



RENAULT
Passion for life

Renault CLIO, ZOE, CAPTUR & MEGANE



Híbrido



100% eléctrico



Híbrido enchufable



Híbrido enchufable

Disfruta del placer de la conducción eléctrica con Nuevo CLIO E-TECH híbrido, Nuevo ZOE 100% eléctrico y Nuevos CAPTUR E-TECH y MEGANE E-TECH híbridos enchufables.

Gama Nuevo CLIO E-TECH Híbrido: consumo mixto WLTP (l/100km) desde 4,3-5,1 Emisiones de CO₂ WLTP (g/km) desde 96 hasta 114. Emisiones de CO₂ NEDC (g/km) 83-86.

Gama Nuevo CAPTUR -TECH Híbrido enchufable: consumo mixto WLTP (l/100km) desde 1,5-1,7. Emisiones de CO₂ WLTP (g/km) desde 32 hasta 37,3. Emisiones de CO₂ NEDC (g/km) 34.

Gama Nuevo ZOE: Sin CO₂, no emite contaminantes atmosféricos regulados mientras se conduce según el ciclo de homologación NEDC, sólo en piezas de desgaste. Autonomía WLTP (Procedimiento de prueba de vehículos ligeros armonizados a nivel mundial, ciclo estandarizado: 57% de los desplazamientos urbanos, 25% de los desplazamientos suburbanos, 18% de los desplazamientos por carretera).

Nuevo Mégane ST E-TECH Híbrido enchufable: consumo mixto WLTP (l/100km) desde 1,2-8,5. Emisiones WLTP CO₂ (g/km) desde 29 hasta 191. Emisiones NEDC CO₂ (g/km) desde 29 hasta 188.



Renault recomienda Castrol

renault.es

El triple papel de la agricultura y la ganadería

Que duda cabe que 2020 ha sido un año complicado; complicado en el plano sanitario, económico, político y social.

El sector agro estrenó el año con hartazgo; agricultores y ganaderos están hastiados de percibir por sus productos precios del siglo XX mientras que ellos tienen que hacer frente a unos costes de producción propios del siglo XXI.

Apesadumbrados por ver como esta situación pone contra las cuerdas la rentabilidad de muchas de sus explotaciones, algunas de las cuales no han tenido más remedio que cerrar -a pesar de ser el legado familiar-, decidieron salir a la calle para describir y argumentar ante la sociedad esta injusta realidad.

Pero el sector agro tiene claras sus prioridades, su triple misión y su gran responsabilidad. Además de gestionar el territorio y dar vida a los pueblos, tienen que alimentar a la población.

Aparcaron las protestas pero no los tractores. Cambiaron las reivindicaciones por la desinfección de las calles; combinando siempre esta labor social con el duro trabajo en el campo para que no faltaran alimentos en los hogares. El sector agro lo tiene claro: si el campo para la ciudad no come.

En 2020 hemos trabajado duro con la administración para que, a pesar de las restricciones de movilidad derivadas de las medidas para evitar contagios, nuestros agricultores y ganaderos y los temporeros pudieran cumplir con su misión de alimentar a la población. No siempre ha sido fácil: añadidas a las inclemencias meteorológicas se han sucedido algunas políticas que han complicado -y encajecido seriamente- la producción.

Pero aquí estamos, en el final de 2020 -"al mal tiempo buena cara"- tras sufrir las tremebundas consecuencias del cierre del canal HORECA, recordando a nuestros consumidores, lo importante que es, ahora más que nunca, que elijan y consuman producto de la tierra. Porque elegir de lo nuestro es aportar por nuestro territorio, por nuestra economía y por la calidad. No en vano como podemos leer en este número España es el país más rico del mundo con más de 360 indicaciones de calidad, ya sean Denominaciones de Origen, Indicaciones Geográficas o Especialidades Tradicionales Garantizadas, todas ellas certificadas por la Unión Europea.

Definitivamente España es una de las mayores potencias agrarias y alimentarias de Europa y estamos más que orgullosos de haber contribuido a la serenidad alimentaria, tan esencial en estos tiempos de confinamiento e incertidumbre.

Pero lamentablemente terminamos el año en cuanto a precios igual o peor. Confiamos en que en 2021 además de ser el año en el que combatamos el COVID-19, sea un año con menos trabas para que agricultores y ganaderos sigamos haciendo nuestro trabajo contribuyendo a la triple misión de gestionar el territorio, dar vida a los pueblos y alimentar a la población, recibiendo por nuestro trabajo precios justos. o



Pedro Barato Triguero
Presidente Asaja Nacional

CONTENIDO

DICIEMBRE

BALANCE 2020	06
AGRICULTURA	44
- El pimiento desbanca al tomate	
- Límite 945 Ha	
- 5 razones para regalar aceite de oliva estas Navidades	
- 8 beneficios del consumo moderado de azúcar	
GANADERÍA	64
- Extensión de norma cunícola y ovino-caprino	
- Incremento de la producción y rendimiento vacuno leche	
- Etiquetado de bienestar animal	
VENTANA INTERNACIONAL	80
- Acuerdo Brexit in extremis	
- Las recomendaciones de Timmermans	
MEDIOAMBIENTE	86
- Cosechando carbono	
NUESTRA GENTE	92
ACTUALIDAD	96
- La PAC en el horizonte 2021	
- Renta agraria	
SEGUROS	128
MAQUINARIA	132
- Plan renove	



06

BALANCE 2020





64
GANADERÍA
 Incertidumbre en el panorama
 del porcino español



96
ACTUALIDAD
 Reconocimiento especial
 al sector agro



112
HECHO EN ESPAÑA
 Flor de Pascua



EDITA: ASOCIACIÓN AGRARIA
 JOVENES AGRICULTORES

C/ Agustín de Betancourt, 17, 2ª planta
 28003 MADRID • Telf.: (91) 533 67 64
 Fax: (91) 534 92 86

DIRECTOR
 Juan Almansa Gómez

DIRECCIÓN TÉCNICA
 Juan José Álvarez

REDACCIÓN TECNICA
 Ana L. Plaza ● José Ramón Díaz ●
 Gregorio Juárez ● Ignacio López ●
 Estrella Larrazabal ● Mª Dolores Magán ●
 Pablo Rincón ● Jorge Ruiz ●
 Miguel Ángel Triguero ● José Ugarrío ●
 José Carlos Caballero ●
 Agustín Palomino ● José María Castilla ●
 Eva María García

CONSEJO DE REDACCIÓN
 Pedro Barato ● Cristóbal Aguado ●
 Pedro Gallardo ● Félix Bariáin ●
 José Manuel Cebollada ●
 Ricardo Serra ● Javier Rubio ●
 Blanca Corroto ● Juan Company ●
 Alberto Castelló ● Carmelo Gómez ●
 Angela Delgado ● María Ángeles González

PUBLICIDAD
 Lola Magán
 email: lola.magan@asaja.com

MAQUETACIÓN
 José Carlos López

PREIMPRESION
 LUMIMAR, S.L.

IMPRESIÓN
 C.G.A., S.L.
 D.L.: M-32823-1978

<http://www.asaja.com>

 @asajanacional

 @asajanacional

 Asaja Nacional

 Asaja Nacional

Balance





2020



Los cítricos al alza

Las previsiones para la campaña de cítricos 2020/2021 estiman un crecimiento del 12% (6,93 millones de toneladas) respecto a la anterior y un 5% por encima de la media.

La comparativa por productos nos deja, respecto a la media de los últimos años, un descenso del 1% para la naranja y del -3% para el pomelo. En el sentido opuesto están los pequeños cítricos con un crecimiento del 12% y un +8% para el limón.

La producción en general se está recuperando pero, debido al mayor número de frutos cuajados, los calibres son menores y el tamaño de la fruta está siendo generalmente más pequeño. Este comportamiento hará que haya una oferta aprovechable menor comercialmente y, por tanto, menos kilos de los que se esperaba en un principio.





Al igual que el Coronavirus marcó el final de la temporada citrícola 2019/2020 con la expansión de la primera ola de la pandemia, la segunda ola europea se ha desarrollado en el comienzo de la nueva campaña de mandarinas y clementinas, influenciando nuevamente la respuesta de los mercados; creando incertidumbre en todo momento. No obstante, la demanda de mandarinas se mantiene estable; en especial en Estados Unidos y en Europa. Las perspectivas son que la demanda crezca anticipándose al invierno. En cuanto a la oferta, hay pocos calibres grandes de España.

El inicio de la campaña ha estado marcado por una baja demanda; si bien parece que poco a poco se va recuperando. En lo que respecta a los precios, en Europa son muy bajos, sobre todo para los calibres pequeños, donde la oferta supera a la demanda.

A partir del 1 de enero de 2021, las exportaciones a Reino Unido podrían verse perjudicadas por la posible aplicación de aranceles del 16% a las clementinas y mandarinas españolas. El Reino Unido es, tras Alemania y Francia, el tercer mayor mercado para los exportadores españoles y no hay un destino alternativo que tenga 66 millones de consumidores con ese poder adquisitivo. o



Cítricos	Definit. 2018	Provis. 2019	Avance 2020	2020 (2019=100)
Naranja dulce	3.930,37	3.279,46	3.449,54	105,19
Limón	1.148,62	931,05	1.031,34	110,77
Pomelo	80,646	70,602	-	-
Satsumas	205,31	144,50	155,46	107,59
Clementinas	1.533,60	949,77	-	-
Híbridos (mandarina)	646,11	737,666	-	-
Mandarina total	2.385,02	1.831,93	-	-



Normalidad en una campaña con incremento de costes y precios

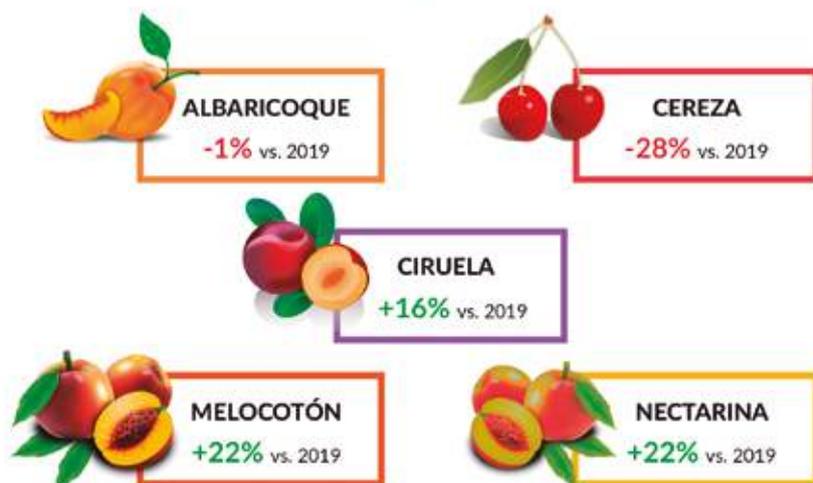
A pesar de la pandemia, en líneas generales, la campaña se ha desarrollado con normalidad; si bien se ha registrado tanto un incremento de los precios como de los costes tanto en campo como en la central acondicionadora. Tanto las exportaciones como el consumo interno han tenido un buen comportamiento.

Fruta Hueso

La campaña de fruta de hueso ha registrado una producción, tanto a nivel español como europeo, mucho más reducida de lo que se preveía inicialmente. En términos generales en toda la UE la producción va a ser un 20% menor de media en las producciones de fruta de hueso estimándose en 3.594.426 t. Destaca la merma productiva de Italia de hasta un 35% en comparación con el año pasado.

La producción total para España se ha situado en 1621.065 toneladas, un -18% menor que en la campaña anterior y un 19% menor sobre la media de los últimos 5 años. Por productos, cabe destacar la producción de albaricoque, que según el último avance de julio será 132.230 t, un 18% menor que la campaña de 2019, la de melocotón se estima en 785.631 t (-16%), la de nectarina 460.337 t (-24%), la de ciruela 148.227 t (-18%) y cereza 94.640 t (-20%).

CONSUMO EN HOGARES FRUTA DE HUESO 2020



Fuente de los gráficos: MAPA





Esta campaña se ha visto muy afectada por las incidencias climáticas que afectaron al cuajado y posteriormente por el pedriscos, bajando más aún la producción comercializable.

Las cotizaciones, salvo en ciruela, han sido superiores a otras campañas, especialmente en Extremadura. No obstante, la rentabilidad no ha sido tan alta como se puede pensar, entre otras razones por la merma productiva y el incremento en los costes de producción derivados de las medidas preventivas por la pandemia del COVID-19; especialmente en la confección de la fruta, más rentable la de palot. Ha sido una campaña corta que ha finalizado a principios de septiembre.

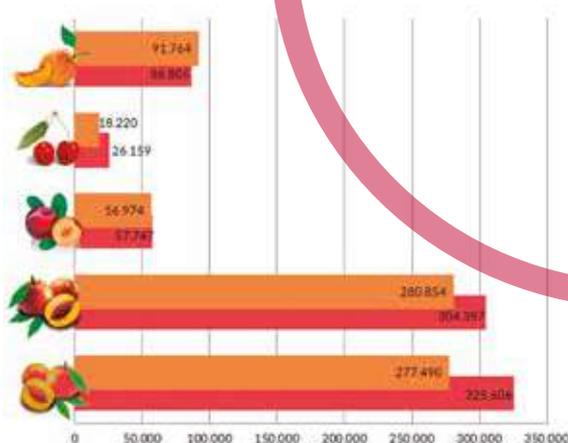
Exportaciones

En los 8 primeros meses del año se han exportado 725.302 t de fruta de hueso frente a las 800.714 t del año pasado, con un valor de 997 millones de euros (872 millones de euros en 2019). Pese a la reducción en volumen se ha registrado un récord de valor de exportaciones.

Otra de las características de esta campaña ha sido el aumento de la demanda de frutas y hortalizas frescas en el hogar (segmento en el que se consume mayoritariamente la fruta de hueso). En este sentido cabe destacar que el consumo en hogares españoles ha subido notablemente, sobre todo en nectarina y melocotón un 22% y ciruela un 16%.



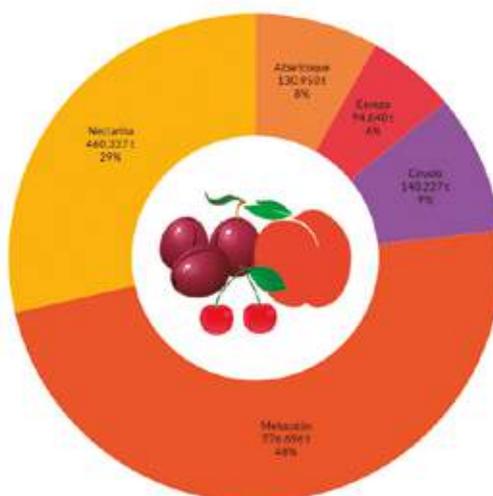
EXPORTACIONES FRUTA DE HUESO (T) ACUMULADA 2020

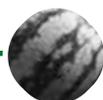


DISTRIBUCIÓN CANALES DE CONSUMO EN HOGARES



PRODUCCIÓN DE FRUTA DE HUESO (JUNIO 2020)





Fruta de pepita

Manzana

El consumo doméstico de las manzanas frescas en España durante la campaña 2019/20 se ha incrementado un 5% respecto a la media y un 10% respecto a la campaña anterior por el confinamiento. A pesar de que el precio de salida de almacén se ha incrementado, el de liquidación a los agricultores no ha experimentado dicho cambio, debido fundamentalmente al aumento de los costes en el campo, recolección y acondicionamiento que se han disparado por las medidas del COVID-19.

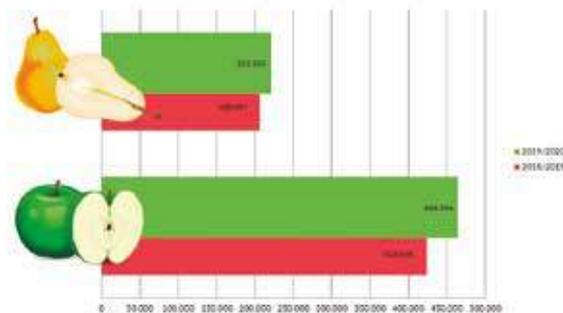
Las previsiones de producción europeas para esta campaña se estiman ligeramente a la baja, 1%. Las previsiones para España son de 467.000 t, un 16% inferior a la campaña 19/2020. Referente a los precios para la semana 42 la variedad Golden se ha situado sobre los 55,15 €/100 Kg un 12% más que la campaña pasada.

Pera

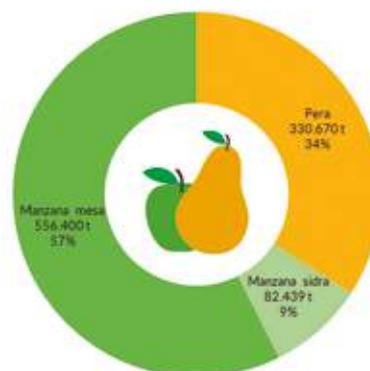
La producción europea de pera para la campaña 2020/21 se estima al alza en un 12%, debido a la recuperación de los niveles de producción en Italia (+77%). En cambio, la producción prevista para España se reduce un 4%.

Las exportaciones en España de peras y manzana durante 2019/20 se han incrementado en relación a la campaña anterior (+19%) y a la media de las últimas 5 campañas (+13%); el incremento es mayor en valor un 35% más respecto campaña anterior y un 29% más respecto media. o

CONSUMO ACUMULADO DE FRUTA DE PEPITA

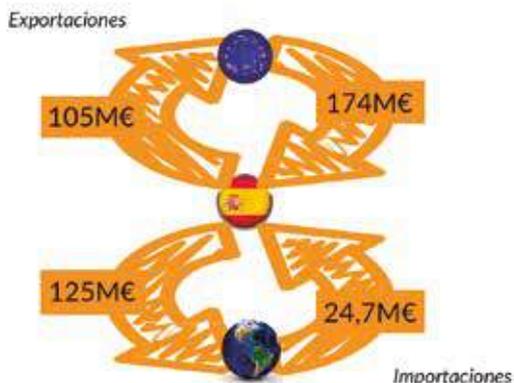


PRODUCCIÓN DE FRUTA DE PEPITA 2019/2020



Fuente de los gráficos: MAPA

COMERCIO EXTERIOR DE FRUTA DE PEPITA 2019/20





LA SENCILLEZ DE UN GENIO

Vive la nueva generación de Valtra

En Valtra, nuestro principal objetivo es conocer a nuestros clientes, comprender sus necesidades y proporcionarles la mejor experiencia con nuestros tractores.

Nuestra nueva serie G es la última respuesta a las peticiones de nuestros clientes. Es el tractor compacto y tecnológico en el que te sentarás y disfrutarás mientras realizas el trabajo cómodamente.

valtra.es



VALTRA

YOUR WORKING MACHINE



El sector no pierde la confianza

Los productores se esfuerzan para garantizar el suministro a sus clientes a pesar de la pandemia del COVID-19

El sector no pierde la confianza en un cultivo que ha venido creciendo en los últimos años, tanto en variedad como en volumen. Así, en 2020 la superficie plantada de sandía ha sido un 2,8% mayor (20.044 hectáreas) que en la campaña anterior y la producción ha sido de 1.266.654 t, un 4,6% más que en la anterior. Destaca el incremento productivo de Andalucía de un 8,2% , 948.369 t.

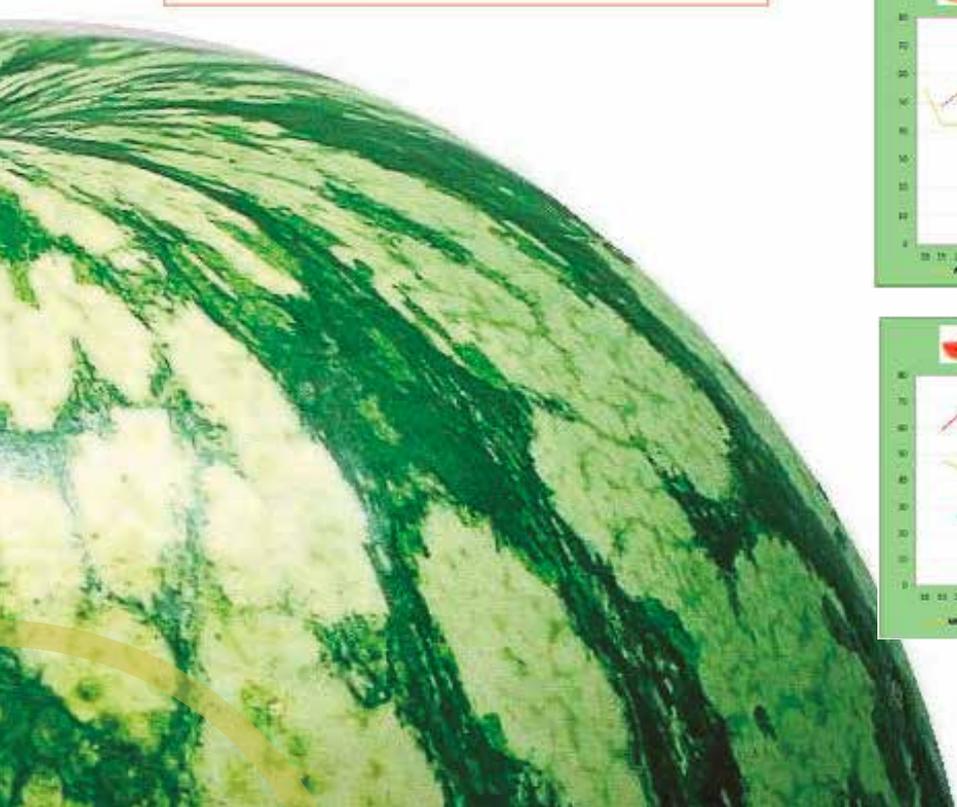
En lo que respecta al melón la superficie planta en España en 2020 ha sido de 19.176 hectáreas (+1,15%) y la producción ha alcanzado las 617.734 hectáreas (-3,7%). Andalucía crece un 11,2% frente a Murcia y Castilla la Mancha que la producción baja un 15,7% y un 5,9%, respectivamente.

Referente al mercado de melón y sandía se destaca el importante esfuerzo de los productores para garantizar el suministro a sus clientes a pesar de la pandemia del COVID-19. El comercio exterior ha estado en un buen nivel en cuanto a volumen y valor unitario por un mayor precio en las exportaciones. El principal mercado tanto para melón como sandía es el Europeo, concretamente Francia y Alemania. En melón, la menor superficie (Castilla-La Mancha) y producción (Murcia especialmente, y en menor medida en Castilla-La Mancha y Valencia) se ha visto reflejado en unos precios considerablemente superiores a los de campañas anteriores. o





Fuente de los gráficos: MAPA





Caída generalizada de los precios

Durante los primeros meses de la pandemia el consumo de hortalizas experimentó un importante aumento. Por citar un ejemplo el consumo de hortalizas (patatas incluidas) ha crecido en el mes de abril un 44,2% con relación al mismo mes del año anterior y el de frutas un 35,6%. Posteriormente en el último trimestre del 2020 la situación dio un giro de 180 grados. Este cambio de tendencia junto a la caída de precios registrada en noviembre preocupa al sector. Ha caído el valor de todos los productos pero particularmente pepino, calabacín y berenjena, cuyos precios medios se sitúan incluso por debajo de los que tenían el año pasado en esta misma semana.

En la región de Murcia los precios se sitúan en el mismo punto que hace un año precisamente cuando la situación era insostenible. El inicio de la campaña de hortalizas ha arrancado con valores bajos para los agricultores. Se vuelve a poner la vista y las denuncias en las empresas de distribución y su-





permercados, que se sospecha que están maniobrando para lograr unos precios bajos en origen y llenar los almacenes de cara a la campaña de Navidad. Las ventas de hortalizas como el brócoli, el calabacín, la lechuga o el pimiento no llegan a cubrir los costes de producción en muchos casos.

Precisamente desde el sector se critica que los precios pagados a los agricultores durante la campaña de invierno se han hundido sin justificación alguna ya que la campaña agrícola de países vecinos de la UE ha terminado y sus lineales se nutren de productos españoles.

Desde Asaja se insiste en esta casuística y se exigen medidas eficaces encaminadas a solucionar un problema estructural de un sector esencial, y se debe de aprovechar la modificación de la Ley de la Cadena para que los precios pagados al productor estén por encima de costes. Además deben ponerse en marcha acciones como el incremento de controles de los productos que llegan a nuestras fronteras para garantizar que se cumplen los acuerdos y los cupos, así como la revisión y el control del pago de aranceles, y por supuesto la mejora de los mecanismos de gestión de crisis y retiradas de producto, de forma que puedan ser rápidos y aplicables a todos los modelos de comercialización y coordinados para poder ser efectivos. o





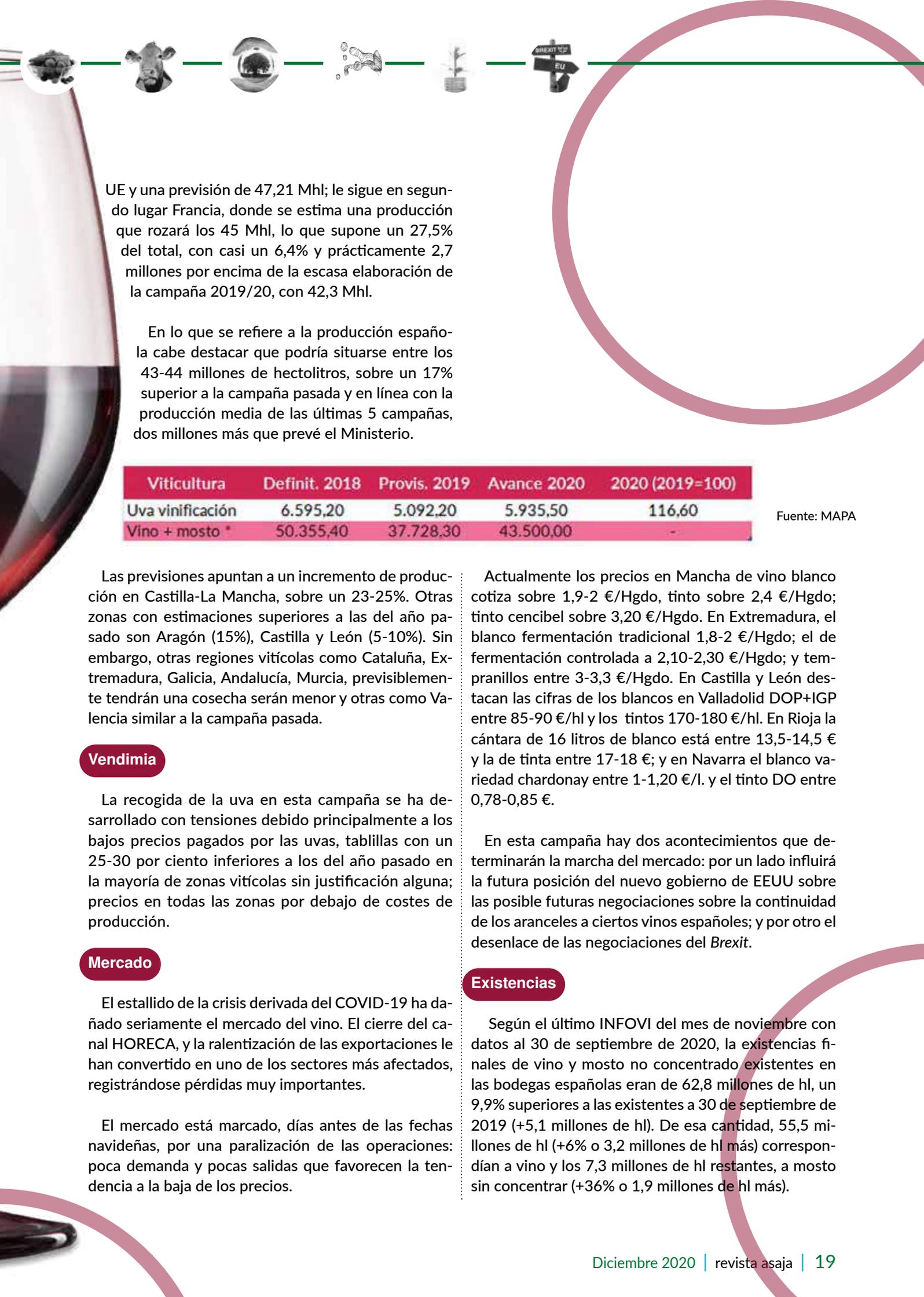
Precios a la baja

La Unión Europea es el principal productor de vino del mundo. Entre 2014 y 2018, publica la Comisión Europea, la producción media anual fue de 167 millones de hectolitros. Representa el 45% de la superficie vitícola mundial, el 65% de la producción, el 60% del consumo mundial y el 70% de las exportaciones.

En lo que se refiere a la presente campaña, la producción vitivinícola comunitaria podría alcanzar los 163,6 millones de hectolitros, de los cuales el 67% estarían amparados por DOP/IGP Según la Comisión, el volumen previsto supone un 4,25% y casi 6,7 millones más que la escasa producción de la campaña pasada (156,92 Mhl), pero aún está un 1,7% y casi 2,8 millones por debajo de la media de las cinco últimas (166,4 Mhl).

Por países, Italia liderará una vez más la producción de vino y mosto en la UE (y del mundo), con un 28,86% del total de la





UE y una previsión de 47,21 Mhl; le sigue en segundo lugar Francia, donde se estima una producción que rozará los 45 Mhl, lo que supone un 27,5% del total, con casi un 6,4% y prácticamente 2,7 millones por encima de la escasa elaboración de la campaña 2019/20, con 42,3 Mhl.

En lo que se refiere a la producción española cabe destacar que podría situarse entre los 43-44 millones de hectolitros, sobre un 17% superior a la campaña pasada y en línea con la producción media de las últimas 5 campañas, dos millones más que prevé el Ministerio.

Viticultura	Definit. 2018	Provis. 2019	Avance 2020	2020 (2019=100)
Uva vinificación	6.595,20	5.092,20	5.935,50	116,60
Vino + mosto *	50.355,40	37.728,30	43.500,00	-

Fuente: MAPA

Las previsiones apuntan a un incremento de producción en Castilla-La Mancha, sobre un 23-25%. Otras zonas con estimaciones superiores a las del año pasado son Aragón (15%), Castilla y León (5-10%). Sin embargo, otras regiones vitícolas como Cataluña, Extremadura, Galicia, Andalucía, Murcia, previsiblemente tendrán una cosecha serán menor y otras como Valencia similar a la campaña pasada.

Vendimia

La recogida de la uva en esta campaña se ha desarrollado con tensiones debido principalmente a los bajos precios pagados por las uvas, tabllas con un 25-30 por ciento inferiores a los del año pasado en la mayoría de zonas vitícolas sin justificación alguna; precios en todas las zonas por debajo de costes de producción.

Mercado

El estallido de la crisis derivada del COVID-19 ha dañado seriamente el mercado del vino. El cierre del canal HORECA, y la ralentización de las exportaciones le han convertido en uno de los sectores más afectados, registrándose pérdidas muy importantes.

El mercado está marcado, días antes de las fechas navideñas, por una paralización de las operaciones: poca demanda y pocas salidas que favorecen la tendencia a la baja de los precios.

Actualmente los precios en Mancha de vino blanco cotiza sobre 1,9-2 €/Hgdo, tinto sobre 2,4 €/Hgdo; tinto cencibel sobre 3,20 €/Hgdo. En Extremadura, el blanco fermentación tradicional 1,8-2 €/Hgdo; el de fermentación controlada a 2,10-2,30 €/Hgdo; y tempranillos entre 3-3,3 €/Hgdo. En Castilla y León destacan las cifras de los blancos en Valladolid DOP+IGP entre 85-90 €/hl y los tintos 170-180 €/hl. En Rioja la cántara de 16 litros de blanco está entre 13,5-14,5 € y la de tinta entre 17-18 €; y en Navarra el blanco variedad chardonay entre 1-1,20 €/l. y el tinto DO entre 0,78-0,85 €.

