmente el proceso de degradación de los contaminantes.

En poco menos de dos meses se llevó a cabo el diseño de los canales, concretamente 5 canales de 4 metros de anchura para la instalación de los filtros de macrofitas en flotación. Posteriormente

Filtrado con plantas macrofitas en flotación,

se procedió a la plantación de las macrofitas en flotación en dichos canales. A día de hoy el sistema se encuentra en pleno funcionamiento, con expectativas de crecimiento en función de las necesidades de la cooperativa.

El proyecto Life, Nuevos Filtros Verdes con Macrofitas en Flotación para la Región Mediterránea, presenta como beneficiario el Ayuntamiento de Lorca, el cual es el encargado de la ejecución de los prototipos y de su mantenimiento. La actividad de coordinación general del proyecto y de difusión y sensibilización se realiza desde la Fundación 2001 Global Nature: el diseño de los filtros, la dirección de obra y el seguimiento científico corren a cargo de la Universidad Politécnica de Madrid. Este proyecto incluye la creación, el desarrollo y mantenimiento de 7 prototipos de FMF en el sureste de España, para demostrar la utilidad técnica en sectores diferentes y bajo condiciones diversas. Se instalan 3 FMF en pequeños núcleos de población, 2 FMF en viviendas unifamiliares, y 1 en un Centro de interpretación (para analizar su utilidad en el tratamiento de vertidos urbanos), y 1 FMF en Lorca, concretamente en la cooperativa Gamur, para analizar la eficacia del sistema en la depuración de purines.

Los principales objetivos del proyecto dentro de la cooperativa se pueden enmarcar en:

• A corto plazo, eliminación de la contaminación por aguas residuales como consecuencia de los purines, reutilización de aguas de calidad (importante en zonas con carencia de la misma) y reducción de los olores.

• A largo plazo, el sistema conduce a la producción de una gran cantidad de agua de calidad y biomasa vegetal (como consecuencia del crecimiento continuo de las plantas en flotación es necesaria la poda de las mismas, por lo que se genera una cosecha periódica de los filtros,) que puede ser empleada con otros fines.

GANADEROS DE MURCIA S.COOP es una cooperativa de comercialización de ganado porcino, fundada en 1991. Desde su creación ha evolucionado integrando más servicios que permiten garantizar la calidad del producto final, desde el control de materias primas para la producción de piensos, hasta el transporte de los animales a matadero.

Gamur cuenta con instalaciones para el destete precoz de lechones, con una producción de 21.000 lechones al año, y ofrece también un volumen de 7 millones de Kgs de cerdo en vivo con destino a matadero y canales al año.

Actualmente, y con la idea de cerrar el ciclo de comercialización, han constituido junto con dos cooperativas más una cooperativa de 2º Grado (AGROMUR), para la comercialización de elaborados cárnicos con una marca propia, para así llegar directamente al consumidor.

Proyecto Life: Nuevos filtros verdes

Las normas comunitarias de comercialización de productos hortofrutícolas

¿Garantia para el consumidor o amenaza para el producto español?

Desde el pasado año 2004, la Comisión ha redoblado sus esfuerzos para revisar sus reglamentos sobre las normas de comercialización de determinados productos hortofrutícolas.

El origen declarado de este proyecto se encuentra en el interés de la Comisión por contribuir a la mejora de la calidad de los productos hortofrutícolas que salen al mercado y por atender a las demandas y preocupaciones del consumidor. CCAE ha seguido esta iniciativa legislativa con interés y comparte plenamente los dos objetivos en principio perseguidos.

Sin embargo, considera inaceptable y está luchando por evitar que este intento de adaptación del producto a lo que demanda el mercado llegue a constituir una barrera comercial no arancelaria que discrimine a la parte de la oferta comunitaria que CCAE defiende: el producto comercializado por nuestras cooperativas.

El primer episodio que hemos seguido con atención y cuya conclusión hemos denunciado es la publicación del Reglamento (CE) No 1861/2004 de la Comisión, por el que se establece la norma de comercialización de los melocotones y nectarinas. Este reglamento dispone unos criterios mínimos de madurez que debe cumplir la fruta que se comercialice en la UE. En concreto marca, a partir del 1 de marzo de 2005, que los melocotones y nectarinas han de alcanzar un mínimo de 8o Brix de índice refractométrico y que su consistencia debe ser inferior a 6,5 Kg./0,5cm2.

Desde el comienzo de su discusión CCAE llamó la atención sobre los perjuicios que esta norma podría conllevar para el sector de la fruta dulce española. Esta introducción indiscriminada de criterios organolépticos en las normas de comercialización de la fruta, argumentada en base a una mejora de la calidad, provocará efectos negativos sobre las variedades de fruta dulce temprana y extratemprana que se producen en determinadas regiones españolas: variedades que no generan un volumen de comercialización importante pero sí constituyen un factor determinante para la rentabilidad de las explotaciones situadas en esas zonas. CCAE considera que estas variedades, comercializadas en abril y mayo, son absolutamente aceptadas y muy apreciadas y remuneradas en los mercados comunitarios y no acepta que se menoscabe las posibilidades de exportación de primores a la UE.

Por ello, la Confederación está defendiendo ante las administraciones implicadas, que los procesos de maduración de las diferentes variedades de los melocotones y nectarinas no son idénticos, y por lo tanto el límite de azúcar exigido no debe ser único. La capacidad de acumulación de azúcar varía en función de las variedades, del clima y de las zonas geográficas y los análisis agronómicos de estos productos ponen en evidencia -y el consumidor así lo entiende- que las variedades tempranas recolectadas al comienzo de la campaña son aptas para el consumo con un contenido mínimo de azúcar de 7o Brix y alcanzan los mínimos comerciales exigibles a este tipo de fruta. Se comprueba fácilmente que variedades de mayor contenido de azúcar van sustituyendo a las de menor Grado Brix a medida que avanza la campaña.

En lo que se refiere al límite de "dureza" establecido en el mencionado reglamento, CCAE considera que la normativa comunitaria tampoco ha tenido bien en cuenta las preferencias del mercado. En la actualidad, quien demanda de fruta dulce reclama como cualidad, la facilidad de su manejo y almacenamiento. Consiguientemente, los organismos investigadores están ofreciendo al sector variedades de melocotón y nectarina que cumpliendo con creces los índices de contenido en azúcar, satisfacen también los de consistencia. De esta forma se comprueba que la dureza de la fruta no es asimilada en absoluto a inmadurez por las empresas de la distribución del Norte de Europa. En base a esta realidad, CCAE propone que se modifique el R(CE) 1861/2004, para establecer una excepción según la cual los melocotones y nectarinas cuyo contenido de azúcar sea igual o superior a 9o Brix puedan tener como máximo 7,5 Kg./0,5 cm2 de dureza.

En suma: sobre la base de todo lo expuesto, CCAE ha pedido y seguirá insistiendo en la necesidad de adaptar los criterios mínimos de madurez de los melocotones y nectarinas a las particularidades de la fruta española. CCAE no desiste de que sus demandas sean atendidas por Bruselas, teniendo en cuenta que existe un precedente: en el momento en el que se debatieron las normas de comercialización de la manzana –producto casualmente no mediterráneo-, la Comisión derrochó de sensibilidad y accedió –sin objeciones- a establecer una excepción a favor de los países del norte. Así, el reglamento de normas de manzanas, que se está redactando actualmente, podría llegar a establecer que el cumplimiento del mínimo de grado Brix no sea obligatorio, sino optativo (y, en su caso, diferente según variedades) al tiempo que omite cualquier limitación de dureza. Este resultado de la discusión sobre los criterios organolépticos en manzana

contrasta con el desenlace en 2004 del proceso de modificación de las normas de comercialización de melocotón y nectarina que acabó por imponer –como se expone en este artículo- con carácter obligatorio y sin excepciones unos requisitos que discriminan a nuestra fruta temprana.

Otro dossier que la Comisión ha abordado recientemente es la modificación del Reglamento (CE) 1799/2001 por el que se establecen las normas de comercialización de los cítricos. Mediante esta modificación, se pretendería segregar la norma actual para dar lugar a tres reglamentos diferentes dedicados respectivamente a las normas de comercialización de limones, naranjas y mandarinas.

Una vez analizada esta propuesta, CCAE considera que el hecho de que la norma de comercialización de cítricos actualmente vigente, lleva aplicándose más de treinta años a volúmenes comercializados superiores a más de 10 millones de Tm. anuales sin que el sector citrícola haya planteado ningún deseo de subdividirla en normas independientes por productos, demuestra que la iniciativa de la Comisión es gratuita. No responde a ninguna necesidad de quienes operan en este sector y por el contrario, ocasionaría perjuicios graves a los agentes que llevan a cabo tanto las prácticas productivas como comerciales, generando confusión y aumentando la burocracia de la gestión de la normalización.

Por el contrario, CCAE ha pedido a las administraciones implicadas que inviertan sus esfuerzos en introducir una modificación histórica del sector que se ha solicitado reiteradamente: la eliminación de la obligación de indicar en el etiquetado de los envases de cítricos las sustancias poscosecha que han sido aplicadas. Esta obligación que da lugar a un agravio comparativo en relación a otros productos (productos que siendo también tratados en poscosecha no deben cumplir ese requisito en su etiquetado) debería ser referida en el marco de la reglamentación fitosanitaria y no en las normas de comercialización, puesto que no se relacionan de ningún modo con la calidad del producto que se ingiere: los gajos de la pulpa y no la cáscara.

La trascendencia de las dos cuestiones objeto de este artículo y la enorme preocupación del sector al respecto requieren sin lugar a duda una reacción enérgica por parte del MAPA. Esperamos que el Ministerio no consentirá ningún trato discriminatorio y exigirá a la Comisión la misma flexibilidad ante las demandas españolas que la que ha demostrado ante las peticiones de otros EEMM menos significativos en producción dentro de otros procesos de introducción de criterios organolépticos en las normas de comercialización de productos hortofrutícolas típicamente continentales. ■

CCAE afronta nuevos retos desde su incorporación a la Organización Europea de Industrias de Tomate (OEIT)

CCAE acaba de ingresar en la Organización Europea de Industrias de Tomate, que lleva a cabo una labor de representación y defensa de los intereses específicos del sector de la industria de tomate ante las instituciones comunitarias: seguimiento de la PAC, reglamentos sobre cuestiones técnicas (etiquetado, higiene, aditivos, etc.), cuestiones comerciales (importaciones terceros países, etc.).

Sus socios son las principales asociaciones del sector de los más importantes Estados miembro productores y transformadores de tomate de la UE (Italia , Grecia, Portugal, Francia y España).

Hasta la fecha, la delegación española estaba representada por las organizaciones representativas AGRUCON y FNACV. Ahora, gracias a la presencia de CCAE, las cooperativas españolas transformadoras de tomate ocuparán el lugar que les corresponde por el volumen de industrialización de tomate que llevan a cabo; además se unirán así a otras federaciones de cooperativas con industria de nuestros socios de Italia y Francia.

La adhesión de la CCAE a la OEIT viene a reconocer la situación del colectivo de cooperativas en el sector de tomate para industria en España y en el conjunto de la UE. Las cooperativas de tomate para transformación son uno de los colectivos más dinámicos dentro del Consejo Sectorial de Frutas y Hortalizas y ocupan una posición preponderante en el sector en España, tanto en el seno de la CCAE, como con respecto al conjunto del sector productor e industrial. En efecto, para la campaña 2004-2005, CCAE, a través de sus socias cooperativas transformadoras de tomate, repartidas en las cuatro regiones productoras españolas, ha concentrado más del 45% de la capacidad transformadora de tomate en España. En 2005, la contratación por nuestras industrias estará en torno las 850.000 Tm .

Este auge explica que la última Asamblea General del Consejo Sectorial de Frutas y Hortalizas (celebrada en Mérida en 2003), aprobara la creación del Grupo de Trabajo de Tomate para Industria, que reagrupa los intereses de 118 cooperativas productoras, comercializadoras y transformadoras de tomate con destino a industria. Ahora este colectivo estará también representado por CCAE en Bruselas, en el seno de la OEIT, lo cual reforzará la labor que se desarrolla en la COGECA.

CCAE está convencida de que no sólo el peso económico de nuestras cooperativas representadas del sector de la producción de derivados de tomate, sino también el espíritu de la actividad de CCAE, su sistema de funcionamiento, su participación activa en otras organizaciones sectoriales de ámbito nacional e internacional y su posición estratégica dentro de la cadena agroalimentaria contribuirán a lograr los objetivos que persigue la OEITC.

Simultáneamente a esta adhesión, el Grupo de Trabajo de Tomate para Industria de CCAE, reunido el pasado 10 de mayo de 2005, adoptó la decisión del nombramiento de su nuevo Presidente, Sebastián Trinidad y de su representante en la OEIT, Juan Francisco Blanco, quienes liderarán la participación de CCAE en la OEIT y otros retos. Entre éstos, las discusiones y negociaciones en el seno del sector español y comunitario sobre el futuro del régimen de ayuda al tomate en el marco de la futura reforma de la OCM de Frutas y Hortalizas. El sector cooperativo, en defensa de su doble interés – en la producción y en la transformación- es consciente de que la situación actual, en la que el umbral nacional de transformación es superado sistemáticamente por el nivel de producción y de transformación alcanzado en nuestro país, y por lo tanto, en la que la penalización de la ayuda convierte en insoportable la pérdida de renta, es insostenible. La penalización es creciente cada año y podría rondar el 30% para la campaña 2006/2007, según estimaciones de CCAE. Por todo ello, la prioridad del nuevo presidente del Grupo de Trabajo será la modificación urgente del régimen actual de ayudas al sector de tomate para industria. ■

La CCAE organiza una Jornada Técnica del sector de la patata

La CCAE organizó el pasado 11 de mayo una Jornada Técnica dirigida a las cooperativas productoras y comercializadoras de patata con destino a consumo, fresco, transformación y siembra. El objetivo de la misma fue servir como foro de encuentro nacional entre las cooperativas del sector de la patata y tratar los temas que más afectan a las mismas estableciendo estrategias de actuación conjuntas.

