

AGRICULTURA

La campaña de cereal remonta tras la sequía

PÁGINA 3

ENTREVISTA

Iván Benito (AgroBank) destaca el peso «relevante» del sector agroalimentario

PÁGINAS 4 y 5

CARLOS RICO Presidente de Acor

«El ‘impuesto dulce’ maltrata al sector y pone al azúcar a los pies de los caballos»

MARISOL CALLEJA

Es optimista y «realista» al mismo tiempo de cara al futuro de la remolacha sin cuotas. El presidente de Acor, Carlos Rico, analiza en esta entrevista el próximo escenario de liberalización, el impacto del ‘impuesto dulce’ del Gobierno y los retos de la cooperativa, que aspira a crecer en superficie y producción hasta 2020.

Pregunta.- Arranca un año decisivo para la remolacha sin cuotas. ¿Cómo afrontan la campaña de siembras y cuál es el reto este año?

Respuesta.- Bueno, años decisivos llevamos muchos. Desgraciadamente, el sector ha pasado por un periplo temporal difícil. La estructura productiva ha cambiado y nos hemos ido adaptando. De hecho, para nosotros el año pasado también ha sido un año decisivo en el que hemos tenido que hacer un esfuerzo importante. Honradamente, lo afrontamos con cierto optimismo. Tenemos una tendencia muy pegada al realismo y a la tierra, pero entendemos que la capacidad de reacción del agricultor de Acor, sus necesidades y la demanda hacen que creamos en el objetivo de las 180.000 toneladas de azúcar en el año 2020. En cuanto a la superficie, esperamos atender del orden de las 9.500-10.000 hectáreas de cultivo.

P.- El agricultor sigue situando al cultivo de la remolacha al límite de la rentabilidad. ¿Cómo van a convencer a sus socios de que esta puede ser una buena oportunidad?

R.- Creo que están convencidos. Aunque también es cierto que hay un pesimismo en el sector que vino derivado a partir del 2008-2009, de las campañas en las que se cambió la regulación. Cambios que significaron inquietud y que en el futuro supone riesgo, hay que ser cautos. Pero, no es menos cierto también, que en los últimos años el precio del maíz o del trigo ha caído estrepitosamente. En Acor vendemos desde hace años el valor de la rotación. Como especialistas del sector tenemos que soportar nuestra estructura económica con una rotación razonable. El agricultor de Acor tiene cultivos

que puede contratar a un precio mínimo garantizado con una rentabilidad asegurada, y donde la remolacha es el pilar. Colza, girasol, remolacha y trigos- estamos muy focalizados en el trigo duro donde somos pioneros en ensayos-, deben ser la palanca que nos va a permitir como agricultores tener una estabilidad económica digna, con un contrato que supone salvar los trastos.

P.- Entiende que hay motivos para el optimismo?

R.- Hay motivos para mirar al futuro con realismo. Desde Acor siempre hemos intentado analizar todas las caras del problema. El sector agroalimentario ha cambiado y nos hemos ido adaptado. Creo que el tiempo futuro merece la pena jugarlo. La remolacha tiene que seguir siendo un pilar importante, es cierto que necesitamos a las administraciones, y que tenemos que tener un soporte para salvar lo que nos diferencia de los vecinos europeos, el riego, ya que somos un sector profesionalizado y fuerte.

P.- ¿Volverá a tener beneficios este año?

R.- Nos queda todavía mucha campaña comercial por delante, y pedimos a la sociedad y a los sectores consumidores un equilibrio entre precios al consumo, precios de venta, y precios de producto. No puede ser que el agricultor pague todas las rondas.

P.- En este escenario, ¿El mercado está dando motivos de un cierto alivio?

R.- El mercado estaba dando datos de un cierto alivio y, desgraciadamente, las últimas noticias en relación a la posible tasa a las bebidas azucaradas nos ponen otra vez en un brete. Es una lástima que un sector que ha pasado por un proceso de reestructuración tan duro y complejo se vea ahora con una noticia de este calado cuando, además, no hay base científica para sujetarlo. A nadie le gusta ser chivo expiatorio y a nosotros mucho menos. Este cambio en el paradigma de los impuestos supone maltratar a un sector que no lo ha pasado bien, un ejercicio de desequilibrio de unidades productivas, un desfase en la carga que todos



MIGUEL ÁNGEL SANTOS

ENTREVISTA

tenemos que soportar y, sobre todo, lo que es peor, el riesgo reputacional, es poner al azúcar a los pies de los caballos.

P.- ¿Están resignados o creen que esta decisión puede dar un vuelco?

R.- Resignados nunca, pero lógicamente son situaciones que no nos gustan.

P.- ¿Qué impacto real tendría este gravamen para Acor?

R.- El impacto es para el sector en general, pero lo difícil es evaluar el impacto reputacional. ¿Por qué a un producto natural se le pone contra las cuerdas?. Nunca el sector ha provocado una tendencia de alimentación o uso que fuera de riesgo. Al contrario, hemos defendido la necesidad de una alimentación variada y equilibrada, y ver el problema en toda su magnitud. No somos los culpables de todos los males, el azúcar no lo es.

P.- Imagino que comparte la idea de que la remolacha sin ayudas no es rentable. ¿Cree que hay motivos de preocupación en este aspecto?