En esta campaña hay dos acontecimientos que determinarán la marcha del mercado: por un lado influirá la futura posición del nuevo gobierno de EEUU sobre las posible futuras negociaciones sobre la continuidad de los aranceles a ciertos vinos españoles; y por otro el desenlace de las negociaciones del *Brexit*.

Existencias

Según el último INFOVI del mes de noviembre con datos al 30 de septiembre de 2020, la existencias finales de vino y mosto no concentrado existentes en las bodegas españolas eran de 62,8 millones de hl, un 9,9% superiores a las existentes a 30 de septiembre de 2019 (+5,1 millones de hl). De esa cantidad, 55,5 millones de hl (+6% o 3,2 millones de hl más) correspondían a vino y los 7,3 millones de hl restantes, a mosto sin concentrar (+36% o 1,9 millones de hl más).



Consumo

La estimación de consumo nacional de vino de los últimos doce meses ha caído por primera vez desde que están disponibles los datos del INFOVI; ha pasado de los 10 millones de hl y se sitúa en los 9,7 (-11,6%). Esta caída se achaca a la caída del consumo por el cierre del canal HORECA.

Exportaciones

Otra cifra que sirve para argumentar la preocupación del sector es la que se refiere a las exportaciones. En los ocho primeros meses de 2020 las cifras muestran una caída global de las ventas del 10,1% en volumen, hasta los 1.290,1 millones de litros y del -5,2% en valor, hasta los 1.625,9 millones de euros. Es decir, que en los ocho primeros meses del año se han exportado 144,4 millones de litros menos y se facturaron 89 millones de euros menos.

En lo que se refiere a la comparativa interanual (agosto 2019 - agosto de 2020), las exportaciones españolas de vino se han situado en los 1.979,8 millones de litros (-6%) y los 2.601,6 millones de euros (-5,5%). En términos absolutos, España ha exportado en estos doce meses 123,8 millones de litros menos y ha facturado 152,3 millones de euros menos. o

Medidas adicionales para el sector

Desde Asaja se considera necesario, para mejorar la situación de este sector, que se habiliten para la presente campaña medidas adicionales tales como la destilación, almacenamiento y vendimia en verde y se dote de un presupuesto suficiente y no solo del propio sector. Desde Asaja se ha demandado presupuesto nacional, adicional al del PASVE como han puesto los gobiernos de Francia e Italia para su sector vitivinícola y de la UE.

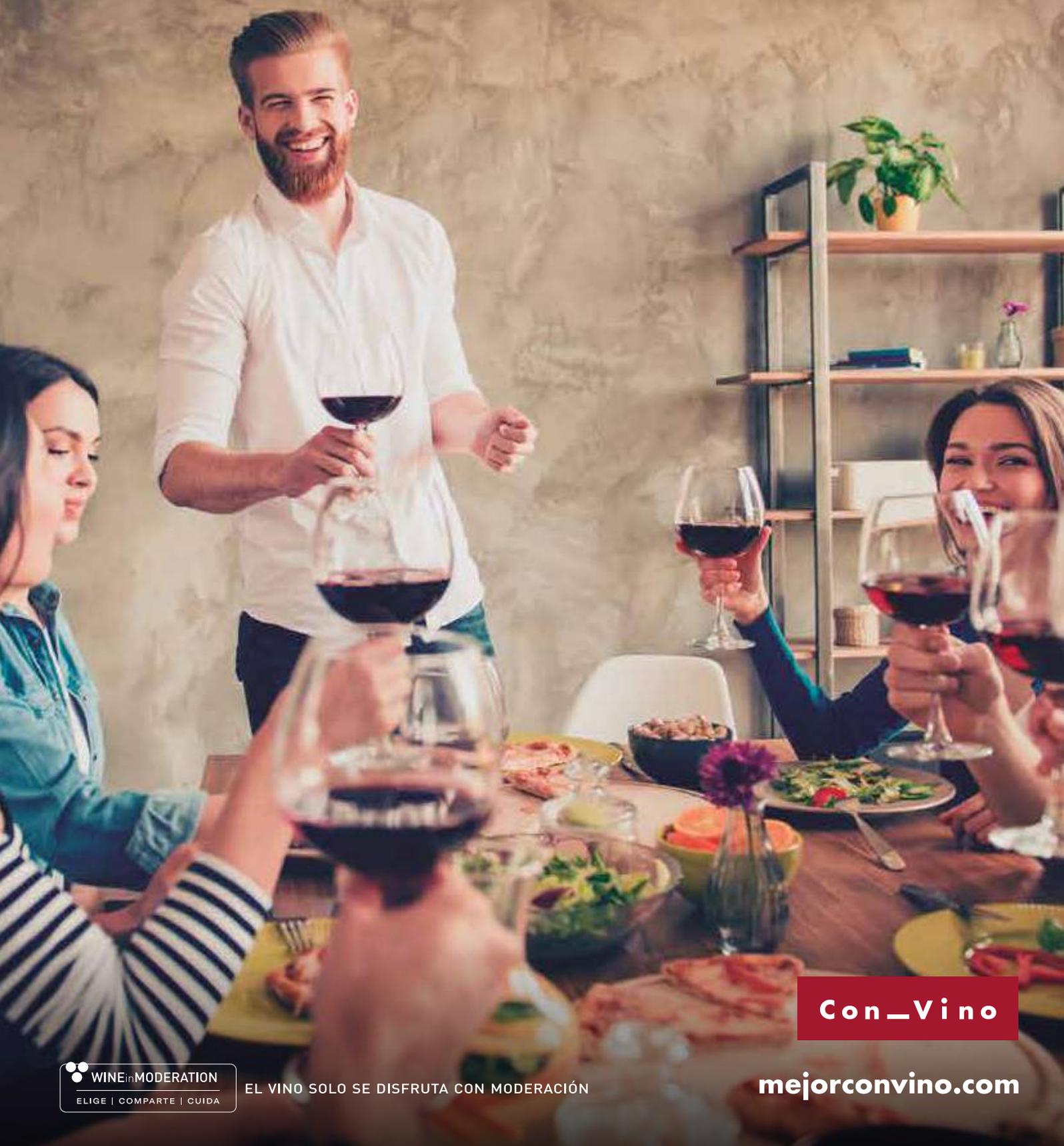
Cumplimiento de la Ley de cadena

Igualmente desde Asaja se insiste en la necesidad de cumplir con la Ley de la Cadena. Así se recuerda que *“si queremos que la ley sea útil para el sector agrario y concretamente para el vitivinícola, debe de velar y exigir que se cumpla que los precios pagados a los agricultores sean mayores que los costes de producción”*.



Tú eliges cómo ver la vida,
nosotros la vemos así.

#SiempreMedioLlena



Con_Vino



Nuevo récord

El año 2020 ha transcurrido a caballo de dos campañas oleícolas, la primera de ellas 2019/20 con comienzo el 1 de octubre 2019, y unas existencias iniciales de más de setecientas mil toneladas de aceite. Cantidad esta última que ha pesado sobre la evolución de los precios durante el primer semestre de 2020 en el mercado español de aceites de oliva en origen, proporcionando cotizaciones a niveles tan bajos que llevaron a los olivaderos a manifestarse durante el primer trimestre por este motivo.

La producción de aceite en España durante la campaña 2019/20 ha sido un 37,1% inferior a la correspondiente a la anterior, en la cual se alcanzó la cifra máxima de producción absoluta en el olivar español (1,79 millones de t). Pese a esa baja producción nacional (1,125 millones de toneladas), las exportaciones españolas de aceite de oliva han alcanzado un nuevo récord llegando a 1,15 millones de t en el total de esa campaña. Mientras tanto el consumo interno llegaba



a 510.000 t, es decir, un 5,2% inferior a la campaña anterior. Con todo ello las existencias de enlace a 1 de octubre de 2020 habían descendido un 35%, hasta situarse en 490.000 t, pese a un incremento de las importaciones procedentes de productores extra e intra-comunitarios en un 65% respecto a mismo período de la campaña anterior, alcanzando cifras de 235.000 t.

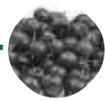
Para la campaña 2020/21 se estima que la producción de aceite de oliva en España, alrededor de 1,55 millones de t, podría representar aproximadamente la mitad del producido en todo el mundo. Mientras, se espera un incremento del consumo mundial.

La primera ola de la pandemia demostró que los consumidores españoles preferían los aceites de oliva para la elaboración de sus platos respecto a otros aceites vegetales. En esa evolución positiva en los hogares destaca el aceite de oliva virgen extra, por encima del resto de aceites de oliva.

Tras unos primeros diez meses de campaña 2019/20 de precios bajos, las cotizaciones en origen cambiaron de tendencia, mostrando síntomas de recuperación, hasta llegar a una media ligeramente superior a los 2,5 €/kg en diciembre de 2020 para los aceites de oliva virgen extras. Tendencia que se espera continúe en los próximos meses, una vez el mercado vaya absorbiendo los volúmenes producidos durante el período de máxima producción de aceite en España, comenzado ya en alguna de las principales zonas productoras.

Los aranceles adicionales de un 25% impuestos por Estados Unidos a los aceites procedentes de España, como consecuencia del contencioso Boeing-Airbus en el seno de la OMC está teniendo una fuerte repercusión en la disminución de nuestros aceites en aquel país. La reciente declaración de este organismo declarando no legales las ayudas a Boeing, junto a la entrada de una nueva administración en Estados Unidos, abren la esperanza a una resolución de esta cuestión de forma dialogada entre la UE y Estados Unidos, que permitiera la vuelta a la normalidad de los intercambios comerciales de aceite de oliva con aquel país. o





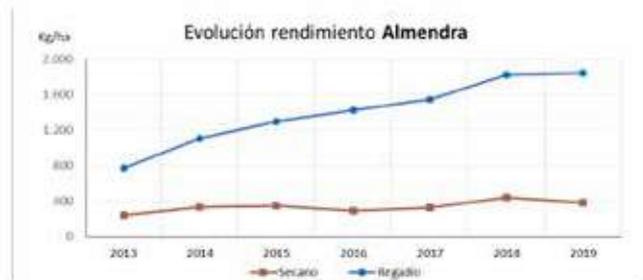
Mayor superficie y mercado inestable

La superficie plantada en España de frutos secos, según datos recogidos de la Solicitud Única de la PAC y el Registro General de Explotaciones Agrícolas (REGIPA) para la campaña 2019-2020 ha sido de 662.552 hectáreas, de las que 95.952 hectáreas son en regadío. Esta cifra corrobora que la superficie de frutos secos se incrementa, a pesar de su diversidad, sobre todo en almendro, pistacho y menor medida en nogal.

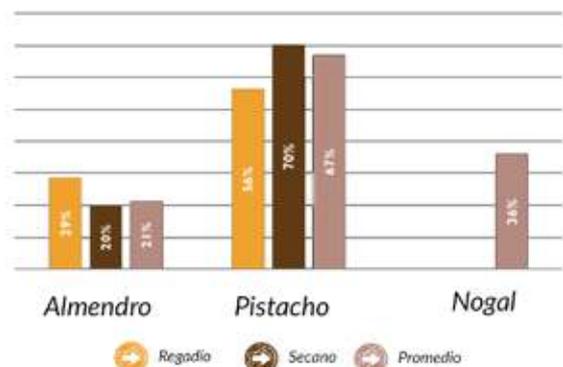
La almendra representa un 21% del total de la superficie de nuevas plantaciones, mientras que en pistacho es un 67% y en nogal un 36%, en una expansión favorecida por la creciente demanda europea.

Se llega a la conclusión de que en el almendro y pistacho el potencial productivo en 5 años será elevado: por el número importante de plantaciones jóvenes realizadas, que aún no han entrado en producción, pero lo harán en breve.

Referente a la producción para la campaña 2020-2021, los datos recogidos en el Avance de Superficies y Producciones del MAPA apuntan a una previsión de cosecha de almendra de 353.705t en cáscara (4% superior a la campaña anterior) y de 12.324 t de avellana (1,6% por encima de la pasada campaña).



PORCENTAJE DE PLANTACIONES JÓVENES EN FRUTOS SECOS EN EXPANSIÓN





Superficie total en producción: 662.552 (ha)



Secano: 557.069 (ha)
Regadío: 95.952 (ha)



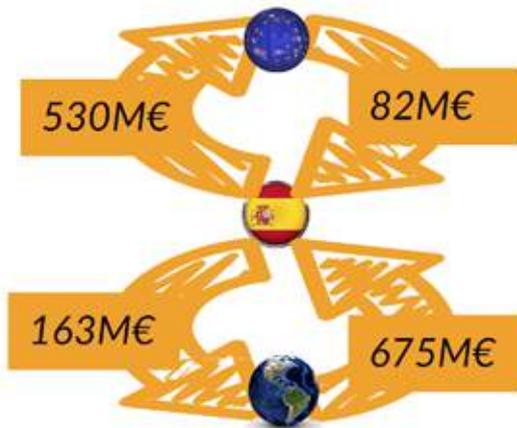
Fuente de los gráficos: MAPA





COMERCIO EXTERIOR DE FRUTOS

Exportaciones



Importaciones

El mercado de los últimos años se ha caracterizado por un crecimiento auspiciado por un mercado europeo en alza y un comercio internacional en ascenso, donde España es el principal abastecedor comunitario de la UE-27, tras EEUU. Nuestro principal competidor, EEUU, también se encuentra en plena expansión.

Como ha ocurrido con otros cultivos la el mercado se ha visto afectado por la pandemia, que ha influido negativamente en el mercado español, provocando caída de precios. La COVID-19 ha tenido consecuencias en este sector por la paralización de las operaciones comerciales, tanto a nivel español como internacional; también ha provocado una bajada del consumo en el canal HORECA que no se ha compensado con el incremento en el consumo doméstico.

En definitiva, la actual contracción de la demanda, unida a las previsiones de cosecha superiores (tanto en España como en importantes países productores como EEUU), ha generado tensiones bajistas de las cotizaciones.

Antes del estado del alarma la almendra comuna en la lonja de la Región de Murcia cotizaba a 5,2 €/Kg de almendra en cascara y actualmente a 3,05 €/Kg. Desde Asaja consideramos que esta bajada de cotización tan grande no está justificada, ya que la producción es similar a la del año pasado e incluso consideramos que el precio ya está en algunas zonas por debajo de costes de producción. o





**ASAJA te desea una Feliz Navidad
y un próspero 2021**

*#EligeProductoDeLaTierra
#GanasTú #GanamosTodos*





Precios bajos y dificultad para dar salida a los animales

Vacuno de carne

El sector está viviendo una mala época con precios bajos y con serias dificultades para dar salida a los animales de las explotaciones.

Históricamente este sector registra muchos altibajos en el precio de los canales, lo que dificulta la estabilidad y rentabilidad del sector. Las ventas al exterior le sirven al sector para amortiguar y dar un poco de estabilidad; exportaciones tanto de animales vivos como de canales.

Según los datos facilitados por Provacuno, las exportaciones se mantienen estables con una salida de unos 3.000 animales semanales.

Sector lácteo

La estimación del valor de producción de este sector es de 3.059 millones de euros.

En la leche de vaca el precio se ha mantenido con pocas variaciones en el año, si bien el sector pide subidas, dado que la producción sigue estando por debajo de los costes de producción.

En lo que respecta a la leche de oveja, también el sector pide subidas en los precios. En esta área se considera que este incremento se podría alcanzar con una exportación sólida de los productos elaborados.





La leche de cabra, tras la caída precipitosa que hubo durante el estado de alarma, ahora se ha recuperado, y la media anual salda con precios más o menos aceptables.

Vacuno de leche

Si atendemos a la evolución del sector durante los últimos diez años en España observamos una pérdida considerable de ganaderos. En este década se han perdido unos 10.000 ganaderos, lo que supone una media del 5% cada años.

A pesar de esta pérdida la producción de leche ha aumentado, fundamentalmente porque las explotaciones han aumentado su tamaño y también a las primas por volumen de entrega que han impuesto las industrias. Dado que la rentabilidad por vaca es menor, el sistema productivo se dirige hacia un modelo de economía de escala.

España es un país deficitario en consumo de leche aparente. Consumimos alrededor de 9 millones de toneladas y producimos 7,2 millones de toneladas.

Otra de las características del sector es que se importan los excedentes de quesos de otros países centro europeos, un dato que va en detrimento de la producción nacional.



VACUNO

Vaca nodriza

Explotaciones para la producción exclusiva de terneros/as pasteros (terneros/as entre 4 y 8 meses)

Cebaderos

Explotaciones destinadas al cebo de terneros/as (pasteros, mamonos y mixtos). Estas explotaciones ceban animales de procedencia nacional y europea

Mixta

Para la rentabilidad de este sector se debe buscar nuevos destinos de exportación, una PAC fuerte y una política sanitaria más laxa con los ganaderos



LÁCTEO



VACUNO
74%
0,339 €/l



OVINO
15%
0,896 €/l



CAPRINO
11%
0,644 €/l

PRECIOS EN LINEAL

		VS.	
Leche de distribución	0,55 €/l		0,89 €/l
Leche de fabricante	0,79-1,06 €/l		1,09-1,35 €/l



PORCINO

Blanco De 1,30€/kg el 1 de octubre a 1,16 €/kg el 26 de noviembre

Ibérico De 18,47€/kg el 29 de septiembre a 16,29 €/kg el 24 de noviembre

*Caídas en los animales de cebo del 13%

Fuente de los gráficos: MAPA



Esta práctica la realizan las empresas centro-europeas para gestionar sus excedentes de cartera. Una vez abastecido su mercado interior exportan a España género a precios ínfimos.

Costes de producción

En lo que respecta los costes de producción del litro de leche en España son muy diversos, depende del tipo de explotación y de los modelos productivos – modelo intensivo (granja estándar en Castilla y León. Los forrajes se producen en la explotación o se compran fundamentalmente silo de maíz y el concentrado se adquiere a distintos operadores, modelo semi-intensivo (granja estándar de Galicia. Menos vacas que las explotaciones de Castilla y León, con mayor uso de forrajes propios -hierba, heno y algo de maíz-) y modelo valle de los Pedroches (muchas de estas explotaciones la ración diaria a los animales llega desde la cooperativa. Explotaciones de tamaño similar a las de Castilla y León).

Para calcular los costes de producción se tienen en cuenta tanto los fijos como los variables- alimentación, sanidad, amortización de maquinaria e instalaciones, costes variables de cría, costes fijos efectivos, salarios, rentas de tierra, intereses pagados y costes de oportunidad-

Dependiendo del modelo productivo los costes de producción están entorno a: 0,325 y 0,365 €/litro.

Una práctica no muy afortunada que hay en España, es que la leche se usa como producto reclamo en las grandes superficies, lo que va en detrimento de la evolución de los precios. Se han detectado prácticas con precios en lineales a 46 céntimos.

El sector insiste en que es preciso que se cumpla la ley para garantizar cubrir los costes de producción. Entre las reclamaciones del sector en este año 2020 está a la mejora de la cadena de valor de forma real, con aplicaciones prácticas reales, que mejoren los precios en origen; intentar igualar el precio de litro de leche europeo al nacional; trabajar para lograr que el precio del litro de leche en el lineal no esté por debajo de 62 céntimos/litro. Con un reparto de 5 céntimos en la cadena se solventarían muchos problemas del sector. También se ha argumentado la necesidad de evitar que la leche y los productos lácteos se utilicen como producto reclamo en los

grandes centros de distribución, así como que tiene que trabajar conjuntamente administración, distribución, industria y sector productor por la sostenibilidad del sector y buscar fórmulas que satisfagan a todos.

El 2020 ha sido un año en el que se ha pedido la introducción en el sistema educativo la cultura de consumo de productos lácteos desde edades tempranas. Se ha puesto desarrollar campañas de promoción de consumo de productos lácteos a nivel nacional e internacional; así como la búsqueda de sistemas para limitar la entrada de productos lácteos a precios no competitivos.

Destacable de cara a 2021 está el trabajo para cerrar el nuevo contrato tipo-Homologado para leche de oveja y cabra; y que se ha conseguido establecer una leche tipo de vaca. Comparativa con Europa (previsionablemente 3.7-3.1).

Porcino

Blanco

La PPA distorsiona el mercado

El 2020 ha sido un año marcado por la Peste Porcina Africana en Alemania, una dolencia que ha distorsionado el mercado tanto europeo como mundial, y que ha supuesto una oportunidad de exportación para España a países que han cerrado las fronteras a Alemania.

En los que respecta al mercado del porcino blanco, cabe destacarse que los precios están bajando semana tras semana, se han reflejado bajadas en el último mes en las lonjas debido a una oferta más abultada que la demanda.

En lo que respecta a la situación legal 2020 ha sido el año en el que se ha publicado la nueva extensión de norma para el periodo 2019-2024 (Orden APA/1011/2019, de 30 de septiembre, por la que se extiende el acuerdo de la Asociación Interprofesional Porcina de Capa Blanca), además de que está publicado el Real Decreto por el que se establecen normas básicas de ordenación de las granjas porcinas intensivas.

Desde el sector se insiste en la importancia que tienen para el sector ganadero-cárnico la implementación



de medidas de bioseguridad y prevención respecto a la PPA, ya que el virus de la PPA continúa propagándose por países del centro y este de Europa.

Porcino Ibérico

En crisis

Este sector está en crisis tanto el de cebo como el de bellota. La novedad de este 2020 ha sido la ayuda directa del ministerio al sector por un importe de 10 millones de euros. Desde Asaja se han insistido al Ministerio que, para hacer más atractiva la ayuda, hay que adaptarla y orientarla con más tino. De hecho se han confirmado los peores presagios: el resultado ha sido desastroso y solo se ha agotado un 3% del presupuesto.

En lo que respecta a la situación de los mercados, cabe destacar que los precios son muy malos. En cebo está en 16,29 euros/arroba. Parece que los precios que se fijen en la próxima campaña de bellota serán también bastante negativos.

Cabe destacar que se ha puesto en marcha la nueva extensión de norma, que está en audiencia pública después de haberse consensado en ASICI.

Sector de ovino y caprino de carne

En las últimas semanas del año 2020 se ha registrado un repunte de los precios, aunque el sector está pasando por una situación delicada. Ambos sectores han sufrido mucho durante los meses de pandemia. Para poder hacer rentable el sector debemos tener una PAC fuerte, incentivar el aumento del consumo interno y abrir nuevos países para la exportación.

Sector Cunícola y avícola

Precios estables

Este mercado está bastante estable, siendo los precios en origen bastante buenos aunque el consumo de este tipo de carne sigue bajando.

Otro sector bastante estable es avícola. El final de 2020 ha llegado con el periodo de discusión para el establecimiento de la normativa de ordenación de este sector. o





2020 VS Cambio Climático





En cuanto a medio ambiente y sector agrario, quizá las cuestiones más significativas tienen que ver con el cambio climático, el llamado *Green Deal* de la UE y la nueva estructura del MITECO incorporando una Secretaría General para el Reto Demográfico.

Respecto al cambio climático, señalar que el Gobierno remitió a las Cortes el pasado mes de mayo el Proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética que sienta las bases de hacia dónde iremos en esta materia a lo largo de los próximos años.

En cuanto al *Green Deal*, destacar la aprobación por parte de la Comisión de dos estrategias cuya aplicación preocupa al sector agrario: La *Estrategia Europea "Del Campo a la Mesa"* y la *Estrategia sobre Biodiversidad*. La primera de ellas da pasos preocupantes en cuanto a reducción de fertilizantes (20%), reducción de fitosanitarios (50%), 25% obligatoriamente de agricultura ecológica, etc. si bien, de momento se trata de dos estrategias cuyo recorrido para un desarrollo legal aplicable está por llegar.

Finalmente, las nuevas políticas sobre despoblamiento y reto demográfico que corresponden a la Vicepresidencia para la Transición Ecológica, han quedado adscritas a una Secretaría General de Reto Demográfico, de la que depende una Dirección General sobre Despoblamiento. Podemos decir que 2020 en este ámbito ha sido un año para la creación de equipos e identificación de necesidades para a partir de ahí, en 2021 con un presupuesto cierto poder iniciar proyectos y trabajos legislativos concretos. o



Agua

En materia de agua, a nivel nacional el tema, en materia de reuniones ha estado más que tranquilo, la Dirección General del Agua no ha realizado ninguna convocatoria en 2020.

Estamos inmersos en el tercer ciclo de Planificación Hidrológica 2021-2027 y se avanza de manera individualizada en los Planes de Cuenca en los que lógicamente deben estar participando las distintas Asajas provinciales y/o regionales dentro de los órganos de participación de cada Cuenca Hidrográfica.

Sería conveniente, y el momento es más que oportuno, que el sector agrario incrementara la interlocución en esta materia con el Ministerio para la Transición Ecológica del que depende la DGA del Agua, no en vano está en juego las líneas directrices de la política de aguas para los próximos siete años y huelga señalar en un documento de estas características la importancia del regadío para el sector agrario. o

Nuevo SEAT León

SEAT **FOR BUSINESS**



**Único,
como todo
lo nuestro.**

El Nuevo SEAT León es especial. Puede que sea por su tecnología SEAT CONNECT sin cables, sin llaves, sin complicaciones. Quizá es por su iluminación dinámica, que lo hace único. O igual lo que impresiona es saber que cuenta con los sistemas de seguridad más avanzados, como el asistente de salida segura. Sea por lo que sea, el Nuevo SEAT León es más León que nunca.



Tarifa plana para desarrollo rural

Se mantiene el porcentaje de financiación de las medidas de desarrollo rural

El año 2020 debía haber supuesto, en un principio, la finalización de los 18 PDR que tenemos en España (uno por CCAA más el PDRN -nacional). Sin embargo, el retraso en las negociaciones de la PAC derivado fundamentalmente de la falta de acuerdo antes de las elecciones al Parlamento Europeo en mayo de 2019, ha hecho que este período PAC se prorrogue dos años más y lógicamente todo lo concerniente al desarrollo rural también.

Por otro lado, la pandemia del COVID-19 tampoco ha sido ajena a estas políticas y programas. Así, la Comisión aprobaba la posibilidad para los Estados miembro de establecer ayudas de 7.000 euros por explotación con cargo a sus PDR para afrontar los problemas derivados de la pandemia. Tristemente, esta posibilidad no ha sido aprovechada en España.

También como consecuencia de la pandemia, dentro del instrumento financiero creado a tal efecto "Next Generation", la partida dedicada al sector agrario quedó englobada en el capítulo Desarrollo Rural, con un importe total para España de 2399 M€ repartidos en dos anualidades: 1319 para 2021 y 1080 M€ para 2022.

Finalmente, 2020 se cierra con no muy buenas noticias para el Desarrollo Rural en lo que a financiación futura se refiere puesto que la Conferencia Sectorial celebrada el 10 de diciembre, según recoge el MAPA en nota de prensa, acuerda "mantener el mismo porcentaje de financiación de las medidas de desarrollo rural por parte de la AGE", en lugar de cómo sería lo lógico, recuperar los niveles de financiación AGE de los períodos anteriores. o



La fórmula ideal para tus cultivos




Integral Biostimulation®

Contacta con nuestro equipo técnico y consigue un plan de bioestimulación a tu medida



¡Certificado!

- ✓ Bueno para el medioambiente
- ✓ Bueno para tu rentabilidad

El único bioestimulante del mundo con esta prestigiosa certificación



En clave europea

En el plano internacional el 2020 ha estado marcado por el COVID-19, el Fondo de Recuperación y Marco Financiero de la UE 2021/27, la reforma de la PAC, el pacto verde europeo, la estrategias “*De la Granja a la Mesa y Biodiversidad*”, el *Brexit*, los aranceles de Estados Unidos y el Veto Ruso.

COVID-19

Una de las características de este 2020 ha sido el comportamiento ejemplar del sector agro y la cadena agroalimentaria durante la crisis que ha generado la pandemia del COVID-19, especialmente en España. A pesar de los problemas de movilidad y la contratación de trabajadores temporeros derivados de las medidas puestas en marcha para evitar los contagios, agricultores y ganaderos se han esforzado para mantener la denominada serenidad alimentaria, para que no faltaran alimentos de calidad en los lineales.

Agricultores y ganaderos no lo han tenido nada fácil en este 2020. También derivado de las medidas sanitarias para evitar la extensión del COVID-19 ha estado el cierre del canal HORECA y la prohibición de celebrar eventos, fiestas y celebraciones; un cese de actividad que ha agravado la crisis en determinados sectores como el de Flores y plantas, cortes nobles de vacuno, vino, lechazos, cochinillos, cerdo ibérico, ganadería de reses bravas,...). En este apartado cabe destacar las modestas – y no muy bien orientadas – medidas administrativas de agilización de cobro de la PAC y otras de índole económica. Además, en relación a las ayudas de Estado y medidas nacionales



para paliar los dramáticos efectos de la crisis del COVID-19, cabe destacar que en España el Gobierno no ha sido tan sensible con los problemas que el sector agroganadero sufre como en otros países.

FONDO DE RECUPERACIÓN Y MARCO FINANCIERO DE LA UE 2021/27

En el mes de julio el Fondo de Recuperación y Marco Financiero de la UE 2021/27 fue aprobado por el Consejo Europeo en julio; si bien está pendiente de ratificación, tras trilogos, y la amenaza de bloqueo por parte de Polonia y Hungría, que aparentemente la Canciller Merkel, presidenta en ejercicio de la UE, ha conseguido levantar.

En lo que respecta a la cuantía hay una partida de 750.000 millones de euros para el Fondo de Recuperación, de los cuales 140.000 son para España, entre Transferencias y Préstamos.

Menos de un 1% está destinado al sector agrario directamente, pero hay posibilidad de participar en otros programas horizontales. Se podrán activar en 2021 y 2022.

El Marco Financiero Plurianual, prevé una partida de 1.074 billones de euros, según el análisis realizado por Asaja, en euros constantes: 357.032 millones de euros en el período, una reducción del capítulo agrario de un 9,4% respecto al presupuesto actual.

REFORMA DE LA PAC

Tras dos años largos de debate desde que se presentaron las propuestas legislativas de la Comisión, Consejo y Parlamento han adoptado sus informes sobre la futura reforma, que comenzará con diez años de retraso sobre el calendario inicial, y se abre una nueva fase con los Trilogos.

Se espera que estas negociaciones entre ambas instituciones, con la labor de "facilitación" de la Comisión, deberían desembocar en un acuerdo en la primavera del 2021, para que la rueda administrativa se ponga en marcha y la nueva PAC entre en vigor a partir del 1 de enero de 2023.

En lo que respecta a los aspectos más importantes de la nueva PAC hay que destacar la llamada arquitectura verde, con una condicionalidad reforzada, y sobre

todo con una figura novedosa, que son los ecoesquemas; y el nuevo sistema de Gobernanza, con mucho mayor peso a los Estado Miembros, que incluso podría llevar a una antesala de la renacionalización.

Los debates, por tanto, se van a suceder, a nivel europeo a lo largo del próximo año, pero cada vez con mayor intensidad y trascendencia a escala nacional.

El debate nacional se centra en derechos si o derechos no; regiones si o no y cuantas; quien es agricultor genuino; quien es agricultor pluriactivo; limitar el pago a las explotaciones; cuantía, y papel del empleo; si hay que dar o no más dinero a las primeras hectáreas; como se diseñan los ecoesquemas y qué medidas deben estar en el segundo pilar. En definitiva, ¿cómo voy a quedarme respecto a lo que tengo ahora?