La necesidad de concentrar la producción y de implantar sistemas acorde a las demandas del mercado, como la trazabilidad, fueron algunos de los temas más debatidos.

La CCAE organizó el pasado 11 de mayo una Jornada Técnica dirigida a las cooperativas productoras y comercializadoras de patata con destino a consumo, fresco, transformación y siembra. El objetivo de la misma fue servir como foro de encuentro nacional entre las cooperativas del sector de la patata y tratar los temas que más afectan a las mismas estableciendo estrategias de actuación conjuntas.

El marco elegido en el año 2005 para celebrar esta Jornada fue la localidad de Tordesillas, ubicada en el epicentro de las principales zonas productoras de patata de Castilla y León, principal región productora de patata de España.

La Jornada fue inaugurada por Carmen Suárez, Directora General de Industrias y Modernización Agraria de la Consejería de Agricultura y Ganadería de la

Junta de Castilla y León, quien expuso la importancia del sector de la patata en Castilla y León, en general, y del cooperativismo en particular. Castilla y León representan casi un 35% de la producción total española de patata, seguida de Andalucía y Galicia con un 20% y 15%, respectivamente. Sin embargo es necesario que esta producción se aglutine en torno a entidades asociativas como cooperativas, las cuales puedan concentrar la oferta, asesorar técnicamente al socio, incorporar valor añadido al producto y en definitiva posicionarse en el mercado. El cooperativismo en este sector en nuestro país está poco desarrollado, debido a múltiples factores y su implantación también difiere según Comunidades Autónomas. Por ello la Directora General instó al sector a realizar las acciones necesarias para superar las barreras existentes en pro del asociacionismo y de la constitución y desarrollo de empresas que concentren la oferta de patata ante una demanda cada vez más concentrada.

Posteriormente se celebró una mesa redonda en la que se debatió sobre experiencias en el desarrollo de estrategias de diferenciación en el mercado. Para ello se contó con la presencia de Luis Saa, Director Técnico del Consejo Regulador de la Indicación Geográfica Protegida de Patata de Galicia, quien expuso tanto las características exigidas en cuanto a las condiciones de producción y comercialización para conseguir la etiqueta de la IGP, como el programa de control instaurado por el Consejo Regulador con el objetivo de que toda la patata y sus operadores amparados cumplan las condiciones técnicas que regulan la producción. Una cuestión a debatir es la experiencia de esta IGP en cuanto a su posicionamiento en el mercado. Desde la primera campaña en que empezó a funcionar este Consejo Regulador (1990/91), cuya producción era de 50 tm. hasta la 2004/2005, la producción comercializada al amparo de esta IGP ha aumentado hasta las 5.000 tm. Sin embargo, el margen de precio que recibe el productor por su patata con IGP, con respecto a la patata no amparada por esta indicación, es mucho menor que el precio establecido por los detallistas en relación a la patata amparada y no amparada por la IGP.

La trazabilidad no es un fin en sí mismo, sino una herramienta, mejora el funcionamiento interno de la empresa y que toda implantación de un sistema de trazabilidad debe de tener como consecuencia una aplicación práctica que mejore el sistema de gestión de la cooperativa.

En el marco del desarrollo del debate sobre estrategias de diferenciación de producto, se estimó oportuno contar con la experiencia de un cultivo ajeno a la patata, pero de condiciones de producción y comercialización similares y también con la necesidad de establecer algún tipo de diferenciación para conseguir una mejor posición en el mercado. Por este motivo, se escogió a la IGP Melón de la Mancha, cultivo que tiene la misma necesidad de alcanzar una mejor competitividad para las cooperativas, empresas que están sufriendo la competencia desleal de operadores especuladores. Por ello la constitución y desarrollo de una IPG que diferenciara el cultivo del melón en base a su origen y mejores condiciones organolépticas reconocidas por el consumidor, debe de suponer una mejora en la comercialización de las cooperativas.

Para la exposición de las necesidades de constitución de la IGP Melón de la Mancha junto con las condiciones técnicas que debe cumplir este producto para ser acogido bajo la IGP, fueron enunciadas por Apolonio Moreno, Presidente de la IGP Melón de la Mancha, y Portavoz sectorial de melón de UCAMAN.

Para finalizar la mesa redonda Marciano Rivilla, del Instituto Tecnológico Agrario de Castilla y León, expuso el marco normativo que regula las diferenciaciones del producto en base a su origen y calidad tanto comunitarias como nacionales, centrándose posteriormente en la exposición del proyecto que actualmente está en estudio sobre el establecimiento de la marca de garantía Patata de Salamanca.

A continuación se celebró una mesa redonda en la que se debatió sobre la implantación de sistemas de trazabilidad en el sector de la patata. Para ello se contó con la presencia de Luis López de Robles, Director de Calidad de UDAPA, quien expuso la experiencia en cuanto a la implantación de un sistema de trazabilidad junto con las ventajas y los problemas que han encontrado en su aplicación. UDAPA Soc. Coop. es una empresa cooperativa ubicada en Alava, cuyo objetivo es abastecer a sus clientes de un producto de calidad cumpliendo las exigencias comerciales en cuanto a producto y servicio, y su principal cliente es la gran distribución. Por este motivo y debido a la cada vez mayor exigencia de la demanda, esta empresa ha tenido que adaptar su sistema de gestión implantado a las exigencias en materia de calidad y seguridad alimentaria necesarias. En este contexto, la trazabilidad se ha convertido no sólo en un requisito legal (Reglamento CE 178/2002), sino que también es exigida por la demanda. Entre las conclusiones de esta exposición se constató que la trazabilidad no es un fin en sí mismo, sino una herramienta, mejora el funcionamiento interno de la empresa y que toda implantación de un sistema de trazabilidad debe de tener como consecuencia una aplicación práctica que mejore el sistema de gestión de la cooperativa.

Posteriormente Enrique Sanz, Gerente de Arampino S. Coop. Expuso, la experiencia de esta cooperativa en la implantación de una sistema de trazabilidad. Arampino S. Coop. es una cooperativa ubicada en la provincia de Salamanca que comercializa unas 46.000 toneladas de patata y que cuenta con 146 socios. El sistema de trazabilidad que Arampino ha implantado comienza en la parcela y en el productor, realizando la cooperativa una base de datos que identifica sus efectivos productivos, catalogando todas las fincas.

Entre los principales factores determinantes que las cooperativas deben tener en cuenta a la hora de implantar un sistema de trazabilidad se encuentra la necesidad de concienciación e implicación decidida de los agricultores-socios y de todos los departamentos de la cooperativa, la dotación de sentido práctico al sistema de trazabilidad, y el reto de automatizar el sistema.

Una cuestión muy importante que se puso sobre la mesa y que afecta de manera importante a las cooperativas es que, si bien la mayoría de las cooperativas están implicadas en la adopción de estándares de calidad y de sistemas de trazabilidad, lo cual conlleva que los socios de estas empresas deban seguir una disciplina en su gestión productiva (cuaderno de campo, codificación de parcelas, etc.), muchos operadores, al no implantar este tipo de sistemas y de estándares, no exigen estos requisitos a sus agricultores proveedores, por lo que existe un agravio comparativo que en el ámbito agrario es difícil de asimilar.

A continuación Marta Vega, Directora de CERTIFOOD, expuso su opinión sobre la implantación de los sistemas de trazabilidad desde el punto de vista de la certificación agroalimentaria. Cada vez en mayor medida se recurre a empresas externas acreditadas para certificar los sistemas de trazabilidad y estándares de trazabilidad. Ejemplo de ello son los requisitos establecidos en la Orden APA3649/2004 de 4 de noviembre, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de ayudas al sector hortofrutícola para implantar sistemas de trazabilidad. Esta normativa revela la concesión de subvenciones a la asistencia técnica e inversiones para implantar sistemas de trazabilidad a condición de que el sistema del beneficiario sea certificado por una certificadora acreditada por ENAC con alcance hortofrutícola.

Finalmente y para completar la Jornada, se realizó una visita técnica a la Cooperativa La Carpeña. Esta empresa está ubicada en Carpio (Valladolid), asocia a más de un centenar de agricultores que producen unas 20.000 toneladas, de las que la mayor parte son patata de media estación. Recientemente esta cooperativa ha construido un centro de almacenamiento, manipulación y envasado de acuerdo con las directrices productivas y comerciales de la empresa, teniendo como objetivo avanzar en la cadena agroalimentaria y aportando al producto el valor añadido requerido por el mercado. ■

Es necesario que esta producción se aglutine en torno a entidades asociativas como cooperativas.

Emilio Marcos: "El cooperativismo es la mejor fórmula para mejorar la renta del agricultor"

Entrevista al nuevo Presidente del Sector de Patata de la CCAE, quien aboga por una mayor colaboración entre el sector productor y el comercio y pide a la Administración que combata la competencia desleal que están sufriendo las cooperativas respecto a otros operadores.

En la pasada Asamblea General del Sector de la patata de CCAE, celebrada en Alava el 19 de mayo del 2004, resultó elegido como Presidente del sector Emilio Marcos, Presidente de la Cooperativa La Carpeña y Vicepresidente también del sector de la patata de URCACYL.

La Carpeña Soc. Coop. es una empresa cooperativa ubicada en Carpio, en plena zona productora de la provincia de Valladolid. Esta cooperativa produce y comercializa casi 30.000 toneladas de patata de consumo (de media estación y tardía). Además también produce en torno a 7.000 toneladas de patata con destino a industria, aglutinando a más de 110 socios productores, que facturan unos 4 millones de euros. Al igual que la mayoría de los pueblos en los que existe un fuerte arraigo cooperativo, esta empresa es el verdadero motor social y económico de la zona, de forma que cualquier proyecto que desde las autoridades locales y/o regionales deciden implantar, debe contar con los socios de la cooperativa. En los últimos años la cooperativa está haciendo un esfuerzo inversor muy importante con el objetivo no sólo de comercializar en común la producción de sus socios, sino de que esa producción se adapte a los requisitos comerciales actuales, aumentar el valor añadido del producto, avanzar en la cadena agroalimentaria y, en definitiva, mejorar la renta de los productores asociados y por ende la economía de la zona.

¿Cuáles son los objetivos que tiene como Presidente de la Patata de CCAE para este sector durante su mandato?

En primer lugar es necesario resaltar que las acciones que se realicen en el sector de la patata, ya sea en el seno de CCAE como a nivel general deben de ir paso a paso. Este es un sector muy difícil en el que el cooperativismo debe convencer no sólo por su filosofía sino demostrando que es la mejor formula para mejorar la renta del agricultor. Por este motivo el primer objetivo que tengo marcado es la consolidación del Consejo Sectorial de Patata de CCAE

como órgano que dirige la política y las actuaciones del cooperativismo en el sector de la patata, el cual está formado por personas conocedoras de los retos a afrontar y sus dificultades, estableciendo como prioridades la implantación de las actuaciones necesarias para mejorar el desarrollo de las cooperativas en este sector y mejorar su posición en el mercado.

En este sentido la CCAE está actuando en dos facetas: como entidad que representa a las cooperativas agrarias ante las instituciones, y realizando una labor para mejorar el desarrollo empresarial de las cooperativas: aumentando el conocimiento de mercado, estableciendo estrategias de internacionalización, calidad, trazabilidad, I+D+i, etc.

Ejemplo de ello es la elaboración por parte de CCAE, en colaboración con la Dirección General de Alimentación del MAPA, del Estudio sobre la comercialización agroalimentaria en el sector cooperativo español, compuesto por 5 estudios sectoriales en el que uno de ellos se dedica por entero a la caracterización del mercado y de la comercialización de la patata en las cooperativas agrarias. Este Estudio se ha convertido en un documento de referencia no sólo para las cooperativas de patata, sino para el sector en general en el que se diagnostica el mercado de la patata, se analizan los canales de comercialización, se identifican los requisitos comerciales tanto cuantitativos como cualitativos de la demanda y se hace una comparación con el mercado de patata de Francia, principal proveedor en España (el 75% de las importaciones de patata que realiza España proceden de Francia).

Además de lo expuesto anteriormente, desde el Consejo Sectorial de CCAE se está trabajando en el establecimiento de actuaciones que mejoren la posición competitiva de las cooperativas y actuaciones de conocimiento del mercado. Ejemplo de ello son las varias visitas que la CCAE ha realizado a Francia para conocer su mercado y entablar relaciones con las cooperativas y otras organizaciones del sector de la patata, y la asistencia de CCAE como ponente a la Asamblea de la CNIPT (Organización Interprofesional de Patata para Fresco de Francia), la interlocución en las instituciones europeas a través del COPA-COGECA, el fomento de la relación con la gran distribución, etc.

Por último, creo que es fundamental trasmitir a la Administración la importancia social y económica del cooperativas y la necesidad de fomentar su desarrollo. Ello es así porque las cooperativas están arraigadas al territorio y su desarrollo significa la prosperidad de la zona y tener una alternativa de cultivo rentable para que el campo pueda sobrevivir. Por el contrario otros operadores se instalan en una zona concreta en función de los costes y de aspectos comerciales, por lo que si la empresa va mal se cambia de ubicación. La cooperativa significa el desarrollo local y no puede desligarse de los productores.