R.- Lo dijimos hace tiempo. Hay un nivel mínimo de precio que marca el umbral de la rentabilidad y el agricultor debe tener estos ingresos, que son los 42 euros por tonelada. Tenemos los mejores remolacheros de Europa, pero el hándicap es el coste energético, y ahí también nos estamos moviendo con nuestros agricultores para que den un paso más allá y encaren el futuro con la aplicación de la técnica que nos permite reducir costes a niveles que mantengan nuestra competitividad, en todos los cultivos de rotación.

P.- Sin embargo, la apuesta por las renovables son puntuales aún en el sector. ¿Hay desconfianza por parte del agricultor o falta de apoyo desde la administración?

R.- Las dos cosas. Al agricultor le da cierto vértigo esta inversión que es importante. Creo que falta empuje de la administración, aunque hay ayudas dentro del PDR que soportan de forma directa este tipo de inversión. No es menos cierto que el agricultor debe ser proactivo y tomar ciertos riesgos. Hay que buscar esa capacidad de gestión energética que nos da la implementación de recursos renovables. La sociedad demanda menos contaminación y eficiencia en el uso de recursos.

P.- Acor ha basado su estrategia empresarial en la diversificación, ya no es solo productor de azúcar. ¿Tienen intención de ampliar las líneas de negocio?

R.- Hoy por hoy asegurar lo que tenemos es suficiente. Siempre estudiamos cosas nuevas y nunca hemos coartado nuestras posibilidades, si hay algo interesante para nuestros agricultores lo haremos. El problema está en nuestras condiciones edafoclimáticas, no todo se adapta aquí, ni lo hace como quisiéramos para desarrollar otros cultivos e incluirlos en la rotación.

P.- ¿Cómo les afecta, si es así, que Tereos, su socio, se haya hecho con el 100% de la industria

brasileña Guaraní y se convierta en el único accionista, en un país que es el primer productor y exportador de azúcar del mundo?

R.- No nos afecta, aunque nos puede facilitar un foco de abastecimiento de azúcar moreno, de azúcar bruto, en el momento que lo necesitáramos, que ya lo teníamos. El futuro del mercado del azúcar está en Asia, el presente del consumo está allí, concretamente en China con unos índices de crecimiento espectaculares.

P.- ¿Y qué efectos puede tener?

R.- China parte de un nivel de consumo muy bajo, a un cuarto de con-

sumo de lo que estamos en Europa y el margen de crecimiento en el caso del azúcar es espectacular. Para nosotros el reto es consumo interior, por los costes, sin embargo la opción europea ya es exportación. Francia, Alemania, e incluso Holanda se están preparando para exportar azúcar. La tensión comercial más fuerte se va a dar en

Asia. Nosotros vamos a estar en Europa, que ya lo estamos, condicionados por el precio del mercado internacional. Hasta ahora hemos tenido un doble corsé, la capacidad productiva y los precios. Si hay producto que se va a ir a otro mercado, el asiático en este caso, esto va a liberar tensiones en el mercado europeo y nos puede dar cierta estabilidad. Estoy convencido de que la demanda asiática va a tirar del precio en Europa.

P.- Se han dado pasos precisamente para que Acor sea Entidad Prioritaria Nacional. ¿Se ha avanzado en esta línea?

R.- El problema es que no tenemos

socios en otras regiones, somos monoproducción, y la Ley no lo contempla, algo que es injusto. A pesar de los cambios nacionales que se van a acometer, nos siguen dejando fuera. Estamos muy presionados por las condiciones del cultivo, que debe estar cerca de la fábrica, y eso nos limita. Esperemos que se tenga en cuenta esta excepcionalidad.

P.- La administración trabaja para impulsar la fusión de cooperativas o los acuerdos que les hagan más fuerte de cara al mercado. ¿Hay demasiado individualismo en este caso?

R.- El sector agrario es complicado, hoy por hoy somos cortoplacistas. Tenemos que ganar dimensión, buscar sinergias y plantear una actitud más abierta de cara a futuro. Los sillones no garantizan la estabilidad de futuro del sector.

«El objetivo son las 180.000 toneladas de azúcar en 2020. Este año vamos a atender entre 9.500 y 10.000 hectáreas»

«El futuro del mercado del azúcar está en Asia. Estoy convencido de que la demanda de China va a tirar del precio en Europa»



El presidente de Acor en un momento de la entrevista en la sede de la cooperativa, en Valladolid. / MIGUEL ÁNGEL SANTOS

«La Junta debe pagar a los remolacheros lo que les corresponde»

P.- Usted fue muy tajante en la última Asamblea de Acor en relación a la sentencia del TSJCyL que obliga a la Junta a pagar a los remolacheros la ayuda de tres euros a la remolacha de la campaña 2011 y 2012, y así se lo reclamó a la administración autonómica. ¿Cree que la Junta se ha equivocado en este tema?

R.- Honradamente sí, probablemente el recurso sea una estrategia de dilación. Creo que la

Junta debe dar al agricultor lo que le corresponde. Esa ayuda de tres euros estaba perfectamente definida. Al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios.

P.- ¿Qué retos se marca para los próximos años?