EL PACTO VERDE EUROPEO Y LAS ESTRATEGIAS "DE LA GRANJA A LA MESA" Y BIODIVERSIDAD

En el mes de mayo de 2020, en plena pandemia, cuando las medidas para minimizar los riesgos de contagio que impedían incluso al Comisario de Agricultura desplazarse a Bruselas, la Comisión presentó las estrategias "De la Granja a la Mesa" y "Biodiversidad", en la que impuso sin hacer ningún estudio previo de su impacto, unas restricciones, eufemísticamente llamadas "objetivos" y que suponen unas limitaciones productivas importantísimas.

Entre las cortapisas están dedicar el 10% de las tierras agrarias a elementos no productivos; 25% del total de la superficie agraria de la Unión Europea será ecológica para el año 2030; reducción en un 20% del uso de abonos; reducción en un 50% del uso de fitosanitarios; reducción en un 50% de la venta de antibióticos para animales; prohibir la promoción, reducir el consumo, y las ayudas a la producción de carne en el marco de la PAC.

El vicepresidente Timmermans ha pretendido imponer sus medidas, incluso amenazando con retirar las propuestas de reforma, que llevan casi tres años negociándose. Se esta a la espera de las recomendaciones para la elaboración del Plan Estratégico. Entre los temores está que la Comisión quiera imponer sus medidas climáticas y medioambientales, incluso sin análisis de impacto.



BREXIT

Desde que el 31 de enero se iniciara el periodo transitorio, que prorroga hasta final de año el Mercado Único de la UE con el Reino Unido, las negociaciones, no ya para la retirada que ya está decidida, sino para el futuro de las relaciones comerciales entre las islas y la Unión Europea, con el problema de fondo de Irlanda del Norte y la República de Irlanda, se han ido encallando ronda tras ronda, apurando hasta el último día.

Están en juego 4.000 millones de euros de exportaciones agroalimentarias españolas al Reino Unido, destino fundamental de nuestras producciones, especialmente frutas y hortalizas, vino o aceite de oliva.

El creciente aumento de las ventas al exterior durante los meses más críticos de la pandemia es una muestra más que evidente del alto grado de reconocimiento que los consumidores británicos otorgan a nuestros productos agroalimentarios.



El *Brexit* es un hecho y el Reino Unido será un país tercero en 2021. Para España es fundamental mantener este mercado y asegurar que nuestros productos puedan acceder a los consumidores británicos en esta nueva situación.

El Fondo de Adaptación al *Brexit* (5.000 millones de euros) deberá estar a disposición del sector para paliar los efectos de la retirada del Reino Unido de la UE.

ARANCELES EEUU Y VETO RUSO

Muchas veces hemos visto como la agricultura europea, y fundamentalmente la española, se convierte en moneda de cambio en acuerdos comerciales que la UE firma con otros países terceros. Este es el caso del Mercosur o de países del Norte de África.

En otras ocasiones, es nuestra agricultura la que se convierte en chivo expiatorio de conflictos geopolíticos o como represalia a modo de aranceles por contenciosos que nada tienen que ver con la agricultura, pero eso sí, dañando seriamente nuestras exportaciones.

Este es el caso del veto ruso que el Gobierno Putin aplica desde ya hace varios años a las exportaciones españolas como réplica a las sanciones europeas por la intervención rusa en Crimea.

O los aranceles que la Administración norteamericana está imponiendo desde 2020 a algunas exportaciones españolas, como consecuencia del fallo de la OMC en contra de las subvenciones europeas a la empresa aeronáutica Airbus.

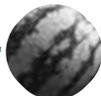
El cambio en la presidencia norteamericana, y la reciente sentencia de la OMC a favor de la UE en el caso Boeing, debería servir para rebajar el tono e iniciar negociaciones para eliminar los aranceles, que erosionan gravemente los intereses, tanto de productores como operadores y de consumidores a ambos lados del Atlántico.

Es probable que esto no sea inmediato y habrá que esperar a que se forme la nueva Administración y que el nuevo representante de Comercio USA considere

este asunto como prioritario, cuando el foco se ha vuelto hacia el Pacífico. Es probable que lo quiera integrar en una estrategia global de un acuerdo que se acerque al fallido TTIP.

EEUU, por su parte, ha aportado millones de dólares para compensar a sus agricultores por la "guerra comercial con China" y es previsible que haga otro tanto con el contencioso Boeing, la UE se muestra mucho más cicatera.





A modo resumen...



COVID-19

- Comportamiento ejemplar del sector agro y la cadena alimentaria.
- Serenidad alimentaria.
- Medidas de apoyo modestas y no muy bien orientadas.



FONDO DE RECUPERACIÓN Y MARCO FINANCIERO DE LA UE 2021/27

750.000 millones de euros para el Fondo de Recuperación (140.000 para España). Menos de un 1% está destinado al sector agrario directamente. Se podrán activar en 2021 y 2022. El Marco Financiero Plurianual (1.074 billones de euros). Reducción del capítulo agrario de un 9'4% respecto al presupuesto actual.

REFORMA DE LA PAC

Aspectos más relevantes:

- Arquitectura verde, con una condicionalidad reforzada, y sobre todo con una figura novedosa, que son los ecoesquemas.
- Nuevo sistema de Gobernanza, con mucho mayor peso a los Estados Miembros, > renacionalización.

El debate nacional se centra en:

- Derechos sí o derechos no.
- Regiones sí o no y cuantas.
- Quien es agricultor genuino.
- Quien es agricultor pluriactivo.
- Limitar el pago a las explotaciones, cuantía y papel.
- Más presupuesto para las primeras hectáreas.
- Diseño de los ecoesquemas.
- Medidas del segundo pilar.



EL PACTO VERDE EUROPEO Y LAS ESTRATEGIAS EUROPEAS

Imposición de medidas restrictivas sin estudio de impacto:

- Dedicar el 10% de las tierras agrarias a elementos no productivos.
- 25% del total de la superficie agraria de la Unión Europea será ecológica para el año 2030.
- Reducción en un 20% del Uso de abonos.
- Reducción en un 50% del Uso de fitosanitarios.
- Reducción en un 50% de la Venta de antibióticos para animales.
- Prohibir la promoción, reducir el consumo, y las ayudas a la producción de carne en el marco de la PAC.



En juego 4.000 millones de euros de exportaciones agroalimentarias españolas al Reino Unido, destino fundamental de nuestras producciones, especialmente frutas y hortalizas, vino o aceite de oliva. ○

¡Nuevo
Fendt
300 Vario!

FENDT

fendt.com | Fendt is a worldwide brand of AGCO.



Nuevo Fendt 300 Vario con FendtONE.

"Toma algo genial y hazlo aún mejor", esta es la base sobre la que se construye cada innovación de Fendt. El nuevo entorno trabajo FendtONE pone todo a tu alcance: más pantallas, múltiples botones de libre asignación, una completa personalización y es tan fácil de usar que comenzarás a disfrutar desde el momento en el que pongas un pie en él.



Con Fendt 1+Deal, si has comprado en los últimos meses obtendrás un descuento exclusivo en tu próxima compra. Más información en fendt.com

It's Fendt. Porque comprendemos la agricultura.

Como hortaliza más exportada

El **pimiento** desbanca al **tomate**

Aumento del valor de las exportaciones de frutas y hortalizas, aunque cae el volumen

Aunque las exportaciones españolas de frutas y hortalizas frescas, de enero a septiembre de 2020, en volumen han sido un 5% menor que en 2019, al situarse en 9.400 millones de kilos, el valor se ha incrementado un 9% hasta alcanzar los 10.777 millones de euros (M€), según los datos de la Dirección General de Aduanas.

La exportación de hortalizas en los nueve primeros meses del año ha retrocedido un 1% en volumen respecto al mismo período de 2019, totalizando 3.900 millones de kilos, mientras que el valor ha subido un 5%, alcanzando 4.353 millones de euros.

El pimiento ha sido la hortaliza más exportada en este período con un comportamiento positivo tanto en volumen, con un 3% más y 578,67 millones de kilos, como en valor, con un 5% más, alcanzando los 843 M€. El tomate que ha sido desbancado por el pimiento como hortaliza más exportada desde 2019, ha registrado un retroceso del volumen exportado del 8% y del 1% en valor, situándose en 518,45 millones de kilos y 668 millones de euros.

En frutas, las ventas al exterior de enero a septiembre de 2020 también han disminuido en volumen, un 7,4% menos, con un total de 5.400 millones de kilos, mientras que el valor ha crecido un 11%, hasta los 6.424 M€.

Tras los cítricos, los mayores volúmenes corresponden a la fruta de hueso, frutos rojos, melón y sandía. En fruta de hueso retroceden los volúmenes exportados de melocotón y nectarina, con un 16 y un 18% menos respectivamente, situándose en 310,15 y 317,13 millones de kilos, mientras que el valor creció un 10 y un 18%, hasta un total de 384 y 437 M€.

En el caso de los frutos rojos, la fresa experimentó un descenso del 3% en volumen y valor, situándose en 280,67 millones de kilos y 565 millones de euros. **O**





ADOP

Patrocinador
del Equipo
Paralímpico
Español

Plan Regantes

Ahorra con el mejor precio
en tus horas de riego.

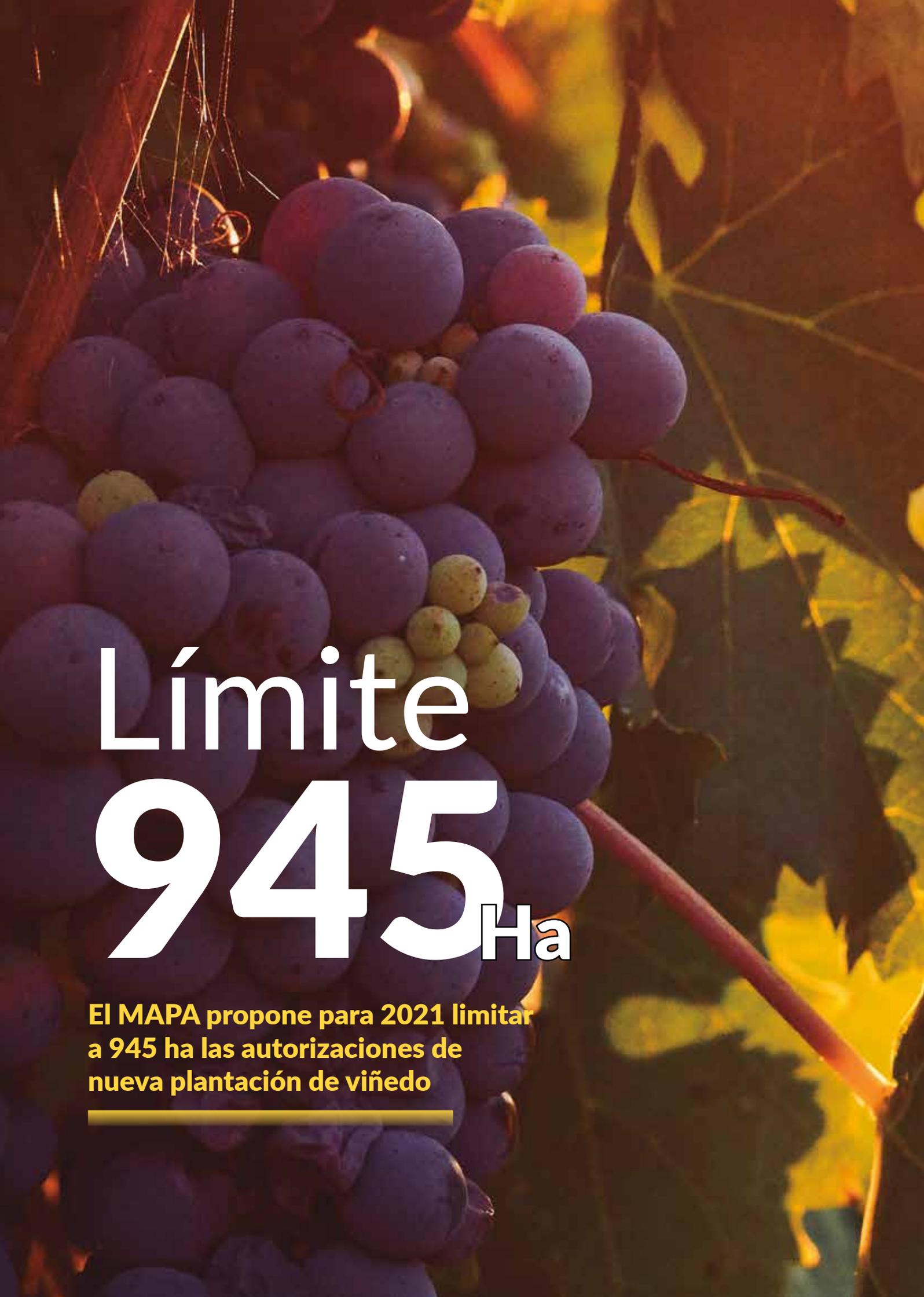
5% de descuento en término de potencia
para asociados de ASAJA

Infórmate y contrata tu Plan Regantes
en el 900 400 999.

Lo haces por tí, lo haces por el planeta.



IBERDROLA



Límite 945 Ha

El MAPA propone para 2021 limitar a 945 ha las autorizaciones de nueva plantación de viñedo

El Ministerio de Agricultura ha propuesto, tras las recomendaciones presentadas por la Organización Interprofesional del Vino de España (OIVE), los Consejos Reguladores de las Denominaciones de Origen Protegidas de ámbito supra-autonómico y de las Comunidades Autónomas con competencia en este ámbito, limitar al mínimo permitido por la Unión Europea las autorizaciones de plantación de viñedo en el próximo año 2021.

La resolución, que es una propuesta, tendrá que aprobarse aún y publicarse en el Boletín Oficial del Estado (BOE) antes del 31 de diciembre, se fijaría en solo 945 hectáreas la superficie que podrá concederse para autorizaciones de nueva plantación de viñedo para 2021, equivalente al mínimo del 0,1% de la superficie plantada de viñedo de uva de vinificación a 31 de julio de 2020, que ascendía a 944.478 hectáreas, una vez aplicadas las condiciones establecidas en el artículo 6.3 del Real Decreto 1338/2018, de 29 de octubre.

Cabe recordar que en 2018 y 2019 se autorizaron nuevos viñedos para un máximo del 0,5% de la superficie plantada a final de campaña, con algo más de 4.700 hectáreas.

Este artículo contempla que para determinar cada año las autorizaciones de nuevas plantaciones de viñedo y, en su caso, para limitar, pero no prohibir, la superficie disponible para autorizaciones en la zona geográfica delimitada de una denominación de origen protegida, se deberá contar con motivos que lo justifiquen y que estén basados en un análisis de las perspectivas de mercado; en una previsión del impacto de las nuevas superficies que van a entrar en producción y de los derechos de plantación y autorizaciones concedidas todavía sin ejecutar, así como las recomendaciones de las organizaciones representativas.

La superficie que se podrá conceder para autorizaciones de nuevas plantaciones se establecerá antes del 31 de diciembre del año anterior, y deberá ser superior al 0% y, como máximo, al 1% de la superficie plantada de viñedo a nivel nacional a 31 de julio del año anterior.

En la actualidad, las perspectivas de mercado continúan siendo bastante difíciles, como consecuencia de la crisis sanitaria de COVID-19, y a pesar de las medidas extraordinarias adoptadas (destilación de crisis, almacenamiento privado, cosecha en verde) para paliar la presión de la oferta de vino sobre una demanda que se contrajo, lógicamente, ante las decisiones sobre el confinamiento de la población y el cierre del canal Horeca así como por las limitaciones introducidas a los viajes interiores e internacionales y a las actividades de ocio.

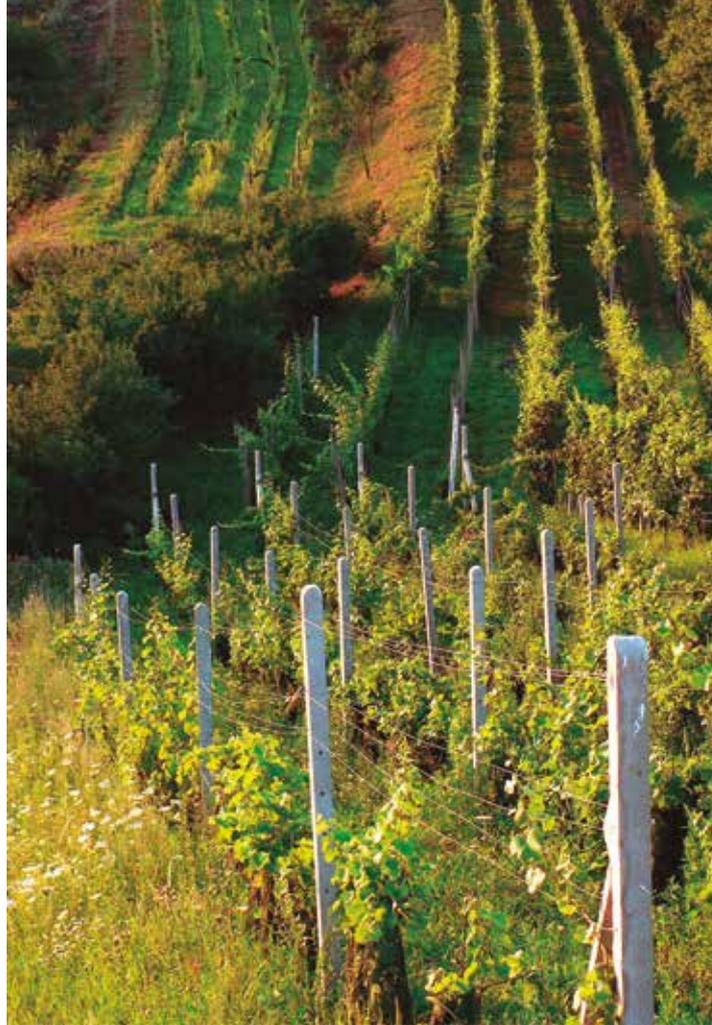
Desde Asaja, en el seno de la Interprofesional, se ha manifestado que para el 2021 el porcentaje de nuevas plantaciones fuese el mínimo posible; tal y como se acordó en la sectorial de ASAJA.

Limitaciones

Por su parte, las recomendaciones de la OIVE, enviadas en plazo al MAPA antes del pasado 1 de noviembre, van también en esa línea, proponiendo, sin dar cifra alguna, que las autorizaciones de nueva plantación de viñedo para el próximo año en las actuales circunstancias se limitaran al mínimo obligatorio que contempla la normativa comunitaria.

Los Consejos Reguladores de la DOP Rioja y Cava, entre otros, ya habían descartado autorizar en sus respectivos territorios nuevas plantaciones para 2021 y 2022. Por su parte, el Consejo Regulador de la DOP Ribera del Duero solicitó a la Consejería de Agricultura de la Junta de Castilla y León limitar la nueva superficie plantada a un máximo de solo 100 hectáreas. A esto, habría que sumar la posibilidad de que los Consejos Reguladores puedan permitir o prohibir replantaciones o la conversión de derechos de plantación vigentes en autorizaciones.

En principio, salvo cambios de última hora, las solicitudes por parte de los viticultores de autorización de nuevas plantaciones de viñedo podrán realizarse desde el 15 de enero al 28 de febrero de 2021.



Derechos de plantación para conversión

Al margen de la decisión definitiva que el MAPA adopte, durante el año que viene se podrán plantar nuevas hectáreas. Según el último avance de superficie de viñedo a 31 de julio de 2020 al final de la campaña 2019/20 había todavía en poder de los viticultores 9.001 hectáreas de derechos de plantación, vigentes desde antes de 2016, que aún estaban pendientes de convertirse en autorizaciones de plantación de viñedo.

De esta superficie potencial, 3.076 ha y un 34,2% cuentan con un plazo de vigencia hasta el 31 de julio de 2021, mientras que el resto, según el MAPA, podrán todavía convertirse en autorizaciones en esa misma fecha de 2022 (1.450 ha) y 2023 (3.130 ha), y antes del 31 de diciembre de 2023 (3.130

ha). Solo durante la campaña pasada se convirtieron 4.088 hectáreas de derechos en autorizaciones de plantación.

Junto a ello, a fecha de 31 de julio de 2020, figuraban también como concedidas resoluciones de arranque para otras 12.110 hectáreas de viñedo, sin incluir en autorizaciones de plantaciones concedidas, pendientes de ejecutar, aunque éstas no elevarían ni superficie, ni potencial vitícola, al sustituirse unas hectáreas (arrancadas) por otras (plantadas).

Por último, en esa misma fecha había contabilizadas 23.690 hectáreas de autorizaciones de plantación de viñedo concedidas y no ejercidas aún, de las cuales 10.921 ha eran autorizaciones para replantación; otras 2.049 ha autorizaciones por conversión de derechos y 10.720 ha autorizaciones de nueva plantación.



La superficie que se podrá conceder para autorizaciones de nuevas plantaciones deberá ser superior al 0% y, como máximo, al 1% de la superficie plantada de viñedo a nivel nacional a 31 de julio del año anterior

MÁS DURO QUE EL CAMINO



L200



Desde **23.550€**

La nueva generación del pickup de Mitsubishi está diseñado y construido para superar cualquier reto y resistir en las peores condiciones. Con toda la calidad y la fiabilidad que ofrece un auténtico todoterreno Mitsubishi. Dotado de los mejores sistemas 4x4 y de numerosos elementos de seguridad y confort, ofrece una experiencia de conducción inédita en un pickup. Por duro que sea el camino, jamás podrá vencer al nuevo pickup L200.

Consumo medio (l/100 km): 8,5 – 9,7. Emisiones de CO2 (g/km): 223 – 254 WLTP (196 – 206 NEDC).

Modelo fotografiado: L200 D/C 220 DI-D 6AT Kaiteki. Oferta válida hasta el 31/03/2020. Precio de L200 C/C 220 DI-D M-PRO, válido para Península y Baleares (incluye promoción, garantía de 5 años o 100.000 km, IVA y transporte). Esta oferta va dirigida a clientes particulares que financien a través de Santander Consumer EFC, S.A. un importe mínimo de 12.500€, a un plazo mínimo de 48 meses con una permanencia mínima de 36 meses, incompatible con otras ofertas financieras. Financiación sujeta a estudio y aprobación de la entidad financiera. Asistencia 24h en Europa. Mitsubishi recomienda lubricantes **REPSOL**.



El sector del vino en España

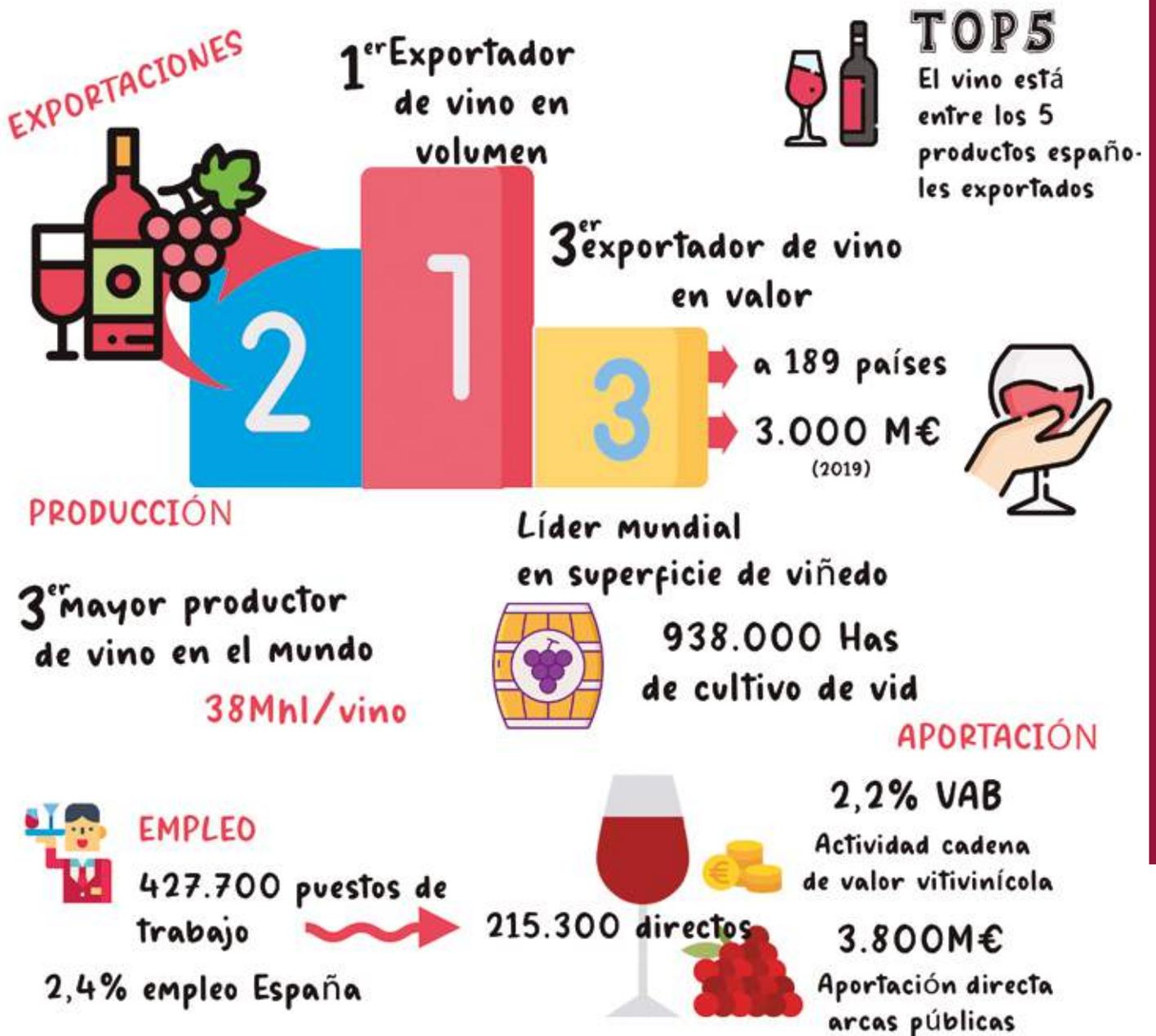
**24.000 M€
ANUALES Y
427.700 EMPLEOS**

Según el estudio, elaborado por Analistas Financieros Internacionales (AFI), la vitivinicultura contribuye a la generación y mantenimiento de más de 427.700 puestos de trabajo en España, lo que supone un 2,4% del empleo en España, y aporta de forma directa a las arcas públicas españolas más de 3.800 millones de euros anuales

El sector vitivinícola español tienen una posición muy destacada a nivel global: es líder en superficie mundial de viñedo, tercer productor y exportador en volumen. Su actividad y cadena de valor suponen un importante peso en nuestra economía. Genera un VAB (Valor Añadido Bruto) superior a los 23.700 M€ anuales, lo que equivale al 2,2% del VAB nacional; si tenemos en cuenta la aportación económica que hace a las arcas públicas. Su aportación económica a las arcas públicas es superior a los 3.800 millones de euros anuales y a su alrededor se crean más de 427.700 empleos de forma directa e indirecta.

Estas son las principales conclusiones del estudio '*Importancia Económica y Social del Sector Vitivinícola en España*' elaborado por AFI (Analistas Financieros Internacionales) para OIVE (Organización Interprofesional del Vino de España). El

DIMENSIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL SECTOR VINÍCOLA EN ESPAÑA



El sector del vino en España

FUENTE: AFI E INTERPROFESIONAL DEL VINO DE ESPAÑA
ICONOS: FREEPIK - ICONOXAR - SMALLIKEART

estudio ofrece una "instantánea de dónde se encuentran los desafíos más inminentes. El acceso a los mercados exteriores, la adaptación a una producción más respetuosa con el medio ambiente que haga frente a los retos del cambio climático, así como el fomento de la calidad y el diseño de una estrategia sectorial que consolide la estabilidad del sector van a marcar la hoja de ruta de los próximos años", destacó durante la presentación el Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas.

En el informe, se especifica que el sector contribuye a la generación y mantenimiento de más de 427.700 empleos (puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo), que dependen de manera directa, indirecta e inducida de la actividad vitivinícola. Ello supone un 2,4% del empleo en España.

Según destacó Emilio Ontiveros, presidente de AFI, "el sector vitivinícola ejerce un importante efecto tractor sobre muchos sectores, en especial el sector turístico donde ha de jugar un papel esencial en el incremento de valor. Además, la propia naturaleza de la viticultura la convierte en una actividad que favorece la fijación de población en el medio rural y contribuye a hacer frente al reto demográfico".

Por su parte, Ángel Villafranca, presidente de OIVE destacó que "estas cifras vienen a confirmar la importancia del sector en la economía nacional y en la generación de empleo". Si bien adelantó que "nos esperan años complicados en la reconstrucción de nuestro país y por ello se hace necesario continuar con los apoyos a este sector con la activación de nuevas medidas. Hay que luchar y pelear para que ninguna bodega tenga que cerrar. Debemos reestructurar el sector con madurez".

Amplia y sólida cadena de valor

La cadena de valor del sector vitivinícola involucra a una numerosa y diversa red de agentes. Así, la vitivinicultura contabiliza más de 4.000 empresas productoras y elaboradoras de vino, y una inmensa red de establecimientos de distribución y venta de productos vitivinícolas. A su vez, genera un efecto tractor sobre otras muchas actividades suministradoras clave, como la industria de la madera, del vidrio, del corcho, o la fabricación de maquinaria y equipos industriales, entre otras.

Además, las empresas y organizaciones del sector vitivinícola también son promotoras y partícipes de iniciativas de investigación e innovación en materia medioambiental, de procesos y productos, comercial, entre otras. Un esfuerzo que se traduce en la modernización y ampliación de las instalaciones, a lo que se dedican más de 570 millones de euros anuales, así como en actividades de I+D+i.

El sector vitivinícola es un importante exponente del sector exterior español, de hecho, es el principal exportador mundial de vino en términos de volumen, y el tercero en valor. Los productos vitivinícolas españoles están presentes en 189 países, de los cuales 86 realizaron compras superiores al millón de euros en 2019. Las exportaciones españolas de productos vitivinícolas superaron los 3.000 millones de euros el año pasado, situándose el vino en el top-5 de los principales productos exportados por la industria agroalimentaria española.

Además de los datos cuantificables, el informe también ha contado con entrevistas a personas relevantes del sector para conocer su valor cualitativo. En ese aspecto el informe hace hincapié en su arraigo territorial y en su capacidad para ser generador de valiosos intangibles para el país, lo que, en palabras del presidente de AFI, Emilio Ontiveros demuestra que "el vino no es solo un producto; es un atributo cultural que dice mucho de la tradición de nuestro país".



OPERACIÓN RECICLAJE

Es hora de reclutar a la tropa
para proteger el medio ambiente



¿CÓMO PARTICIPAR?

www.operacionreciclaje.sigfito.es

 **SIGFITO**
AGROENVASES, S. L.

Cinco razones para regalar aceite de oliva estas Navidades



La cuenta atrás para las próximas fiestas ha comenzado. Muchos piensan ya en cómo sorprender con regalos diferentes que sirvan para transmitir nuestro amor por aquellos que nos han hecho mucho más llevadero este año. Y qué mejor que regalar el alimento clave para una dieta equilibrada, apuntan desde la Interprofesional del Aceite de Oliva Español.

El aceite de oliva virgen extra producido en el mayor bosque humanizado del planeta se está consolidando como una alternativa original para obsequiar durante estas fiestas navideñas. ¡España es el primer productor y exportador mundial de Aceites de Oliva, con la mayor variedad de aceitunas del planeta: más de 200!