¿Cuáles son los problemas que más están afectando ahora mismo al sector cooperativo de la patata?

Podemos destacar que a los problemas intrínsecos del sector de la patata se añaden paulatinamente las dificultades productivas y comerciales del contexto internacional que están afectando al sector agrario en general, como son las importaciones de países terceros, las elevadas exigencias de las empresas de la gran distribución e industrias de transformación y la aplicación de la reforma de la PAC, que puede desestabilizar el mercado de patata en algunos países de la UE.

En el caso particular del sector de patata la especulación y la poca transparencia fiscal existente en este mercado hace que las cooperativas agrarias tengan muchas dificultades de ubicación y desarrollo que afectan a sus operaciones comerciales. Además constatamos el trato discriminatorio que reciben las cooperativas por parte de las Administraciones en los controles e inspecciones con respecto a las demás empresas.

Además de este problema tan importante y que afecta de manera esencial al desarrollo del sector cooperativo, es necesario mencionar las dificultades del sector productor para suministrar la materia prima acorde con los requisitos comerciales actuales. El sector comercializador tiene una serie de exigencias (capacidad de lavado, calibre, etc.) que deben reunir las patatas y que el sector productor a veces no puede cumplir, aún teniendo una calidad organoléptica muy superior las patatas nacionales que las importadas Por ello es necesario la colaboración y el trabajo conjunto entre el sector productor y el sector comercio para trabajar en el fomento de la producción nacional.

Un problema muy importante, y en el que desde la CCAE llevamos trabajando desde hace algún tiempo, es el cumplimiento de los contratos de transformación por parte de algunas industrias. Ello es así debido a que dependiendo de la evolución de la campaña y de la oferta, muchas industrias cumplen o no el contrato firmado de suministro de materia prima. Las cooperativas demandan estabilidad en el sector transformador, condiciones de materia prima, entrega y suministro pactadas por comprador y vendedor y arbitradas por la Administración, y el establecimiento de un ente independiente que vele por el cumplimiento de los contratos y de sus condiciones.

¿En su opinión, qué aportaría al sector productor la creación de una OCM de la patata?

Actualmente en el contexto en el que se mueve la Política Agraria Común, donde estamos viendo recortes continuos en los fondos europeos, poniéndose en cuestión la PAC, no es recomendable una OCM del sector de la patata, ya que sus fondos serían escasos y coartarían el desarrollo de medidas estatales. En España está vigente el Real Decreto 970/2002 relativo a las APAs de patata, que es una normativa que fomenta la constitución y desarrollo de agrupaciones de productores de patata y les dota de unas ayudas específicas para fomentar la producción, calidad, comercialización, etc. La CCAE ha apoyado en todo momento esta iniciativa del MAPA que dota a las APAS de patata de un instrumento para financiar inversiones y que mejora la dotación de algunas OCMs, como por ejemplo la de frutas y hortalizas. Por eso, la creación de una OCM o la inclusión de la patata

en alguna ya constituida podría perjudicar a la adopción de medidas estatales para el desarrollo del sector.

Sin embargo en mi opinión este Real Decreto ha dado de sí ya todo su potencial. Ahora las medidas que se arbitren desde la Admistración deben ir dirigidas a la consolidación de las APAS ya existentes y no a la creación de nuevas, ya que se podría producir una atomización y disgregar las agrupaciones existentes. Además un aspecto importante, y que la CCAE lleva demandado ya varios años, es que el sector de la patata de siembra se beneficie de las medidas que establece el Real Decreto 970/2002, el cual creemos que está discriminado de las actuaciones de la Administración.

¿Cómo se podría mejorar la posición competitiva de las cooperativas en este sector?

En primer lugar es necesario que las cooperativas alcancen las dimensiones económicas y sociales suficientes para posicionarse en este mercado, tanto ampliando su base social como fomentando los procesos de fusiones e integración cooperativa para ampliar calendarios de comercialización, llegar a nuevos mercados, introducirse en nuevos segmentos, etc.

Es necesario que las cooperativas participen en las decisiones productivas y comerciales, para trasladar al inicio de la cadena agroalimentaria las demandas cualitativas de los últimos eslabones y garantizar su suministro, elaborando y aplicando adecuadamente un plan de producción y un plan comercial. La estrategia comercial de la cooperativa no puede empezar a diseñarse cuando se produce la entrega de producto por sus socios, sino que debe producirse en sentido contrario, es decir, desde el conocimiento de los requisitos de los clientes hacia la producción "producir lo que se va a vender".

Además es fundamental la profesionalización de la actividad comercial de la cooperativa, ya que de esta forma se prestará un servicio al socio que va más allá de la simple recogida del producto. Para ello la cooperativa debe de contar con un departamento comercial adecuado a su estrategia y dimensiones invirtiendo en medios, con personal cualificado y asignando funciones entre los responsables de cada uno de los ámbitos que abarcan la actividad de la cooperativa.

Y por supuesto fomentando cooperativas que comercialicen conjuntamente la producción de los agricultores en base a un plan de producción y un plan comercial, así serán capaces de llegar al consumidor captando el valor añadido que genera la venta de patata.

Desde la CCAE, ¿cuáles son las demandas que debería realizar el sector a la Administración?

El Estudio realizado por CCAE recoge un Capítulo exclusivamente sobre las orientaciones para la mejora de la participación de las cooperativas españolas en el mercado de la patata. Estas orientaciones se dirigen tanto a las actuaciones a acometer por parte de las cooperativas, como una serie de demandas que la CCAE considera que deben ser ejecutadas por las Administraciones.

Entre las medidas demandas a las Administraciones se encuentra el fomento del asociacionismo a través de líneas de discriminación positiva para socios de cooperativas; promover procesos de fusión e integración cooperativa; reforzar la política contractual fomentando las relaciones contractuales entre cooperativas e industrias, y estableciendo un marco independiente tanto en las condiciones contractuales como arbitrando en casos de supremacía de una parte sobre otra. Además es necesario que desde las Administraciones se combata la competencia desleal que están sufriendo las cooperativas por otros operadores del sector y que desincentiva el asociacionismo, persiguiendo irregularidades fiscales, y homogeneizando controles a todos los operadores por igual.

Además de estas demandas desde la CCAE se considera necesario la modificación de las normas de comercialización de patata que datan del año 1986 para adaptarlas a los requisitos productivos y comerciales actuales, y en concreto mejorando las condiciones de etiquetado para evitar fraudes y para reducir la confusión del consumidor.

Es necesario comentar que en el caso de la patata de siembra la crisis del sector es todavía más acuciante, viéndose abocado a su desaparición si no se establece un plan para mejorar su situación. Ello es así por la escasa inversión en I+D+i existente en el sector, y que es muy necesaria para sacar al mercado nuevas variedades que se adapten a las condiciones de producción y de comercialización y reducir la dependencia de las empresas extranjeras que nos imponen sus condiciones. La investigación en mejoras de cultivo, en condiciones de almacenamiento, mejora de variedades, etc. son acciones fundamentales y necesarias para el sector de la patata de siembra. La dependencia biotecnológica que tiene el sector de la patata del exterior hace que se dependa de las condiciones que imponen las grandes empresas suministradores de variedades y de inputs. En este sentido, desde la CCAE nunca se ha entendido la causa por la que el MAPA dejó fuera del ámbito del Real Decreto 970/2002 relativo a las APAs de patata a las cooperativas de patata de siembra, siendo una necesidad acuciante la inversión en mejora de producción, comercialización e I+D+i. ■

Iniciativa del MAPA para reestructurar el sector de la uva de mesa

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación está trabajando en la elaboración de una Orden APA con el objetivo de establecer medidas destinadas al saneamiento y reestructuración de la producción de uva de mesa.

Debido a que este cultivo está viéndose afectada por diversos factores provocando su inadaptación a los actuales requisitos comerciales en cuanto a las variedades comercializadas, es necesario que se adopten las actuaciones necesarias para que esta producción se adapte a las exigencias del mercado, y mejore su posición comercial frente a producciones altamente competitivas como las procedentes de Chile.

La iniciativa del MAPA, la cual está todavía en fase de borrador, establece las bases reguladoras para la concesión de subvenciones a los titulares de las explotaciones de uva de mesa que cumplan las normas mínimas en materia de medioambiente y acrediten su viabilidad económica. Además las plantaciones objeto de estas ayudas deben de tener una superficie comprendida entre 0,5 y 9 hectáreas y una densidad mínima de 500 cepas por hectárea.

Estas ayudas se concederán en el periodo comprendido entre los años 2005 y 2009 hasta un total máximo de 2.500 hectáreas de las cuales 1.500 se reservaran para la reconversión de plantaciones actualmente cultivadas con la variedad Napoleón y 1.000 hectáreas para la reconversión del resto de variedades con semilla y para la modernización de explotaciones cultivadas con variedades sin semilla. La cuantía de la ayuda será del 20% de la inversión subvencionable teniendo en cuenta unos límites.

Desde CCAE se valora el establecimiento de medidas de reestructuración del cultivo de uva de mesa con el objetivo de adecuar la producción a los requisitos del mercado. Sin embargo, la CCAE considera que los beneficiarios de estas ayudas no deberían ser sólo a los agricultores individualmente, sino que las medidas deberían ir prioritariamente dirigidas a las Entidades Asociativas Agrarias, que se encuentran en las mejores condiciones para plantear "planes de reconversión" adaptados al mercado: dado que concentran la oferta, conocen mejor las tendencias de la demanda, están en relación directa con los clientes y son las encargadas de elaborar el plan comercial de comercialización de los productos de sus socios.

Además también se considera que se debe de adaptar el montante de las ayudas a los costes de las actuaciones subvencionables y reducir el tamaño de las parcelas objeto de estas subvención a 0,2 has, ya que existen muchas explotaciones de pequeña dimensión que están intentando posicionarse en el mercado.

Por su parte el MAPA ha modificado este borrador para incluir la mayoría de las alegaciones de CCAE. En concreto, el nuevo borrador de Orden APA recoge la reducción del tamaño de las parcelas objeto de ayudas, y aumenta el número de hectáreas que pueden recibir ayuda que actualmente se dedican a cultivar variedades con semillas que no son Napoleón. ■

La cosecha de fruta de hueso será superior a la del año pasado, pese al mal tiempo.

Melocotón y albaricoque han sufrido importantes daños, aunque compensados con las variedades de media estación y tardías. La producción de pavía, nectarina y, especialmente, la de ciruelas registran niveles de producción superiores a la media de las últimas cinco campañas.

Las previsiones de cosecha de fruta de verano en España, que habitualmente viene realizando la CCAE por estas fechas, han arrojado unas cifras de producción en su conjunto de 1.420.510 Tn. un 3,78% superior a la media de las últimas cinco campañas.

Bien es cierto que las heladas sufridas en España durante los primeros meses del año, la grave sequía que padecemos y el retraso generalizado de la floración, ha dificultado enormemente la realización de una buena estimación, por lo que nos veremos obligados a realizar una actualización de los datos que ha continuación pasamos a exponer y comentar.

Por productos, el melocotón es uno de los que más ha padecido las inclemencias climatológicas, ya que las variedades tempranas y extratempranas se han visto afectadas de lleno por las heladas, no viéndose afectadas de la misma manera las de media estación y, ni por supuesto, las variedades tardías. Por Comunidades Autónomas cabe destacar Andalucía, con una merma respecto a la campaña anterior de un 39%, y la murciana con un -13,79%. Las previsiones globales de melocotón en España arrojan unas cifras de 239.100 toneladas, un 14,26% más que en la campaña pasada. No obstante, cabe hacer la observación de que la cosecha de fruta de verano obtenida durante la campaña 2004/2005 fue en su conjunto y por productos deficitaria, arrojando cerca de un 18% menos que la media del último quinquenio y del 15% menos si nos referimos al melocotón.

Las pavías sin embargo no se han visto tan afectadas por las inclemencias metereológicas, recuperando su nivel productivo e incluso superando ligeramente en un 4,73% la media de los últimos cinco años, en definitiva en la campaña 2005/2006 se prevé una cosecha que alcanzarán las 570.000 toneladas.

En cuanto a la cosecha de nectarinas, si bien no ha recuperado plenamente su nivel productivo, sí que se puede apreciar una importante recuperación si la comparamos con la obtenida en la campaña pasada, en su conjunto en España se obtendrán cerca de las 334.000 toneladas, lo que representa un 20,19% más que la 2004/2005 y un 3,07% por encima de la media 2000/2004. La Comunidad andaluza es la única que ha presentado un déficit del 12% con respecto a la última campaña.

Los albaricoques al igual que el melocotón han padecido una importante reducción de cosecha con respecto a su potencial debido a las heladas en el caso de algunas variedades de floración extratemprana y temprana, sin embargo se compensará con el incremento que se prevé en variedades de media estación y, sobre todo, en el de las variedades más tardías. Las cantidades de albaricoque que se estima se recogerán en la próxima campaña alcanzarán las 111.000 toneladas, un 8,41% más que la campaña ante-

PRODUCTO	MEDIA 2000/2004	VARIACION CON 05/06
MELOCOTÓN	240.496	-0,58
PAVIA	544.640	4,73
NECTARINA	323.948	3,07
ALBARICOQUE	118.095	-5,98
CIRUELA	141.583	17,32
TOTAL	**1.368.761**	**3,78**

rior y cerca de un 6% menos que la media de los últimos cinco años.