R.- Primero, a corto plazo, la opción a partir de 2020 es tener las 180.000 toneladas de producción, y que esté soportado con un precio digno agricultor, por eso necesitamos mantener las ayudas. Como actividades, tene-

mos un encaje desde el punto de vista fabril, seguir buscando esa optimización y, desde el punto de vista agrario, perfeccionar un 80% de la recolección de todo el proceso de cultivo de remolacha en base a módulos. Creemos que es una comodidad para el agricultor y una gestión que necesitamos como estructura agrícola fabril. Como atractivo, vamos a seguir desarrollando el trigo duro, un producto que tiene aco-

modo en nuestras explotaciones de regadío, en la línea de trigos especiales que pueden ser un nicho de actividad muy interesante para los agricultores.

P.- Personalmente, ¿se ve con ganas para afrontar un nuevo mandato?

R.- Sigo teniendo ganas de trabajar. Creo que Acor está aportando ideas e intenta desarrollar cosas novedosas y, afortunadamente, tenemos capacidad de seguir estando ilusionados.



Los campos de cereal de La Bureba lucirán este aspecto gracias a las lluvias de finales de enero y las de este mes. / G. G.

El cereal remonta tras la sequía invernal

«Ningún problema» Los campos de La Bureba encaran la campaña con buenas perspectivas tras la falta de precipitaciones entre diciembre y enero / El gerente de Asaja Burgos señala que la «clave» ahora es que vuelva a llover en abril y mayo

En una época en la que deberíamos estar pisando barro, nos encontramos con que el polvo es el paisaje común de nuestras parcelas». Así definía el mes pasado Asaja en su revista *Campo Regional* la sembrera de cereales de invierno en «casi todas las comarcas» de la provincia de Burgos. La falta de precipitaciones y las nieblas de diciembre no solo retrasaron el periodo de siembra, sino que además dificultaron notablemente la nascencia. De hecho, más de un agricultor se vio en la obligación de resembrar, principalmente en los cultivos de cereales y colza.

El campo burgalés arrancaba 2017 por lo tanto una campaña con «especiales dificultades» por una escasez de agua impropia en estas fechas. Las lluvias llegaron a finales de enero y principios de febrero. ¿Han sido suficientes para paliar tan desastroso inicio de campaña? Ezequiel Soto, agricultor de La Bureba, asegura que por el momento «las perspectivas no son malas». Es más, precisa que ahora mismo «el campo está muy bien» porque «lo que se ha sembrado ha nacido y de momento no hay ningún problema» salvo la cebada, que «se ha sembrado tardía».

El hecho de que aún no haya nacido tampoco es para tanto, pues recuerda que «en el mes de enero nunca nace». Además, por

lo general en su comarca se siembra poca cebada tardía. En definitiva, La Bureba seguirá manteniendo esta campaña su indiscutible título de 'granero de España'.

Aunque en su territorio «está todo perfecto» y se han podido

La cebada «se ha sembrado tardía», pero hay que tener en cuenta que «en enero nunca nace»

aplicar ya los herbicidas de invierno y nitrosulfatos porque «no hace falta que llueva mucho», Soto tuvo la oportunidad de cono-

cer la situación de los agricultores de Tierra de Campos -zona de Palencia y de Aranda- durante la Asamblea General de Asaja Burgos que se celebró el pasado 3 de febrero y a la que acudió como miembro del Comité Ejecutivo. Según le contaron, estaban «preocupados» porque «no había llovido en todo el invierno».

Coincide en este diagnóstico el gerente de Asaja Burgos, Rafael Díaz, consciente de que se presentaba una campaña «complicada» por la ausencia de precipitaciones desde diciembre hasta finales de enero. No es para menos, ya que «estaba casi todo sembrado» pero al cereal «le costaba nacer y necesitaba agua». Y llegaron las deseadas lluvias, que «han venido fenomenal», hasta el punto de que en el entorno de

Burgos «llevamos casi 40 litros».

La remontada invernal da paso ahora a las perspectivas de abril y mayo, pues tal y como apunta Díaz, «la clave es que también caiga agua en primavera», dado que «el cereal empieza a granar».

«Estaba casi todo sembrado», pero al cereal «le costaba nacer y necesitaba agua»

Las precipitaciones también han permitido llenar los embalses de la cuenca del Duero. En el caso de Burgos, el volumen de

embalsado del Arlanzón a finales del año pasado ascendía a 10,5 hectómetros cúbicos -22 en 2016- y ahora si sitúa en torno a los 17,8. No ha sucedido lo mismo con el Uzquiza, que de 35,4 hectómetros cúbicos registrados el 23 de enero -frente a los 45,6 un año antes- se mantiene prácticamente igual con 35,3.

También se pronunciaba sobre la sequía el mes pasado la alianza UPA-COAG, que ante una escasez de almacenamiento que «se repite con demasiada frecuencia» reclamaba «más capacidad de embalsamiento» en la Comunidad mediante la «construcción de nuevos embalses que permitan captar recursos que se pierden y son imprescindibles para las economías del sector agrario».

El Ebro y el Duero incorporan 32 nuevas reservas fluviales

Los dos grandes ríos de la provincia de Burgos contarán 22 de las 53 nuevas reservas fluviales naturales aprobadas el viernes por el Consejo de Ministros a propuesta del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente (Mapama). Así, el Duero incorporará 20 reservas cuya longitud asciende a 441 kilómetros, mientras que el Ebro sumará 12 a lo largo de 184 kilómetros. Esta declaración fue posible gracias al consenso, previa consulta pública, y al «papel esencial» de las comunidades autónomas implicadas. También se tuvo en cuenta el dictamen favorable del Consejo Nacional del Agua, con 81 votos a favor y tan solo uno en contra.