Esto convierte a Europa en líder de producción y consumo de aceite de oliva. Y si hay un ingrediente versátil, ese es el aceite de oliva virgen extra, siendo insuperable para freír o para añadir en crudo a ensaladas y platos de todo tipo, incluidas las recetas de Navidad, se hace un hueco también en otros ámbitos como la repostería e, incluso, para elaborar cócteles.

Ahora están llegando al mercado “zumos de aceituna” recién exprimidos, y por tanto ofrecen su máximo esplendor. Toda una explosión de aromas, sensaciones y sabores. El AOVE contribuye a realzar el sabor de los alimentos, aportando mil y un matices que no dejarán indiferentes a nadie.

De igual forma, cuentan con presentaciones que no desmerecen a los alimentos más exclusivos o a los perfumes más glamurosos. Envase y contenido forman un todo que invita al consumidor a disfrutar de su calidad y de una experiencia, sin duda, especial.





Cinco razones

VERSATILIDAD GASTRONÓMICA. Existe un gran número de variedades que aporta todo un universo de matices, aromas, sabores, sensaciones, etc. Como aliño, para freír, en postres, en coctelería... El Aceite de Oliva aporta un plus a cualquier plato. Más aún en Navidades, cuando queremos que nuestras preparaciones queden sabrosas y perfectas.

2

DESCUBRIR LOS AOVES DE LA NUEVA TEMPORADA. Cada año es único y eso se nota especialmente en el olivar. Las temperaturas, los vientos, la lluvia... dan lugar a unos aromas y sabores únicos. Ahora, en plena recolección de la aceituna, llegan a nuestra mesa como una explosión de sensaciones, aromas, texturas, colores y sabores.

1

SALUDABLE. Por su alto contenido en ácidos grasos monoinsaturados, cuando se utilizan en sustitución de grasa saturadas en nuestra dieta, ayudan a reducir el colesterol en la sangre. Asimismo, los aceites de oliva virgen extra aportan antioxidantes naturales como los polifenoles y la Vitamina E.

3

SOSTENIBLE. Los olivares son imprescindibles para la invernada de millones de aves de toda Europa, siendo el entorno ideal para proveer de alimento y morada a especies a multitud de fauna silvestre. De igual forma, cabe destacar que el olivar tiene y tendrá un protagonismo esencial para luchar contra el cambio climático y la desertización. No en vano, es el mayor bosque humanizado del planeta, un pulmón de oxígeno indiscutible.

4

ANTÍDOTO CONTRA EL ABANDONO DE LAS ZONAS RURALES. Si hay un cultivo que contribuye a fijar población en el territorio y evitar el éxodo hacia las grandes ciudades ese es el olivar. Las grandes extensiones de olivos son una fuente de riqueza y empleo de primera magnitud en centenares de pueblos, especialmente de Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura, Aragón, Cataluña, Islas Baleares o Comunidad Valenciana, entre otros. Más de 340 millones de olivos que dan sustento a más de 300.000 familias en nuestro país.

5

Aceite de oliva,

un imprescindible en la cocina

25 % de toda la superficie mundial de olivar, en la que se produce cerca del 50% de los aceites de oliva que existen. La economía ligada al olivar sustenta a más de 300.000 familias de zonas rurales; hay un total de 1.400 empresas envasadoras y 30 refinerías. Estas cifras son las que convierten a España en el país del aceite de oliva, pilar de la dieta mediterránea.

En los últimos años en España se ha producido una significativa evolución; la calidad ha mejorado sustancialmente, además de que se ha estandarizado. El esfuerzo que ha hecho el sector, según la interprofesional, ha sido grande para llegar a los consumidores. En estos momentos que estamos viviendo, advierten los expertos, que hay que cuidar especialmente nuestra alimentación, y la dieta mediterránea *“es una dieta equilibrada, que nos aporta todos los nutrientes esenciales; además de haberse demostrado que es una de las más saludables del mundo”*. El aceite es sinónimo de salud y bienestar. Además de sus propiedades culinarias, es un producto que ayuda a prevenir enfermedades cardiovasculares, favorece la

función digestiva, ayuda a combatir el estreñimiento, es antioxidante y aumenta la longevidad. Pero también es un gran pulmón, un producto sostenible que acumula 10 veces la emisión de CO² que se produce.

España actualmente cobija 29 aceites con sello de Denominación de Origen Protegida (DOP) y dos con el de Indicación Geográfica Protegida (IGP) - Aceites de Ibiza y Aceites de Jaén-; además de que somos líderes en producción de aceites ecológicos.

Tres categorías comerciales

Aceite virgen extra, virgen y aceite de oliva, estas son las tres categorías comerciales del aceite de oliva a nivel europeo. El aceite virgen es el que se obtiene directamente de la aceituna, siendo el virgen extra de máxima calidad, es decir que el zumo de la aceituna no se toca, se filtra.

Mezcla de los anteriores con refinado es el que comúnmente se conoce como aceite de oliva. o





COLOR

El color de un aceite de oliva virgen puede variar desde un amarillo pálido hasta un verde intenso.

El color viene definido por la variedad de la aceituna, por el grado de madurez del fruto en el momento de la recolección, de las condiciones climáticas y del suelo.

El color del aceite de oliva no guarda relación alguna con el sabor ni, por supuesto, con su calidad.



SABOR

¿Todos los aceites de oliva virgen saben igual?

No. Cada aceite de oliva virgen es un mundo.

Su sabor cambia según la variedad de la aceituna, su lugar de cultivo, el grado de madurez del fruto, el tipo de suelo, las condiciones climáticas...



LA ACIDEZ

Es uno de los parámetros químicos que, junto con otros ayuda a definir la categoría comercial de un aceite de oliva. En los aceites vírgenes es uno de los indicadores de la "frescura" ligada a un fruto sano y a la rapidez con la que se ha procesado el fruto, desde su recolección. A mayor tiempo de entrada de la aceituna en el proceso, mayor acidez (ácidos grasos libres expresado en grados).

Hasta un máximo de un 0,8° de acidez, los aceites se clasifican como aceite de oliva virgen extra. Hasta 2° de acidez, como aceite de oliva virgen.

En los aceites de oliva este parámetro no indica frescura y se acepta hasta 1° de acidez por su comercialización.



AMARGO

Es un atributo positivo que está presente en los mejores aceites de oliva vírgenes en mayor o menor medida. Lo mismo podemos decir del picor.



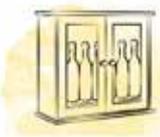
CONSERVACIÓN

¿Cómo debo conservar los aceites de oliva?

Para una correcta conservación, los aceites de oliva virgen extra deben mantenerse alejados de la luz, del calor, del aire y de los olores fuertes.

Los envases de materiales opacos u oscuros ayudan a proteger mejor las cualidades de los aceites de oliva.

Es importante mantener el envase siempre bien cerrado para que no pierda sus cualidades.



MARIDAJE

¿Qué aceite de oliva va mejor con cada plato?

En esto manda el gusto. Ocurre como con los vinos, los panes, las sales...

Como guía, los frutados ligeros (como de la variedad arbequina, empeltre o arbosana), se recomiendan para pescados blancos, mayonesas, pollo, verduras o postres. Los frutados intensos (aceites de oliva de la variedad picual, haziblanca o cornicabra) se aconsejan para trabajar con el pescado azul, verduras como brocoli, ensaladas, carne roja...

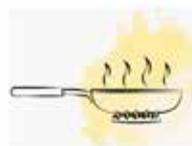


FREIR

¿Se puede freír en aceites de oliva?

Por supuesto. Es el mejor aceite para emplear en esta técnica culinaria ya que es el que resiste mejor las altas temperaturas.

A alta temperatura (hasta 180°C), los aceites de oliva crean en el alimento una capa fina y crujiente que ayuda a absorber aceite. Así se logra que el alimento se mantenga jugoso y apretoso, manteniendo todas sus propiedades. Además, al no penetrar apenas en el alimento, las frituras resultan más ligeras, nutritivas y digestivas.



COCINA Y PROPIEDADES

¿Pierden los aceites de oliva virgen algunas de sus propiedades con el calor?

Algunos de los componentes que dan aroma y sabor a los aceites de oliva vírgenes se evaporan con la temperatura, por lo que su intensidad puede verse disminuida.

No obstante, algunos de esos componentes son los que permiten cocinar a altas temperaturas limitando su degradación y alargando su vida útil.



ESPAÑA, LOS MEJORES ACEITES DE OLIVA

¿Por qué los aceites de oliva de España son los mejores del mundo?

Porque España lleva años trabajando en un proceso acelerado de mejora de su oliva y trabajando con tecnología puntera del sector. Esto permite obtener aceites de oliva de máxima calidad. Así lo atestiguan multitud de galardones que han obtenido los aceites de oliva virgen extra de España.

Porque España es el primer productor mundial (el 50% de la producción mundial de aceite de oliva es española), y porque se cultivan más de 200 variedades de aceituna, ofreciendo así el mayor abanico de aromas y sabores.

Según la clasificación que realiza cada año el portal web World Best Olive Oil basado en los resultados de los 16 principales concursos internacionales de aceite de oliva virgen extra, 7 de los 10 mejores aceites de oliva del mundo son españoles.



SALUD

¿Porque los aceites de oliva son buenos para mí salud?

Porque son ricos en ácidos grasos monoinsaturados, que ayudan a mantener adecuados niveles de colesterol en sangre.

Porque son ricos en otros compuestos como los antioxidantes naturales (polifenoles y vitamina E), que han demostrado su efecto cardioprotector.

Sellos de calidad

España, despensa inigualable

España es un país con una despensa inigualable; nuestra gastronomía está considerada como una de las mejores del mundo. El abanico de variedad y riqueza es amplísimo; pero es que además este variado catálogo tiene un importante número de productos únicos por su calidad diferenciada y que poco a poco se van sumando a una lista europea de denominaciones de productos específicos. En España hay 102 Denominaciones de Origen Protegidas; 90 Indicación Geográfica Protegida (IGP), y 20 Indicaciones geográficas (IG) de bebidas espirituosas y vinos aromatizados.

Sellos de calidad

La política de calidad de la UE persigue proteger las denominaciones de productos específicos para promover sus características únicas, vinculadas a su origen geográfico y al saber hacer tradicional.

Las denominaciones de productos pueden recibir el reconocimiento de una "indicación geográfica" (IG) si tienen un vínculo específico con su lugar de elaboración. El reconocimiento de la IG da confianza a los consumidores y les permite distinguir los productos de calidad, al tiempo que ayuda a los productores a comercializar mejor sus productos.

Los productos a los que se les ha concedido el reconocimiento de la IG o los que están en fase de estudio figuran en los registros de los productos de calidad. Los registros también incluyen información sobre las especificaciones geográficas y los pliegos de condiciones de cada producto.

Reconocidas como propiedad intelectual, las indicaciones geográficas desempeñan un papel cada vez más importante en las negociaciones comerciales entre la UE y otros países.



Regímenes de calidad de la UE



Denominación de Origen Protegida (DOP)

En España hay 102. Los productos que están registrados como DOP son aquellos que tienen fuertes vínculos con el lugar geográfico concreto en el que se producen.

Productos: Agrícolas, alimenticios y vino.

Especificaciones: Todas las etapas del proceso de producción, transformación y preparación tienen lugar en la región específica. En el caso de los vinos, significa que también las uvas han de proceder exclusivamente de la zona geográfica en la que se elabora la bebida.

Etiqueta. Es obligatoria para los productos agrícolas y alimenticios; es opcional en el caso del vino.



Indicación Geográfica Protegida (IGP)

En España hay 90. La IGP pone de relieve la relación entre la región geográfica específica y el nombre del producto cuando su calidad, reputación u otras características específicas son atribuibles fundamentalmente al origen geográfico.

Productos: Agrícolas, alimenticios y vinos.

Especificaciones: Para la mayoría de los productos, al menos una de las fases de producción, transformación o elaboración debe tener lugar en esa región.

En el caso de los vinos, esto significa que al menos un 85% de las uvas utilizadas deben proceder exclusivamente de la zona geográfica en la que se elabora realmente el vino.

Etiqueta. Obligatoria para los productos agrícolas y alimenticios; opcional para los vinos.



Indicaciones geográficas (IG) de bebidas espirituosas y vinos aromatizados

En España hay 20 IGs (19 bebidas espirituosas, 1 vino aromatizado). La IG protege el nombre de bebidas espirituosas o vinos aromatizados originarios de un país, una región o una localidad cuando su calidad, reputación u otras características son atribuibles fundamentalmente a su origen geográfico.

Productos: Bebidas espirituosas y vinos aromatizados.

Especificaciones: Para la mayoría de los productos, al menos una de las fases de destilación o elaboración debe tener lugar en esa región. Sin embargo, no es necesario que las materias primas procedan de la región.

Etiqueta: Opcional para todos los productos.



Especialidad tradicional garantizada

Las especialidades tradicionales garantizadas (ETG) destacan los aspectos tradicionales de un producto, como su elaboración o composición, sin estar vinculadas a una zona geográfica específica. El registro de un producto como ETG protege contra su falsificación y uso indebido.

Productos: Productos agrícolas y alimenticios.

Etiqueta: Obligatoria para todos los productos.





beneficios
del consumo
moderado
de azúcar

En la actualidad hay mucha confusión en torno a la función del azúcar como ingrediente y el papel que desempeña en la alimentación; a pesar de que el azúcar que se produce es un ingrediente natural que se extrae de la remolacha azucarera y la caña de azúcar.

El azúcar blanco, o sacarosa, es un producto que se ha usado de forma tradicional para endulzar bebidas y comidas, especialmente para la repostería. El más consumido es el extraído principalmente de la caña de azúcar. Sin embargo, esta sustancia también se encuentra de forma natural en casi la totalidad de los alimentos, aunque no del mismo tipo, pues no está refinado. Así, los azúcares se dividen entre libres -como es el blanco- e intrínsecos -los segundos-.

Azúcares comunes:

Sacarosa. También llamada azúcar de mesa. Es una combinación de glucosa y fructosa. Se extrae de la caña de azúcar o remolacha azucarera. Está presente en la mayoría de frutas y verduras de forma natural.

Glucosa y fructosa. Se encuentran en la miel, así como en frutas y verduras.

Lactosa. A menudo denominada “*azúcar de la leche*”. Como puede intuirse, se encuentra en la leche y en los productos lácteos.

Maltosa. O “*azúcar de malta*”. Se encuentra en las bebidas de malta y en la cerveza.



Una de las más relevantes fuentes de energía son los azúcares, siendo la glucosa el más importante para nuestro cuerpo. El cerebro humano necesita unos 130 gramos de glucosa al día para funcionar correctamente; lo que supone solo el 20% del azúcar que ingerimos. Si bien es cierto que el cuerpo no distingue entre los azúcares añadidos que se utilizan en casa o para la producción de alimentos o bebidas, y los que se encuentran de forma natural en las frutas o verduras, sí que hace diferencias en la velocidad a la que procesa dicho alimento.

El azúcar es apreciado por sus múltiples propiedades: gusto, textura, color, enriquecimiento del sabor o propiedades de conservación, entre otras. No obstante, aunque se puede consumir y ayuda a hacer más apetecibles muchos alimentos y recetas, su consumo se debe realizar siempre con moderación y dentro de una dieta variada.

Desmontando mitos:

Uno de los principales mitos que acompaña al azúcar es que no desempeña ningún papel en la alimentación. Al respecto, puede decirse que los azúcares son una gran fuente de energía, destacando la glucosa como la variedad más importante para nuestro cuerpo.

Otro mito es que el azúcar contiene más calorías que otros ingredientes. Las calorías son, en esencia, una manera de medir la cantidad de energía que alimentos y bebidas nos aportan. El azúcar aporta 4 calorías por gramo, cantidad que se puede comparar con las proteínas (4 calorías), el alcohol (7 calorías) y las grasas (9 calorías). o

Fuente: www.makingsenseofsugar.com

Que no te amarguen la vida. Ponle azúcar

Si bien es cierto que hablan de consumo razonable, muchos han sido los endocrinos, nutricionistas y dietistas que, en los últimos años, han reconocido los efectos beneficiosos de la glucosa en el organismo y, concretamente, como nutriente importante para el cerebro. Por ello, Asaja no entiende que desde el ministerio de Consumo se haga bandera en contra de un producto natural como el azúcar, con una campaña brutal de desprestigio que criminaliza a todo un sector, llegando a afirmar que *#ElAzucarMata*. Esta campaña es la antítesis de las que años atrás se han venido promoviendo desde el sector azucarero y que aconsejaban su consumo: *"Azúcar, energía para parar un tren"* o *"Que no te amarguen la vida. Ponle azúcar"*, sin que ninguna autoridad sanitaria o de otra índole desautorizara las mismas.

Asaja hace un llamamiento a los consumidores para que desoigan los mensajes destinados a desecher el azúcar de la dieta y promueve un consumo equilibrado de este producto que tiene efectos beneficiosos para el organismo. El presidente de Asaja Nacional, Pedro Barato, ha declarado: *"Pedimos a Alberto Garzón, una vez más, que retire esta campaña impropia que criminaliza a los productores. De lo contrario, nos veremos obligados a adoptar otras medidas"*.

A esta campaña de acoso y derribo se ha unido la iniciativa del Gobierno de subir el IVA de las bebidas azucaradas, que con el pretexto de velar por la salud de los ciudadanos esconde un afán recaudatorio voraz sobre sus administrados.





8 motivos
por los
que
consumir
azúcar
de forma
moderada

01

Energía inmediata

La sacarosa del azúcar se transforma rápidamente en glucosa y fructosa, que son absorbidas por el organismo proporcionando combustible inmediato.

02

Bienestar

Alivia el malestar y la ansiedad que genera la hipoglucemia. También permite controlar la ansiedad que genera la ausencia de su consumo.

03

No alérgena

Al tratarse de un producto refinado y purificado, no desencadena ningún tipo de reacción alérgica.

04

Desarrollo

Durante la infancia juega un papel crucial en el desarrollo de los tejidos. Durante el crecimiento de la persona aporta los nutrientes necesarios para el desarrollo físico y mental.

05

Nutriente del sistema nervioso

Fundamental para la nutrición del sistema nervioso, evitando las alteraciones que provocan crisis nerviosas.

06

Asimilación

Hace que la asimilación de la proteína sea más efectiva.

07

Relajante

Facilita la conciliación del sueño dado su efecto relajante.

08

Circulación de la sangre

El azúcar ayuda a la correcta circulación de la sangre, pero también sirve al hígado, las neuronas y, en general, al funcionamiento del cuerpo.

Porcino español

INCERTIDUMBRE

En el panorama del porcino español

Porcino de capa blanca: La aparición del PPA en Alemania provoca un desequilibrio en el mercado

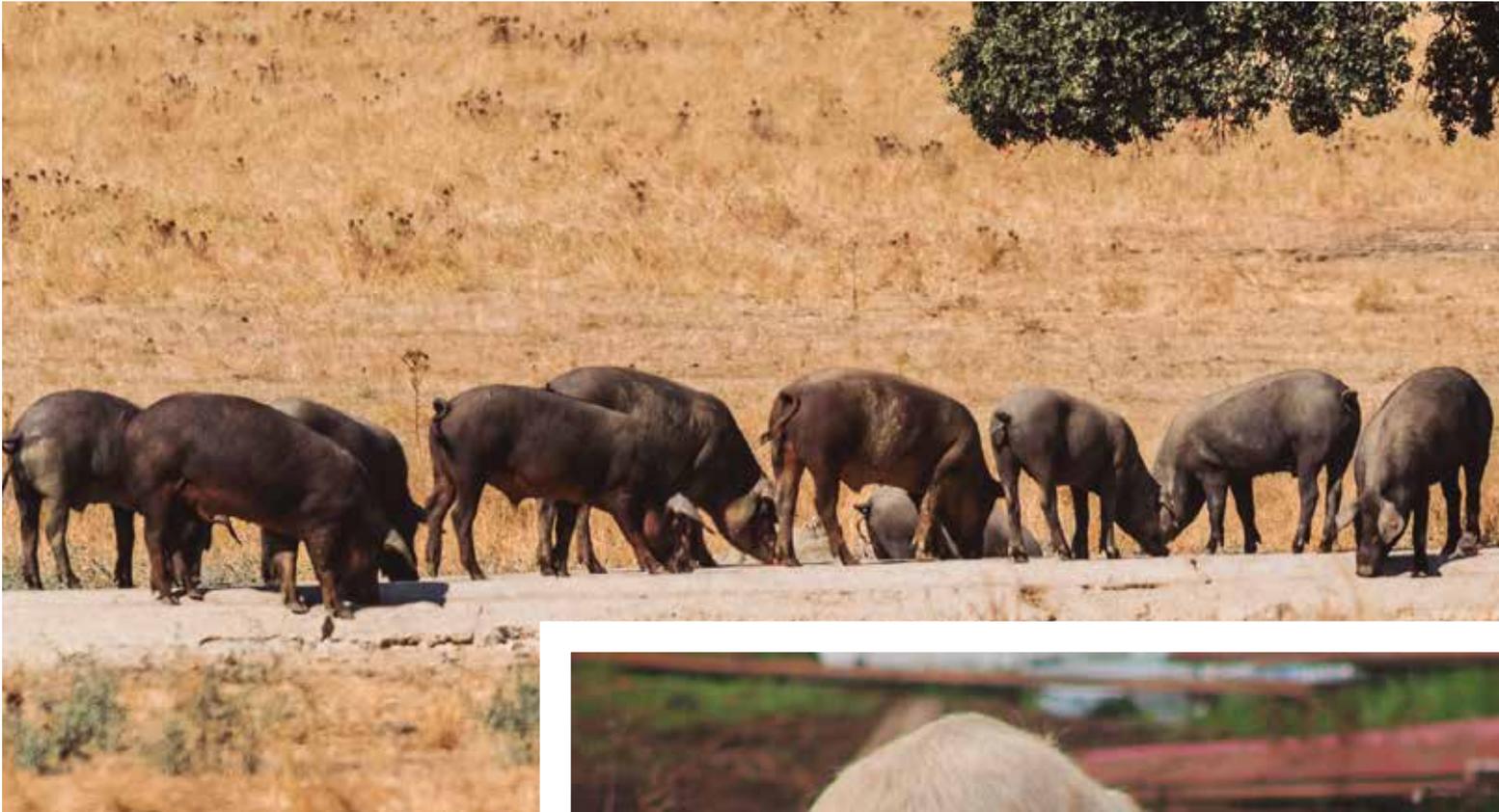
Porcino Ibérico: El cierre del canal HORECA causa estragos

El sector porcino es el principal sector ganadero español, tiene una importancia clave en la economía española. Supone en torno al 14% de la Producción Final Agraria. Dentro de las producciones ganaderas, cifra que le posiciona en el primer lugar en cuanto a su importancia económica alcanzando cerca del 39% de la Producción Final Ganadera.

Este sector en los últimos años ha crecido notablemente, tanto en producción, como en censos y en número de explotaciones, gracias al empuje de los mercados exteriores apoyado, a su vez, en la competitividad del sector en el mercado mundial.

Este auge en la producción conlleva un incremento en la ya elevada tasa de autoabastecimiento, (170% en 2018, Fuente: SG Análisis, Coordinación y Esta-

dística, Datacomex-AEAT, INE) lo que convierte a la exportación en un elemento esencial para el equilibrio del mercado. Con una balanza comercial muy positiva, España se ha consolidado como segundo mayor exportador de porcino de la UE, solo por detrás de Alemania, aumentando espectacularmente las exportaciones a terceros países, especialmente a China y otros países del Sudeste asiático.



El porcino español tiene una importancia clave en la economía española; supone un 14% de la Producción Final Agraria

CAPA BLANCA

El sector porcino de capa blanca en los dos últimos años ha tenido una situación de estabilidad y buenos precios que ha ayudado al desarrollo del sector y a mejorar en aspectos como: bioseguridad, sanidad, bienestar animal y gestión de residuos. La estabilidad del sector y su buen momento, estuvo apoyado en la exportación hacia China, país que tuvo una gran crisis sanitaria debido a la Peste Porcina Africana, según EFE y según los cálculos basados en datos del Gobierno chino, entre 2017 y 2019 la cabaña de cerdos en China había caído en más de 130 millones de animales, mientras que en los siete primeros meses de este año se informó que se habían recuperado 29,3 millones de cabezas de la cabaña nacional. La grave crisis que padeció China y que aún está sufriendo, fue y está siendo un nicho muy importante para el sector porcino europeo y español. Durante los primeros ocho meses del año, las exportaciones españolas de carne de cerdo incrementaron 19% su volumen y 28.6% en cuanto a valor; China absorbió 41.4% de los envíos totales.

La aparición de la PPA en Alemania el pasado 7 de septiembre, también provocó un gran desequilibrio en el mercado porcino europeo. En Alemania se pararon sus exportaciones casi de forma inmediata, por lo que esos contingentes de carne (alrededor de 9.000 toneladas semanales) se están introduciendo en el seno de la UE. Países como: China, Corea, Singapur, Japón... prohibieron su importación, lo que resulta un fuerte golpe a la medular del sector porcino alemán. En la cotización del mercado alemán, del precio canal de porcino, tuvo una bajada de golpe de 20 céntimos/kg, bajadas de más del 13% (cosa nunca vista). Debido a la menor demanda de carne para exportación, en las últimas semanas se están produciendo bajadas en las principales lonjas españolas.

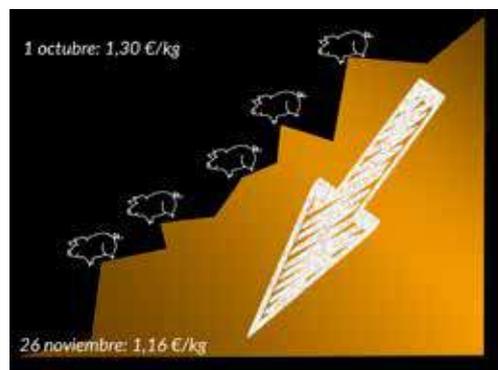
IBÉRICO

El sector porcino ibérico, se encuentra pasando una muy mala época, debido al cierre del canal HORECA derivado de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19. La crisis sanitaria ha provocado estragos graves en el sector ibérico, desde que se declaró el estado de alarma el sector no ha vuelto a niveles de principios de año y esta crisis de precios se está agudizando semana tras semana.

la evolución del precio desde el 29 de septiembre al 24 de noviembre cae desde los 18,47 € a 16,29 €. Caídas en los animales de cebo del 13% (referencia lonja de Extremadura, animales de cebo).

Debido a la grave crisis del sector, se articuló por parte del Ministerio de Agricultura una ayuda directa por un importe de 10 millones de euros. Desde Asaja instamos al Ministerio para hacer más atractiva la ayuda, cambiando un poco la orientación de la misma y

así poder hacerla atractiva por parte del sector, pero no escucharon nuestras demandas. Se ha visto que la ayuda del ministerio ha sido un verdadero desastre (se ha agotado un 3% del presupuesto; se han sacrificado unos 8000 animales de los 250.000 que podrían haberse beneficiado de esta línea de ayuda).





Toda nuestra experiencia, es tuya

En el Santander llevamos **más de 30 años** ayudando a miles de agricultores y ganaderos. Este conocimiento nos permite ofrecerte siempre el producto o el apoyo que necesitas para tu cultivo, tu ganadería, tu negocio.

Infórmate sobre todas las soluciones que Santander Agro puede ofrecerte.

**Entra en [bancosantander.es](https://www.bancosantander.es),
o acércate a cualquiera de nuestras oficinas.**



Aprobadas las extensiones de norma

Para los sectores **cunícola** y de **ovino-caprino**

El Consejo General de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias, ha aprobado en el mes de diciembre las extensiones de norma para los sectores cunícola y de ovino-caprino tras las solicitudes que hicieron la Organización Interprofesional para Impulsar el Sector Cunícola (Intercun), la Organización Interprofesional del Ovino y Caprino de Carne (Interovic) y la Organización Interprofesional Láctea (Inlac).





Todas ellas han sido informadas favorablemente, por lo que próximamente serán publicadas mediante una orden ministerial en el Boletín Oficial del Estado (BOE) y resultarán de obligado cumplimiento para todos los integrantes del sector correspondiente, pertenezcan o no a la interprofesional del mismo.

PROMOCIÓN DE LA CARNE DE CONEJO

La propuesta de Intercun propone llevar a cabo acciones de comunicación y promoción de la carne de conejo y otras para mejorar el conocimiento y la imagen de este sector entre el público, apoyar la internacionalización, potenciar la competitividad y mejorar la recaudación. Entre el 75% y el 80% de la recaudación prevista -a la que contribuirá la totalidad del sector-, se destinará para actividades de comunicación y promoción y la mejora del conocimiento y de la imagen sectorial.

En torno al 10% se dedicará a la internacionalización mediante la investigación de mercados exteriores y distintas acciones de apoyo a la implantación exterior de los productores; mientras que otro 15% servirá para impulsar la competitividad y mejorar la vertebración, transparencia y estabilidad del sector.



OVINO Y CAPRINO

Respecto a la otra extensión de norma con aportación económica obligatoria, es la presentada por Interovic. Esta se orienta a la investigación, desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i), la promoción de la carne de ovino y caprino y la mejora del conocimiento sobre las producciones y los mercados durante un período de cinco años.

La promoción es la principal línea de trabajo y ocupará el 80% del presupuesto; las otras dos contarán cada una con un 5% de la recaudación.



PROMOCIÓN DE LOS LÁCTEOS

El pleno del Consejo informó favorablemente la modificación de la Orden APA/1397/2018, de 14 de diciembre, por la que se extiende el acuerdo de Inlac -Interprofesional Láctea-, al conjunto del sector y se fija la aportación económica obligatoria para realizar actividades de comunicación y promoción de la leche y los productos lácteos, fomentar la transparencia en la cadena láctea, contribuir a la vertebración sectorial e impulsar la investigación, el desarrollo y la innovación tecnológica en el sector lácteo durante un período de cuatro años.

La propuesta hecha por la interprofesional busca la mejora de determinados aspectos accesorios del sistema de recaudación de la aportación económica obligatoria fijada por la citada orden.

El Consejo General de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias en la reunión plenaria también tuvo conocimiento del estado de tramitación de otros expedientes en curso de diferentes organizaciones interprofesionales agroalimentarias. ○

Estructura sector
vacuno lechero

Incremento de la producción y el rendimiento

En España y la
Unión Europea



El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación ha publicado el informe “Estructura del sector vacuno lechero en España y en la Unión Europea”, donde describe a estructura productiva del sector vacuno lechero a nivel nacional así como europeo, entre 2015 -año clave dada la liberalización del mercado lácteo a partir del mes de abril- y 2019.