Por último, las ciruelas presentan unas previsiones record de los últimos diez años, incluso ligeramente superiores a las obtenidas en la campaña 2003/2004 que ya fue considerada como una de las mejores cosechas obtenidas en España. La estimación para las ciruelas es de 166.000 toneladas, un 47% más que la obtenida en la 2004/2005 y un 17,32% más que la media de las últimas cinco campañas.

Previsiones en la UE

Por otra parte, también se conocen los datos referidos a las previsiones de fruta de verano (melocotón, nectarina, pavía y albaricoque) en la Unión Europea. Según los expertos reunidos los días 27 y 28 de abril en Perpignan (Francia) con motivo de la celebración de Europech, en la que como viene siendo habitual participó la CCAE, la producción comunitaria de fruta de verano ha sido cifrada en 2,77 millones de toneladas para las nectarinas y melocotones, lo que supondría un 2% menos que la campaña anterior y un 1% superior a la media de las cinco últimas campañas, mientras que se espera una producción de 1,28 millones de toneladas de pavías, lo que nos viene a dar una cosecha de un 10% superior a la del año pasado y un 12% más que la media 99-03. Finalmente, respecto a los albaricoques los datos que se aportaron indican que se recogerán unas 510.000 toneladas, un 9% menos de cosecha que en 2004 y un 2% inferior con respecto a la media. Al igual que en España, estos datos habrá que volver a revisarlos, ya que la climatología ha provocado también en Europa un retraso de floración. ■

COSECHA DE FRUTA DE VERANO EN ESPAÑA (POR PRODUCTOS)

PRODUCTO	2000	2001	2002	2003	2004	PREV. 2005	VARIACION (%)
MELOCOTON	252.314	220.288	234.483	286.127	209.268	239.100	14,26
PAVIA	561.810	524.525	606.390	570.026	460.448	570.400	23,88
NECTARINA	329.186	289.888	351.797	371.078	277.789	333.880	20,19
ALBARICOQUE	112.547	146.223	106.064	123.228	102.413	111.030	8,41
CIRUELA	137.452	141.211	154.571	161.621	113.060	166.100	46,91
TOTAL	**1.393.309**	**1.322.135**	**1.453.305**	**1.512.080**	**1.162.978**	**1.420.510**	**22,14**

COSECHA DE FRUTA DE VERANO EN ESPAÑA (POR CCAA Y PRODUCTOS)

PRODUCTO	2003	2004	PREV. 2005	VARIACION (%)
Melocotón	29.500	30.000	18.300	-39,00
Pavia	12.660	10.000	15.000	50,00
Nectarina	68.000	68.000	59.800	-12,06
Albaricoque	2.000	500	0	-100,00
Ciruela	12.000	6.600	7.400	12,12
ANDALUCIA	**124.160**	**115.100**	**100.500**	**-12,68**
Melocotón	26.000	20.000	27.000	35,00
Pavia	222.000	156.500	219.100	40,00
Nectarina	85.000	75.000	97.500	30,00
Albaricoque	4.500	5.000	7.500	50,00
Ciruela	12.100	11.500	16.900	46,96
ARAGON	**349.600**	**268.000**	**368.000**	**37,31**
Melocotón	3.020	4.000	4.000	0,00
Pavia	11.750	11.500	11.500	0,00
Nectarina	3.060	3.060	3.100	1,31
Albaricoque	60	100	100	0,00
Ciruela	100	100	100	0,00
NAVARRA	**17.990**	**18.760**	**18.800**	**0,21**
Melocotón	4.800	3.840	4.000	4,17
Pavia	17.911	15.110	16.500	9,20
Nectarina	2.625	2.550	2.900	13,73
Albaricoque	68	82	100	21,95
Ciruela	1.311	700	2.000	185,71
LA RIOJA	**26.715**	**22.282**	**25.500**	**14,44**
Melocotón	49.000	29.000	25.000	-13,79
Pavia	170.000	160.000	180.000	12,50
Nectarina	38.000	22.000	25.000	13,64
Albaricoque	90.000	80.000	86.000	7,50
Ciruela	40.000	38.000	39.000	2,63
MURCIA	**387.000**	**329.000**	**355.000**	**7,90**
Melocotón	38.540	12.893	18.600	44,26
Pavia	6.850	-	-	-
Nectarina	45.425	8.620	17.000	97,22
Albaricoque	13.215	3.569	5.300	48,50
Ciruela	18.340	1.793	2.100	17,12
VALENCIA	**122.370**	**26.875**	**43.000**	**60,00**
Melocotón	92.762	79.535	100.600	26,49
Pavia	106.512	88.042	103.400	17,44
Nectarina	69.766	59.479	73.200	23,07
Albaricoque	3.350	1.132	2.400	112,01
Ciruela	11.148	4.732	9.100	92,31
CATALUÑA	**283.538**	**232.920**	**288.700**	**23,95**
Melocotón	42.505	30.000	41.600	38,67
Pavia	10.963	7.000	12.200	74,29
Nectarina	59.192	39.000	55.300	41,79
Albaricoque	-	-	-	-
Ciruela	58.122	40.000	79.500	98,75
EXTREMADURA	**170.782**	**116.000**	**188.600**	**62,59**
Melocotón	-	-	-	-
Pavia	280	196	200	2,04
Nectarina	-	-	-	-
Albaricoque	35	30	30	0,00
Ciruela	450	435	800	83,91
C.Y LEON	**765**	**661**	**1.030**	**55,82**
Melocotón	-	-	-	-
Pavia	11.100	12.100	12.500	3,31
Nectarina	10	80	80	0,00
Albaricoque	10.000	12.000	9.600	-20,00
Ciruela	8.050	9.200	9.200	0,00
C-LA MANCHA	**29.160**	**33.380**	**31.380**	**-5,99**

PREVISIONES DE COSECHA EN LA UNIÓN EUROPEA (2005)

	MELOCOTÓN	PAVÍA	NECTARINA	ALBARICOQUE
ITALIA	691.100	118.800	752.000	194.900
GRECIA	260.000	581.000	104.000	40.000
ESPAÑA	239.100	570.400	333.900	111.000
FRANCIA	219.900	7.700	171.800	164.900
TOTAL EUROPA	1.410.100	1.277.900	1.361.700	510.800
TOTAL 2004	**1.444.900**	**1.157.600**	**1.378.700**	**544.000**
MEDIA 99/03	1.214.607	770.240	1.076.098	389.748

La ayuda para el melocotón transformado será de 47,7 euros/tm para la campaña 2005/06

El Comité de Gestión de Frutas y Hortalizas (organismo compuesto por las Administraciones de los Estados miembros y la Comisión Europea) fijó la ayuda para el melocotón transformado en la campaña 2005/2006 en 47,7 euros/tonelada, en reunión celebrada el 13 de mayo de 2005. A la vista de los datos aportados por los EEMM, ningún país productor sobrepasó su umbral de transformación, con lo que las OPFH recibirán la ayuda íntegra establecida en el Reglamento No 2201/1996 del Consejo.

El régimen comunitario de ayuda a la producción de melocotón con destino a transformación establece una ayuda a la organización de productores teniendo en cuenta el umbral nacional asignado y el umbral comunitario en su caso.

En caso de que un EEMM supere su umbral de transformación nacional no sufrirá penalización de la ayuda si no se supera el umbral comunitario. Si éste es superado la penalización de la ayuda se calculará proporcionalmente a la superación de los umbrales nacionales.

Para calcular la superación del umbral de transformación tanto nacional como comunitario se tendrá en cuenta la media de las cantidades enviadas a transformación durante las tres últimas campañas. ■

MELOCOTÓN CON DESTINO A TRANSFORMACIÓN

Umbral nacional (toneladas)	Media en toneladas de las cantidades enviadas a transformación durante las tres últimas campañas (02/03, 03/04 y 04/05)	EEMM	Penalización de la ayuda campaña 2003/2004 (%)
300.000	182.197	Grecia	0%
180.794	145.142	España	0%
15.685	6.743	Francia	0%
42.309	20.515	Italia	0%
218	0	Portugal	0%
6	0	Chipre	0%
147	0	Eslovaquia	0%
1.287	0	Rep.Checa	0%
1.616	2.162	Hungria	0%
542.062	355.318	UE	

El mercado de aceituna de mesa se mantiene estable

Las salidas al mercado de aceiyuna de mesa se están incrementando en un 1% respecto a las de la campaña anterior, mientras que los datos oficiales disponibles contradicen las informaciones alarmistas sobre el descenso del consumo en España y de las exportaciones, como se refleja en este artículo.

Las salidas al mercado se están incrementando en un 1% respecto a las de la campaña anterior, mientras que los datos oficiales disponibles contradicen las informaciones alarmistas sobre el descenso del consumo en España y de las exportaciones.

Cuando ya estamos en la recta final de la campaña 2004-05 y disponemos de información de la Agencia para el Aceite de oliva correspondiente a 8 meses y de la Dirección General de Aduanas de 6 meses, podemos hacer un primer balance de lo que está siendo la campaña y el comportamiento del mercado de la aceituna de mesa.

De la información disponible de la Agencia para el Aceite de Oliva destacamos la producción final que alcanza las 536.900 toneladas, muy superiores a la estimación que se hacía a principios de campaña cuando se esperaba una producción de en torno a las 450.000 toneladas, consecuencia de la vecería característica del olivar tras la cosecha record de la campaña anterior. Sin embargo, el comportamiento vegetativo del olivar ha sido mejor de lo previsto y a ello hay que añadir la incidencia que tuvo la huelga de trabajadores del campo en la provincia de Sevilla en la recogida de aceituna para verdeo que fue mucho menor de la que se preveía en un principio.

Otro dato a destacar es el de los stocks de comienzo de campaña que alcanzaban un nivel muy alto de 271.200 toneladas. Consecuencia de ello, las disponibilidades para el mercado se situaron en las 812.700 toneladas de aceituna de mesa, cifra jamás alcanzada.

Ante estas circunstancias había un cierto temor al comportamiento del desarrollo de la campaña que podemos valorar de manera positiva en lo que llevamos de campaña.

Esto quedó reflejado en el comportamiento de los precios que se pagaron durante la recolección, a niveles aceptables para el sector productor, por encima de los de la campaña anterior y máxime cuando los calibres, de forma generalizada, fueron inferiores a los que se consiguieron en la anterior campaña. Otro tanto ha ocurrido con las operaciones que se han realizado sobre aceituna entamada cuyos precios en líneas generales han sido superiores a los de la campaña anterior.

Sin embargo esto no quita para que en el mercado se estén produciendo ciertas tensiones derivadas de la evolución de la campaña y que en estos momentos refleja un cierto estancamiento de las operaciones mercantiles a la espera de la evolución de las existencias de aceituna de mesa. ■

BALANCE ACEITUNA DE MESA (Datos en Toneladas)

(a) Existencias 1 septiembre 2004	271,6	AAO
(b) Producción hasta 30 abril-05	536,4	AAO
© Importaciones hasta 30 abril-05 (est)	2,7	Aduanas
(d) TOTAL (disponible)	**810,7**	**(a)+(b)+©**
(e) Stock final 30 abril-05	468,0	AAO
(f) Salidas Septiembre-abril (8 meses)	342,7	(d)-(e)
(g) Salidas mensuales	42,8	(f)/8
(h) Salida anual (extrapolacion)	514,1	(g)*12

ESTIMACION BALANCE ANUAL 2004/05 (A 30 abril 2005)

Existencias 1 septiembre 2004	271,6	
Produccion	536,4	
Importaciones	4,6	
DISPONIBLE	812,6	
Consumo+Pérdidas	200,1	
Exportaciones	314,0	
TOTAL SALIDAS	**514,1**	
STOCK FINAL	**298,5**	

En efecto, si tenemos en cuenta la información facilitada por la Agencia para el Aceite de Oliva con los datos del mes de abril (8 meses) el balance de la campaña que se estima, arroja los siguientes resultados:

Las salidas al mercado (tanto interior como exterior) en este periodo de 8 meses han sido de 342.700 toneladas, lo que supone 42.800 toneladas/mes de aceituna de mesa. Si extrapolamos esta información al conjunto de la campaña, las salidas totales al mercado alcanzarán la cifra de 514.100 toneladas y los stocks de final de campaña alcanzarán la cifra de 298.500 toneladas, cifra muy alta que habrá que tener muy en cuenta a la hora de elaborar cualquier estrategia comercial en este sector.

Así vemos que las exportaciones han disminuido en los 6 primeros meses en torno al 3.6%, pasando de 163.000 toneladas a 157.400 toneladas como consecuencia fundamental de la escalada del valor del Euro respecto al dólar, moneda de referencia para la mayor parte de los países importadores de aceituna de mesa española. .

Sin embargo, este descenso de las exportaciones se ha visto compensado por una parte por una disminución de las importaciones del 36% pasando de 3.200 toneladas a 2.300 toneladas en los 6 primeros meses, y por otra parte por un incremento del 6% mercado interior.

Si contrastamos la anterior información, procedente de fuentes oficiales como son la Agencia para el Aceite de Oliva y la Dirección General de Aduanas, con las alarmantes noticias que han aparecido últimamente en prensa haciendo hincapié en el descenso de las exportaciones y del mercado interior español, se pone de manifiesto claramente que existe gran interés en provocar desinformaciones en el mercado que induzcan los precios a la baja.

Respecto al mercado exterior, adjunto podemos ver la evolución de las importaciones y exportaciones en la campaña 2004-05 respecto a la campaña 2003-04

Por otra parte, si comparamos el balance que se espera para esta campaña con los de campañas anteriores, vemos que el balance es muy similar al de la campaña anterior y en todo caso se produce una ligera subida de las salidas al mercado del entorno del 1%.