El río Ebro a su paso por Miranda. / ZARATEMAN

ENTREVISTA

IVÁN BENITO REVILLA / Responsable territorial de AgroBank en Castilla y León y Asturias

«El sector agroalimentario tiene un peso muy relevante en la economía española»

Crecimiento El volumen de negocio de AgroBank en Burgos alcanzó el año pasado 24,3 millones de euros, un 40% más que en 2015

DIEGO SANTAMARÍA

Aprovechando el empuje del sector agroalimentario en España y su indiscutible posicionamiento global, AgroBank nació hace poco más de dos años con el objetivo de consolidar una red de oficinas que presten un servicio especializado a los agricultores y ganaderos que demandan mayor flexibilidad y soluciones a corto plazo.

El responsable regional del canal agrario de CaixaBank -también de Asturias-, Iván Benito Revilla, destaca el papel de Burgos como «zona clave» en una Comunidad que abrirá este año 92 nuevas oficinas que contarán con la presencia de «más de 3.000 profesionales con un alto conocimiento (...) de los subsectores productivos de la zona».

Pregunta.- ¿Por qué decidió CaixaBank especializarse en el sector agrario?

Respuesta.- El sector agroalimentario es un sector estratégico. Es el primer sector industrial en España aportando el 9% del PIB y el cuarto en Europa, cuenta con cerca de 30.000 empresas y 1

«Podemos cerrar cualquier operación desde las propias explotaciones agrarias»

millón de explotaciones agraria y genera cerca de 2,5 millones de puestos de trabajo. Por lo tanto, tiene un peso muy relevante en la economía española, lo que nos impulsó a crear una línea de negocio propia.

AgroBank es la propuesta de valor de CaixaBank para los sectores agrario y agroalimentario, tenemos una de las mejores y más completas ofertas de productos y servicios del sector, una red de oficinas especializadas formada por un equipo de profesionales muy cualificados y, además, trabajamos en varias líneas de actuación para impulsar al sector agroalimentario español.

P.- ¿Cuáles fueron las principales líneas de actuación y servicios a ofrecer que se marcaron antes de su puesta en marcha?

R.- Nos marcamos tres líneas de actuación fundamentales: incidir



Iván Benito Revilla, responsable territorial de AgroBank en Castilla y León. / FOTOS: ISRAEL L. MURILLO

en la especialización a través de una red de oficinas propias con una gran capilaridad en el territorio y de gestores con formación específica, desarrollar una gama de productos y servicios que pensara especialmente en las necesidades del sector y llevar a cabo acciones continuas de impulso al sector, tanto de formación como de intercambio de negocio.

P.- Desde su creación, AgroBank ha apostado por las nuevas

tecnologías para facilitar las operaciones de sus clientes. ¿Cómo ha sido esa adaptación de los profesionales a los dispositivos electrónicos? ¿Contaban con una base previa?

R.- La innovación tecnológica forma parte de una de las cinco líneas fundamentales de nuestro plan estratégico, con una clara visión del cliente en el centro de nuestro negocio. Dentro de este marco de actuación, en Agro-

Bank, hemos dotado a todos los profesionales de nuestras oficinas con *tablets* y *smartphones* que les permiten acercarse de forma autónoma al cliente y cerrar cualquier operación desde las propias explotaciones agrarias. De esta forma, al ser los gestores AgroBank quienes se desplazan, la tecnología facilita a los agricultores y ganaderos su día a día en su negocio.

P.- El volumen de negocio de

CaixaBank ha crecido más de un 11% desde el lanzamiento de AgroBank hasta alcanzar los 15.961 millones de euros. ¿Esperaban alcanzar estos resultados en apenas dos años?

R.- La aceptación ha sido excelente, los clientes están valorando muy bien la apuesta de CaixaBank por la especialización. A la vista de los resultados, AgroBank es una línea de negocio que está encajando muy bien con la demanda del sector.

P.- ¿Cuánto se ha incrementado dicho volumen en la provincia de Burgos?

R.- El volumen de negocio en Burgos se ha incrementado alrededor de un 40% con respecto a 2015, hasta alcanzar los 24,3 millones de euros y las 526 operaciones.

P.- ¿Confían en consolidar esta tendencia creciente durante los próximos ejercicios?

R.- Después de dos años trabajando en esta línea de negocio y con los datos que manejamos, ya podemos empezar a hablar de una consolidación de nuestro liderazgo en este sector. No obstante, se-

«Nuestros clientes pueden beneficiarse de un anticipo de la PAC en cualquier momento»

guimos avanzando con nuevas iniciativas de apoyo al sector como la creación, recientemente, junto a la Universidad de Lleida, de la Cátedra AgroBank sobre calidad e innovación agroalimentaria. Esta iniciativa nos permitirá promover la transferencia de conocimiento científico y técnico entre estudiantes e investigadores, profesionales del sector y clientes de la entidad financiera.

P.- La mitad de los clientes de AgroBank en Castilla y León son burgaleses. ¿A qué obedece este fenómeno? ¿Guarda relación con la absorción de Caja de Burgos o se debe a factores demográficos de actividad agraria?

R.- Lógicamente, con la integración de Caja de Burgos en CaixaBank, en la provincia de Burgos contamos con un mercado muy consolidado con cuotas cercanas al 50%, lo que la con-

vierte en una zona clave para CaixaBank.