ESPAÑA

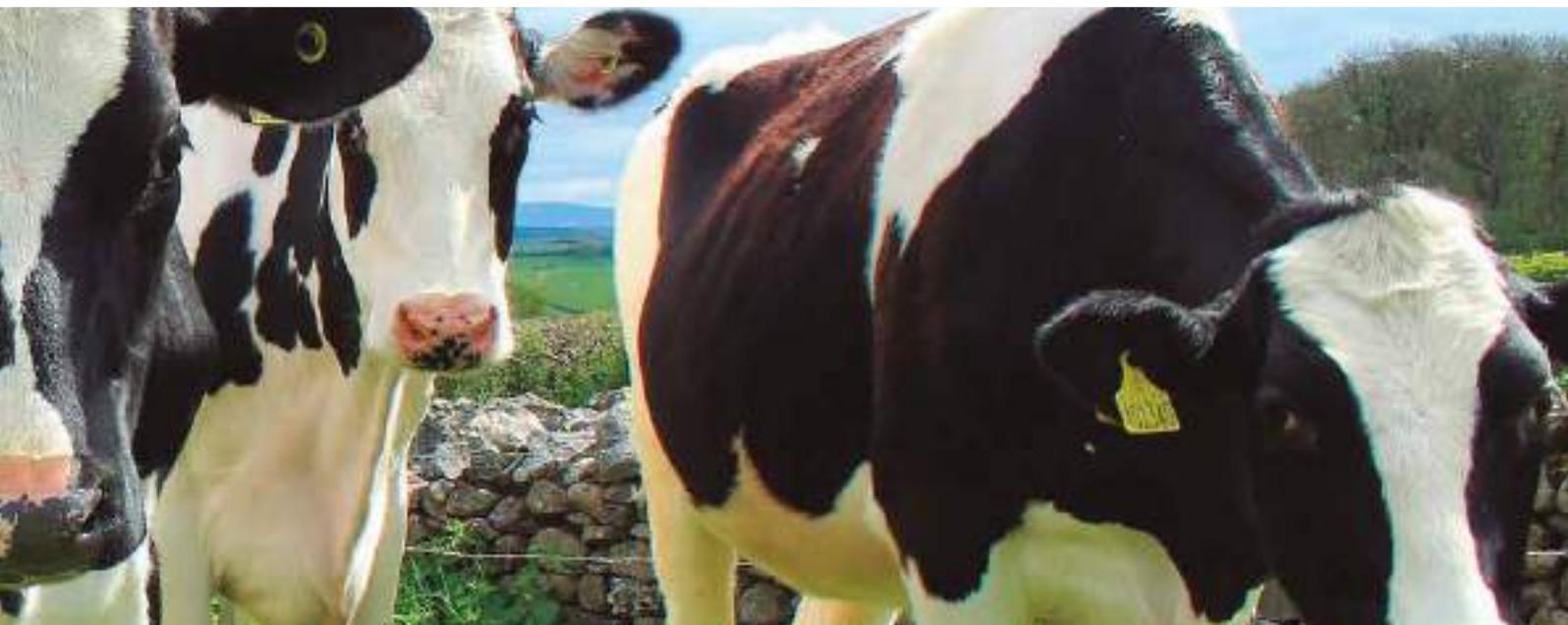
La cifra media de **ganaderos de vacuno de leche**, en 2019, fue de 14.051 efectivos; de los que el 99% son considerados ganaderos con entregas (13.899) y el 1% como ganaderos con venta directa. Con respecto a 2015, este tipo de ganaderos han experimentado un descenso del 22% en el conjunto de España. Si bien, en cifras absolutas, la comunidad autónoma con mayor disminución es Galicia (-2.176 entregas), en términos porcentuales es la Comunidad de Madrid la que muestra una reducción mayor (-33%). Respecto a la venta directa, en 2019 se registran 263 ganaderos con venta directa, 90 menos que en 2015, lo que supone un descenso del -2%. En relación con la leche destinada a venta directa, la cifra ha alcanzado las 55.544 T, lo que supone un aumento del 6% entre 2015 y 2019. En las comunidades autónomas de Andalucía, Aragón, Asturias, Cataluña, Madrid, País Vasco y Valencia el volumen de leche destinada a venta directa disminuye, en el resto de comunidades autónomas aumenta.

El **censo** medio nacional de vacas de ordeño en 2019 fue de 838.979 cabezas, descendiendo un 3% con respecto a 2015 (868.920 animales). Atendiendo a los valores absolutos, Galicia es la comunidad con una mayor reducción del censo (-15.743 vacas); pero centrándonos en datos porcentuales, la máxima disminución se registra en Extremadura (-35%). Frente a ellas, Canarias es la comunidad con un crecimiento mayor, incrementando un 28% el número de animales.

Por su parte, el censo medio de novillas en 2019 fue de 277.899 animales; disminuyendo un 4% en comparación con las 290.901 vacas registradas en 2015. Al igual que antes, en términos absolutos, Cantabria es la comunidad con mayor descenso de novillas (-5.594); mientras que, en términos porcentuales, Murcia es quien registra la mayor reducción (-21%). En contraposición, Canarias vuelve a ser la comunidad autónoma con una cifra de crecimiento mayor, alcanzando un incremento del 34%.

El **rendimiento** por explotación -calculado dividiendo las entregas declaradas de leche cruda entre los productores para cada año- ha experimentado un incremento del 36% a nivel nacional. En este caso la comunidad autónoma que destaca, con valores absolutos, es La Rioja con un incremento de 1.290.455 kg/explotación; mientras que, porcentualmente, el mayor incremento se registra en Canarias con un +114%.

El rendimiento por vaca -calculado dividiendo las entregas declaradas de leche cruda entre el censo de



vacas de ordeño- ha aumentado a nivel nacional un 10%. Destaca la comunidad autónoma de Canarias con un aumento de 2.766 kg/vaca; asimismo, esta región posee también el mayor incremento porcentual (+50%).

Para calcular el **tamaño de explotación** se ha dividido el número de vacas de ordeño o hembras >24 meses entre los ganaderos con entregas. El tamaño medio de explotación nacional fue de 60 vacas en 2019, frente a las 49 de 2015; es decir, ha aumentado un 24%. La Rioja es la comunidad con 103 vacas más por explotación, y un incremento del 65%.

La **producción total de leche** se ha incrementado en 438.945 T en 2019, lo que supone una subida del 6% frente a 2015. Galicia es la comunidad con un aumento, en valores absolutos, mayor (+195.738 T); mientras que, en términos porcentuales, es Canarias quien incrementa un 96% esta cifra.



UNIÓN EUROPEA

En relación con la **producción láctea**, entre 2015 y 2019, es evidente un aumento en 6,2 millones de T en el conjunto de países de la UE-28, situándose por encima a los 158 millones de T. El 85% de esta producción en el año 2019 es producida por países de UE-15 (aproximadamente 135 millones de T) y el resto por países de la UE-13.

Los mayores incrementos productivos de leche, entre 2015 y 2019, se producen en Irlanda y Polonia con aumentos de alrededor del millón de toneladas en cada uno de ellos, seguido de Italia, con alrededor de 900.000 t de incremento. Frente a estos, entre los países que sufren mayor disminución de la producción láctea, entre 2015 y 2019, se encuentra Francia (-744.000 T; -3%) y Portugal (-37.000 T; -2%).

Por su parte, España también ha incrementado un 7% su producción láctea en ese período, alcanzando 487.000 T más. Nuestro país representaba en 2015 el 4% de la producción láctea de la UE-28, pasando a representar el 5% en 2019. Sin embargo, dentro del conjunto de países que integran la UE-15, ocupa la séptima posición en cuanto a producción láctea en 2019, por debajo de Irlanda.



NUEVO 5D TTV. CUALQUIER TERRENO, NINGUNA DUDA.



Con la transmisión sin escalonamientos TTV, la suspensión delantera independiente y la cabina suspendida por casquillos hidráulicos, el nuevo DEUTZ-FAHR 5D TTV convierte cada reto en una gran experiencia.

- 5 modelos de 88 a 113 CV
- Transmisión TTV
- Suspensión frontal independiente
- Cabina de categoría 4
- Reposabrazos MaxCom
- Sistemas CFS integrados

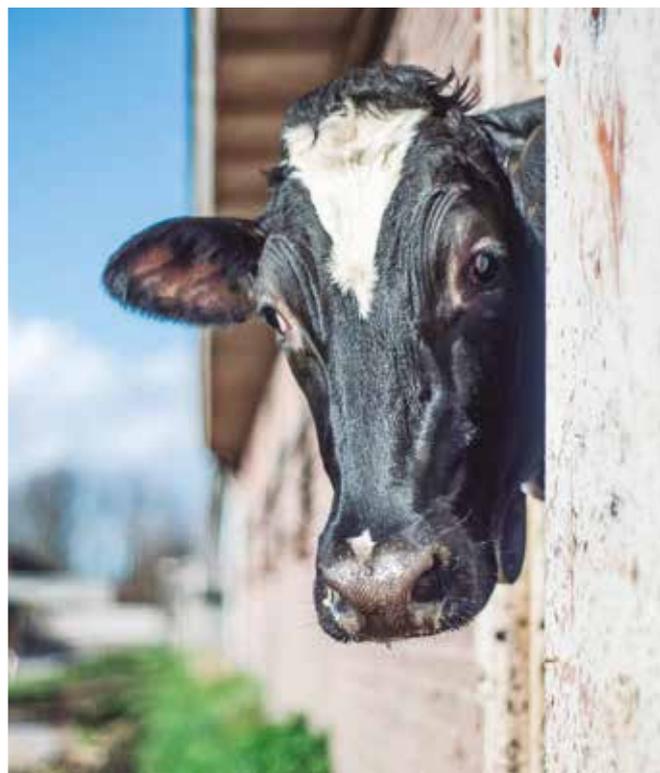


Síguenos en



DEUTZ-FAHR es una marca de SDF





Sobre el **censo**, se ha observado en los países de la UE-28, entre 2015-2019, una tendencia al descenso de los censos de ganado vacuno de aptitud láctea (942.860 cabezas menos; -4%) y un incremento de las producciones (+6,2 millones de T; +4%;) y el rendimiento lácteo medio (+8%).

Cabe destacar que, aproximadamente, el 80% del censo de vacuno de aptitud láctea se encuentra en el grupo de países que conforman la UE-15; una proporción que no ha variado entre 2015 y 2019. Entre estos (UE-15), los países con mayores censos de vacas de leche son Alemania, Francia e Italia; los países con menores censos son Portugal, Grecia y Luxemburgo. Por su parte, entre los países de la UE-13 los mayores censos se concentran en Polonia, Rumanía y República Checa y los menores censos se localizan en Estonia, Chipre y Malta.

España contaba en 2015 con 844.110 vacas y en 2019 la cifra se sitúa en 812.870 vacas (lo que supone el 4% del censo total de la UE-28). Se sitúa en la 9ª posición por censo dentro de la UE-28 y en la 7ª entre los países de la UE-15 (lo que supone el 5% del censo total de la UE-15).

En lo que respecta al **rendimiento lácteo**, de media en la UE-28 ha aumentado en 545 kg/vaca entre 2015 y 2019; siendo un aumento mayor en los países de la UE-13 (619 kg/vaca) que en los de la UE-15 (522 kg/vaca).

En 2019 continúa siendo Dinamarca (9.973 kg/vaca) el país que mayor rendimiento lácteo presenta, seguida de Finlandia (8.997 kg/vaca) y Estonia (8.978 kg/vaca). Frente a ellos, los países con menores rendimientos lácteos, en 2019, han sido Croacia (3.351 kg/vaca), Bulgaria (2.874 kg/vaca) y Rumanía (998 kg/vaca). Por su parte, España ha pasado a ocupar en 2019 el 5º puesto por rendimiento lácteo en la UE-28.

Los mayores aumentos de los rendimientos lácteos en los países de la UE-28 entre 2015 y 2019 se producen en República Checa, Países Bajos, Grecia y Estonia (>1.000 kg/vaca). España ha aumentado su rendimiento lácteo, durante el mismo período, en 916 kg/vaca; lo que la sitúa entre los seis países que alcanzan mayores incrementos de rendimientos en ese tiempo. o

2019, en cifras

ESPAÑA



14.051 ganaderos de vacuno de leche
838.979 vacas de ordeño
277.899 novillas
55.544 T leche para venta directa



+36% rendimiento/explotación
+10% rendimiento/vaca
+24% tamaño explotación
+6% producción total leche



UE-28



+6,2 MT producción láctea
+4% producciones
+8% rendimiento lácteo medio



-4% censos ganado vacuno
 de aptitud láctea

Etiquetado de bienestar de los animales

El Consejo de Ministros de Agricultura de la Unión Europea, reunido a mediados de diciembre aprobó las conclusiones sobre una etiqueta de bienestar animal para toda la UE, invitando a la Comisión Europea a presentar una propuesta para una etiqueta armonizada en los alimentos producidos bajo normas de bienestar animal superiores a las de la legislación de la UE. En las conclusiones, los ministros también pidieron que se incluyeran gradualmente todas las especies de ganado en la etiqueta, que abarcara toda su vida (incluidos el transporte y el sacrificio) y que asegure una interacción fluida con las etiquetas existentes.

Etiquetado nutricional en el frente del envase (FoPNL), perfiles de nutrientes y etiquetado de origen

Los ministros debatieron el proyecto de conclusiones sobre el etiquetado nutricional en la parte delantera del envase (FoPNL), los perfiles de nutrientes y el etiquetado de origen, preparado por la presidencia. Estuvieron de acuerdo en general en la importancia de un FoPNL armonizado en la UE, también con miras a promover dietas saludables y sostenibles. Igualmente, alentaron a la Comisión Europea a preparar una propuesta legislativa basada en un análisis exhaustivo de impacto.

Si bien hubo un amplio apoyo de los Estados miembros (23) al texto preparado por la Presidencia, no hubo consenso para un documento de Conclusiones del Consejo por lo que se publicará como conclusiones de la Presidencia.

Otros temas

La Presidencia informó a los ministros sobre la conferencia sobre digitalización y agricultura que se celebró los días 2 y 3 de diciembre de 2020, destacando la



importancia de los datos sobre agricultura y la necesidad de directrices sobre cómo manejarlos.

Asimismo, la Presidencia informó a los asistentes sobre la conferencia de directores de los organismos pagadores de la UE celebrada este año, que se centró en la prevención y detección de irregularidades y fraudes, pero también en el diseño de los planes estratégicos de la PAC.

Por último, la delegación croata presentó una petición para que se amplíe el periodo de elegibilidad de las medidas específicas de COVID-19 en el sector de la pesca y la acuicultura durante seis meses más en 2021; la Comisión respondió que seguirá de cerca la situación de los mercados e intervendrá cuando sea necesario. o

Ranger Ganador del Premio International Pick-Up Award 2020



INTERNATIONAL
PICK-UP AWARD 2020



RANGER RAPTOR (SIN OPCIONES): CONSUMO WLTP CICLO MIXTO DE 10,8 L/100 KM. EMISIONES DE CO₂ WLTP DE 281 G/KM (DE 233 G/KM NEDC), MEDIDAS CONFORME A LA NORMATIVA VIGENTE. Los valores de emisiones de CO₂ pueden variar en función del equipamiento seleccionado. Los valores NEDC serán los que se consideren para el cálculo de la fiscalidad asociada con la adquisición del vehículo. ford.es

Sello AWIS,

compromiso bienestar animal



Certificado para productos ovinos y caprinos

La Organización Interprofesional del Ovino y Caprino de Carne (INTEROVIC) lanza la marca de compromiso bienestar animal denominada Animal Welfare INTEROVIC Spain (AWIS). Este sello tiene como objetivo que la carne y los productos derivados del ovino y caprino cuenten con la garantía de cumplir con los más altos estándares relativos al bienestar animal y trazabilidad. Para obtener este reconocimiento, los productos deberán superar más de un centenar de requisitos, establecidos por la Organi-

zación Interprofesional, ofreciendo y garantizando un alto nivel de protección de los animales.

Un compromiso que nace, según Raúl Muñiz -presidente de INTEROVIC-, porque *“es nuestra obligación moral y deontológica, como profesionales, ganaderos e industriales comprometidos, proporcionar al animal los cuidados y entorno necesarios en todas sus fases de producción para su correcto desarrollo físico y psicológico y asegurar su cumplimiento”*.



El principal objetivo de este esquema es certificar unas condiciones óptimas en cuanto al bienestar animal y evitar cualquier situación de estrés o sufrimiento innecesario en los animales. Según la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) está comprobado que las alteraciones en cualquiera de las “cinco libertades” que establece tienen efectos negativos en cuanto a su calidad de vida; por lo que la capacidad de garantizar un comportamiento natural es fundamental para los animales, pero también es necesario velar porque estén bien alimentados, protegidos y sanos.

5 libertades que guían a la OIE en materia de bienestar de los animales terrestres y que describen, desde 1965, los derechos que son responsabilidad del hombre, es decir, vivir:

- vivir libre de hambre, de sed y de desnutrición;
- vivir libre de temor y de angustia;
- vivir libre de molestias físicas y térmicas;
- vivir libre de dolor, de lesión y de enfermedad;
- vivir libre de manifestar un comportamiento natural.

Este esquema de certificación abarca todos los eslabones de la cadena de producción del cordero y cabrito, incluyendo también a los lechales. Desde la producción primaria, los centros de tipificación y cebaderos, hasta en las últimas fases del proceso productivo, incluyendo controles en el punto de venta. Además, contempla también la certificación de la piel y la lana.

Lo novedoso de este esquema es que se basa en criterios científico-técnicos -con más de cien parámetros-, que definen en detalle la situación en que se encuentra una granja y sus animales. De esta manera, al conocer tanto las características del medio y manejo ganadero, como el estado y comportamiento de los animales, se puede garantizar el bienestar con que se crían los lechales, cabritos o corderos producidos bajo este sello.

AWIS Animal Welfare INTEROVIC Spain se integra en el sello “Compromiso bienestar Animal” que están desarrollando varias interprofesionales españolas. Una iniciativa pionera a nivel mundial que refleja el compromiso de los sectores implicados con el cumplimiento de los más altos estándares de bienestar del ganado. Una herramienta útil, fiable y objetiva que INTEROVIC presenta para dar respuesta a los retos que la sociedad demanda al sector en estos momentos y garantizar a los consumidores el mejor cuidado de los animales. o



Acuerdo *Brexit*

"*in extremis*"

Comision Europea y Reino Unido evitan en Nochebuena un *Brexit* sin acuerdo que hubiera sido desastroso para nuestro sector agroalimentario

Tras más de cuatro años de negociaciones, El Reino Unido y la Unión Europea alcanzaron el pasado 24 de diciembre un acuerdo político que establece el marco de las futuras relaciones entre ambos lados del Canal de la Mancha una vez que se produzca definitivamente la separación, decidida por los ciudadanos británicos en marzo de 2016.

El acuerdo político alcanzado ha sido recibido con alivio ya que, si bien se consuma la retirada de un importante socio contribuyente (más en términos financieros que de compromiso europeísta, todo hay que decirlo) y un destino más que relevante para las inversiones y comercio europeo -muy especialmente el agroalimentario-, se despeja el peor de los escenarios del proceso de retirada del Reino Unido, el de un *Brexit* sin Acuerdo.

Michel Barnier, negociador comunitario, que ha tenido la enorme virtud de mantener firme y unida la posición de la UE frente a las enormes presiones recibidas, se ha mostrado satisfecho de haber logrado pactar "*una retirada ordenada del Reino Unido de la Unión Europea*

... y una asociación nueva, sobre la que hoy hemos llegado finalmente a un acuerdo".

Un Acuerdo de Libre Comercio: una nueva asociación económica y social con el Reino Unido

El Acuerdo alcanzado, que se plasma en un documento de casi 1.250 páginas -todavía pendiente de traducción a las distintas lenguas oficiales-, abarca no solo el comercio de bienes y servicios, sino también una amplia gama de ámbitos de interés para la Unión Europea, como la inversión, la competencia, las ayudas estatales, la transparencia fiscal, el transporte aéreo y por carretera, la energía y la sostenibilidad, la pesca, la protección de datos y la coordinación de la seguridad social.

En él se establece la exención de aranceles y contingentes para todas las mercancías que cumplan las normas de origen adecuadas. Para las exportaciones agroalimentarias españolas este capítulo es trascendental, ya que se trata de un flujo anual de más de 4.000 millones de euros que, en caso de no acuerdo, deberían someterse a aranceles de la OMC, que rondarían entre el 10 y el 40% del valor del producto.

Ambas partes se han comprometido a garantizar condiciones de competencia equitativas manteniendo altos niveles de protección en ámbitos como la defensa del medio ambiente, la lucha contra el cambio climático y la tarificación del carbono, los derechos sociales y laborales, la transparencia fiscal y

las ayudas estatales, con una aplicación efectiva a nivel nacional, un mecanismo vinculante de solución de diferencias y la posibilidad de que ambas partes adopten medidas correctoras.

En cuanto a la pesca, la Unión Europea y el Reino Unido han acordado un nuevo marco para la gestión conjunta de las poblaciones de peces en aguas de la Unión y del Reino Unido, de manera que las actividades y los medios de subsistencia de las comunidades pesqueras europeas quedarán salvaguardadas, y se preservarán los recursos naturales.

Por lo que se refiere al transporte, el Acuerdo prevé una conectividad continua y sostenible en los sectores aéreo, por carretera, ferroviario y marítimo, si bien el acceso al mercado se sitúa por debajo de lo que ofrece el mercado único.

En el ámbito de la energía, el Acuerdo ofrece un nuevo modelo para el comercio y la interconectividad, con garantías para una competencia abierta y leal, incluidas las normas de seguridad para la energía en alta mar y la producción de energías renovables.

En cuanto a la coordinación de la seguridad social, el Acuerdo aspira a garantizar un conjunto de dere-

chos a los ciudadanos de la Unión Europea y a los nacionales del Reino Unido.

Por último, el Acuerdo permite que el Reino Unido siga participando en varios programas emblemáticos de la Unión Europea durante el período 2021-2027 (a reserva de una contribución financiera del Reino Unido al presupuesto de la Unión), como Horizonte Europa. No obstante, el Reino Unido no participará en el "Erasmus", el más importante Programa Europeo de Intercambios entre jóvenes estudiantes de la Unión.

Cooperación policial y judicial. Espacio Schengen

El Acuerdo de Comercio y Cooperación establece un nuevo marco para la cooperación policial y judicial en materia penal y civil y crea nuevas capacidades operativas, teniendo en cuenta que el Reino Unido, no pertenece al espacio Schengen, y no dispondrá de las mismas facilidades que hasta ahora.

Un acuerdo horizontal sobre gobernanza

Un capítulo específico sobre gobernanza aclara cómo se aplicará y controlará el Acuerdo, para ofrecer la máxima seguridad jurídica a las empresas, los consumidores y los ciudadanos.

Se establece un Consejo de Asociación Conjunto, que garantizará que el Acuerdo se aplique e interprete correctamente, y en el que se debatirán todas las cuestiones que surjan.

Unos mecanismos vinculantes de ejecución y resolución de litigios asegurarán que las empresas de la Unión Europea y del Reino Unido competan en igualdad de condiciones, evitando que cualquiera de las partes haga uso de su autonomía normativa para conceder subvenciones desleales o falsear la competencia. Ambas partes pueden tomar represalias intersectoriales en caso de infracciones del Acuerdo.

La política exterior, la seguridad exterior y la cooperación en materia de defensa no están incluidas en el Acuerdo, ya que el Reino Unido no quiso negociar estos asuntos. Por lo tanto, a partir del 1 de enero de 2021 no habrá ningún marco entre el Reino Unido y la Unión para desarrollar y coordinar respuestas conjuntas a los retos de la política exterior, como por ejemplo la imposición de sanciones a ciudadanos o economías de terceros países.

A pesar del Acuerdo, el Reino Unido será un país tercero a partir del 1 de enero de 2021.



Incluso con el nuevo Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la Unión Europea y el Reino Unido, el 1 de enero de 2021 se producirán grandes cambios. Ese día, el Reino Unido abandonará el mercado único y la unión aduanera, así como todas las políticas y los acuerdos internacionales de la Unión. Se acabará la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales entre el Reino Unido y la Unión Europea.

La Unión Europea y el Reino Unido constituirán dos mercados separados y dos espacios normativos y jurídicos distintos. Esto creará -en ambas direcciones- obstáculos que no existen actualmente al comercio de bienes y servicios,

así como a la movilidad y los intercambios transfronterizos.

Aplicación provisional y adopción definitiva del Acuerdo

El Consejo, a través de los Embajadores permanentes de los 27 Estados miembros reunidos el lunes 28 de diciembre, ha adoptado la propuesta de la Comisión Europea por la que se autoriza la firma del Acuerdo y su aplicación provisional a partir del 1 de enero de 2021.

Después, solo faltará para hacerlo totalmente efectivo el voto favorable del Parlamento Europeo, que

se espera para el Pleno del mes de enero. Al tratarse de un texto sin competencias compartidas, no será necesaria la ratificación de los Parlamentos nacionales.

Como último paso por parte de la Unión Europea, el Consejo debe adoptar la decisión relativa a la celebración del Acuerdo. Por su parte, el Parlamento británico deberá ratificar el acuerdo antes de final de año.

El sector agrario y agroalimentario ha recibido con gran alivio la noticia del Acuerdo de Comercio y Asociación económica entre el Reino Unido y la Unión Europea. No obstante, somos conscientes de que, una vez que el *Brexit* sea efectivo, el Reino Unido se convertirá en un país tercero, en concreto será el principal destino de nuestras exportaciones extracomunitarias, por lo que es esencial seguir mante-



niendo una relación comercial lo más fluida posible.

Instamos a las autoridades a un último esfuerzo para desarrollar una fase de transición efectiva a partir del 1 de enero de 2021, hacia la eventual aplicación completa de las nuevas normas comerciales, que en materia agroalimentaria representan unas exportaciones por valor de más de 48.000 millones de euros anuales en el seno de la UE, y de más de 4.000 millones de euros para España.

Si no se actúa con rapidez se producirá un mayor caos en las fronteras y una interrupción de la cadena de suministro que no solo pondrá en peligro miles de puestos de trabajo, sino que también afectará al suministro seguro de productos agroalimentarios asequibles a los consumidores.

Se deben proporcionar los recursos humanos, técnicos y financieros para aplicar y hacer cumplir las nuevas medidas aduaneras y sanitarias y fitosanitarias (SMS).

Unas normas claras y de fácil interpretación serán esenciales para el normal desarrollo de la actividad partir del primer día del año que viene. Las administraciones deberán elaborar y difundir orientaciones útiles a las empresas para permitir una mejor planificación y preparación y garantizar un canal de comunicación formal continuo para que los operadores de la cadena agroalimentaria se comuniquen con la Comisión Europea y las autoridades nacionales para plantear cuestiones y resolverlas a medida que vayan surgiendo en las próximas semanas y meses.

Debemos reiterar la naturaleza "esencial" de la cadena de valor agroalimentaria y mantener "vías verdes" junto con otras medidas aduaneras que se desplegaron con éxito durante el cierre de COVID-19 para acelerar el paso de los productos agroalimentarios a través de las fronteras.

Igualmente, esperamos que la Comisión despliegue rápidamente la Reserva de Ajuste *Brexit* de la UE de 5.000 millones de euros, en particular para las PYMES, los agricultores, las cooperativas agrícolas y resto de operadores que ya han sufrido el impacto de COVID-19. La seguridad del empleo para la mano de obra del sector agroalimentario es particularmente importante en este contexto. o



Las “recomendaciones” de

Timmermans



Ignacio López García-Asenjo
Director de Relaciones Internacionales
Asaja Nacional



La Comisión Europea acaba de enviar a los 27 Estados miembros sus recomendaciones para la elaboración de los Planes Estratégicos Nacionales de la PAC, “para prestarles apoyo en la aplicación de la PAC a partir de 2023, así como para velar por que sus planes estratégicos de la PAC contribuyan de manera ambiciosa al Pacto Verde Europeo”, según reza el propio comunicado de la Comisión del pasado 18 de diciembre, cuando se presentó la comunicación.

Según reconoce la propia Comisión, estas recomendaciones no son legalmente obligatorias ni vinculantes para los Estados miembros, si bien puntualiza que será la Comisión quien aprobará o rechazará los planes estratégicos nacionales que le presente cada país y que tendrá en cuenta estas recomendaciones como un importante documento de referencia a la hora de evaluar dichos planes.

Para entender esta advertencia de la Comisión debemos remontarnos al mes de mayo, cuando Stella Kyriakides, comisaria de Salud y Seguridad Alimentaria y Virginijus Sinkevičius, comisario de Medio Ambiente, Océanos y Pesca, presentaron sus estrategias “De la Granja a la Mesa” y “Biodiversidad 2030”.

Llamó mucho la atención en aquel momento que la Comisión, desoyendo las voces del sector agrario y de buena parte del Consejo, presentara ambas propuestas, en plena crisis del COVID-19, con toda Europa confinada. Pudieron más las presiones de los grupos de presión “verdes” y del propio vicepresidente Timmermans, encargado por la presidenta Von der Leyen de la ejecución del Pacto Verde Europeo, y ambas estrategias salieron adelante, sin dar tiempo siquiera a extraer las evidencias que la crisis del COVID-19 ha sacado a la luz en cuanto

a la importancia para el conjunto de la población de un sector esencial como es el agrario y el agroalimentario para la alimentación segura, variada, de calidad y a precios razonables, máxime en tiempos de confinamiento e incertidumbre.

Llamativa fue la ausencia en el acto de presentación del comisario de Agricultura, el polaco Janusz Wojciechowski, como si ambas estrategias no tuvieran otro destinatario principal que no fueran los agricultores y ganaderos europeos. A tenor del contenido, y sobre todo de los objetivos marcados, todo apunta a que su contribución en la redacción de ambas comunicaciones tampoco fue determinante.

También fue muy criticado que la Comisión presentara, sin ninguna evaluación de impacto que lo avalara, una

serie de objetivos que deberán alcanzarse de aquí a 2030, como la reducción del uso y el riesgo de plaguicidas en un 50%, o disminuir el uso de fertilizantes en un 20% como mínimo, reducir en un 50% las ventas de antimicrobianos administrados a los animales de granja y de acuicultura, dedicar el 25% de las tierras agrícolas a la agricultura ecológica y un 10% de la superficie de cultivo con destinos paisajísticos no productivos.



Sin embargo, y a pesar de las agresivas y muy bien planificadas campañas tendientes a imponer los objetivos de reducción y limitación en la producción agraria, lo cierto y verdad es que dichos objetivos no estaban desarrollados jurídicamente bajo ningún cuerpo normativo, para lo que hubiera sido preciso el análisis de impacto, por lo que tienen más valor *“aspiracional”* que legal, como bien reconocen los propios servicios de la Comisión Europea.

No obstante, la Comisión no renuncia a hacer valer estos objetivos y el propio vicepresidente Timmermans intenta influir, llegando incluso a amenazar a los negociadores en la sesión inaugural de las negociaciones tripartitas entre los dos colegisladores, Parlamento y Consejo, con la Comisión, como facilitadora de un acuerdo conjunto,

con la retirada de las propuestas de reforma si no se incrementaba la ambición climática y medioambiental en la negociación de los trílogos.

Esta declaración provocó la reacción inmediata, no solo de agricultores y ganaderos, sino también del Consejo Agrícola, cuya presidenta, Julia Klöckner, fue contundente en su réplica, y de muchos miembros de la Comisión de Agricultura del Parlamento Europeo, provocando que la presidenta Von der Leyen desmintiera que la Comisión ni siquiera se haya planteado tal retirada de la propuesta.

El mismo Timmermans confesó, en una reunión mantenida con el CO-PA-COGECA, que le había defraudado especialmente el acuerdo sobre la reforma de la PAC alcanzado en noviembre por los ministros en el Consejo Agrícola de la UE, y que si bien no era intención de la Comisión retirar sus propuestas de la PAC, está decidido a *“implicarse personalmente para lograr los objetivos a largo plazo del Pacto Verde Europeo”*.