Así, tanto las cifras de mercado interior como de exportaciones son muy similares a las de las dos campañas anteriores; tan sólo la cifra de existencias finales esperada es superior en esta campaña, lo que no deja de ser un dato a tener muy en cuenta.

Aun cuando de la información anterior observamos que las salidas al mercado en esta campaña se están comportando de manera similar a las 2 últimas campañas, con un nivel de salidas al mercado (mercado interior y exportaciones) algo superiores a las 500.000 toneladas, las campañas anteriores se contabilizaban incrementos cercanos al 10%, lo que hacía ver con gran optimismo el futuro de este sector al poder dar salida a los incrementos de producción generados en las últimas campañas.

El sector de aceituna de mesa, que se caracteriza en nuestro país por ser netamente exportador, debe ser capaz de adaptarse a las nuevas situaciones que se están creando tanto en el mercado interior como en el exterior y poder dar salida a este producto del que España es líder indiscutible a nivel mundial. Para ello deberá acometer uno de los retos que tiene planteado desde hace años como es el tema de la promoción que en la actualidad es prácticamente inexistente.

En este sentido no debemos perder de vista los esfuerzos que ha hecho el sector en constituir la Organización Interprofesional de la Aceituna de Mesa con el objetivo fundamental, entre otros, de promocionar fuertemente este producto tanto a nivel nacional como internacional. La Interprofesional ya

ACEITUNA DE MESA. (Datos en KGs.)

Fuente: Dirección General de Aduanas

EXPORTACIONES CAMPAÑA 2004-05

Mes	Sept	Oct	Nov	Dic	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	CAMPAÑA
Código													
07 09 90 31	101.981	76.410	73.618	12.264	72.412	53.441							390.126
07 10 80 10	540.352	242.190	235.537	260.786	320.098	406.349							2.005.312
07 11 20 10	911.894	1.248.478	955.102	884.955	1.036.164	901.332							5.937.925
20 01 90 65	123.589	111.556	189.220	102.367	92.251	131.837							750.820
20 05 70 10/90	26.895.372	26.962.210	28.835.742	22.857.065	20.372.276	22.400.925							148.323.590
TOTAL	**28.573.188**	**28.640.844**	**30.289.219**	**24.117.437**	**21.893.201**	**23.893.884**							**157.407.773**
Acumulado	28.573.188	57.214.032	87.503.251	111.620.688	133.513.889	157.407.773							

EXPORTACIONES CAMPAÑA 2003-04

Mes	Sept	Oct	Nov	Dic	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	CAMPAÑA
Código													
07 09 90 31	75.285	99.733	44.468	70.553	45.106	73.810	116.652	98.648	214.482	324.508	107.569	44.022	1.314.836
07 10 80 10	101.220	92.404	153.881	95.332	131.700	742.630	904.560	562.206	843.460	909.768	325.064	1.443.938	6.306.163
07 11 20 10	2.496.804	1.898.034	1.792.850	1.837.809	1.789.516	2.154.823	2.314.170	952.547	846.444	1.030.558	2.384.182	727.207	20.224.944
20 01 90 65	353.451	145.088	77.766	82.505	35.566	57.099	115.300	74.805	106.776	21.113	92.574	18.240	1.180.283
20 05 70 10/90	27.983.132	31.933.565	25.776.905	21.368.814	17.703.337	24.128.474	26.228.535	23.208.296	24.568.522	24.875.400	26.010.101	18.760.639	292.545.720
TOTAL	**31.009.892**	**34.168.824**	**27.845.870**	**23.455.013**	**19.705.225**	**27.156.836**	**29.679.217**	**24.896.502**	**26.579.684**	**27.161.347**	**28.919.490**	**20.994.046**	**321.571.946**
Acumulado	31.009.892	65.178.716	93.024.586	116.479.599	136.184.824	163.341.660	193.020.877	217.917.379	244.497.063	271.658.410	300.577.900	321.571.946	
	-7,86%	-12,22%	-5,94%	-4,17%	-1,96%	-3,63%	-100,00%						

ACEITUNA DE MESA. (Datos en KGs.)

Fuente: Dirección General de Aduanas

IMPORTACIONES CAMPAÑA 2004-05

Mes	Sept	Oct	Nov	Dic	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	CAMPAÑA
Código													
07 09 90 31	0	0	28.784	34.987	162	3.616							67.549
07 10 80 10	50.785	13.790	54.007	11.802	16.737	13.770							160.891
07 11 20 10	31.240	176.640	0	142.320	36.000	169.120							555.320
20 01 90 65	65	15.449	16.384	1.153	1.479	22.700							57.230
20 05 70 10/90	310.602	168.618	243.019	354.066	154.649	204.361							1.435.315
TOTAL	**392.692**	**374.497**	**342.194**	**544.328**	**209.027**	**413.567**							**2.276.305**
Acumulado	392.692	767.189	1.109.383	1.653.711	1.862.738	2.276.305							

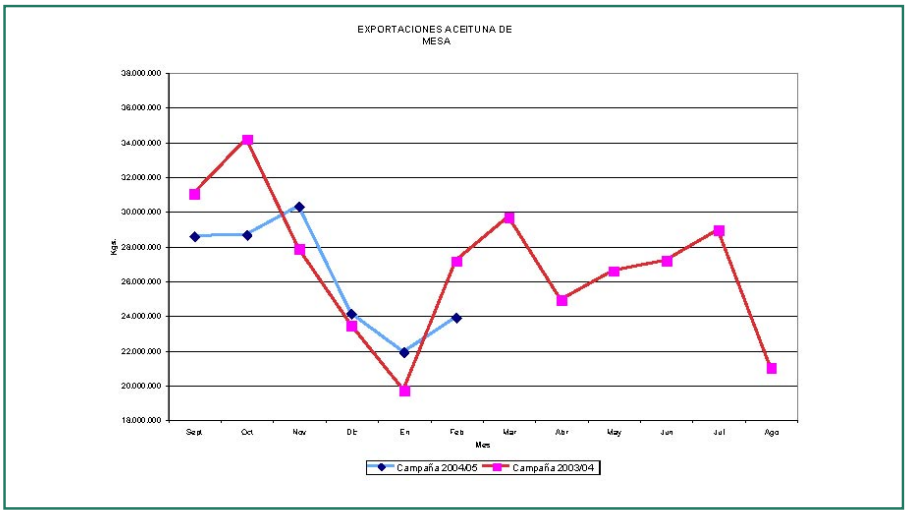
IMPORTACIONES CAMPAÑA 2003-04

Mes	Sept	Oct	Nov	Dic	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	CAMPAÑA
Código													
07 09 90 31	0	0	0	7.220	33.492	21.136	0	3.720	1.170	0	1.220	0	67.958
07 10 80 10	62	69.574	39.413	39.294	26.115	0	100	6.412	163.525	27.914	0	12.825	385.234
07 11 20 10	0	293.190	435.336	476.950	50.850	300	0	12.800	0	40.800	0	2.040	1.312.266
20 01 90 65	6.802	6.633	49.338	35.567	501	13	72.676	2.062	26	7.189	4.449	61	185.317
20 05 70 10/90	253.207	223.233	143.872	340.818	384.771	270.476	278.005	518.973	568.622	649.489	460.770	134.934	4.227.170
TOTAL	**260.071**	**592.630**	**667.959**	**899.849**	**495.729**	**291.925**	**350.781**	**543.967**	**733.343**	**725.392**	**466.439**	**149.860**	**6.177.945**
Acumulado	260.071	852.701	1.520.660	2.420.509	2.916.238	3.208.163	3.558.944	4.102.911	4.836.254	5.561.646	6.028.085	6.177.945	
	50,99%	**-10,03%**	**-27,05%**	**-31,68%**	**-36,13%**	**-29,05%**							

ha solicitado el reconocimiento como Organización Interprofesional Agroalimentaria, lo que le permitiría solicitar una extensión de norma que le permita recaudar los fondos necesarios para financiar campañas de promoción que permitan incrementar el consumo de aceituna de mesa y que sería un elemento fundamental a la hora de dar estabilidad al mercado. En este sentido, el Consejo General de Interprofesionales Agroalimentarias tiene prevista celebrar una reunión a primeros de julio en la que debería dar el visto bueno al reconocimiento de esta Interprofesional que permitiese posteriormente a la Ministra de Agricultura conceder la autorización definitiva.

Hay otro aspecto que preocupa al sector enormemente como es la posible desaparición de la Agencia para el Aceite de Oliva. Este organismo que, en su papel de control de las ayudas a la producción derivadas de la OCM del Aceite de Oliva, ha jugado un papel insustituible en la transparencia del mercado lo que ha facilitado su estabilidad.

Antes de que se aplicase la OCM al sector de aceituna de mesa, este sector se caracterizaba por una gran carencia respecto a información real sobre producciones y existencias en el tiempo de este producto, lo que facilitaba la especulación, las operaciones en negro y, en suma, unos mercados totalmente desestabilizados. Será otro elemento imprescindible a conseguir por el sector que el Ministerio de Agricultura mantenga este Organismo dotándole de nuevas cometidos y competencias, pero que, en todo caso, facilite al sector la información mensual de producciones y existencias como en la actualidad como único modo de disponer de un mecanismo que garantice la estabilidad de este mercado.



ACEITUNA DE MESA. PROPUESTA DE BALANCE. ESPAÑA (Estimación: 20/05/2005)

CAMPAÑAS	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05
Stock inicial	158,1	143,0	248,6	197,3	271,6
Producción	416,3	575,4	450,4	579,3	536,4
Importaciones	5,9	5,0	5,0	6,2	4,6
TOTAL DISPONIBLE	**580,3**	**723,4**	**704,0**	**782,8**	**812,6**
Consumo +Pérdidas	166,7	197,5	200,0	189,6	200,1
Exportaciones	270,6	277,3	306,7	321,6	314,0
TOTAL SALIDAS	**437,3**	**474,8**	**506,7**	**511,2**	**514,1**
STOCK FINAL	143,0	248,6	197,3	271,6	298,5
Salidas mes	36,4	39,6	42,2	42,6	42,8

España necesita emprender una nueva etapa de solidaridad y compromiso en el sector vitivinícola

Nunca anteriormente, en nuestra milenaria historia vitivinícola, tuvimos en España tanto vino, ni de tan buena calidad. Jamás tampoco estuvimos en mejores condiciones objetivas para competir con nuestros caldos en todos los mercados, nacionales e internacionales.

Sin embargo, nunca hasta hace pocos meses se habían alcanzado en este sector tan altas cotas de especulación y de caos, a punto de llevarlo al desastre más estrepitoso, como consecuencia de la desorganización interna, de la debilidad de nuestras estructuras sectoriales, de la falta de imaginación para encontrar nuevas vías comerciales y de la carencia de compromisos solidarios entre todos eslabones de la cadena vitivinícola, para afrontar la dura situación que invade al sector y buscar nuevas salidas para nuestras crecientes producciones.

Siguiendo la tendencia de las cuatro últimas campañas, la actual arrancó con unos precios en origen excesivamente bajos, según las estadísticas, en torno al 40% más bajos que hace 10 años, en moneda constante, pero, a medida que se han ido conociendo las cifras consolidadas de las existencias al cierre de la campaña anterior, de las producciones registradas en la última vendimia y de los volúmenes admitidos a la destilación de uso de boca, los precios de partida han continuado su meteórica carrera deslizándose por una pendiente resbaladiza, peligrosa y casi suicida.

En medio de este desolador panorama el Ministerio de Agricultura anunció la feliz idea de elaborar un "Plan estratégico para el sector vitivinícola español" y convocó a primeros de diciembre del pasado 2004, en Santiago de Compostela, un seminario monográfico de reflexión, al que acudió una amplia representación de todos los estamentos del sector y de las diferentes Administraciones involucradas.

La impresión generalizada de los asistentes fue bastante satisfactoria tras la clausura de estas jornadas de lanzamiento del estudio que deberá conducir a una reordenación del sector en el aspecto productivo y a un ensamblaje y armonización de todas las piezas que lo componen, para reforzar nuestra posición competitiva y conseguir la revalorización de nuestros vinos en los mercados, siempre que se habiliten medios y condiciones suficientes para fomentar las salidas comerciales de los diferentes productos.

No obstante, esta sensación optimista y de esperanza en un futuro a medio o largo plazo era totalmente insuficiente para capear la crítica situación en la que el sector ya estaba inmerso en aquellos momentos, con expectativas ciertas de un deterioro progresivo, si no se urdían urgentemente medidas paliativas para amortiguar sus imprevisibles consecuencias a corto plazo.

Allí mismo, en Santiago, a iniciativa de CCAE y con la mejor intención de prevenir el desastre que se avecinaba, antes que curar sus devastadores efectos unos meses más tarde, se inició una larga e intensa serie de encuentros entre representantes de los más importantes operadores del sector, compradores

y vendedores, para intentar alcanzar acuerdos, con la implicación y el compromiso de todos, y procurar soslayar la grave situación de la campaña, de la mejor manera posible.

No ha sido fácil avanzar en el diseño de los acuerdos finalmente firmados el pasado catorce de abril en el Ministerio de Agricultura, que han constado Dios y ayuda, sobre todo por la resistencia de una parte del sector a adquirir compromisos, a los que no estaban acostumbrados, prefiriendo continuar instalados en la comodidad de presionar los precios a la baja, sin que ello significara garantía alguna de mayor competitividad ni incremento de las ventas de nuestros vinos.