P.- De las cerca de 10.000 PAC que se tramitan en Burgos, AgroBank gestiona alrededor de 4.000. ¿Qué alicientes ofrecen al agricultor para que confíe en ustedes? ¿Cómo esperan incrementar el número de tramitaciones?

R.- La oferta de financiación de AgroBank es la más completa del sector. Además, los agricultores y ganaderos que tramitan la PAC con CaixaBank pueden benefi-

«En 2017 vamos a pasar de 40 a 135 oficinas. De las nuevas aperturas, 68 serán en Burgos»

«Queremos seguir consolidando nuestro liderazgo en el sector agrario»

ciarse del anticipo de esta ayuda, en cualquier momento y a tipos muy competitivos. Contamos también con un Gabinete Especializado y Oficina Agraria en Burgos que ofrece una amplia gama de servicios adicionales como los cuadernos de campo, planes de mejora empresarial, cursos, asesoramiento, etc.

P.- El número de oficinas se ha incrementado en su zona de actuación (Castilla y León y Asturias) y prevén abrir otras 92 en la Comunidad. ¿Han decidido ya dónde se van a ubicar?

R.- En este 2017 vamos a pasar de 40 a 135 oficinas AgroBank. De las nuevas aperturas, 68 serán



Benito Revilla junto a Pilar Guervós (Grupo Ogeas) y el jefe del Servicio Territorial de Agricultura y Ganadería de la Junta, Juan José Busto, en Burgos.

en Burgos, 23 en Valladolid, 15 en Palencia, 13 en León, 10 entre Ávila y Segovia y 6 en Salamanca. Nuestros clientes las pueden reconocer fácilmente ya que el diseño de la propia oficina indica que está especializada en este sector. Lo que destacaría de estas oficinas es que en ellas nuestros

clientes tienen a más de 3.000 profesionales con un alto conocimiento del sector y, en concreto, de los subsectores productivos de la zona. Disponemos de una oferta adaptada a las necesidades de los agricultores, ganaderos o cooperativistas de la región para ofrecer un servicio financiero

realmente útil y de alto valor.

P.- ¿Qué objetivos se marca AgroBank a corto, medio y largo plazo?

R.- Queremos seguir trabajando en esta línea, consolidando nuestros resultados y el liderazgo con el sector agrario. A nuestros clientes les gusta acudir a un

centro especializado donde saben que les atenderán personas que conocen perfectamente las peculiaridades de su negocio. De hecho, lanzamos AgroBank con 386 oficinas y superamos ya las 700. Queremos seguir siendo innovadores y, sobre todo, útiles para nuestros clientes.

DE RUTA POR LA PROVINCIA

Charlas informativas para el sector agrario

Entre diciembre y enero, CaixaBank organizó una ruta informativa por los principales puntos de la provincia para informar sobre las últimas novedades que su línea de negocio AgroBank ofrece al sector agroalimentario. Según informó la entidad, más de un millar de agricultores y empresarios acudieron a las ocho charlas que se celebraron en Burgos, Aranda de Duero, Briviesca, Fuentecén, Lerma, Melgar de Fernamental, Roa de Duero y Villadiego. Gracias a este ciclo, los asistentes tuvieron la oportunidad de conocer la «oferta específica» de AgroBank para el sector agrario a través de «productos a la carta y la especialización de oficinas y equipos». La iniciativa se enmarca en la gama de «servicios de valor añadido como actividades informativas o jornadas técnicas dirigidas al sector». El desarrollo de este tipo de jornadas en Castilla y León es clave para la entidad bancaria, ya que cuenta con «20.028 clientes y un volumen de negocio agrario de 1.203 millones de euros». Además, el año pasado «más de 1.250 proyectos empresariales obtuvieron financiación por valor de 46 millones de euros» -la mitad en la provincia de Burgos-, lo que supone un incremento de «13 millones» en relación a 2015.



HORTICULTURA



Cultivo de hortalizas en invernadero, la única opción viable para esta época del año en la provincia de Burgos. / ECB

La huerta burgalesa produce menos pero mantiene sus precios intactos

Crisis meteorológica Los invernaderos permiten a los productores locales sacar adelante sus cosechas en la peor época del año / La compra de hortalizas del sur y este de España se antoja imposible para las pequeñas cooperativas

DIEGO SANTAMARÍA

Corren malos tiempos para los productores de hortalizas. Los de la zona sur y este de España atraviesan una crisis de precios tan inesperada como las bajas temperaturas que han disminuido notablemente sus cosechas. En Burgos, esta época del año siempre es mala por la escasez. El crudo invierno, ese viejo conocido en la provincia, obliga a ubicar las plantaciones a los invernaderos. Y es

que con las condiciones meteorológicas del norte, resulta prácticamente imposible obtener rendimiento. Sin embargo, los precios de las hortalizas de invierno de la huerta burgalesa se mantienen intactos.

«La gente no se plantea producciones en invierno», señala el ingeniero agrónomo José Ignacio Velasco, gerente de Asociación para la Promoción y Defensa de la Patata de la Provincia de Burgos y director técnico de la Marca de Garantía *Lechuga de Medina*. Todo se reduce a los

invernaderos. Lo corrobora Amelia Herrera, gerente de la Huerta Ecológica Canal de Castilla, una cooperativa de mujeres que trabaja la venta directa a domicilio y en mercados.