Las propias recomendaciones de la Comisión a los Estados miembros forman parte del llamado *“diálogo estructurado”* que, a raíz de la presentación de las estrategias *“De la Granja a la Mesa”* y *“Biodiversidad”*, la Comisión instituyó en el proceso de adopción y aprobación de los Planes Estratégicos nacionales, eje del nuevo modelo de ejecución de la PAC, donde si bien serán los gobiernos nacionales quienes planificarán sus intervenciones y medidas para alcanzar los objetivos específicos (económicos, medioambientales y sociales, además del transversal de innovación y conocimiento a través de la digitalización) establecidos en la PAC, será la Comisión quien evalúe, en base a los llamados *“valores nacionales”*, si el Plan Estratégico se adapta a las recomendaciones remitidas el 18 de diciembre y merece, por tanto, tener el visto bueno comunitario.

Como medida de cautela, el Consejo, en su informe sobre las propuestas legislativas de reforma, señala que la Comisión, en este proceso de evaluación, *“se basará exclusivamente en los actos que son jurídicamente vinculantes para los Estados miembros”*, restando el carácter discrecional y unilateral que podría tentar a la Comisión a la hora de imponer sus criterios.

Por consiguiente, tanto en los trílogos que se sucederán en los próximos meses, como en la elaboración y supervisión de los Planes Estratégicos, Comisión y gobiernos nacionales trabajaran bajo una *“colaboración mutuamente vigilada”*. Como es lógico, estaremos muy pendientes de la evolución del Plan Estratégico de la PAC para España.

España ha hecho un buen trabajo de análisis y priorización de necesidades en los distintos objetivos específicos de la PAC, que nos ha permitido tener una radiografía fidedigna del sector y sus necesidades, que esperamos sirva de buena base para la realización, en esta segunda fase del Plan Estratégico, de la definición y selección de intervenciones, tanto nacionales como regionales.

Dejando de lado posiciones dogmáticas y criterios preestablecidos, estos trabajos deberían guiar también los debates entre Ministerio, Comunidades Autónomas y actores implicados, especialmente agricultores y ganaderos.

En esta PAC que viene y más que ninguna otra precedente, está en juego el modelo de agricultura y de agricultores que esperamos para las próximas décadas. O

Cosechando carbóno

en nuestros suelos
para mitigar el
cambio climático

El año 2020 será por muchos motivos un año muy difícil de olvidar, pocos de nosotros podíamos prever hace un año los acontecimientos que hemos sufrido durante los últimos diez meses. Durante este año, se han tambaleado muchos de nuestros esquemas mentales acerca de los retos que deberíamos superar en el futuro, haciéndonos más conscientes de nuestra fragilidad ante acontecimientos de origen natural que pueden suceder de forma inesperada y global. La situación está lejos de estar superada y todavía deberemos superar muchos obstáculos para recuperar nuestras vidas tal como las conocíamos, pero si podemos afirmar, que las consecuencias de lo sucedido este año, tendrán consecuencias durante las próximas décadas, tanto personales como profesionales, en este último caso, debido a la gran transformación que se va a producir para iniciar la recuperación y la transición verde y digital, de todas las actividades económicas tras la pandemia.

En este último año se han declarado tres emergencias mundiales la primera sucedió el 28 de noviembre de 2019, cuando el parlamento europeo declaró la emergencia climática y medioambiental (en España el gobierno la declaró el 21 de enero de 2020). La segunda emergencia, la sanitaria se hizo oficial en España el 14 de marzo de 2020 cuando se declaró el Estado de Alarma, y la última emergencia, es la económica donde diferentes estimaciones sitúan la pérdida del PIB español en el 13% a final de año (unos 150.000 millones de euros) la mayor recesión económica desde la guerra civil, y cuyas consecuencias son especialmente evidentes en nuestro país, estando a la cabeza de la pérdida de renta a nivel europeo. Todavía estamos inmersos en las tres



Sergio Atarés
Director de Planificación Estratégica



emergencias, si bien hoy en día, en cuanto a las emergencias sanitaria y económica parece que se vislumbra una posible mejoría gracias a las vacunas y al paquete de estímulos económicos aprobados por la Unión Europea, contrariamente, la salida de la emergencia climática no parece tan inmediata. Garantizar que la temperatura media del planeta no se eleve por encima de los 2 grados centígrados está todavía lejos de ser asegurada, y gran parte del esfuerzo de nuestra generación deberá encaminarse a dicho fin, este es el motivo fundamental por el que los fondos europeos Next Generation Europe, van a estar destinados a impulsar la economía hacia la consecución de los objetivos marcados por el Pacto Verde Europeo.

El 11 de diciembre de 2020 el Consejo Europeo acordó una nueva hoja de ruta para mitigar el cambio climático, se fijó el nuevo objetivo de reducción de emisiones de CO² en el 55%, en lugar del 40% que estaba en vigor, con respecto a los niveles de referencia del año 1990. Este nuevo techo de emisiones es un objetivo muy ambicioso, supone que en 2030 deberemos emitir alrededor de la mitad de CO² que emitimos en 2019, y que, a modo de ejemplo, cabe resaltar, que en 2020 con el mayor bloqueo económico de la historia reciente debido a los confinamientos globales, la reducción de la emisión de gases de efecto invernadero será sobre el 10% de las emisiones mundiales, es decir, solo un 20% de lo que necesitaríamos conseguir para cumplir el techo de 2030, por lo tanto, el desafío es enorme, y todos los sectores económicos y sociales se verán involucrados en esta transición ecológica para conseguir la descarbonización total de la economía europea en 2050, por lo tanto, las actividades económicas que puedan proporcionar servicios medioambientales o basados en la producción, transformación o recuperación de recursos renovables, deben ser los más favorecidos por las nuevas políticas, y por lo tanto, los más impulsados por la recuperación económica tras la pandemia.

Los fondos aprobados en el programa Next Generation Europe movilizan 1,8 billones de euros, teniendo como objetivo la transformación hacia una Europa más ecológica, digital y resiliente, que son los objetivos marcados por el pacto verde europeo, articulado por las diferentes estrategias europeas como las de economía circular, bioeconomía, biodiversidad y la estrategia de la granja a la mesa, publicadas a lo largo de este año 2020, configurando lo que serán las políticas en Europa. Estas políticas regirán las actividades económicas y sociales en las próximas décadas, por lo que su conocimiento nos puede permitir adaptar y beneficiarnos a medio y largo plazo con los nuevos planes económicos, nuevas exigencias ambientales y sociales que de estas políticas se pueden predecir.

La estrategia de la granja a la mesa para un sistema alimentario justo y respetuoso con el medio ambiente está dirigida al sector agroalimentario y, por lo tanto, es la que va a marcar las políticas agrarias europeas del futuro. Si hacemos un análisis del documento que describe la estrategia, contiene 12.200 palabras en su texto principal, de las cuales 1.694 son diferentes, y las palabras más utilizadas son alimentos (y relacionadas) con 198 ocasiones, seguida de sostenibilidad (y relacionadas) con 132 apariciones. El objetivo explícito de esta estrategia, es que el sector agroalimentario debe configurarse para proporcionar alimentos sostenibles, y que estos, sean además los más asequibles. Por lo tanto, la sostenibilidad va a ser clave en el futuro del sector agroalimentario, y dentro de la sostenibilidad todos sus componentes, el componente



económico se potencia en la estrategia, por el impulso a crear nuevos negocios ecológicos por parte de los agricultores, la componente medioambiental de la sostenibilidad se refuerza debido a las restricciones sobre los insumos (fertilizantes, fitosanitarios y antibióticos), la disminución de las emisiones de CO₂ y la promoción de la agricultura ecológica, y, por último, la componente social de la sostenibilidad en la agricultura, también se refuerza por la focalización de nuevos servicios hacia las zonas rurales. Por lo tanto, la Estrategia de la granja a la mesa, define nuevas posibilidades de negocio y nuevas restricciones que van a ser las que se vean reflejadas en las numerosas legislaciones sectoriales que veremos entrar en vigor en los próximos años, comenzando por la nueva política agraria común europea y el nuevo pacto por el clima. Configurar un sector agroalimentario español potente para dar respuesta a estos nuevos retos europeos, permitirá conseguir nuevas oportunidades de negocio, y reivindicar el lugar que le corresponde a la agricultura como sector clave para mitigar el cambio climático, y como proveedor de servicios medioambientales, que son dos de las actividades que se van a impulsar con los fondos Next Generation Europe, y por lo tanto, poder situar al sector agroalimentario como el sector tractor de la recuperación y de la transición hacia la sostenibilidad.

Uno de los nuevos negocios ecológicos que se definen en la estrategia de la granja a la mesa, es la captura de CO₂ por parte de los agricultores y silvicultores, que deberán ser re-

compensados por las prácticas que eliminan el CO₂ de la atmósfera. Por lo tanto, se deberá incentivar la captura neta de CO₂, es decir, cosechar carbono en los suelos de las explotaciones agrícolas, está es una novedad muy importante, ya que se vislumbra como una posible fuente de ingresos adicionales a sumar al de la producción de alimentos sostenibles y asequibles por parte de los agricultores. De hecho, son sinérgicos, cosechar carbono en suelos, supone almacenarlo en forma de materia orgánica en los suelos, y como bien es sabido, el aumento de la materia orgánica en los suelos, si se realiza de tal forma que aumente la salud del suelo, mejorará la fertilidad natural, y por ello, la producción agrícola con un menor impacto ambiental. Esta iniciativa, ya está en marcha, y se conoce como la iniciativa del 4 por mil, llamada así, debido a que las emisiones de gases de efecto invernadero debido a la acción humana suponen aproximadamente un 0,4% de la cantidad de carbono presente en los suelos del planeta. Por ello, si aumentamos la materia orgánica en la misma cantidad, se conseguiría una importante mitigación del efecto humano sobre el cambio climático. Se puede encontrar más información sobre dicha iniciativa en el brillante trabajo realizado por realizado por González Sánchez E.J., Veroz González O., Gil Ribe J.A. s y Ordóñez Fernández R.M. para la oficina española del cambio climático titulado *"Iniciativa 4 por mil: el carbono orgánico del suelo como herramienta de mitigación y adaptación al cambio climático en España"*.



Este posible nuevo negocio, la cosecha de carbono en los suelos, pondrá un mayor protagonismo sobre el activo más importante de las explotaciones agrarias, que son sin lugar a dudas los suelos, donde la captura y acumulación de CO² deberá realizarse mediante nuevas prácticas, herramientas y conocimientos que permitan mitigar el cambio climático a la vez que la agricultura pueda proporcionar alimentos sostenibles y asequibles. En el trabajo anteriormente citado, se estiman absorciones potenciales por aplicación de diferentes técnicas agronómicas solo para España del orden de millones de toneladas de CO² cosechados al año, que con las estimaciones de la Agencia internacional de la energía sobre el precio de CO² absorbido para los sectores regulados de hasta 56 €/t en 2030, podría suponer un volumen de mercado de las emisiones de aproximadamente de entre 1.000 a 3.000 millones de euros al año por el servicio de absorción de CO² en suelos en forma de materia orgánica. Este tipo de servicio medioambiental debe permitir al sector agrícola reivindicarse como un actor imprescindible para la mitigación del cambio climático, y disponer de herramientas de cuantificación y certificaciones precisas y transparentes para conseguir comercializar estos servicios ambientales, y de esta forma, generar y disponer de suficientes tecnologías, conocimiento, formación teórica y adopción práctica de nuevas técnicas para conseguir obtener la doble cosecha, la cosecha sobre el suelo (alimentos sostenibles y asequibles) y la cosecha bajo el suelo (cosechar carbono para mitigar el cambio climático).

Cosechar CO² en suelos supone que deberemos desarrollar habilidades equivalentes a la que hemos adquirido en la cosecha sobre el suelo, conociendo los factores importantes que darán lugar a la captura y almacenamiento del CO² como: ¿cuáles son las variables que más afectan a esta cosecha de carbono en suelos en forma de materia orgánica?, ¿cuáles son los mejores insumos para fijar y almacenar el carbono en el suelo convertido en materia orgánica que proporcione fertilidad natural?, ¿cuáles son las mejores prácticas en nuestros suelos para conseguir que no se pierda al carbono cosechado?, ¿cuál es la cantidad máxima de carbono que podremos capturar en función del tipo de suelo y del cultivo?, ¿qué papel tienen los microorganismos del suelo para esta cosecha?, ¿existen microorganismos que dificultan el proceso?, ¿son todos los microorganismos beneficiosos por igual para cosechar carbono?, ¿cuáles interesan potenciar y cuáles minimizar? Estas y otras muchas preguntas deberán ser resueltas en los próximos años para conseguir acceder a estos nuevos ingresos que podrán dar





lugar a explotaciones agrícolas más rentables y reconocidas como protagonistas imprescindibles para la mitigación del cambio climático.

Como cualquier negocio tradicional, la cosecha de carbono en los suelos deberá ser neta, a la cosecha obtenida deberemos restar las diferentes emisiones que se producen en las explotaciones agrícolas, las emisiones de los propios suelos debido a la respiración de los microorganismos de los suelos, la emisión por las propias actividades agrícolas como la derivada de las labores, así como la huella de CO² que contienen los insumos agrícolas y los activos que usamos en las explotaciones. Es por ello, que todas las propuestas que aparecen en la estrategia de la granja a la mesa, como el aumento de la eficiencia de los fertilizantes, la reducción de los riesgos de los fitosanitarios e incluso, la minimización del uso de antibióticos en la ganadería, ayudaran a conseguir un aumento neto de la cosecha de carbono. El reto en este caso, puede parecer el mantenimiento de la productividad por hectárea, pero esta preocupación se viene resolviendo en los últimos años, por ejemplo, los últimos avances tecnológicos en nutrición vegetal lo están resolviendo con éxito, la aparición en la nueva legislación europea de los bioestimulantes como insumos que permiten mejorar la eficiencia de los fertilizantes, reduce la huella de carbono considerablemente,

umentando de esta forma la cosecha neta de carbono. Por lo tanto, aunque ya existe tecnología suficiente para reducir la emisión de CO² en las explotaciones agrícolas, en los próximos años se deberán impulsar proyectos para medir la cosecha de carbono de una forma fiable, precisa y transparente, para que se puedan conseguir ingresos justos por la cosecha de carbono neta, y adicionalmente, se deberán desarrollar nuevas tecnologías que permitan aumentar la productividad medioambiental de las explotaciones agrarias.

Como a lo largo de toda la historia de la humanidad, los suelos nos proporcionarán la clave del desarrollo sostenible, es por ello, más importante que nunca, que debemos evitar su degradación y su erosión, que debemos cuidar la salud de nuestros suelos, reconociendo que son el ecosistema más diverso del mundo, y que nos ofrecen beneficios incalculables para toda la sociedad, a los ya evidentes y tradicionalmente aprovechados, debemos sumar el servicio medioambiental para mitigar el cambio climático y otros servicios ambientales y sociales que nos pueden proporcionar. Si los suelos están suficientemente sanos, serán los cimientos sólidos del futuro desarrollo sostenible en la nueva economía descarbonizada. Conocer como cosechar carbono en los suelos supone desarrollar nuevas técnicas, nuevas herramientas y nuevos conocimientos, que desde Asaja y Fertinagro Biotech nos proponemos divulgar y dinamizar, para de esta forma determinar las mejores formas de conseguir el doble objetivo de cosechar alimentos y carbono para conseguir el objetivo de proporcionar alimentos sostenibles asequibles a la vez que mitigamos el cambio climático progresando económica y socialmente.

Reivindicar el importante papel del sector agroalimentario, no solo en la producción de alimentos sostenibles y asequibles, sino en la mitigación del cambio climático, debe ser un objetivo primordial para que nuestro sector agroalimentario ayude de forma decisiva a la recuperación, que permita transformar la economía europea hacia una economía descarbonizada. Sí, a través de colaboraciones y alianzas entre todos los integrantes del sector, conseguimos el reconocimiento del sector agrícola como un suministrador esencial de servicios clave para mitigar el cambio climático, podemos aumentar la contribución de un sector ya de por sí esencial, a resolver todas las emergencias declaradas en 2020 y afrontar el futuro desde una posición privilegiada en la nueva economía descarbonizada. ○

Papelería

Catálogos

Diseño

Impresión

Packaging

Folletos

Revistas

LUMIMAR

Preimpresión

**Crta. Torrejón a Ajalvir, km 5,5 nave 11
Pol Ind Ramarga Ajalvir (Madrid)
Telf.: 91 887 47 76**

Nuestra

gente

Iván
Bethencourt
Álvarez

Tenerife

Todo esto empezó porque yo quería descansar

En este número hablamos con Iván Bethencourt Álvarez, ingeniero informático de Vilaflor (Tenerife) que, desde 2005, se dedica al cultivo de patatas, hortalizas e hierbas aromáticas. A sus 44 años, casado y con 2 hijos -de 8 y 2 años-, reconoce que todo esto empezó porque quería descansar



Pregunta: Buenos días, para comenzar si le parece háblenos un poco sobre usted. ¿Qué le llevó a ser agricultor?

Respuesta: Empecé a ejercer como ingeniero informático, pero ayudaba a mi padre a hacer medianerías -trabajar las tierras de otra persona-, los fines de semanas. Con ese sobresuelo podíamos estudiar mis hermanos y yo. Yo siempre he estado vinculado de esa forma a la tierra. Cuando terminé de estudiar y comencé a trabajar, como soy el pequeño de mis hermanos, seguía vinculado a mi padre y me daba pena dejar a mi padre solo en la labranza de las tierras. Le propuse a mi padre seguir ayudándole los fines de semana, y compaginarlo con mi trabajo entre semana. Es más, siempre cuento que todo esto empezó porque yo quería descansar; así que contratamos a una persona para yo poder liberarme un poco y que él siguiera con mi padre.

P: ¿Cuáles son los principales hitos que recuerda en su experiencia como agricultor?

R: Comencé compaginando mi trabajo como ingeniero informático con las labores de medianerías junto a mi padre, e incorporamos a un profesional más. Me hice autónomo. La zona en la que estamos es "papera" -de cultivo de papas, patatas-, pero al darse solo una cosecha al año solo trabajábamos 3 meses al año; por lo que decidimos incorporar nuevos

“

Tenemos que cambiar la visión del campo y hacerlo más tecnológico

cultivos en 2005, empezando a experimentar con calabazas, cebollas... y fue un desastre (risas).

Sobre 2007 el proveedor de cebollas de Mercadona se instaló en Tenerife y contactó conmigo; llegamos a un trato y comenzamos a producir cebolletas. Tuvimos que incorporar a una persona más a la plantilla, porque el volumen de trabajo creció y ya alcanzábamos en torno a las 8 ó 9 ha. En ese momento coincide que se fue a pique la constructora en la que yo todavía trabajaba como director informático y me ofrecieron un nuevo empleo como profesor; compaginando las clases con la producción de papas y cebolletas.

En el año 2010, adquirí la cartera de clientes nacionales e internacionales de una empresa familiar de hierbas aromáticas, con un gran carácter exportador. Pasé de tener 2 trabajadores a tener 15 y unas 20 ha, por lo que opté por congelar mi empleo como profesor, apostando por el nego-



cio agrícola. Monté una nueva estructura, más profesionalizada, y empezamos a exportar a Suiza, Inglaterra... y también a la Península.

Otro hito que marcó mi camino se dio en 2012, cuando una fábrica de 4ª gama de Floret me propone suministrarle lechugas y espinacas. En ese momento crecimos hasta unos 30-31 empleados y las 36 ha. También nos pidieron especializarnos en algunas variedades de lechuga durante los siguientes años.

En 2015 a exportación se vio muy dañada por un problema mundial con la albahaca, un hongo que no tenía solución. A nosotros nos suponía en torno al 30% de la facturación de la empresa. En ese momento cambiamos el giro de la exportación hacia el mundo de la lechuga, aprovechando que las cadenas de alimentación canarias nos demandaban mucho esos productos. Desde entonces hemos seguido centrados en abastecer al mercado canario, distribuyendo en la actualidad a todas las superficies y cadenas. Actualmente no exporto, sino que me he quedado en el mercado local. Somos 56 personas en la empresa, con unas 60 ha.

P: En caso de que tenga familia, ¿le gustaría que siguieran sus pasos?

R: Tengo algo muy claro, esto es lo que su padre ha decidido crear. Si ellos quieren seguir y yo les veo potencial para hacerlo, bienvenido sea; pero ni los voy a obligar, ni se lo voy a imponer, porque ellos tendrán que descubrir qué es lo que quieren hacer. Yo estoy aquí y me levanto todos los días para hacer algo que me gusta. No pretendo imponérselo, pero por supuesto que me gustaría, porque ya es una empresa que está montada, que puede funcionar si seguimos este camino... pues es una empresa que ya tienen ahí. Pero tengo muy claro que si no les veo vocación o si ellos no quieren ir, no les voy a obligar. Prefiero vender mi empresa y que otros continúen con ella, antes que imponerle a mis hijos que la sigan.

P: Desde que está usted desarrollando esta actividad, ¿cuáles han sido los principales retos a los que ha tenido que hacer frente?

R: Que las cadenas a quienes vendes entiendan que tus productos son el resultado de mucho esfuerzo. Nosotros tenemos muy claro que ofrecemos una calidad y un servicio; no podemos obligar a nadie a contratarlo, pero no aceptamos que “nos choteen” con los precios, etc. Pero sabemos que tenemos que tener un precio competitivo, que esté dentro del mercado.

Otro aspecto es que estamos en una isla, aquí no podemos modernizar ni introducir grandes maquinarias como sí se hace en la Península. Es verdad que mi formación tecno-

En breve

Hobbies: Principalmente leer

Último libro que ha leído:

El asesinato de Platón, de Marcos Chicot

Música favorita: En general toda, pero destacaría la clásica, el soul y la latina

Con qué personalidad se tomaría un café: Pablo Iglesias, para entender su visión y sus contradicciones, porque no las entiendo

Un destino para perderse: Nueva Zelanda



No vale dedicarse a la agricultura “porque es la única salida”. Si te quieres dedicar es porque realmente te gusta

lógica me ha ayudado a incluir mucha modernización y tecnología en el campo.

P: En su opinión, ¿cómo de importante es la aplicación de la tecnología en el campo, la digitalización?

R: Al 100%. Tenemos que cambiar la visión del campo y hacerlo más tecnológico. No se puede cultivar como se hacía hace ni siquiera 5 años; todo evoluciona.

Ahora viene un golpe a la empresa con la subida del SMI, que se junta con tener precios competitivos, los planes de prevención de riesgos laborales y un largo etcétera que cuestan mucho dinero a las empresas. Esto se puede combatir tecnificando. Otros países tienen mejores salarios que nosotros; pero si nosotros queremos los salarios de esos países, tenemos que ser tan productivos como ellos. Y no lo somos. Yo no estoy en contra de la subida del SMI, pero creo que debe ir acompañada de un incremento de la productividad también, para equipararnos en todo a esos países. Si



no técnicas y no digitalizas, va a ser muy difícil que afrontes los retos del futuro. Esto requiere mucha inversión.

P: ¿Nos puede indicar en su opinión cuáles son los pros y contras del sector agropecuario?

R: Lo que tenemos en contra es esto no es una fábrica donde automatizas los procesos; aquí tenemos que lidiar con la climatología, con el cambio climático (que no se puede negar, en Canarias cada vez es más evidente), la escasez de agua, etcétera. Lo que tenemos en contra es que podemos planificar una siembra, o programar un producto para una determinada fecha, y que llegue un fenómeno atmosférico que rompa tus esquemas, o una enfermedad. Con diferencia a otros sectores más automatizados que ya cuentan con la materia prima, el sector agro depende muchos factores y fenómenos para producir la materia prima.

La principal ventaja la hemos visto durante la pandemia del COVID-19, todos los sectores han cerrado y el agropecuario hemos seguido trabajando. Hay que alimentar a la población. Al margen de esta, si te gusta la naturaleza y las labores que haces... esos son los aspectos más positivos.

P: ¿Qué consecuencias ha tenido la pandemia del COVID-19 en la producción y cuáles son las perspectivas para este año?

R: Al principio de la pandemia estábamos muy asustados. La incertidumbre marcó estos primeros momentos, al no saber qué iba a pasar y cómo se iban a desarrollar los acontecimientos. Para nosotros las navidades son la época de referencia, porque todo se desborda, pero este año pasamos las dos primeras semanas de marzo muy por encima de los límites de las semanas de Navidad; fue una cosa tremenda. Nosotros tuvimos que llamar a algunas empresas para confirmar que los pedidos que nos estaban haciendo eran normales y no

había habido ningún error. Tras esas dos semanas, el cambio fue radical, pasamos a 0. Gracias a la facturación de esa primera quincena pudimos salvar el mes. En este escenario nuevo y desconocido, la incertidumbre fue la protagonista. Desde abril hasta hoy la situación se ha regulado y hemos seguido trabajando; manteniendo también la facturación.

P: Cambiando el tercio, cuéntenos cuál es su relación con la Asociación Agraria-Jóvenes Agricultores de Canarias (ASAGA Canarias), ¿cómo llegó a ella? Si tuviera que explicarle a cualquier agricultor/ganadero cuáles son los beneficios que le ofrece pertenecer a la asociación, ¿qué le diría?

R: Conocí ASAGA a través de Ángela Delgado antes de que fuese presidenta de la organización -cargo que actualmente desempeña-. Si tuviera que explicar a un agricultor por qué estoy en ASAGA Canarias, creo que uno solo "no puede hacer nada"; si somos muchos detrás, aunque haya una cabeza visible al frente, tenemos mayor fuerza que si vamos de uno en uno, en lo que a negociaciones respecta. Necesitamos de una representación. En Canarias se han logrado muchas cosas gracias a que agricultores y ganaderos tenemos una asociación que nos está representando. Resumiéndolo en dos palabras: representación y escucha.

P: Sabe que esta asociación está comprometida con la capacitación de los jóvenes que quieren trabajar en el sector agropecuario. En esta línea, ¿qué le diría usted a todos aquellos jóvenes que dudan si dedicarse o no a la agricultura o la ganadería?

R: En primer lugar que les tiene que gustar lo que van a hacer, pero como en cualquier trabajo. No vale dedicarse a la agricultura "porque es la única salida". Si te quieres dedicar es porque realmente te gusta y tienes pasión y vocación detrás. Si se dedican como opción temporal, sucederá que cuando la situación mejore se irán; y lo que se necesita de verdad es una agricultura profesional, que no seamos el último reducto.

Por otro lado que sepan dónde se van a meter. Empezar en el sector que empieces, tienes que tener muy claro que va a haber sacrificios, días malos, días buenos, etc. Nuestro gran problema es que tenemos que luchar contra el tiempo, contra la climatología, y tienes que tener mucha paciencia.

P: En último lugar, ¿qué cambios considera usted que serían necesarios hacer en el campo para mejorarlo?

R: Después de todo lo hablado, lo podría resumir en mayor tecnificación y mayor profesionalización. ○



Premios Felipe González de Canales

Reconocimiento especial para el

sector

Agro





Galardones:

Asaja Córdoba, La Voz de Córdoba y el Cabildo Catedral han hecho entrega en diciembre de los galardones de la tercera edición de los premios 'Felipe González de Canales' al sector agrario, en reconocimiento a "la fundamental labor y el encomiable trabajo que realizan cada día muchas personas y entidades vinculadas a este sector económico". En esta ocasión ha habido un reconocimiento especial a los agricultores y ganaderos españoles por el trabajo y solidaridad demostrada en el periodo de confinamiento a consecuencia de la pandemia del COVID-19, participando con sus tractores en la desinfección de las calles de los distintos municipios del país. El premio fue recogido por el presidente de Asaja, Pedro Barato. o

Premio a la Innovación e Investigación: familia Torrent, un ejemplo de empresa familiar que ha sabido innovar y proyectar internacionalmente a España a través de la aceituna de mesa.

Premio a la Economía Circular: cooperativa de segundo grado El Tejar, una empresa líder a nivel mundial en el sector, cerrando el ciclo desde la producción.

Premio al Joven Emprendedor: Antonio Raya, joven agricultor de Fernán Núñez, técnico en explotaciones agrícolas, que con 19 años creó su propia empresa de agroservicios en el año 2012. Actualmente su empresa cuenta con una flota de nueve vehículos y unas instalaciones de 4.000 metros cuadrados con almacén de fitosanitarios, semillas, abonos y todo tipo de maquinaria.

Premio Gastronomía: reconocimiento a la labor de la Feria del Jamón de Villanueva de Córdoba, un evento de primer nivel nacional que pone en valor una de las joyas de la gastronomía española: el jamón ibérico de bellota de Los Pedroches.

Premio Trayectoria Ejemplar: Antonio Escribano, médico y referente en la puesta en valor del campo español y europeo desde el rigor científico.

Premio 'Felipe González de Canales' a los Valores del Asociacionismo y del Cooperativismo: cooperativa de segundo grado DCOOP, una gran cooperativa agroalimentaria que reúne a miles de familias de agricultores y ganaderos que trabajan juntos para ofrecer sus producciones.



Barato crítico con la negociación de la PAC y el Marco Financiero

Más requisitos, menos rentabilidad

El presidente de Asaja, Pedro Barato, hizo repaso, en el marco de la Asamblea General de Asaja Castilla y León de la evolución de 2020 destacando el esfuerzo que ha hecho el sector para seguir alimentando a la población.

Barato se mostró muy crítico con la posible nueva subida del Salario Mínimo Interprofesional, “en tres años ha subido un 33%, ¿quieren saber lo que han subido los productos agrícolas y ganaderos?”, afirmó. También fue crítico con la negociación de la Política Agraria Común y el Marco Financiero, “por mucho que traten de jugar con nosotros con euros corrientes o constantes, lo cierto es que casi hemos perdido una anualidad de la PAC en la nueva negociación. Sin olvidar, que cada vez nos lo ponen más difícil: menos fitosanitarios, menos fertilizantes... en resumen menos rentabilidad y productividad pero también menos ayudas, más requisitos frente a menos ayudas” recalca el presidente nacional de Asaja.

“Los negociadores de Bruselas parece que han olvidado que la PAC es una política económica, que debería apoyar a los más profesionales, a los más rentables... y la han ido convirtiendo en una política social, algo que evidentemente no es” afirmó Barato que aseguraba que quedaba mucho trabajo por hacer para tener el Plan Estratégico acabado antes de julio de 2021.



En este marco el presidente de Asaja Castilla y León hizo también balance de 2020 en Castilla y León. Dujo destacó que el año ha cerrado con cuatro momentos principales:

el primero, hasta marzo, con la reivindicación de rentabilidad para las explotaciones agrícolas y ganaderas con protestas en calles y carreteras; la pandemia, cuando los profesionales del sector abandonan la reivindicación para hacer “lo que había que hacer, asegurar la producción de alimentos para evitar el desabastecimiento”; en tercer lugar, ha situado a la “cosecha” que ha calificado, el responsable agrario palentino, como “buena”, bien de producción y calidad pero fallando la venta y los precios; y, finalmente, en cuarto lugar, una negociación de la PAC que deja al sector en una situación peor que la anterior, no se potencia la productividad, ni la profesionalidad de agricultores y ganaderos contando con, además, menos fondos. o



La PAC

en el horizonte de 2021

El presidente de Asaja, Pedro Barato y la consejera de Agricultura de la Junta de Andalucía, Carmen Crespo, en el marco de la mesa debate organizada por La Razón de Andalucía en el mes de diciembre, desglosaron los pormenores del campo andaluz y los retos a los que se enfrenta en el año nuevo. Barato destacó la diversidad de la comunidad andaluza desde el punto de vista agrario, “un sector que tiene de todo en cantidad y calidad”. En lo que se refiere a la PAC el Presidente de Asaja recalcó la necesidad de que sus “políticas estén combinadas con el mercado”. En su exposición hizo referencia al Plan Estratégico Nacional y aseguró que lo que se estipule en él tiene que ser equilibrado para todas las comunidades.