Al contrario, salvo honrosas excepciones, gran parte de nuestros vinos, de una calidad más que aceptable se han ido poco a poco devaluando artificialmente, dando así armas a la gran distribución para imponer unas condiciones de compra de los productos terminados, inadmisibles para los propios operadores. En este río revuelto de nerviosismo creciente, cada pescador ha aprovechado para encontrar su ganancia con el mínimo esfuerzo, lo que nos ha llevado a una especie de "callejón sin salida" del que nos va a costar tiempo salir y quizás no pocos sacrificios y dinero.

Pero, ¿era necesario llegar a estos extremos para tomar conciencia de la necesidad apremiante de llegar a acuerdos y asumir compromisos entre todas las partes implicadas que nos hagan más fuertes como sector vitivinícola español?

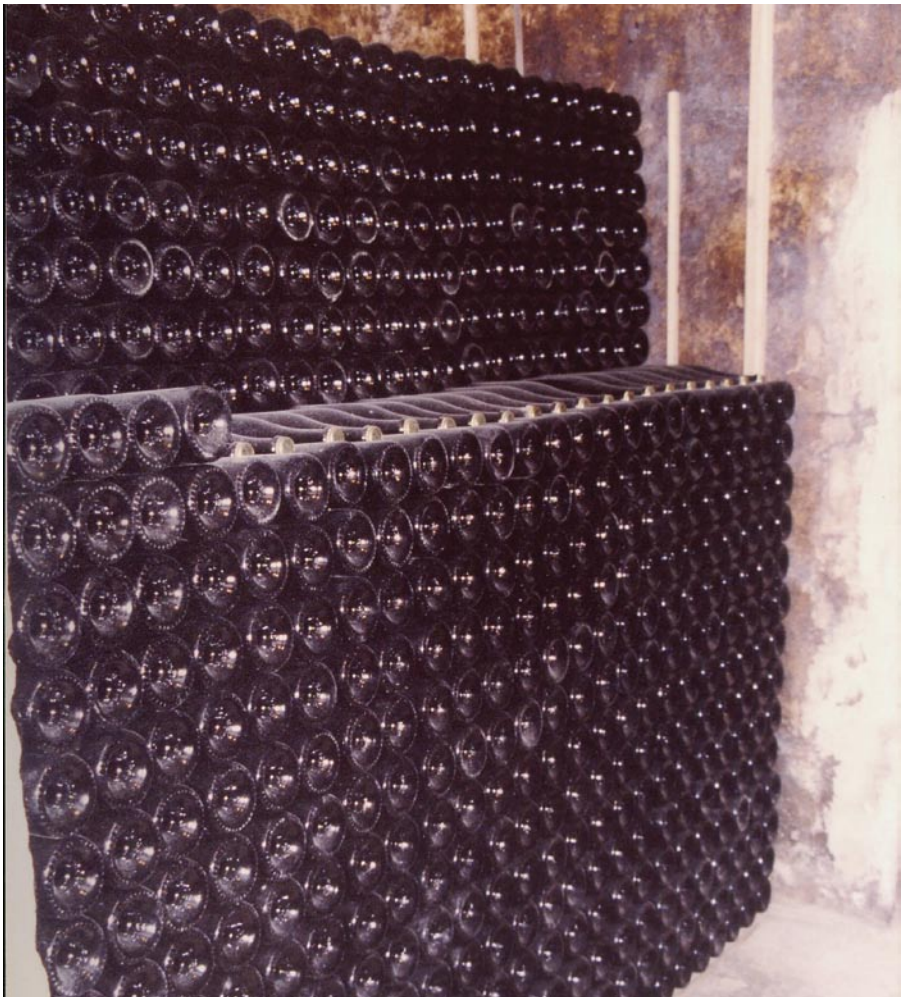
Seguramente no, pero a veces las cosas no cambian de rumbo y comienzan a arreglarse hasta que han llegado a un límite tal, que los riesgos a soportar a medio o largo plazo no son compensados, ni moral ni económicamente, por los beneficios cómodos y facilones del corto plazo.

Los acuerdos alcanzados y recientemente firmados han llegado, tal vez, algo tarde para la presente campaña, pero, no cabe duda, de que constituyen todo un hito histórico en este sector, hasta ahora un tanto desvertebrado y escaso de solidaridad entre sus componentes.

Las verdaderas soluciones pasan por el convencimiento de que todos los afectados están obligados a buscar fórmulas imaginativas, eficaces y válidas para el conjunto, que sirvan para prestigiar y mejorar la imagen de nuestros vinos en el mercado interno y, sobre todo, en los mercados extranjeros, procurando una reparto equitativo de los beneficios a lo largo de toda la cadena y, desde luego, desterrando la especulación y a los especuladores.

Estos acuerdos pretenden marcar el comienzo de una nueva etapa en el sector vitivinícola español, en la que la corresponsabilidad y la suma de sinergias e intereses comunes deben presidir las actuaciones de futuro para alcanzar la estabilidad necesaria y capaz de impulsar el crecimiento del sector, y de optimizar el valor de nuestras producciones en todos los mercados.

Ahora, los firmantes de los acuerdos tienen que ser consecuentes con lo firmado y ponerlo en práctica campaña tras campaña. Y las Administraciones Públicas, MAPA y Gobiernos Autonómicos, deben habilitar medidas políticas y económicas adecuadas para incentivar y garantizar el cumplimiento de dichos acuerdos, aplicando si fuere necesario los preceptos de la ley divina "premiando a los buenos y castigando a los malos", asegurando así la continuidad del sector vitivinícola, en las mejores condiciones de competitividad y rentabilidad para las empresas y de dignidad para los productores. Con hacerse la foto no es suficiente. ■



El Mercado del vino en China: ¿Oportunidad o amenaza?

Gran parte de los sectores productivos del mundo occidental acogieron con esperanza la incorporación, hace pocos años, de China a la Organización Mundial del Comercio, seguramente por las expectativas que despertaba este país, cuyo elevadísimo número de habitantes son, potencialmente, otros tantos consumidores o usuarios de los productos occidentales, ya sean agrícolas o industriales.

Probablemente no les faltaba razón a los que imaginaron que la ampliación del mercado global en tan gigantescas proporciones, supondría una gran oportunidad de negocio para un buen número de productos elaborados o manufacturados en los países occidentales, pero siendo realistas, y a tenor de las habilidades comerciales demostradas por los chinos a lo largo de su historia, no conviene llevar la ilusión hasta el extremo y, valorando en toda su dimensión lo que esa ampliación del mercado puede significar, hay que tener en cuenta también que, recíprocamente, se ha abierto una oportunidad para los productos originarios de este país.

Más allá de las diferencias de calidad entre los productos occidentales y los de procedencia china, se constata que los costes de producción en este país son mucho más bajos y sus controles mucho menos exigentes, y esto les permite invadir los mercados mundiales con un gran número de productos a precios muy reducidos, que están empezando a hacer mella en las economías de determinados sectores productivos de países occidentales. Véanse, por ejemplo, la juguetería, el textil, la informática o el calzado.

En el sector del calzado, la balanza comercial entre China e Italia durante el pasado año 2004 se saldó con cien pares de zapatos introducidos por los chinos en Italia, por cada tres que los italianos lograron vender en el país oriental, aunque el valor de la mercancía fue favorable a China, sólo en un 50 por ciento.

Y qué podría decirse al hablar del sector textil o del sector del acero, en el que los chinos están monopolizando prácticamente el mercado mundial en los últimos años, y esto está teniendo también importantes repercusiones en el sector energético, debido a la gran demanda de crudo que necesita este país, cuestión que, junto a otras causas, está influyendo de manera decisiva en el mantenimiento continuado de los elevados precios del petróleo.

En relación con el sector vitivinícola, cabe albergar fundadas esperanzas en China como un gran mercado potencial, aunque sólo sea por su elevado número de habitantes, que a pequeño volumen diario que consumiera cada uno de ellos, sería un buen punto de destino para aliviar los excedentes mundiales de vino que se vienen acumulando en los últimos años, a los que España, por desgracia, no es ajena.

Sin embargo, no hay que olvidar que la enorme extensión de este gran país asiático, con latitudes que van desde las tropicales y subtropicales en el sur hasta las frías estepas del norte, pasando por los amplios valles centrales de los ríos Yant-se-Kiang y Ho-an-Go, donde se dan condiciones climáticas y de suelo que, en un momento dado, podrían permitir a China, si se lo pro-

pone, producir ingentes cantidades de vino a bajo coste, capaces de inundar los circuitos mundiales, en detrimento de los prestigiosos, pero también más caros, vinos europeos y, por supuesto, españoles.

En efecto, las plantaciones experimentales realizadas por empresarios bodegueros europeos en China, están empezando a dar ya sus frutos, según confirman las estadísticas de la propia OIV, y si estas producciones continúan su marcha ascendente en los próximos años, este país puede convertirse en una seria amenaza para el vino europeo en el mercado mundial, sobre todo para las categorías inferiores de este producto. No obstante, teniendo en cuenta las características de la sociedad china, siempre habrá un mercado selecto para los vinos europeos de alta gama, entre aquellos habitantes de mayor poder adquisitivo en el país de la gran muralla.

A estos afectos conviene recordar lo sucedido en Chile a finales de los años ochenta del pasado siglo XX, donde desembarcaron algunos bodegueros europeos, con material vegetal nuevo y con tecnología avanzada de elaboración. Allí encontraron condiciones climáticas y edafológicas idóneas para el cultivo de la vid y obtuvieron vinos de una calidad más que aceptable, principalmente en los valles centrales del país andino, a unos costes mucho más reducidos que en Europa.

Los chilenos aprendieron muy pronto las técnicas de producción y elaboración y la rápida evolución de sus producciones vitivinícolas unida al gran auge experimentado por su comercio exterior en estos últimos quince años, apoyado sin reticencias por la administración chilena, han situado a sus vinos en un lugar muy destacado del mercado mundial, fundamentalmente por ahora en Estados Unidos, pero este fenómeno se ve también con preocupación desde el viejo continente.

Así pues, con el vino hay que ser prudentes y cautelosos en cuanto a las ilusiones despertadas por un mercado como el chino, en el que a tenor de las características y las habilidades de su población, sería conveniente, en primer lugar, promocionar y extender la cultura del consumo de vino, para crear y favorecer un crecimiento importante de la demanda, antes de continuar expandiendo el cultivo del viñedo en su vasto territorio.

Ante el riesgo evidente de que aumenten sus producciones de vino, los chinos podrían sentir la necesidad de buscar salidas en los mercados exteriores y esto complicaría aún más la ya difícil situación a los países productores de arraigada tradición vitivinícola. El ejemplo de Chile es, en este sentido, suficientemente elocuente. ■

Concesión de ayudas para mejorar el parque nacional de tractores

El pasado 12 de marzo, se publicó en el Boletín Oficial del Estado (B.O.E.) núm 61, el Real Decreto 178/2005, de 18 de febrero, por el que se regula la concesión de ayudas para la renovación del parque nacional de tractores.

El parque nacional de tractores se encuentra notablemente envejecido. Según fuentes del **MAPA**, cerca de 250.000 tractores tienen más de 20 años, lo que se traduce en la existencia de numerosos tractores sin la adecuada protección de vuelco, con sistemas de frenado obsoletos, con motores de deficiente aprovechamiento energético y elevada emisión de gases contaminantes, etc... Todo ello determina la necesidad de sustituir estos viejos tractores por nuevos, con el fin de mejorar las condiciones de trabajo de los agricultores; incrementar la seguridad vial; mejorar el aprovechamiento energético; reducir la contaminación, así como promover la utilización común de los tractores para economizar los recursos del sector agrícola y aumentar así la eficiencia agronómica.

El objetivo de estas ayudas es el de la eliminación por achatarramiento de los tractores de más de 20 años, por su peligrosidad y pérdida de eficacia, lo que indirectamente repercute en el fomento a la adquisición de nuevos tractores.

La cuantía de la ayuda irá ligada a la potencia homologada del tractor achatarrado, pudiendo ser compatibles con otras ayudas siempre que no se superen los límites máximos especificados:

A. Agricultores individuales:
- **1.** Cuantía base: 30 euros por caballo de vapor (del tractor achatarrado).
- **2.** Incrementos de la cuantía base:
  - I. Titular de una explotación agraria prioritaria: 20 €/Cv
  - II. Agricultor joven según condiciones: 25 €/Cv
  - III. Explotaciones en zonas clasificadas como desfavorecidas: 10 €/Cv

B. COOPERATIVAS: 120 €/Cv

C. Cuantía máxima:
- **1.** En zonas desfavorecidas, hasta el 50% de la inversión.
- **2.** En las demás zonas el 40% de la inversión.
- **3.** Incrementos mayores para agricultores jóvenes.

Requisitos

Tanto el beneficiario de la ayuda como el tractor nuevo y el achatarrado tienen que cumplir unas serie de requisitos y compromisos. Los beneficiarios deben ser titulares de una explotación agraria o tratarse de una cooperativa agraria o de explotación comunitaria de la tierra. Además, deben ser titulares tanto del nuevo tractor como del tractor achatarrado. Además de las condiciones anteriores, hay que comprometerse a no enajenar el nuevo tractor durante un plazo de cinco años, y por último, destacar que en caso de personas jurídicas, hay que acreditar, además, que su actividad principal es la agraria.