Si bien reconoce que las plantaciones en invernaderos «tardan más en crecer», lo cierto es que la crisis de las hortalizas no les afecta «absolutamente nada» de puertas hacia adentro. «Estamos acostumbradas a las heladas», de ahí que las coles, berzas o calabazas vayan «desapareciendo» ante la deman-

da de sus clientes. Aún así, todavía les queda género por vender como coles, puerros, patatas o cebollas.

No obstante, la subida de precios sí afecta a la cooperativa en cierta manera, ya que ante la «poca variedad» de su huerta entre los meses de febrero y abril contactan con productores de Málaga y Granada para reponer su despensa con tomates, pepinos o calabacines. No va a poder ser este año, dado que los elevados precios del mercado sureño les impiden asumir dicho coste.

«La meteorología es la que manda», reitera Velasco sabiendo que la situación cambia por completo en verano. Claro ejemplo el de la lechuga medinesa, cuyos productores «hacen el agosto» gracias a las frescas temperaturas que impiden a otras regiones como Murcia o Navarra competir en igualdad de condiciones.

Incumplimiento normativo

Al margen del desequilibrio existente entre los productos locales y los de fuera, Velasco advierte que algunos vendedores están incumpliendo la normativa municipal, que obliga a comercializar únicamente «producciones propias». De hecho, el propio Ayuntamiento exige un justificante de titularidad o arrendamiento de las fincas en las que se obtienen las frutas y hortalizas. Y no solo eso, también se debe presentar una declaración jurada de los productos cultivados y vendidos en cada puesto.

En su opinión, resulta muy «contradictorio» que se organice un mercado hortofrutícola para potenciar las producciones locales y se hagan «trampas» al mismo tiempo. Por este motivo, considera que «hay que darle una vuelta muy grande». Así se lo ha transmitido en más de una ocasión a la concejala de Comercio, Carolina Blasco.

Espacio para lo ecológico

La Huerta Ecológica Canal de Castilla acudía semanalmente a *Los Carros* para vender su propio género hasta que sus integrantes lograron hacerse con una clientela asentada que nunca falla. Pero también lo dejaron porque ansían un mercadillo 100% ecológico que por el momento «no cuaja en Burgos». Por ello, Herrero anima al Ayuntamiento a instalar un mercado de estas características de forma periódica y no limitarse a la Feria de la Biodiversidad que organiza la Unión de Campesinos de Castilla y León (UCCL) una vez al año.

De momento, la cooperativa se traslada regularmente a los mercadillos ecológicos de Ávila, Palencia y Valladolid; compatibles con la venta a domicilio en tierras burgalesas y provincias limítrofes de la Comunidad.

Precios de productos agrarios y ganaderos // Cotizaciones al cierre: 8 de febrero 2017

CEREALES		
Trigo tipo III	150€/tonelada	Precio anterior: 150
Cebada dos carreras	139€/tonelada	Precio anterior: 139

PORCINO CEBADO		
Selecto	1,168€/kg.	Precio anterior: 1,161
Normal	1,156€/kg.	Precio anterior: 1,149
Graso	1,144€/kg.	Precio anterior: 1,137
Cerdas desvieje	0,73€/kg.	Precio anterior: 0,73

LECHONES		
Lechón tipo Lerma	51€/unidad	Precio anterior: 50

GANADO VACUNO		
Temeras carne blanca	4,80€/kg.	Precio anterior: 4,80
Temeras carne rosada	3,80€/kg.	Precio anterior: 3,80

Añojos extra	3,70€/kg.	Precio anterior: 3,70
Añojos primera	3,10€/kg.	Precio anterior: 3,10
Añojos corriente	2,40€/kg.	Precio anterior: 2,40
Vacas extra	3,00€/kg.	Precio anterior: 3,00
Vacas primera	2,50 €/kg.	Precio anterior: 2,50
Vacas segunda	2,00 €/kg.	Precio anterior: 2,00
Vacas industria	1,56 €/kg.	Precio anterior: 1,56





Vacas highlands con sus característicos cuernos largos y levantados, pelaje largo, y un mechón que les cae sobre los ojos y que las hace inconfundibles. / E.M.

ANTONIO GARCÍA

Las bellas Tierras Altas de Escocia –Highlands– cuentan con la raza de ganado más rústica del planeta. Se denomina como el mágico lugar del que procede y su simpático aspecto llama la atención de quienes contemplan a estas vacas peludas de cuernos largos y levantados, con un mechón que les cae sobre los ojos y el pelaje largo y enmarañado que las hace inconfundibles.

Ávila es uno de los pocos lugares de España que cuenta con algunos de estos ejemplares que se adaptan a las condiciones más extremas y que apenas necesitan ser alimentados con piensos o costosos forrajes. De hecho, mejoran los pastos con sus poderosas cornamentas y su ancho hocico, eliminando la maleza indeseable que otras razas ni siquiera tocan. De esta manera contribuyen a la regeneración del entorno en el que se desenvuelven.

Entre las características de la raza highland también figura el hecho de contar con dos capas de pelo que las convierte en únicas. La exterior es más aceitosa, lo que hace que repela la lluvia y la nieve, mientras que la interior es más suave y ejerce como una especie de calefacción para ellas.