Crespo, en lo que respecta a este Plan dijo que “supondrá una de las revisiones más profundas del

sector agroalimentario de las últimas décadas y Andalucía llega a esta negociación con una postura común entre la Junta y las principales organizaciones agrarias”. Aseguró que “Andalucía y sus organizaciones agrarias y cooperativas son símbolo de unión, algo que no han conseguido otras comunidades autónomas con tanta facilidad”. La Consejera lució las cifras que deja el sector agro de la comunidad. Afirmó que Andalucía es una comunidad que ha demostrado ser muy competitiva ya que es la primera exportadora en productos agroalimentarios de España y una de las más sostenibles. Reseñó que la región significa el 34% de agricultores y el 27% de la PAC en el conjunto de España así como que el sector aportó en octubre 9.360 millones de euros, por lo que a pesar de la crisis el futuro es esperanzador. o

Life Vida For Citrus

Un proyecto con garantías



En el mes de diciembre, en el marco del proyecto europeo Life Vida For Citrus se ha celebrado un congreso virtual para exponer tanto los objetivos que persigue este proyecto como los últimos avances.

LIFE Vida for Citrus se conforma como una herramienta más para que el sector de los cítricos pueda luchar contra el Huanlongbing (HLB) o 'enverdecimiento de los cítricos', relativamente desconocida en Europa, pero que representa una grave amenaza para la industria de los cítricos.

El HLB no tiene cura conocida y las medidas de control actuales tienen un alto impacto ambiental (tales como el empleo de numerosos tratamientos plaguicidas y la erradicación de los árboles infectados). Además, la detección temprana es difícil, dado que los síntomas visibles aparecen demasiado tarde, no facilitan su control. Dada la repercusión ambiental, social y económica de esta enfermedad, los investigadores están luchando por encontrar una solución y desde LIFE Vida for Citrus se quiere formar parte de ella.

Al igual que otras enfermedades de los árboles el HLB se propaga a través de insectos vectores; uno de los cuales, el *Trioza erytreae* se encontró en el noroeste de España en 2014 y desde entonces se ha extendi-

do por la costa de Portugal, alcanzando la zona de influencia de Lisboa a escasos 200 km de las principales plantaciones cítricas del Algarve (Portugal) y Huelva (España). La enfermedad llegó a 40 países entre 2005 y 2009 y ha causado pérdidas económicas de hasta el 60% en algunas de las principales regiones productoras de cítricos a nivel mundial. Aunque la bacteria que causa esta enfermedad, *Candidatus Liberibacter spp.*, aún no ha sido detectada en Europa, los expertos coinciden en que ésta suele aparecer a medio o largo plazo tras la llegada de alguno de sus vectores, como ha sido el caso de *Trioza erytreae*.

En el proyecto participan como socios Asaja Nacional, Asaja Valencia y Asaja Málaga, siendo Asaja Málaga responsable de la dirección del Proyecto. En este Proyecto, cofinanciado por la UE, cuenta con otros socios: el Ayuntamiento de Sevilla, el Centro de Cooperación Internacional en Investigación Agrícola para el Desarrollo (CIRAD), de Francia, el Instituto Canario de Investigaciones Agrarias (ICIA), el Instituto de investigación y Formación Agraria y Pesquera de Andalucía (IFAPA), el INRA (Instituto Nacional de Investigación Agronómica de Investigación Agronómica de Francia), el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA), las universidades de Algarve y Catania y la empresa portuguesa Valenciagro. o

UNA NUEVA ERA DE TRACTORES QUE ROMPEN CON LO CONVENCIONAL



NUEVO MF 8S | 205-265 CV

NUEVA CABINA

La cabina más silenciosa del mercado only **68dB(A)**

NUEVAS TRANSMISIONES DYNA-7 Y DYNA E-POWER

La energía donde más la necesitas, **25%** más de eficiencia y **5%** de ahorro de combustible

100% CONECTADO

Con suscripción **GRATUITA de 3 años** a la telemetría **MF Connect** y como opcional el paquete de agricultura de precisión para una máxima precisión

Contacta con tu concesionario Massey Ferguson para más información.

**DISEÑADOS
CON Y PARA LOS
AGRICULTORES
QUE ALIMENTAN
AL MUNDO**

MASSEY FERGUSON

EXPERIENCE



MASSEY FERGUSON

MASSEY FERGUSON® es una marca global de AGCO Corporation.

M F 8 S . M A S S E Y F E R G U S O N . C O M

En un momento de graves dificultades económicas para muchos agricultores y ganaderos

Renta agraria

Asaja crítica con el MAPA por el anuncio de subida del 4,3%

La realidad del sector agrario español no es la que refleja el indicador de renta agraria presentado en diciembre por el Ministerio de Agricultura. Los productores agrarios que han logrado sobrevivir a este aciago 2020 atraviesan serias dificultades para mantener a flote sus explotaciones porque la rentabilidad de buena parte de las producciones está bajo mínimos. Otros se han quedado por el camino: alrededor de 35.000 trabajadores por cuenta ajena y más de 2.500 trabajadores por cuenta propia han abandonado el sector.

Desde Asaja se considera cuanto menos osado y tremendamente desafortunada la referencia del Ministerio al crecimiento de renta agraria.

Así lo argumenta la organización agraria: solo el impacto de las subidas del Salario Mínimo Interprofesional en los dos últimos años, que ha incrementado en un 27,9% los costes salariales, ha supuesto que más de 33.000 trabajadores del campo pasen a engrosar las listas de desempleados ante la imposibilidad de los agricultores de asumir mayores cargas económicas.

A esto hay que añadir otros costes derivados de la aplicación de las medidas de protección anti-COVID, sobre todo en lo que concierne a las campañas de recolección de fruta, vendimia y olivar. El incremento en los costes de producción sumado a unos bajos precios en origen da como resultado el cierre de un número importante de explotaciones. Además, las que quedan, lo hacen en muy difíciles condiciones.

Otra puntilla para algunos sectores productivos como el ovino, caprino o cerdo ibérico ha sido el cierre del canal HORECA. El vacuno, tanto de carne como de leche, no corre mejor suerte. El hundimiento de precios y las dificultades de comercialización son un problema común. En vacuno de leche el problema es endémico, el número de ganaderos cae de forma recurrente, en 10 años se ha pasado de 24.000 ganaderos a tan solo 14.000, pese a ser España un país deficitario en leche.

Otras producciones seriamente damnificadas por el cierre de la restauración han sido el vino y el aceite



Pedro Barato: “Una cosa son las grandes cifras macroeconómicas del Ministerio de Agricultura y otra la realidad del campo, que por desgracia es bien distinta”

de oliva. En el caso del primero la situación es preocupante: a las pérdidas económicas derivadas de la ralentización de las exportaciones y del cierre del canal HORECA se suman unos precios que en la última vendimia que se sitúan, en todas las zonas productoras, por debajo de los costes de producción. En aceite de oliva, el propio Ministerio reconoce que ha sido un mal año. A la mala cosecha 2019/20 le acompañan, pese a lo esperado, niveles de precios en origen por debajo de los 2 euros/kg (incluso para los aceites de más calidad). Además los productores han sufrido las consecuencias de unas penalizaciones injustas en las exportaciones a Estados Unidos. Todo ello, ha situado a buena parte de las explotaciones de olivar en pérdidas y haciendo peligrar su continuidad.

En frutas y hortalizas, y con la excepción de los cítricos, los precios en origen se han mantenido o incluso han bajado respecto a otras campañas (especialmente reseñable es la crisis de precios en ciruelas y en frutos secos como la almendra). En las hortalizas, los precios

se han mantenido (Murcia) o han cotizado al alza (Almería) pero los costes para el productor se han incrementado de forma significativa por la aplicación de las medidas de seguridad ante la pandemia. El resultado es que la renta agraria para los productores de hortalizas bajo plástico ha descendido respecto a la pasada campaña.

En lo que se refiere al sector del cereal, estos agricultores han visto recortados sus precios medios de venta en un 15,74% este año, según datos oficiales del propio Ministerio de Agricultura. Esta caída se agudiza aún más si la comparativa es a 10 años. Respecto a los precios de 2011 el recorte ha sido del 18,5%. La baja o nula rentabilidad de los cereales ha hecho que este sector pierda año tras año superficie de cultivo (se pasa de 7,7 millones de hectáreas en 1989 a 6 millones en 2020), mientras que en cereales, al igual que en leche, se sigue produciendo por debajo de las necesidades de consumo nacionales, por lo que este año se va a importar 14,7 millones de toneladas de grano, tras haber producido 23 millones en nuestro país.

Conclusión: los principales sectores productivos de la agricultura española arrojan datos negativos de rentabilidad en 2020; resulta paradójico que el Ministerio anuncie una subida de la renta agraria de más del 4% con la situación que vive el sector. Esta subida choca además, con las cifras de países de nuestro entorno europeo en los que también se han producido caídas de renta agraria del 13,3% en Alemania; el 6,6% en Francia o el 5,9% en Italia. o

El eventual incremento del SMI a 14.000 € para el año 2021

El posible incremento del SMI hasta alcanzar los 14.000 euros mensuales -14.000 euros anuales para el año 2021 (tal y como estaba previsto en el Acuerdo entre Pedro Sánchez y Unidas Podemos)- supone una nueva subida del 5,263% respecto al año anterior. Si consideramos también las subidas que entraron en vigor en los años 2019 (22,3%) y 2020 (5,6%), nos situamos ante un incremento acumulado del 33,16 % (en el año 2017 el SMI anual se situaba en 707,7 euros mensuales/9.907,80 euros anuales).

A esa subida de costes salariales mínimos se suman automáticamente los incrementos en cadena de costes sociales correspondientes a las cotizaciones a la Seguridad Social y a otros conceptos cuya cuantía se fija en función de los salarios (retribuciones correspondientes a horas extras, remuneración correspondiente a períodos de descanso, indemnizaciones por extinción, algunos complementos salariales cuantificados en función de salarios de categoría, etc.).

Aunque ciertamente el impacto directo de los incrementos de costes sociales se concentra en los niveles profesionales de menor cualificación y de salarios más bajos, no puede obviarse tampoco el crecimiento en cascada que en el marco de la NC genera en los niveles profesionales inmediatamente superiores (tanto en lo que corresponde a salarios, como a cotizaciones a la Seguridad Social) pues no cabe duda

que razonablemente deberían mantenerse ciertas diferencias salariales entre categorías y grupos profesionales distintos.

Aún estamos lejos del umbral del 60% del salario medio neto (no bruto) nacional que marca el Comité Europeo de Derechos Sociales para considerar cumplidas las exigencias del art. 4 de la Carta Social Europea, ratificada por España (que obliga a garantizar una remuneración equitativa, que se asimila a una *“remuneración suficiente que les proporcione a ellos y a sus familias un nivel de vida decoroso”*).

Ese umbral del 60% coincide con el objetivo señalado en el pacto entre PSOE y Unidas Podemos para apoyar la investidura de Pedro Sánchez; aunque no existe consenso en la metodología aplicable para cuantificar con exactitud ese umbral dado que no existe consenso sobre cómo determinar ese *“neto”*.

Indicar también que el art. 4 del AENC (2018-2020) suscrito entre CEOE-CEPYME, CCOO y UGT contemplaba como directriz/recomendación (simplemente se insta a los negociadores) alcanzar el umbral de 14.000 euros anuales para los salarios mínimos de convenio para el año 2020. Pero es claro que ello se recogía en lógica de promoción, no de imposición, lo que dejaba abierta la posibilidad de que en sectores o regiones o empresas con menor disponibilidad económica se fijasen salarios por debajo de ese umbral (y poder salvar así posibles impactos desfavorables en lo que concierne a la viabilidad del empleo y a la propia viabilidad

de las empresas, especialmente en sectores críticos y afectados por múltiples factores negativos confluyentes que comprometen seriamente su supervivencia).

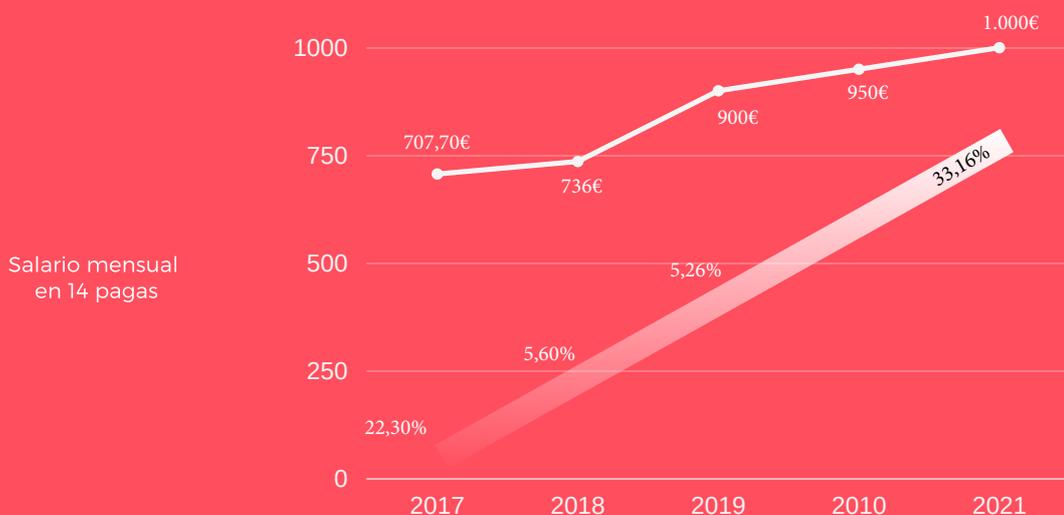
2019 ha terminado con 33.417 trabajadores menos en el campo, principalmente debido a las subidas del SMI que fueron inasumible.

Por regiones, Andalucía concentra el mayor número de trabajadores peor remunerados, pues en esta comunidad residen casi uno de cada cuatro beneficiarios del salario mínimo (364.000 afectados), seguido de Madrid (236.000) y Cataluña (193.000).

Si se analiza por sectores, tres de cada cuatro contratados con salario mínimo trabajan en el sector servicios, donde se concentran casi 1,2 millones de los trabajadores a tiempo completo. El segundo sector más afectado es el de la construcción, que aglutina a algo más de 200.000 personas, mientras que 91.000 pertenecen a la industria y otros 50.000 a la agricultura.

Desde Asaja se considera que no se puede aceptar una nueva subida del Salario Mínimo impuesta por Real Decreto con carácter universal como hemos sufrido en los últimos años. o

EVOLUCIÓN SMI



VI Congreso Europeo Jóvenes Agricultores



El VI Congreso Europeo de Jóvenes Agricultores se ha celebrado el 10 de diciembre, poniendo el foco sobre el papel fundamental que pueden desempeñar los jóvenes agricultores en la nueva PAC, así como en la estrategia "De la Granja a la Mesa" en un mundo post-COVID-19.

"Dado que ya un tercio de los diez millones de agricultores europeos tiene más de 65 años, la nueva política agrícola europea debe ofrecer incentivos y seguridad económica para atraer a los jóvenes agricultores", han declarado los eurodiputados del Grupo Popular en el Parlamento Europeo (Grupo PPE) Nuno Melo, Herbert Dorfmann, Asim Ademov y Juan Ignacio Zoido, organizadores del Congreso Europeo de Jóvenes Agricultores.

El presidente de Asaja Nacional, Pedro Barato, ha participado en el evento junto a Norbert Lins -Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural del Parlamento Europeo-, Jannes Maes -presidente del CEJA- y Eduardo Oliveira -presidente de la Confederación de Agricultores de Portugal (CAP)-.

En su intervención, Barato ha querido poner en valor la labor fundamental de los agricultores y ganaderos españoles durante la pandemia del COVID-19. Ha insistido en la necesidad de dar seguridad a los jóvenes, para que puedan incorporarse al sector, sin encontrar tanta dificultad por la burocracia.

El presidente de Asaja también ha querido recalcar, sobre la Ley de la Cadena, la necesidad de que contemple 3 conceptos: estabilidad, permanencia y futuro. Al tiempo, se ha mostrado orgulloso del agro español, destacándolo como un "ejemplo de sector".

Los jóvenes agricultores y ganaderos españoles han estado representados en el Congreso por la candidatura de Carolina Fernández, de Casa Gutier. Un proyecto que apuesta por una ganadería sostenible, que recibe una alimentación basada en materias primas nobles; obteniendo una carne naturalmente rica en Omega3.



Los ganadores de esta edición han sido: Wouter Bruins (Holanda), como mejor proyecto de agricultura digital; Pavlos Tsakiris (Grecia), como mejor proyecto de agricultura ambientalmente sostenible; y los italianos Andreas Kaiser y Josef Obkircher, como mejor proyecto de agricultura en alimentación.

El Congreso está organizado por el Grupo Popular en el Parlamento Europeo (Grupo PPE), junto con la Confederación de Agricultores Portugueses (CAP) y la Asociación Agraria-Jóvenes Agricultores (Asaja). O



A LONG WAY TOGETHER



V-FLEXA

Independientemente de lo difícil que sean tus exigencias, V-FLEXA es tu mejor aliado para los remolques agrícolas, las cisternas y los esparcidores. Este producto de última generación se caracteriza por la tecnología VF que permite transportar cargas pesadas tanto en el campo como por carretera con presiones de inflado inferiores. V-FLEXA es un neumático realizado con cinturones de acero y talón reforzado que ofrece durabilidad, óptimas propiedades de autolimpieza y baja resistencia al rodamiento incluso con elevadas velocidades.

V-FLEXA es la respuesta de BKT al transporte por el campo y la carretera con cargas muy pesadas ya que evita la compactación del suelo.



GROWING TOGETHER



bkt-tires.com

Cenas de Navidad

La **Champions** de la comida casera



La organización interprofesional de la carne de vacuno, Provacuno, ha lanzado la campaña 'Cena de Navidad, la Champions de la comida casera', una nueva iniciativa para incentivar el consumo "de la mejor carne de vacuno del mundo, la nuestra" durante las fiestas navideñas. A pesar de que estas celebraciones serán diferentes a las de otros años, dada la pandemia, la organización considera que la carne de vacuno debe ser un imprescindible e ingrediente estrella en la mayoría de las mesas españolas.

La idea de la campaña es situarse en esas comidas y cenas de Navidad, en las que anfitriones e invitados se esfuerzan por preparar sus mejores platos y salir vencedores de esa especie de competición que en cada casa se organiza por preparar la receta estrella. Lo que la comunidad Fans del Vacuno ha denominado para esta campaña la "Champions de la Comida Casera".

Para Javier López, director general de Provacuno, la campaña Champions de la Comida Casera llega en un momento crucial del año: "Después de un año tan complicado, desde Provacuno queremos hacer un nuevo guiño al sector, a nuestros productores, a nuestros ganaderos, a nuestros industriales, a nuestros carniceros... para que en nuestras reuniones navideñas no falte la carne de vacuno. No solo porque es un acierto y una victoria segura, como decimos en nuestra campaña, sino también porque es una forma de agradecer el esfuerzo que todos hemos realizado durante el año para que no faltase carne de vacuno en las tiendas y en todos los hogares de nuestro país".

Para ayudar a vencer en estas auténticas finales gastronómicas, Fans del Vacuno ha llevado a cabo, durante todo el mes de diciembre, distintas iniciativas, contenidos y concursos, tanto en su web, como en sus perfiles de redes sociales.



Una de las iniciativas es el eBook para los amantes de la mejor carne, totalmente gratuita para todos los seguidores, en el que se dan todo tipo de consejos para celebrar la mejor comida y cena de Navidad. Para ello, en este libro colaboran reconocidas personalidades del mundo gastronómico, como el responsable de la mítica Guía Peñín, el creador de Birras People, el director de orquesta Manuel Coves o el hiphopero Juancho Marqués, Isabel Aires -la mujer de los 6.000 protocolos-, o el diseñador español Juan Duyos, entre otros.

Un año de carne gratis por cocinar la mejor receta navideña de carne de vacuno

Dentro de la campaña navideña, Fans del Vacuno ha lanzado en su perfil de Facebook la posibilidad de ganar un año de carne gratis. Para conseguirlo, han invitado a cualquier usuario a que cocine un plato navideño con carne de vacuno y compartir en foto el resultado. Entre los que tengan mayor número de votos por parte de los aficionados (seguidores en la red social) se elegirá el 11 ideal de participantes; posteriormente será un jurado experto quien elija al triunfador final de esta Champions de la comida casera de los Fans del Vacuno.

Para ayudarse en realización de estos platos estrellas de la Navidad, en el canal de Youtube de los Fans del Vacuno varios de nuestros mejores chefs españoles han preparado sus mejores recetas navideñas para que toda la sociedad pueda tomar nota y emularlas. o



JORNADA ECOMMERCE RURAL

F20057

Entre diversos problemas, se suele poner el foco en el despoblamiento de las zonas rurales, pasando de puntillas por el resto de desequilibrios que arrastran los pueblos. Lejos de minimizar el problema, es cierto, las áreas rurales continúan despoblándose y una parte de ellas corre el riesgo de desaparecer.

El cambio más significativo que se ha producido en las últimas décadas tiene que ver con la concentración de la población en torno a las llamadas cabeceras comarcales. Estos enclaves muestran una tendencia totalmente contraria y atraen población favorecidas por la gente que busca una mayor calidad de vida, una menor contaminación, que han sido expulsadas de la urbe por los precios de la vivienda.

Las principales desigualdades que se detectan en las áreas rurales respecto a las urbanas tienen que ver con el envejecimiento de la población, la desigualdad de género y la movilidad. Ante este panorama desolador las mujeres y los jóvenes son los mayores perjudicados por la falta de expectativas laborales y los que acaban marchándose a la ciudad.

La sociedad del conocimiento requiere personas con actitud emprendedora, es decir, con iniciativa, creatividad y capacidad para trabajar en equipo. El desarrollo de estas habilidades es esencial para conseguir una realización personal satisfactoria, ejercer una ciudadanía activa y disponer de una buena empleabilidad.

JORNADAS DE E-COMMERCE RURAL



10 JORNADAS
5 HORAS

JORNADAS

- PLATAFORMA E-COMMERCE
- CRITERIOS PARA ELEGIR UN E-COMMERCE
- COMPONENTES DE UN E-COMMERCE
- CRITERIOS DE DISEÑO
- PUESTA EN MARCHA DE UN E-COMMERCE
- CONFIGURACIONES BÁSICAS Y SET - UP DE FRONTOFFICE Y BACKOFFICE
- HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIA PARA HACER CREER EL NEGOCIO ONLINE



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE TRABAJO, MIGRACIONES
Y SEGURIDAD SOCIAL



20057



HECHO EN ESPAÑA

HECHO EN
ESPAÑA:
FLOR DE
PASCUA

Euphorbia pulcherrima, Poinsettia

Este arbusto tan llamativo de brácteas color escarlata es la forma silvestre de la conocida como Flor de Pascua o *Poinsettia* en España y Estrella de Navidad, Estrella Federal o Nochebuena en México, su lugar de origen. Donde se desarrolla de forma silvestre, fundamentalmente en el Sur y occidente del país, en las zonas de Guerrero, Oaxaca, Michoacán y Chiapas.

Allí crece en casi todas partes. Los lugareños las cultivan cerca de sus casas, en sus caminos y parcelas, donde crecen en forma de arbusto. Alcanza una altura de unos 4 metros. No solo la plantan para ser usada como flor decorativa, si no que también lo hacen para su uso medicinal, como tratamiento para malestares menstruales, afecciones cutáneas o procesos inflamatorios. También se puede encontrar en esta forma natural en Guatemala: en elevaciones medias altas; zonas boscosas y húmedas; y, sobre todo, en proximidades de la costa.

Origen

Los primeros datos recogidos sobre esta planta se remontan a la época del monarca de la ciudad-estado de Texcoco en el México antiguo, Nezahualcóyotl (1402-1472); poeta, erudito y arquitecto quien documenta a través de serie de dibujos pintados la Nochebuena, o Flor de Pascua como parte de la colección del primer jardín botánico conocido en este país.

Los mexicanos la colocaban en los altares dedicados a los guerreros muertos en cumplimiento de su deber. Era conocida como *Cuetaxochitl* ('flor de pétalos resistentes') por los aztecas, los cuales la usaban como flor ritual en la fiesta dedicada al nacimiento su Dios del sol y la guerra Huitzilopochtli (21 de diciembre). Durante estas fechas los aztecas hacían fiestas en todas las casas, que ornamentaban con estas plantas y se obsequiaba a los invitados con comida y unas estatuillas hechas con maíz azul. También la cultivaron para extraer de sus pétalos machacados la tinta para sus textiles y cueros que mezclaban con la resina de los pinos y otros elementos. Al tiempo, a través del empleo de cataplasmas, su sabia era aprovechada para el tratamiento de fiebres y algunas enfermedades de la piel, así como para aumentar la leche en las mujeres que amamantaban.

Esta planta impresionó por su belleza y color desde un primer momento a los conquistadores españoles y a los misioneros Franciscanos cuando llegaron a estas nuevas tierras. Estos observaron el variado uso que le daban los indígenas y, al igual que ellos, comenzaron a usarla como ritual para adornar sus iglesias y belenes. En este momento de la historia estos misioneros aprovecharon que el nacimiento del niño Jesús coincidía con el nacimiento del dios de la guerra azteca Huitzilopochtli (24 de diciembre, cuando el sol resurge después del solsticio de invierno), para fusionar estas tradiciones y facilitar la tarea de evangelización. A través de este



ritual compartido se establece la relación permanente y definitiva de la *Euphorbia pulcherrima* y la Navidad.

Pero el que realmente dio a conocer este arbusto a nivel mundial fue el botánico norteamericano llamado Joel Roberts Pointsett (1779-1851). Este diplomático quedó maravillado con la planta cuando realizaba un viaje por México. La encontró en la ciudad de Taxco. Él fue el que recogió unos esquejes y quien lo desarrolló en su invernadero de Carolina del sur; tras cultivarla con éxito comenzó a regalarla en Navidades a sus familiares y amigos, creando poco a poco esta tradición tan navideña de regalar la Flor de Pascua por Navidad. Debido a su mentor, la planta se conoce como *Poinsettia* y el día de su muerte el 12 de diciembre se declaró el día de la *Poinsettia* en EEUU, que es cuando se realiza esta tradición de regalar la *Euphorbia pulcherrima*.

Los responsables de su cultivo y expansión a gran escala fueron una familia hortofrutícola de origen alemán que emigraron a EEUU a principios del siglo XX, los Ecke, que se fijaron en el arbusto y establecieron los primeros campos de cultivos en la ciudad de los Ángeles; donde decoraron plenamente la ciudad con esta flor que, finalmente, terminaron cultivando exclusivamente para la temporada navideña. En los años 60 y 70

consiguieron nuevas variedades y dejaron de cultivarla para flor cortada que limitaba su vida útil; e iniciaron nuevas técnicas de cultivo para multiplicar la flor, consiguiendo producir las compactas flores de pascua de "ramificación libre" y producir las en maceta. En ese momento comenzó una dura competencia sobre este cultivo. Con todo esto la comenzaron a exportar mediante



esquejes. En estos años la familia consiguió hacerse con más del 50 % del mercado a nivel mundial.

Cultivo

Esta planta pertenece a la familia de las Euphorbiaceae y se la considera un arbusto caduco poco ramificado, que puede llegar a medir hasta 4 metros de altura. Sus hojas pueden ser enteras o dentadas lanceoladas ovaladas-elípticas. Sus tallos son gruesos y lisos. Lo que comúnmente llamamos flor es, en realidad, un conjunto de brácteas (hojas modificadas) en cuyo centro aparece la verdadera flor de la planta, de color amarillo dorado y rojizo. Estas hojas dentadas de color verde oscuro se tornarán en rojizas durante su florecimiento en invierno. Para este cambio de color es necesario que la planta no reciba luz durante doce horas aproximadamente, desde octubre hasta diciembre. En la actualidad se han creado cultivos con brácteas de diferentes colores blancas, rosadas, amarillas, moteadas y jaspeadas (también llamados de fantasía).

La temperatura idónea para su desarrollo oscila entre 15 y 22 °C, que debe fluctuar para su buen desarrollo. Sus esquejes suelen ser preparados a principios de la primavera para fomentar su multiplicación en macetas y jardines de suelos muy porosos, y conservarse como

cualquier planta perenne. Debe plantarse a mediados de julio.

Es una planta que debe tener muy buen sistema de drenaje. Si la reproduces por esquejes, debes ubicar los tallos, previamente untados en hormonas de enraizamiento, en una maceta con un sustrato con nutrientes orgánicos, muy poroso y en una zona donde haya mucha luz.

No soporta el encharcamiento en sus raíces, por lo que es necesario estar pendiente de que el sustrato no se encuentre saturado de agua. Este sustrato debe ser rico en materias orgánicas y conviene que también contenga un poco de turba para facilitar el drenaje constante del agua.

Debe abonarse cada 15 días; en el período de crecimiento que va desde mediados de la primavera, hasta el fin del verano. Se debe suspender todo abono líquido cuando las hojas o brácteas empiezan a tomar color; esto es muy importante.

Se realiza una poda de limpieza, eliminando las ramas dañadas por el frío -si es necesario acortando las restantes- después de haber pasado la temporada de heladas. Estas ramas te servirán para reproducir nuevas plantas.



Esa planta florece en invierno, durante los meses más fríos. Agrega abono en la base de la planta para fortalecerla, siempre que las temperaturas no bajen más de 7 °C. Comienza su floración a finales de noviembre y principios de diciembre, que es cuando ya muestra todo su esplendor.

España

En España este tipo de decoración surge influenciada por el cine americano y la cultura anglosajona, donde el color rojo y verde son los usados como primarios para la decoración de navidad; y donde aparece esta planta tan exquisita y llamativa como adorno principal en hoteles, calles, locales y casas. Esta planta nos enamora como a ellos y poco a poco los españoles empezamos a adquirirla para regalarla a nuestros seres queridos y decorar nuestras casas o negocios, convirtiéndolo como ellos en una tradición.

Con esta nueva demanda y mercado que surge, es a comienzos del los 80 cuando el pascuero -como se conoce en los viveros- comienza a cultivarse para su uso comercial en nuestro país. Así es por lo que esta planta es muy delicada a los cambios bruscos de temperatura y los largos viajes; hecho determinante para que prácticamente no se importe. Los costes logísticos y de transporte serían demasiado altos, por lo que cada país la produce a demanda para abaratar costes y que sea rentable.

Comenzó su andadura en Cataluña en la zona del Maresme, pasando más tarde por todo el litoral del levante, Murcia y Andalucía; donde finalmente encontró su climatología perfecta. Destacando como centro neurálgico Almería que, en pocos años, se ha convertido en el paraíso de la *Poinsettia* en España, debido no solo a su especialización hortofrutícola, sino también por su climatología especial. Donde la planta surge naturalmente y donde no es necesario encender la calefacción ni crear una noche artificial para acelerar el cambio de color, como sucede en los invernaderos de latitudes más al norte.

Según FEPEX, la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas viva, el 85% de la Flor de Pascua o *Poinsettia* vendida en España es de producción nacional y solo el 15% es importado.

Se calcula que, cada año, se pueden vender aproximadamente unos 9,4 millones de flores de pascua en nuestro país, de las cuales 9,15 millones son de producción nacional centrada principalmente en Andalucía -recoge un 40% de la producción nacional-, siendo Almería la zona productora por excelencia en España con un 25% del total. Otro 30% se reparte por Cataluña, Valencia, Alicante, Murcia y Canarias y el 30% restante por otras zonas de la Península.