Si nos referimos al tractor achatarrado (tractor de más de 20 años de antigüedad), en primer lugar, debe estar inscrito en el **ROMA** (Registro Oficial de Maquinaria Agrícola) durante los tres últimos años a nombre del solicitante de la ayuda. En segundo lugar, debe estar al corriente de la inspección técnica de vehículos, o lo que determine la Comunidad Autónoma correspondiente. El viejo tractor debe ser entregado a un centro autorizado de tratamiento o a una instalación de recepción y causar baja definitiva en el **ROMA**, y en el registro de vehículos, si está inscrito en él.

Y por último, el nuevo tractor debe de ser de nueva adquisición, y tiene que quedar inscrito como tal en el **ROMA**.

Cobertura de garantías

En el caso de que el beneficiario opte por completar la financiación de la compra del nuevo tractor mediante la solicitud de un crédito avalado con la garantía de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (**SAECA**), las comisiones establecidas por esta sociedad serán subvencionadas en el 0,5 % del importe avalado, siempre y cuando no se superen las ayudas máximas establecidas.

Plazo de presentación de solicitudes

Las solicitudes se dirigirán al órgano competente de la Comunidad Autónoma antes del 13 de junio de 2005, y antes de 30 de abril de los años siguientes. ■

¡NUESTRO MAYOR RETO HA SIDO GANAR LA CONFIANZA DE LOS EXIGENTES AGRICULTORES EUROPEOS!

www.johndeere.es

* Con 167 de un total de 175 votos. John Deere obtuvo el primer puesto en la encuesta DLG Image Barometer Europe 2004 (Eilbote 44/2004).

La confianza no se puede comprar. ¡Es necesario ganarla! En John Deere nos sentimos muy orgullosos de que nuestra marca haya sido elegida "la mejor marca de maquinaria agrícola" por los agricultores europeos*, pero también pensamos que había muchas y buenas razones para ello:

- **La fiabilidad de nuestra compañía**
  Llevamos casi 50 años diseñando y fabricando productos en Europa, destinados a cubrir las necesidades de los clientes europeos.
- **La fiabilidad de nuestros productos**
  La calidad y demostrada eficacia de nuestros productos es parte de nuestro compromiso con el cliente.
- **El apoyo de nuestra red de concesionarios**
  El servicio técnico especializado de nuestros concesionarios le proporciona la ayuda que usted necesita para tener éxito.
- **La eficacia de nuestro servicio de distribución de repuestos**
  Nuestro servicio exclusivo de distribución de repuestos le garantiza que sus equipos están listos para trabajar cuando usted los necesita.
- **La flexibilidad de nuestra financiación**
  Gracias a John Deere Credit puede usted ajustar el pago de cuotas a su flujo de ingresos.

¡Compruébelo! Visite el concesionario John Deere de su zona hoy mismo.

JOHN DEERE

La calidad es nuestra fuerza

SPA 8069 ES

Entra en vigor la normativa sobre la determinación de los productos frescos y perecederos

El jueves 28 de abril de 2005 entró en vigor el Real Decreto 367/2005, de 8 de abril, por el que se desarrolla el artículo 17.3 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista, y se definen los productos de alimentación frescos y perecederos y los productos de gran consumo.

El artículo 17.3 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, en la redacción dada por la disposición Final Segunda de la Ley 3/2004 de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, marca un límite máximo de 30 días al aplazamiento del pago de los productos alimenticios frescos y perecederos que adquieren los comerciantes.

Igualmente, la nueva redacción del artículo 17.3 fija un límite máximo de 60 días al aplazamiento del pago de los demás productos de alimentación y para los productos de gran consumo.

Por otra parte, la disposición final segunda de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, ha venido también a introducir una nueva disposición transitoria segunda en la Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista, con el fin de que las limitaciones de 60 días a los aplazamientos que se recogen en el artículo 17.3 respecto a los productos de alimentación no frescos ni perecederos y a los productos de gran consumo no se apliquen sino a partir del 1 de julio de 2.006, quedando hasta entonces limitadas a 90 días.

Ni la definición de alimentos perecederos que proporciona el Código Alimentario Español, ni las restantes menciones a productos perecederos que contiene el derecho positivo, parecían hasta la nueva regulación del artículo 17.3 adecuadas al objeto pretendido por la Ley.

Por tanto, la modificación legal ha introducido una definición del concepto de alimentos frescos y perecederos aplicable directamente al nuevo precepto.

No obstante, parece conveniente determinar, para la debida seguridad jurídica, qué productos se deben entender incluidos en la nueva limitación, resultado de la aplicación de la definición legal a los distintos productos, grupos

y familias de éstos, de forma que evite posibles dudas de interpretación.

Además y también como base en el principio de seguridad jurídica, se determinan en este Real Decreto los productos que deben tener la consideración de productos de gran consumo.

El artículo 17 será de aplicación a las entidades de cualquier naturaleza jurídica que se dediquen al comercio mayorista o que realicen adquisiciones o presten servicios de intermediación para negociar tales adquisiciones por cuenta o encargo de otros comerciantes.

De manera que este Real Decreto no hace sino dar respuesta al mandato legal recogido en el apartado 3 del artículo 17 citado y determina positivamente qué ha de entenderse por productos frescos y perecederos, por restantes productos de alimentación y, finalmente, por productos de gran consumo, y recoger en su integridad el régimen jurídico aplicable.

La concreción de los productos frescos y perecederos y la definición de los demás productos de alimentación se han acordado conjuntamente con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

El resultado final, por tanto, y según se lee del artículo 2 del Real Decreto, es que tienen carácter de productos de alimentación frescos y perecederos aquellos que por sus características naturales conservan sus cualidades aptas para la comercialización y el consumo durante un plazo inferior a 30 días o que precisan condiciones de temperatura regulada de comercialización y transporte.

En este caso los aplazamientos de pago a los proveedores de productos de alimentación frescos y perecederos no excederán en ningún caso de 30 días desde la fecha de entrega de las mercancías.

En el Anexo I del Real Decreto se recoge la lista de productos, familias y categorías de productos que tendrán la consideración de frescos y perecederos.

Por ejemplo, tenemos:

- Patatas de consumo frescas, refrigeradas o congeladas, naturales o peladas, enteras o cortadas.
- Verduras y hortalizas frescas, refrigera-

das o congeladas, enteras o troceadas.
- Hongos y setas frescos, refrigerados o congelados.
- Frutas frescas, refrigeradas o congeladas, enteras o troceadas.
- Carnes de ovino, bovino, porcino, aves, caza y otras, frescas, refrigeradas o congeladas.
- Huevos, ovoproductos y demás derivados del huevo, refrigerados o congelados.
- Leche fresca, certificada o pasteurizada.
- Helados y postres frescos, refrigerados o congelados.
- Semiconservas.

Y un largo elenco de productos que se recogen en el citado anexo y que se recomienda su lectura. Este anexo finaliza con un cajón de sastre que literalmente dice:

"cualquier otro alimento natural o preparado actual o futuro que precise conservación en frío o que tenga una caducidad o fecha de consumo preferente no superior a 30 días".

Por último el artículo 3.1 del Real Decreto 367/2005, de 8 de abril califica como "otros productos de alimentación" los demás productos de alimentación de cualquier naturaleza, sólidos, líquidos, naturales o transformados que, por sus características, aplicaciones, componentes, preparación y estado de conservación, sean susceptibles de ser habitual e idóneamente utilizados para la normal nutrición humana, como fruitivos o también como productos dietéticos, en casos especiales de alimentación humana.

Quedan incluidos en esta definición las bebidas alcohólicas, las aguas envasadas, los refrescos, las sales, las especias, las infusiones, los edulcorantes y los aditivos utilizados para el consumo humano.

En este caso los aplazamientos de pago a los proveedores de productos de alimentación que nos sean frescos ni perecederos, no excederán, en ningún caso, de 60 días desde la fecha de entrega de las mercancías, salvo pacto expreso en el que se prevean compensaciones económicas equivalentes al mayor aplazamiento y de las que el proveedor sea beneficiario, sin que, en ningún caso, pueda exceder el plazo de 90 días.

En conclusión, se ha conseguido un gran avance con respecto a los derechos que nuestras cooperativas tienen, poseen y pueden ejercer como proveedores ante los comerciantes minoristas, mayoristas o aquellas entidades de cualquier naturaleza jurídica que realicen adquisiciones o presten servicios de intermediación para negociar tales adquisiciones por cuenta o encargo de otros comerciantes. ■

CCAE participa en el I Curso de Seguros Agrarios organizado por URCACYL

El curso tenía por objeto potenciar el conocimiento del sistema de Seguros Agrarios y las ventajas que pueda aportar a las cooperativas de la región.
La Unión Regional de Cooperativas Agrarias de Castilla y León, URCACYL, celebró el pasado 20 de abril en Tordesillas (Valladolid) el " I Curso de Seguros Agrarios en las Cooperativas", en colaboración con CCAE y subvencionado por la Dirección General de Desarrollo Rural, Fondo Social Europeo y el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

El curso tenía por objeto potenciar el conocimiento del sistema de Seguros Agrarios y las ventajas que pueda aportar a las cooperativas de la región.

La Unión Regional de Cooperativas Agrarias de Castilla y León, URCACYL, celebró el pasado 20 de abril en la localidad de Tordesillas (Valladolid) el " I Curso de Seguros Agrarios en las Cooperativas", en colaboración con CCAE y subvencionado por la Dirección General de Desarrollo Rural, Fondo Social Europeo y el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

El curso tenía como objetivo el fomento y promoción del Seguro Agrario en Castilla y León y, sobre todo, potenciar su conocimiento entre las cooperativas agrarias, y por ende, entre los agricultores y ganaderos socios de las mismas.

El curso, que tuvo una duración de ocho horas, fue inaugurado por Ricardo Martín Gutiérrez, Presidente de URCACYL y Presidente de CCAE, que resaltó la importancia del seguro agrario en la Comunidad de Castilla y León, destacando su labor de estabilización de rentas ante los riesgos que acaecen a los agricultores y ganaderos en sus explotaciones.

Jesús Gustrán, técnico del Departamento de Seguros Agrarios de CCAE.

En la Jornada participó también la Administración Autonómica de Castilla y León, representada por Camino Astorga Redondo, Jefa de Servicios de Medios y Producción Ganadera de la Junta de Castilla y León, que de igual manera hizo un repaso del funcionamiento del Sistema de Seguros Agrarios en España, y en concreto trató en mayor profundidad los principales aspectos de la Ley 87/78 de Seguros Agrarios.

A continuación, intervino Alberto Sandonís, Técnico de URCACYL y Representante de Seguros Agrarios de URCACYL en CCAE, quien expuso las funciones que tiene atribuidas el nuevo departamento de seguros agrarios y cómo se va a prestar este servicio a todas las cooperativas socias. Así mismo explicó la organización y el funcionamiento del sistema de contratación de seguros agrarios a través de URCACYL, haciendo hincapié en las ventajas económicas e institucionales que tendrá para las cooperativas y sus socios la adopción de dicho sistema.

La tercera de las intervenciones corrió a cargo de Jesús Gustrán, Técnico Auxiliar del Departamento de Seguros Agrarios de CCAE, cuya charla versó sobre dos aspectos fundamentales:

1.- Sobre el Departamento de Seguros Agrarios de CCAE, explicando cómo se encarga de coordinar a los Representantes de Seguros Agrarios de las distintas Federaciones y Uniones de Cooperativas que participan en el Grupo de

Trabajo de Seguros Agrarios de CCAE.

A su vez, insistió en el funcionamiento del departamento como eje transmisor de información en dos direcciones. Es decir, por una parte, comunica y sirve de enlace de información, trasladando las peticiones, consideraciones y propuestas generadas por las cooperativas a ENESA, Entidad Estatal de Seguros Agrarios, generando así una posición común con mayor fuerza y vertebrando una acción conjunta; y por otra, sirve de canal de circulación de la información de ENESA hacia las cooperativas.

2.- Sobre las propuestas que CCAE ha logrado integrar en el Plan de Seguros Agrarios 2005; éste es el caso de:

- *desarrollo de la póliza Asociativa,*

- *inclusión del riesgo de helada en el Seguro de Planta Ornamental,*

- *incorporación de la cobertura del riesgo de golpe de calor en el seguro de Uva de Mesa,*

- *establecimiento de una línea específica para las producciones de Espinaca, Acelga y Remolacha Azucarera, incluyendo en esta última producción la garantía de falta de nascencia,*

- *establecimiento de un nuevo seguro de explotación de viñedo,*

- *incorporación de riesgos de virosis en determinados cultivos hortícolas.*

La cuarta exposición corrió a cargo de Bernardo Aldave, Coordinador de Seguros Agrarios de CCAE, que impartió una ponencia sobre la Póliza Asociativa.

En esta exposición, Aldave expuso los antecedentes de la Póliza Asociativa, sus estudios iniciales, la comparativa con otros modelos de contratación existentes a fecha de hoy y sus ventajas respecto a éstos. De igual manera, explicó con detenimiento la justificación jurídica y las consecuencias directas de la puesta en marcha de la Póliza Asociativa para el Asegurado, el Asegurador y la Administración, todo ello aderezado con un caso práctico que generó mayor realismo a la exposición.

BERNARDO ALDAVE, Coordinador de Seguros de CCAE, durante su intervención.

Tras su intervención, participó Francisco Ros, Director de Agromutua-Murcia, para explicar las novedades y principales líneas de seguros agrarios en la Comunidad de Castilla y León, haciendo especial hincapié en las líneas de cereales de invierno y rendimientos de secano.

URCACYL, para prestar el servicio de seguros agrarios a sus cooperativas ha apostado por Agromutua, ya que entre las distintas compañías de seguros que forman Agroseguro, Agromutua es la única que, con carácter mutual, está constuída por agricultores y ganaderos de toda la geografía española representados a través de sus Federaciones y Uniones de Cooperativas y sus organizaciones agrarias.