Ambas capas las hacen capaces de adaptarse a las temperaturas más extremas, de manera que no necesitan de una gran protección extra de grasa, como les ocurre a otras razas. Así, su carne contiene menos grasa y colesterol, pero más hierro y proteína.

Todas estas características son relatadas con pasión por Antonio Gómez que, junto a su mujer Montserrat García, se enamoró de estos ejemplares hacia el año 2010 por una casualidad y los trajo a su finca de 'La Solanilla', ubicada en el pequeño municipio abulense de San Esteban de los Patos (36 habitantes), situado a 17 kilómetros al norte de la capital abulense.

Este matrimonio se instaló en este enclave natural en 1998, tras tomar la decisión de abandonar la gran ciudad y trasladarse junto a sus hijas a este pueblo donde Montserrat tiene sus raíces.

«Queríamos convertirnos en ga-

Las peludas highlands se aclimatan a Ávila

Sector Se trata de la raza bovina más rústica del planeta y procede de Escocia



Antonio Gómez con sus vacas en su finca de 'La Solanilla', animales que destacan por su belleza y la calidad de su carne. / E.M.

naderos y agricultores», relata su marido, quien apunta cómo desde ese momento iniciaron su nueva vida con 40 vacas de avileño en 30 hectáreas de secano y un huerto ecológico.

Tres años después de llegar a este lugar construyeron la casa rural 'La Solanilla', que es mucho más que eso y desde donde muestran a los huéspedes el día a día de su explotación.

Ya en 2009 llegaron sus primeros border collies, unos perros que les «enamoraron en su manejo de los rebaños», según explica Anto-

Antonio y Montse cuentan con 18 ejemplares en San Esteban de los Patos

nio Gómez, quien recuerda que fueron otros amigos criadores de esta raza canina los que les pusieron en contacto con su «segunda pasión»: las vacas peludas de las

Tierras Altas de Escocia.

«Desde entonces, las dos razas son inseparables en 'La Solanilla' relata orgulloso Antonio, que cada día anda con las vacas, acompañado por estos perros que contribuyen a su «tranquilo manejo».

El propietario de estos ejemplares justifica su elección porque buscaban tanto su «belleza» como «la calidad» de su carne. Una combinación necesaria, teniendo en cuenta que realizan exhibiciones de pastoreo, ofertan turismo rural y al mismo tiempo comercializan su carne en lotes familiares.

Sus dos capas de pelo hacen que no precisen de una capa extra de grasa, de ahí que su carne cuente con más hierro y proteínas. Según Antonio Gómez, para obtener carne de primera calidad «no hace falta alimentarla con piensos o forrajes costosos», ya que «los pastos pobres los transforman en la mejor carne de vacuno». Además de aclimatarse bien a las duras condiciones climatológicas abulenses, ya que «los inviernos los pasan las highlands sin enterarse», también se han socializado «muy bien con las personas».

Teniendo en cuenta que esta raza es criada en montaña, su manejo es «escaso», tal y como relata su propietario, al mismo tiempo que recuerda cómo cuando llegaron a Ávila «no conocían ni el saco de pienso». Por ello, los primeros días de aquel lejano 2010 fueron «difíciles». «Luego, poco a poco las domamos con los perros y la comida», añade.

Situado en un lugar considerado por la Red Natura 2000 de la Unión Europea como Espacio Ecológico a proteger por su flora, este enclave se sitúa a una altitud de 1.173 metros, donde el clima es frío y los pastos escasos.

En este punto próximo a la capital abulense llegaron en 2010 los ejemplares de highland y, después de meses de búsqueda en el mercado internacional, localizaron una partida de esta raza en Bélgica.

En la actualidad cuentan con nueve vacas reproductoras, tres bueyes y seis terneros, junto a novillas cruzadas de highland. Además, preparan bueyes de esta raza, criados a pasto en el modelo 'grassfed', lo que hace que esta carne tenga «un color y textura muy peculiares». En este contexto, Antonio apunta que en países como Estados Unidos, Canadá o Inglaterra existen restaurantes y hamburgueserías exclusivas de esta raza.

«Tengo mucha ilusión en estos animales», comenta Antonio Gómez, que junto a su mujer administra en torno a 80 hectáreas, unas de propiedad y otras en arrendamiento. En su opinión, «no existen vacas que rentabilicen mejor su producción de carne con pocos aportes» que esta raza procedente de las espectaculares Tierras Altas de Escocia.

AGRICULTURA



David Turrado en una parcela de espinacas en la provincia de Valladolid. Las próximas siembras comienzan este mes. / TURRADO

La espinaca, un cultivo al alza

Mercado David Turrado cultiva 300 hectáreas para industria y colabora con el Grupo Virto en el asesoramiento de esta alternativa que exige «profesionalidad» y una agricultura de «precisión»

M. C.
La espinaca no es cultivo mayoritario en Castilla y León, aunque su comportamiento mantiene una tendencia al alza. Así lo confirma David Turrado, agricultor y propietario de la empresa Agroturrado, que siembra actualmente la mitad de la espinaca para industria que se produce en la Comunidad, unas 300 hectáreas de las 600 del total regional, entre espinacas y acelgas. Desde la sociedad colaboran en el asesoramiento a los agricultores de este cultivo destinado a la congelación, actuando como enlace con el Grupo Virto, que es el que comercializa el producto.