Trabajar con Agromutua, no sólo les da la tranquilidad y seguridad de un trabajo bien hecho, sino que les garantiza que los beneficios que se obtengan del servicio de seguros retornen al sector agrario. ■

Ponencia de PACO ROS -- DIRECTOR DE AGROMUTUA (MURCIA),

Curso sobre Seguros Agrarios de INTERCOOP en Almazora

Durante los días 6, 7, 13 y 14 de abril se celebró en el salón de Actos de Intercoop en Almazora (Castellón) un Curso de Seguros Agrarios que contó con representantes y ponentes de los principales actores del Sistema de Seguros Agrarios en España.

El 6 de abril, día de comienzo del curso, se fijaron tres ponencias:

1.- A cargo de Vicente Tornador Varea, Presidente de Intercoop Servicios Empresariales, que se encargó de exponer los conceptos básicos del seguro, el seguro agrario combinado, la gestión de seguros agrarios y las condiciones generales.

2.- A cargo de Jesús García Lara, Técnico de ENESA, que centró su exposición en la Ley de Seguros Agrarios Combinados y el Plan Anual 2005.

3.- Y por último, este día finalizó con una charla conjunta entre José Cardona y Jesús Gustrán, Director y Técnico Auxiliar del Departamento de Seguros Agrarios de CCAE, respectivamente, que dieron una visión general del Seguro Agrario desde la óptica de la Confederación de Cooperativas.

El día 7 de abril la Jornada de mañana se centró en el análisis pormenorizado del Seguro Agrario:

- las Condiciones Especiales,

Ponencia de Fernando Burgaz, director de Enesa; a su lado, el presidente de Intercoop, Juan Cantarella, y presidente de Intercoop-Servicios, Vicente Tornador.

- la Contratación de Seguros,

- la Contratación complementaria,

- la Disminución de Capital,

- la Comunicación de incidencias y

- la Designación de Beneficiario.

Por la tarde, la ponencia corrió a cargo de Juan Miguel Bonet, Técnico de la Consellería de Agricultura de la Comunidad Valenciana que comentó las relaciones técnicas entre la Consellería, Agroseguro y ENESA.

Dentro de las Jornadas puramente técnicas el día 13 de abril se estudiaron temas de gran interés como la Declaración de Siniestro, las Tasaciones, las Normas Específicas de Peritación, los trabajos de campo y el cálculo de indemnizaciones.

Estas exposiciones contaron con la presencia de Manuel González, Director de Agroseguro-Valencia y de Miguel Ángel Torres, Coordinador de Peritos de Agroseguro-Valencia.

Por último, ese mismo día 13 se contó con la presencia de Nuria Galán, Directora de AGROMUTUA, que comentó, a los más de cuarenta asistentes, la labor de la compañía dentro del sistema de seguros agrarios como un eslabón más de la cadena que une al agricultor/ganadero con Agroseguro.

Desde hace más de 15 años, Intercoop se encarga de la difusión y asesoramiento a sus cooperativas sobre las distintas líneas de seguros, las

El consejero de Agricultura de la C. Valenciana, Juan Cotino, durante su intervención.

mejores opciones para sus socios, el control en las peritaciones y un constante seguimiento de las distintas problemáticas que puedan surgir para adaptar cada vez más el seguro a las necesidades de sus cooperativas. Para todo ello, y desde el principio, ha contado en todo momento con el apoyo de su propia compañía, AGROMUTUA.

La clausura de este intensivo y fructuoso curso tuvo lugar el 14 de abril y contó con la presencia de:

D. Juan Cantavella, Presidente del Grupo Cooperativo Intercoop,

D. Fernando Burgaz, Director de ENESA, que realizó una pequeña intervención mostrando las funciones de ENESA dentro del Sistema de Seguros Agrarios,

D. Eusebio Rodriguez, Director de AGROSEGURO, que presentó a su compañía,

D. Mariano Aguilar, Presidente de AGROMUTUA, y

D. Juan Gabriel Cotino, Conseller de Agricultura de la Comunidad Valenciana. ■

John Deere Ibérica celebra el 50 aniversario de su factoría de Getafe

El pasado 6 de Mayo John Deere Ibérica, S.A. presentó el libro "50 Años Juntos" que ha sido publicado en conmemoración del 50 Aniversario del comienzo de operaciones de la factoría que la multinacional americana tiene en Getafe (Madrid), que fue la primera fábrica de la comunidad de Madrid y la segunda de España.

El evento tuvo lugar en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Madrid, y entre los asistentes se encontraban representantes del Ministerio de Agricultura, de la Universidad Politécnica de Madrid, de la prensa especializada y económica, etc, que pudieron contemplar en el Aula Magna una exposición de fotografía compuesta por instantáneas que aparecen en el libro, correspondientes a los primeros años de la factoría de Getafe, tractores Lanz, y los primeros modelos John Deere que aparecieron en España.

El acto principal de la jornada se llevó a cabo en el Salón de Actos y fue dirigido por Jesús Vázquez, Director de la Escuela, que en su intervención consiguió resumir en pocas palabras lo que ha sido una colaboración de muchos años. A continuación intervino Germán Martínez, Consejero Delegado de John Deere Ibérica,S.A. que llevó a cabo una presentación de lo que es Deere & Company hoy en día, así como de los valores que han dirigido a la empresa a lo largo de sus 168 años de existencia. La parte más emotiva vino de la mano de Ricardo Medem, hijo del fundador de la fábrica de Getafe y Presidente de Honor de John Deere Ibérica, S.A., que presentó su visión de esta empresa a la que ha estado vinculado desde su fundación.

Celebración del aniversario en la ETSIA de Madrid

El Grupo Villar Mir, dueño de Fertiberia, invierte 721 millones de euros en la compra de empresas de fertilizantes en Argelia

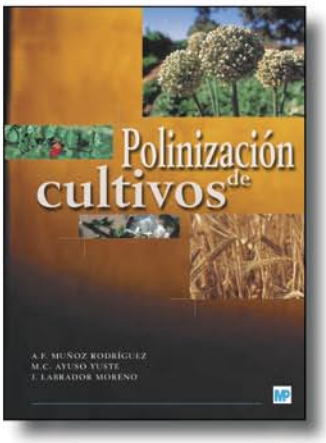
El Grupo Villar Mir, líder del sector de fertilizantes en España a través de su empresa Fertiberia, va a destinar 721,9 millones de euros a la compra de las empresas argelinas de fertilizantes Fertial y Alzofert y a la creación de una planta de amoniaco y un plan de inversiones para mejorar las instalaciones.

Según el presidente del Grupo, Juan José Villar Mir, se afrontarán con recursos propios la ampliación de capital para alcanzar el 66% del capital social en dichas empresas públicas argelinas del grupo Asmidal, lo que significará un desembolso conjunto de 123,2 millones de euros. Además, la compañía recurrirá a financiación bancaria para asumir el resto de recursos comprometidos en la operación: un plan de choque de mantenimiento de las fábricas por importe de 51,6 millones de euros, que se prolongará durante tres años, e inversiones de 77 millones de euros en instalaciones.

Asimismo, gracias a la tecnología desarrollada en Fertiberia, se creará una planta de amoniaco para su entrada en servicio en cinco años, que necesita una inversión de 315,6 millones de euros.

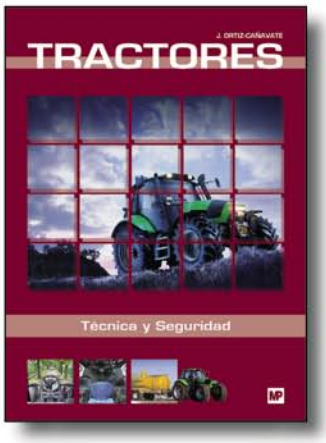
El presidente de Grupo Villar Mir subrayó que Argelia dispone de "excelentes posibilidades" para el desarrollo de la industria de fertilizantes, ya que cuenta con gas natural, la materia prima más importante para el sector, a precios "altamente competitivos". Recalcó, además, que la proximidad geográfica entre España y Argelia permite sinergias logísticas, tanto en materias primas como en productos terminados, a lo que se suma la complementariedad entre Fertiberia y las sociedades adquiridas en gamas de productos y capacidades de producción.

NOVEDADES



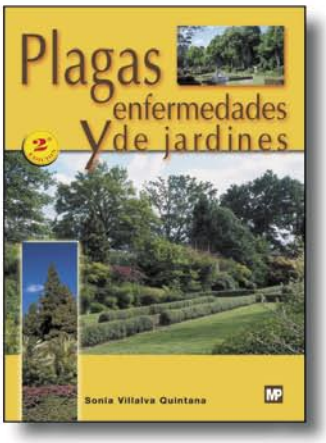
POLINIZACIÓN DE CULTIVOS
MUÑOZ y otros
232 págs. 2005. 26 €

EL RIEGO POR ASPERSIÓN Y SU TECNOLOGÍA
TARJUELO
581 págs. Enc. 3.ª ed. 2005. 44 €

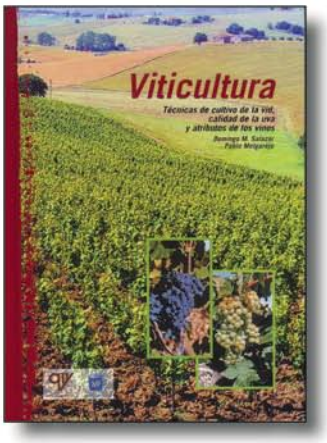


TRACTORES. TÉCNICA Y SEGURIDAD
ORTIZ-CAÑAVATE
214 págs. Enc. 2005. 28 €

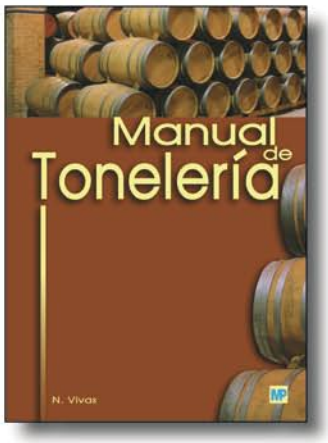
PRONTUARIO DE AGRICULTURA
Cultivos agrícolas
MATEO BOX (Coord.)
976 págs. Enc. 2005. 38 €



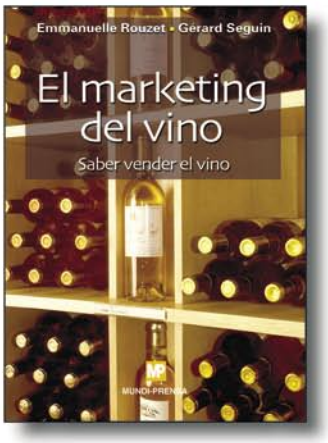
PLAGAS Y ENFERMEDADES DE JARDINES
VILLALVA
356 págs. Color. 2.ª ed. 2005. 38 €



TÉCNICAS DE CULTIVO DE LA VID, CALIDAD DE LA UVA Y ATRIBUTOS DE LOS VINOS
SALAZAR y MELGAREJO
325 págs. Enc. 2005. 42 €



MANUAL DE TONELERÍA
VIVAS
231 págs. 2005. 29 €



EL MARKETING DEL VINO
ROUZET y SEGUIN
239 págs. Enc. 2005. 42 €

Solicite catálogo general

EDICIONES MUNDI-PRENSA

PEDIDOS A:

COOPERATIVAS AGRARIAS

CONFEDERACION DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA
Agustín de Bethencourt, 17
28003 MADRID
Teléf. 915 351 035 - Fax 915 540 047
E-mail: prensa@ccae.es

BODEGAS COOPERATIVAS

X CONCURSO NACIONAL DE VINOS

PREMIOS MANOJO

TORDESILLAS ✣ CASAS DEL TRATADO ✣ VALLADOLID

10 DE JUNIO DE 2005

EXPOSICIÓN CONMEMORATIVA

DÉCIMO ANIVERSARIO

CASAS DEL TRATADO ✣ DEL 3 AL 12 DE JUNIO DE 2005

Presentación y recepción de muestras: del 3 al 20 de mayo

Precata: 25 y 26 de mayo. **Cata Final:** 9 de junio / Hotel Los Toreros de Tordesillas (Valladolid)

www.premiosmanojo.com

Organiza: URCACYL Unión Regional de Cooperativas Agrarias de Castilla y León

Patrocina: Caja Duero

Colaboran: Ayuntamiento de Tordesillas; Cooperativas Agrarias, Confederación de Cooperativas Agrarias de España

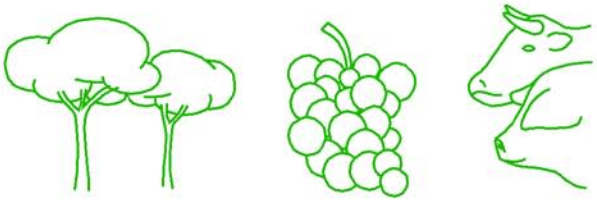
Caja Duero

¿Qué pasa cuando un río se cruza en tu vida?

QUE TODO LO QUE TE RODEA, CRECE

SERVICIO AGROALIMENTARIO

Tu esfuerzo es vital para la actividad que desarrollas.
Tanto como el mismo agua.
Por eso, en Caja Duero te hacemos el trabajo más fácil.
Acércate a tu oficina más cercana y descubre
todo lo que Caja Duero puede hacer por ti.



SALAMANCA 2005 PLAZA MAYOR DE EUROPA

901 37 37 37 | www.cajaduero.es