Este mes comenzarán las nuevas siembras con el reto de llegar a las 700 hectáreas. El cultivo de espinaca está presente en las provincias de León, Valladolid, Avila y Segovia, de la mano de cerca de 20 agricultores.

Se trata, eso sí, de un cultivo que exige de un «especial» cuidado, como apunta Turrado. De alguna forma se puede afirmar que precisa «mucho» profesionalidad y «gran precisión». En este senti-

do, este agricultor y empresario vallisoletano recuerda que lo que se vende «es la hoja», que es precisamente la parte que permanece más expuesta en el campo. Por eso recomienda trabajar de forma minuciosa para unir «calidad y cantidad».

El cultivo de espinaca tiene un ciclo muy rápido, entre 50 y 70 días. Precisamente por este motivo, cualquier error es más difícil de subsanar. «No hay tiempo material», aseveran.

La espinaca está en el campo unos dos meses y medio. La campaña se extiende desde febrero, hasta el diez de septiembre, con un parón en el que no se siembra entre mayo y julio, debido al calor. Su «rapidez» en el campo le confiere cierta versatilidad y ofrece distintas posibilidades de rotación en regadío al agricultor, lo que le convierte en una buena alternativa. Turrado destaca, en este sentido, que es «más rentable» que un cereal «si se hace bien el cultivo».

Desde el punto de vista agronómico, el consejo que ofrecen desde Agroturrado es «ir siempre con la mentalidad de la preven-

ción». O lo que es lo mismo, no comenzar a actuar cuando ya se tiene encima el problema.

La espinaca no es cultivo mejorante, como ocurre con las leguminosas. Sin embargo, es una opción a tener en cuenta en el campo ya que permanece tan poco tiempo en las tierras que «tampoco las esquilma».

Por otra parte, el 80% de los tra-

«Hay mucha demanda en el mercado, queremos llegar a 700 hectáreas»

tamientos que se aplican son ecológicos, según David, lo que permite ofrecer al consumidor un producto «muy sostenible». En esta materia se vuelve a insistir en la importancia de la prevención.

La demanda nacional y de exportación está aumentando, y eso esta apuntando el cultivo para espinaca de industria.

La de 2016 fue una «buena campaña», a excepción de algunas zonas de la provincia de Avila donde llovió mucho en la última etapa, lo que provocó que se quedaran espinacas en el campo. La media de producción se sitúa en las 24 toneladas por hectárea, aunque Turrado indica que una horquilla «realista» situaría estos datos entre las 18 y 26 toneladas en Castilla y León.

La superficie marca la fábrica y la demanda, aunque el objetivo es crecer. David empezó con 12 hectáreas y ahora gestiona más de 300 de espinaca y acelgas, un incremento significativo. Siempre, teniendo en cuenta que es un cultivo muy expuesto y requiere tratamientos para evitar las malas hierbas totalmente. Es importante también la preparación del suelo y su nivelación al tratarse de un cultivo «bajo», que se cosecha a ras de suelo.

La cosecha tiene ciertas singularidades. Para evitar las altas temperaturas se suele realizar por la noche. En seis horas la espinaca llega a la fábrica, y en dos horas más el producto está procesado y congelado.

Una guía «útil» sobre arrendamientos

M. C.

El objetivo es «aclarar» los conceptos jurídicos, muchas veces complejos, que rodean las relaciones de arrendamiento entre los propietarios y los agricultores. Así se pone de manifiesto en la guía elaborada por la abogada especialista en derecho agrario, Celia Miravalles, y que se presentaba recientemente.

La buena acogida de la primera edición ha ampliado hasta 49 el número de preguntas y respuestas que se recogen en la publicación, tras las consultas recibidas.

Además, como confirma Miravalles, se han añadido cuestiones sobre los arrendamientos de naves agrícolas, los arrendamientos de tierras realizados por los Ayuntamientos, temas fiscales en relación a esta materia y a los arrendamientos de derechos de la PAC. Todo ello, junto a alguna referencia a los denominados 'arrendamientos de pastos' de las Juntas Agropecuarias Locales. Hay que tener en cuenta, según la experta agraria, que, en este sentido, la Consejería de Agricultura está desarrollando una «importante» labor legislativa de desarrollo reglamentario de la Ley Agraria, como la aprobación del reglamento de Ordenación de Recursos Agropecuarios y otras materias de interés colectivo agrario como el reglamento de pastos.

En esta guía «útil» para el sector agrario se ha tenido muy en cuenta también las novedades introducidas en la PAC 2017. Aportaciones nuevas que se centran fundamentalmente, como señala Miravalles, en la desaparición de los requisitos para cumplir la figura de 'agricultor activo'. Este año la Política Agrícola Común, según apunta, se dirige a los agricultores que ejerzan la actividad agraria, «que se controlará con el cumplimiento de la famosa regla del 80-20», o en su caso, «asumiendo el riesgo empresarial de la actividad agraria».

La intención de la autora con la publicación de esta guía «actualizada y ampliada» es que las consultas que en ella se recogen sirvan tanto a propietarios como a agricultores y puedan seguir teniendo una «orientación jurídica inicial». La guía incluye formularios, entre los que Miravalles destaca un modelo de contrato de arrendamiento que se recomienda «siempre» utilizar por escrito, «no solo por la seguridad jurídica que siempre va a ofrecer tanto al rentero como al arrendador, sino porque cada vez más la administración lo exige para solicitar las ayudas».