Impresión

Revistas

Cátálogos

Papelería

Folletos

Packaging

Diseño editorial



**galería
gráfica
del color S.L.**

**Crta. Torrejón a Ajalvir, km 5,5 nave 11
Pol Ind Ramarga Ajalvir (Madrid)
Telf.: 91 887 47 76**



En España las primeras plantas se pueden encontrar en viveros, tiendas y supermercados el Día de todos los Santos el 1 de noviembre y alcanza su punto álgido de ventas en el puente de la Constitución, que es cuando tradicionalmente se decoran las casas para la Navidad. La maceta pascuero de 13/14 cm es la planta ornamental más vendida en nuestro país en estas fechas.

En 2020 la producción se ha reducido en un 15% aproximadamente, debido a la pandemia y al confinamiento que llenó de incertidumbre a los productores que diseñan la programación de este cultivo en el mes de marzo. Debido a la crisis sanitaria producida por el COVID-19, el sector de la flor cortada y planta ornamental ha sido uno de los más perjudicados, situando a muchas empresas en una posición crítica, teniendo que desechar prácticamente la mayor parte de su producción al suspenderse todas las actividades lúdicas durante el confinamiento con la anulación de fiestas, ferias y celebraciones. Todo ello, como cabe esperar, ha afectado de lleno también a la campaña y producción del pascuero.

Este año, desde Asaja Almería y el sector de la planta ornamental y flor cortada, se han puesto en marcha diversas campañas para concienciar a los ciudadanos de la importancia de colocar una planta en sus hogares en estas fechas señaladas, para apoyar a este sector para que pueda afrontar las fuertes pérdidas económicas y paliar de alguna manera tanto desastre.

Aún así, según algunos viveristas consultados, la campaña de la Flor de Pascua 2020 ha finalizado antes que años anteriores. El miedo a nuevos confinamientos, la poca movilidad de la gente y las pocas actividades lúdicas han provocado que la decoración navideña y la compra de esta flor también se hayan adelantado en este año.



Vito Furgón. Potencia agrícola.

Tú, mejor que nadie, sabes de las exigencias del sector agrario. Por eso, la Vito Furgón pone a tu disposición toda su fiabilidad y eficiencia para que saques el máximo provecho a tu jornada.

Y es que, en tu trabajo, **cada minuto cuenta.**

Mercedes-Benz



Variedades

Desde su descubrimiento hasta nuestros días, esta planta ha realizado un largo recorrido y ha cambiado mucho del aspecto inicial que tenía cuando la encontraron en México. Ha sido mejorada y modificada genéticamente muchísimas veces, existiendo en la actualidad más de 300 variedades de este tipo de arbusto en el mundo.

Se pueden encontrar en un amplísimo formato, por el color de sus braceas hay una amplia gama cromática para elegir: rojas, rosas, blancas, amarillas o jaspeadas. Por su ramificación unifloras o de varios troncos. Por su

tamaño, en arbolito, la de tamaño estándar de 13/14 cm y las nuevas variedades diminutas (de 10, 8 e incluso 6 centímetros). Por la forma de sus braceas estos últimos años también las han sacado con las braceas redondas con la forma de oreja de ratón. En definitiva, los productores continúan ampliando este catálogo varietal para atraer un público mucho más joven con otras inquietudes y otros gustos.

Es verdad que en nuestro país la reina sigue siendo la maceta estándar de color rojo, que adquirimos un 80%; pero poco a poco y aunque minoritario, el otro 20% ya se atreve a la compra de nuevas variedades y colores.



Aurora

Euroglory

Euroglory Yellow

Christmast Beauty

A grandes rasgos existen dos tipos que diferenciamos claramente:

Las Poinsettias de invernadero

Aquellas que se han cultivado en estos lugares, con calefacción, con braceas grandes y aspecto delicado. Es la planta que compramos de interior y que encontramos en centros comerciales, tiendas y supermercados.

Las Poinsettias de exterior

Más rústicas y leñosas. Se cultivan sin calefacción y se adquieren directamente en los viveros

para decorar nuestros parques y jardines. En realidad, la Flor de Pascua tiende a crecer mejor en el exterior, que es su hábitat natural. Es una planta arbustiva que puede sobrevivir sin problemas en el jardín, siempre que el clima sea estable, sin heladas ni altas temperaturas y teniendo en cuenta las recomendaciones que hemos visto para su cuidado en el interior.

Dentro de estas 300 variedades solo vamos a destacar entre las más comunes: *Aurora*, *Euroglory*, *Prestige*, *Early Red*, *Red Soul*, *Primero Red*, *Red Christmas Beauty*, *Happy Day*, *Christmas Day*, *Princettia* (*Indian Red*, *Dark Pink*, *Pure White*, *Hot Pink*).



Early Red



Princettia Hot Pink



Princettia White



Princettia Pink



CONSEJO

Compra

Cuando vayamos a adquirir una Flor de Pascua para decorar nuestro hogar o para regalar a algún familiar o amigo, es fundamental fijarnos principalmente en:

La flor. Las flores son esas pequeñas bolitas verdes que se encuentran en el centro de la planta. Debemos fijarnos en que sean numerosas; cuantas más tenga, más fresca es. También en que presenten un color amarillo-verdoso. Si hay estambres amarillos que salen de estos pequeños botones es que la planta ya ha florecido, por lo que solo le queda una pequeña parte de floración y pronto se caerán sus hojas. Por lo tanto, busca una planta con muchas flores aún sin florecer y tendrás tu Flor de Pascua en condiciones perfectas mucho más tiempo.

Forma. Es importante fijarse también en ella. Cuando hablamos de la forma, hablamos del conjunto de la planta en sí; que sea un grupo compacto y completo, que la UVE (ramificación) esté muy marcada y con tallos duros, leñosos y resistentes. Fíjate en el tamaño de la maceta, el número de braceas que tiene, que las hojas no estén dañadas, da un ligero toque a la maceta y si las hojas no se desprenden te aseguras que está en su estado óptimo. Fíjate muy bien que las hojas no estén descoloridas ni dañadas pues no se recuperan.

Las mejores flores de pascua son aquellas que están compuestas por tres troncos o más. Las más baratas

solo poseen uno, aún así puedes también comprar varias de estas últimas y ponerlas unidas en un solo macetero para hacer un bonito conjunto floral.

Transporte. Hay que tener mucho cuidado al transportarla, pues es muy delicada y no le gustan ni las corrientes de aire ni los cambios de temperatura bruscos. No la desembales hasta que llegues a casa y, si no lo está, envuélvela en papel hasta que llegues a tu destino. Cuando llegues quítale pronto el embalaje.

Mantenimiento diario

Tenemos que tener en cuenta que tenemos entre manos una planta delicada, pero que si sabemos cuidarla bien podremos mantenerla en flor durante mucho más tiempo. Para ello os indicamos qué debemos y qué no debemos hacer para conservarla tan bonita y espectacular como es.

Debemos colocar nuestra Poinsettia en un lugar de la casa bien iluminada cerca de una ventana, pero cuidado con exponerla directamente a los rayos del sol. Si no tiene la iluminación necesaria veras como a los 10 o 12 días las hojas se le caerán.

Es una planta a la que no le gusta nada las corrientes de aire ni el frío. Si ventilas la habitación reubícala ese momento para evitar esto.

La temperatura ideal de esta planta está en torno a los 16-23 grados. Evita ponerla muy cerca de la calefacción porque, si pasa demasiado calor, las hojas se caerán y amarillearán si el ambiente está demasiado seco. Para humedecerlas, puedes pulverizar las hojas (las verdes) que no las braceas de color rojo que puedes estropear.

El riego depende de la temperatura del lugar donde la sitúes. Hay que regar las Poinsettias cuando el suelo esté seco y dependiendo de su tamaño se debe regar más o menos. Si adquieres la de tamaño normal -14 cm- riégala dos veces por semana, con poco agua, humedécela y no la encharques, es mejor regarla directamente en el plato y retirar el exceso a los 15-20 minutos. Si la planta que has adquirido es de las pequeñas, recuerda que estas las debes regar más a menudo porque se secan antes.

Evita no superar los 25 grados por el día, ni que baje de los 10 grados por la noche y mantenla totalmente a oscuras durante toda la noche la planta lo agradecerá.

Mantenimiento anual

Si lo que quieres es mantener tu Flor de Pascua durante todo el año sigue estos consejos.

Cuando la planta finalice su período de floración se le caerán tanto las hojas verdes como las rojas, en este momento debes podar los tallos, déjalos a unos 10 cm de altura. Una vez hayamos realizado esta tarea, lo ideal es cubrir los cortes con algún producto cicatrizante o con cera.

El abonado es muy importante, entre los meses de febrero y marzo lo ideal es utilizar un abono de crecimiento. De cara a promover la aparición de esas hojas rojas tan ansiadas, entre octubre y noviembre tendremos que aplicarle un abono específico de floración. Para conseguir su forma compacta, aplica unos productos llamados reguladores de crecimiento que frenan su desarrollo aplicados por vía foliar. Durante este período de tiempo abónala una vez cada 10 días con un abono líquido que añadas al agua de riego.

La planta tendrá un período de reposo hasta primavera mantenla a unos 20° con una buena iluminación y riégala una vez por semana. En primavera debes trasplantarla con una base de tierra y de humus, cuando comenzará a crecer de nuevo.

A finales de septiembre o principio de octubre y este paso es muy importante, la planta debe permanecer a oscuras entre 12 y 14 horas diarias durante unas 8 semanas. La puedes tapar con un plástico o encerrar en un lugar a oscuras. Así conseguirás que las hojas verdes cambien a su tonalidad roja tan peculiar. Tras esto, en diciembre volverá a florecer y verás de nuevo crecer sus braceas rojas. En este momento déjala de abonar y riégala ligeramente, así tendrás de nuevo tu Flor de Pascua como el primer día.

Si logras sacarla adelante verás el tono inusual de las hojas de la Euphorbia Pulcherrima en su tonalidad verde que antes de pasar a su tonalidad roja, son las braceas que protegen la floración de la planta. o



Pascual Marín

La Mojonera (Almería)

En España cada vez se vende y se compra más esta planta; ya está implantada esta costumbre

En este número hablamos con Pascual Marín, propietario de Semilleros Mojonera Plant, una empresa familiar dedicada al sector de la producción de plantas hortícolas y ornamentales en semillero, ubicada en La Mojonera (Almería). Desde su creación, la empresa ha evolucionado en lo que respecta a instalaciones pasando de 5.000 a 45.000 m². A partir del año 1988, se expande hacia otras zonas de la provincia de Almería, en concreto San Isidro (Níjar). Casado y con 2 hijas, Marín se dedica al cultivo de la Flor de Pascua. Este año y para esta campaña ha cultivado alrededor de unas 90.000 plantas.

¿Desde cuándo es usted agricultor y por qué se dedica a este sector?

Prácticamente desde que tengo uso de razón; toda la vida. Mi padre era agricultor y yo comencé a trabajar muy joven, con 14 y 15 años, como jornalero. Cuando vine de la mili monté mi propio invernadero. Más tarde, en 1986, abrí el semillero y comencé a trabajar con flores.

¿Qué le llevó a cultivar la Poinsettia?

En esta zona los invernaderos comenzaron poco a poco a hacer Flor de Pascua y cada vez se acercaba más gente a mi semillero preguntando por esta planta. Hace ya algunos años me decidí a cultivarla y comencé poco a poco. El primer año planté 10.000, el segundo 15.000, el tercero 20.000, 30.000 y así sucesivamente hasta este año que he cultivado unas 90.000 en total.

¿A parte del cultivo de la Flor de Pascua, se dedica a otros cultivos?

Sí, principalmente a la Diplademia. Antes la plantaba yo y sufría toda la inversión; ahora la traigo a medio criar, con el esqueje en maceta -con 3 meses-, y yo la cultivo los otros seis o siete meses restantes. Sin embargo, la Flor de Pascua la cultivo totalmente. Compro los esquejes a una empresa Holandesa "Barberet & Blanc" situada en Puerto Lumbrera, en Murcia, y yo hago todo el proceso de cultivo.

¿Cómo se realiza este cultivo?, ¿cuáles son los tiempos?

Los esquejes de la Poinsettia más alta de copa -que necesita más calor- se plantan en mayo. Pero la más común, la que compra la mayoría de la gente para decorar sus casas, se planta a primeros de agosto. Se trata de una flor que se hace con 42-45 cm y, para que esté a gusto y crezca bien, necesita de 18 a 30°C. En esta temperatura funciona de maravilla, pero si nos pasamos de los 30 la planta pasa calor, no coge el agua que necesita, las hojas se arru-



gan y entonces hay que darle sombra con unas mallas. Es una planta bastante delicada, que no es fácil de cultivar.

A la hora de sembrarla no se le puede poner cualquier tipo de sustrato o turba, pues necesita un sustrato grueso para que la raíz no se apelmace y pueda respirar bien.

En cuanto al riego, al principio en esqueje la regamos por aspersión, con manguera; y cuando ya la abrimos, las pinchamos y la ponemos en vaso con todos los brazos juntos, ya no le debe dar tanto el sol. Cuando la planta ya ha crecido un poco se le corta la cabeza y se empiezan a abrir, es entonces cuando las ponemos a la distancia que tiene que estar unas de otras y se le pone un pincho con una goma a cada planta para el riego. Dependiendo del calor y el viento se le da entre 5 y 6 minutos de riego.

¿Puede decirnos por qué este cultivo ha arraigado tan bien en esta zona de Almería?

Por nuestro clima fundamentalmente. Esta planta florece en invierno, en noviembre y diciembre. Aquí en Almería, en las zonas donde más se cultiva como el Egido,

A la hora de sembrarla no se le puede poner cualquier tipo de sustrato o turba, pues necesita un sustrato grueso para que la raíz no se apelmace y pueda respirar bien



la Noria o la Mojonera, el clima es muy favorable para su producción. Es difícil encontrar un día en estas fechas que baje de los 9 grados. Por poner un ejemplo, recientemente hemos tenido 12, 15 y hasta 17 grados, esto es muy ventajoso para el cultivo de esta planta.

¿Qué enfermedades son las que más amenazan a este tipo de arbusto?

Enfermedades tiene muy pocas. Lo que sí ocurre es que es muy atractiva a los insectos; le ataca un poco de araña y, fundamentalmente, la palomilla blanca que deja las hojas negras, como sucias, y la planta no se puede vender. Para evitar esta palomilla, además de tratamientos, usamos la suelta de insectos que devoran la mosca blanca y una arañilla, un ácaro que cuando la palomilla pone un huevo lo pican y ese huevo ya no sale.

¿Esta planta requiere muchos gastos o es un cultivo agradecido?

Dependiendo de los problemas que surjan. Si todo va bien, con dos sulfatados y poco más la tienes; pero si por ejemplo viene mal el tiempo, hay poco sol o mucha humedad tienes que gastar mucho, además del gasto en el sustrato para la Bortritis. El enemigo también es el exceso de agua, eso es fundamental; tienes que tener el riego muy muy controlado, como eches mucha agua las hojas se caen y la planta muere.

¿Cuántas flores de Pascua ha plantado a grosso modo este año en su vivero?

Este año alrededor de unas 90.000. He hecho 22.000 por mi cuenta y 70.000 de una empresa que me ha traído los vasos, los esquejes y la turba. Ellos han corrido con la inversión y yo solo la he criado.

Debido al COVID-19, el sector de plantas y flores ha sido uno de los más perjudicados, ¿se ha resentido mucho en la producción y venta?

Este año para la Diplademia sí que hemos tenido problema en los meses de marzo, abril y mayo. La tenía que haber sacado el 20 de marzo y, sin embargo, la he sacado el 20 de abril. Todas esas ventas se han perdido; hemos tenido que tirar planta. Con respecto a la Poinsettia, en mi caso no ha afectado nada.

¿Cuál es la temporada de venta del pascuero?

La temporada comienza en noviembre, donde se sacan unas pocas para el Día de Todos los Santos; en el mes de diciembre la vamos sacando poco a poco. Lo gordo viene en el puente de diciembre, ahí se vende prácticamente toda la que producimos. La temporada suele finalizar para el 19-20 de diciembre. Este año la campaña se ha adelantado y la hemos vendido mucho antes que ningún otro año, de hecho ha seguido llegando mucha gente preguntando por ella pero no nos ha quedado ni una.



En cuanto a los nuevos avances tecnológicos, ¿ha modernizado de algún modo su explotación, utiliza las nuevas tecnologías?

Claro, en este sector cada temporada se saca algo nuevo; invernaderos con doble arco con pantalla automática que se abre y se recoge ella sola dependiendo del sol. Todo lo que va saliendo lo vamos acoplando.

¿Cuál cree usted que es el principal problema de este cultivo y, en general, de este sector?

Que es un cultivo muy problemático, mucho más que cualquier hortaliza que plantes. El doble. Aquí hay que tener mucho cuidado con que no se te seque la turba, con el exceso de calor, el exceso de frío, etc. Hay que estar muy encima de esta planta para que salga bien. Es muy complicada.

¿Cree usted que, en su caso, podrá haber relevo generacional?

Sí, en mi caso tengo a mis dos hijas trabajando en mi empresa. Una en la oficina y otra en el negocio y la producción. Creo que seguirán con este negocio, aunque ya otra cosa serán sus hijos.

Para finalizar, ¿cómo ve el futuro del este cultivo?

Pues yo lo veo bien, en España cada vez se vende y se compra más esta planta; ya está implantada esta costumbre. Además es una planta que no soporta ni mucho transporte ni frigoríficos, conforme se produce se vende; del semillero va directamente al consumidor. Esta es su gran ventaja, que se vende ese mismo día o al día siguiente como mucho. Yo sí le veo futuro. ○



LIFE
RESILIENCE

En LIFE Resilience
siempre apostamos
por la innovación,
solo así obtenemos
alimentos sostenibles
para una vida activa
y saludable



Proyecto cofinanciado por la
Unión Europea a través del programa LIFE
LIFE17/CCA/ES/000030

Duración del proyecto: 01/07/2018 - 30/06/2022

www.liferesilience.eu

Las producciones de frutales acumulan una indemnización de más de **132 M€**

Si hay un adjetivo con el que se puede describir al año 2020, es convulso. Y lo ha sido en todos los aspectos que nos podamos imaginar. La enfermedad COVID-19 impactó en nuestra vida cotidiana, salud y economía. A muchos de nosotros nos obligó a quedarnos en casa, pero muchos otros continuaron trabajando con cierta normalidad, como por ejemplo los agricultores, que han seguido saliendo al campo, afrontando el día a día y abasteciendo de alimentos a la población.

Ante este escenario, la actividad del seguro agrario no podía quedar paralizada y por supuesto no lo ha hecho. La contratación se siguió realizando con normalidad como también lo hizo la gestión y el pago de las indemnizaciones. Y es que la climatología no entiende de pandemias y los siniestros han continuado ocurriendo.

Las producciones de frutales han sido las más afectadas por la adversidad meteorológica del año 2020 y acumulan una indemnización de más de 132 millones de euros, de los cuales 40,62 millones corresponden a Cataluña. Prácticamente el total lo aglutina la provincia de Lleida, donde el cultivo de melocotón ha sido el más afectado. A continuación, se sitúa Murcia, con cerca de 30 millones de euros de indemnizaciones, de los cuales el 50% son consecuencia de las tormentas de pedrisco y albaricoque, melocotón y nectarina han sido los cultivos más afectados. Aragón, con más de 22 millones de euros, y Extremadura, con cerca de 20 millones, son las siguientes comunidades autónomas con más indemnización. Entre estas cuatro suman más del 84% de las indemnizaciones de fruta de este año.

Las tormentas de pedrisco ha sido el fenómeno más dañino en este año, sin olvidar el mal cuajado y la helada.

La intensa actividad tormentosa de la primavera y el verano fue la principal causante de los daños en las producciones de fruta y las indemnizaciones por los

daños causados por el pedrisco se acercan a los 90 millones de euros. Si bien no deberíamos olvidar que más de 28 millones corresponden a problemas derivados del mal cuajado y casi 10 millones a daños por helada.

En los últimos cuatro años, los productores de frutales recibieron indemnizaciones por valor de casi 487 millones de euros. No en vano, el seguro de frutales es uno de los que cuenta con mayor peso en el volumen del negocio del seguro agrario.

Ante situaciones como estas, contar con una protección que garantice la continuidad de las explotaciones, puede marcar la diferencia entre perderlo todo o seguir adelante. Desde el 1 de diciembre se pueden contratar las opciones del seguro de frutales que cuentan con cobertura frente a la helada. Para proteger la cosecha 2020, se contrataron casi 12.800 pólizas, que dieron cobertura a cerca de 100.000 hectáreas y a una producción de 2,20 millones de toneladas de fruta. o



**Ayudando a los agricultores.
a combatir el cambio climático.**

**Tenemos unos nuevos
compromisos con la
agricultura sostenible
para ayudar a los agricultores
y frenar los efectos del
cambio climático**

www.goodgrowthplan.com

Good Growth Plan
Syngenta Group

#goodgrowthplan

GABINETE DE ASESORAMIENTO TECNICO EMPRESARIAL PARA EL SECTOR AGRARIO (F20050)

Son numerosas las empresas que están viviendo una situación de extrema inquietud en los últimos meses. La situación causada por el COVID-19 hace imprescindible que autónomos y empresarios del sector agrario dispongan de un medio profesional y fiable al que poderse dirigir, pues son muchas las dudas que les asaltan y es necesario encontrar un apoyo y un asesoramiento personalizado que les ayude y les guíe para encontrar una buena gestión y sobrevivir a las consecuencias del COVID-19.

Dadas estas circunstancias se requiere desarrollar una actividad donde los empresarios y autónomos puedan exponer y plantear todas sus dudas de manera clara y concisa.

Por ello desde Asaja queremos ofrecer un asesoramiento gratuito de análisis, diagnóstico de problemas e identificar las medidas adecuadas y las alternativas de cada empresario para evitar problemas. Es decir que tanto autónomos como empresarios del sector agrario podrán recibir asesoramiento en distintos aspectos para adaptar, mantener y mejorar su actividad empresarial en la actualidad.

Para ello pueden realizar todas sus consultas con nuestros técnicos especialistas:

En el teléfono:

91-533-67-64.

En la Sede Nacional:

Calle Agustín de Bethencourt, 17 - 2ª Planta.

En los correos electrónicos:

miguel.angel@asaja.com

lola.magan@asaja.com

mauricio@asaja.com

antonio@asaja.com

eva@asaja.com



Gabinete de Asesoramiento

TÉCNICO EMPRESARIAL PARA EL SECTOR AGRARIO

Desde ASAJA somos conscientes de la gran cifra de desempleados que hay en este momento, por eso creamos un proyecto para ayudar a jóvenes (y no tan jóvenes) a incorporarse a nuevos negocios asesorándose con nosotros.

- ✓ Ponte en contacto con nuestros técnicos ¡Y EMPRENDE!

Las personas interesadas en utilizar nuestro gabinete de asesoramiento, lo pueden hacer a través de:

✉ miguel.angel@asaja.com
lola.magan@asaja.com
mauricio@asaja.com
antonio@asaja.com
eva@asaja.com

📍 Calle de Agustín de Bethencourt, 17
2ª planta, Madrid

☎ 915336764

Por un Plan Renove de compra de maquinaria más eficaz

Propuestas de Asaja para la modificación Real Decreto 704/2017, de 7 de julio



El RD 704/2017 que ha venido sirviendo de marco regulador en los últimos años para la concesión de subvenciones a la compra de maquinaria agraria, con el objetivo de modernizar esta en las explotaciones, en estos momentos está siendo objeto de una adecuación impulsada desde el Ministerio de Agricultura, a cuyo fin desde Asaja hemos formulado una serie de observaciones que consideramos se tienen que tener en cuenta en el nuevo real decreto que se está elaborando.

Mejorar el acceso a las subvenciones

Desde Asaja se propone la necesidad de modificar el criterio de selección de la presentación de las solicitudes, sobre todo después de las diferencias observadas en las posibilidades de acceder a estas ayudas en los distintos territorios, el rápido cumplimiento de las cantidades previstas para la subvención de la maquinaria agrícola subvencionable, y las demoras observadas en el Registro de Maquinaria (ROMA). Dentro de una misma provincia los plazos de inscripción en el ROMA entre un y otro lugar puede llegar a quintuplicarse, lo que indudablemente genera discriminación, sobre todo cuando como en este caso los recursos son limitados.

Por otra parte, la cuantía de las ayudas previstas en el caso de compra de tractores, y las condiciones para su percep-

ción, no las hacen atractivas para determinados potenciales compradores, circunstancia que afecta a la renovación del parque de esta maquinaria esencial para el desarrollo de la actividad agraria, y con ello su contribución de forma más importante a las reducciones de emisiones que afectan a la salud y al medio ambiente. El mercado de segunda mano de los vehículos tractores suele pagar más que el potencial achatarramiento de estos vehículos.

Propuestas concretas de modificación

Desde Asaja, concretamente se propone que el criterio de selección de solicitudes de ayuda no sea únicamente por orden de presentación, sino que se tengan en cuenta otros criterios para la mejor tramitación de las solicitudes. Quizás, establecer un criterio de baremación por puntos.

Consideramos que el criterio de orden de presentación y tener la máquina comprada y registrada, en el plazo de presentación de solicitudes, supone una situación de indefinición e incertidumbre, al tener que adquirir el equipo sin conocer si se va a recibir ayuda para su compra.

Para ello, se podría establecer una primera fase de presentación de solicitudes, en la que las facturas a presentar sean proformas, sin la obligación de registrar la maquinaria

nueva en el correspondiente registro de maquinaria, antes de conocer si el solicitante se podrá beneficiar de la ayuda que le corresponda según norma, o no.

Instaurar un plazo para el estudio de las solicitudes teniendo en cuenta diferentes criterios, tales como (requisitos del beneficiario, de la maquinaria a achatar, de la maquinaria nueva, características de la explotación, etc.). Después de la revisión y aprobación de dichas solicitudes, establecer un plazo para la compra de la máquina propuesta inicialmente, su registro y posterior achataramiento de la máquina vieja.

Otro aspecto a modificar en la propuesta del MAPA, es en referencia a la fecha de inscripción en el ROMA de todas las máquinas objeto de subvención. Es decir, que la fecha en la que tiene que estar registrada a nombre del solicitante, se vaya cambiando correlativamente en cada convocatoria (siendo ahora 1 de enero de 2016, sin modificación desde hace varias convocatorias).

Consideramos que la ayuda que corresponde a los tractores es muy baja en comparación con la que reciben otras máquinas, como las sembradoras, siendo los requisitos mucho mayores en los tractores, tanto en el vehículo que se va a achatar, como en el nuevo, y resultando una ayuda mucho menor, para equipos que tienen un precio de adquisición mucho más alto, por lo que, como se ha visto en las convocatorias anteriores, la ayuda para la renovación de tractores no resulta atractiva para los solicitantes, motivo

por el cual sería muy conveniente modificar los criterios de ayuda de los tractores, de modo que tengan más subvención y menores requisitos.

Por ello, vemos necesario el aumentar la cuantía base para los tractores, incrementando la cuantía €/Kw, el importe de la eficiencia energética y el de la fase de emisiones, así como tener en cuenta, en el cálculo de las ayudas, las estructuras de seguridad de los tractores a renovar.

Al igual que en los tractores, la cuantía de ayuda de las máquinas automotrices agrícolas, creemos que debería ser mayor a la propuesta por €/Kw.

Vemos también la necesidad de revisar el listado de maquinaria subvencionable, incluyéndose nuevas máquinas o equipos, que mejoren la eficiencia del trabajo en la explotación, como pueden ser equipos tecnológicos de autoguiado, aplicación de dosis variables, cortes de tramo, etc.

Otro asunto que preocupa a Asaja es la Disposición Adicional Primera de la propuesta ministerial, ya que en la convocatoria pasada nos dio ciertos problemas. La citada disposición, en su apartado segundo, indica que el Ministerio actualizará y publicará a través de su página de internet la relación de maquinaria subvencionable. Pues bien, tras la publicación de la convocatoria y una vez avanzado el plazo para presentar la ayuda, se nos comunicó que el listado de maquinaria se iba actualizando cada día. De ser así, entendemos que provoca una clara inseguridad a los posibles beneficiarios de las subvenciones. O



Deutz-Fahr 5D TTV: máxima versatilidad y tecnología avanzada



DEUTZ-FAHR, ha cosechado excelentes resultados con la Serie 5D, especialmente con su modelo 5100.4D, que desde los últimos años se ha posicionado como uno de los más vendidos en nuestro país. Ahora,

con la nueva Serie 5D TTV, probablemente haya conseguido uno de los mejores tractores multitarea que existen en el mercado, tanto por su contenido tecnológico como por su versatilidad.

Gracias a sus numerosas variantes, los modelos 5D TTV son perfectos tanto para labores en campo abierto, como para utilizarlos en los frutales y viñedos con marcos de plantación anchos, o incluso en explotaciones ganaderas.

Los puntos clave para desarrollar el nuevo 5D TTV han sido: prestaciones, comodidad, seguridad y flexibilidad.

PRESTACIONES

La gama 5D TTV monta los modernos motores FARMotion de 3 y 4 cilindros, conocidos por sus reducidos consumos y las excelentes prestaciones para usos agrícolas. Estos propulsores cumplen con la Fase IIIB de emisiones con solo añadir un catalizador DOC, que no requiere ni mantenimiento ni costosas regeneraciones periódicas. Además, tampoco necesita añadir AdBlue, lo que supone una mayor comodidad para el operador, ya que solo deberá preocuparse de repostar combustible. En las versiones 90 y 100 se puede elegir entre propulsor de 3 o 4 cilindros, mientras que la versión de 4 cilindros, que monta el modelo 5110.4 D TTV, entrega una potencia máxima de 113 CV y un par máximo de 435 Nm.

Diseñada y fabricada íntegramente por la marca, la transmisión de variación continua TTV garantiza un incomparable confort de conducción. Gracias a su innovadora construcción, la nueva transmisión TTV alcanza una relación mecánica del 100% en varios puntos de la curva de velocidad, lo que garantiza una extraordinaria capacidad de tiro y una mayor eficiencia. La velocidad máxima de 40 km/h, que también se puede configurar con cualquiera de las dos memorias de control de cruce, se alcanza con el motor a tan solo 1730 rev/min.

El nuevo 5D TTV cuenta de serie con tres velocidades de toma de fuerza (540/540E/1000) con eje intercambiable. El acoplamiento electrohidráulico proporcional incluido de serie se puede accionar mediante el botón del reposabrazos MaxCom o desde el exterior mediante los mandos de control remoto situados en los guardabarros.

El elevador trasero garantiza una capacidad máxima de elevación de 4.310 kg y cuenta con control electrónico de serie y la función de amortiguación de las oscilaciones producidas durante el transporte de los aperos suspendidos.

El elevador delantero opcional cuenta con una capacidad de 2.880 kg. Como opción, también se puede solicitar la toma de fuerza delantera o la trasera sincronizada con el avance.



Para satisfacer la demanda de los aperos hidráulicos más complejos hay disponible una bomba de caudal a demanda (Load Sensing) que suministra hasta 100 l/min con el motor a tan solo 1.850 rev/min. Si no se requiere tanto caudal, es posible optar por el sistema de centro abierto con caudal de hasta 84 l/min. En ambos casos se pueden alimentar hasta cinco distribuidores traseros, todos ellos de control electrónico y gestión de caudal o programación del tiempo de

■ MAQUINARIA

actuación. Opcionalmente, se pueden añadir hasta 6 vías derivadas delante, de las cuales 4 tendrían posición ventral junto a la cabina. En cuanto a la agilidad de maniobras, no importa la opción hidráulica elegida ya que siempre se instala otra bomba de 42 l/min dedicada a la dirección, lo que garantiza un accionamiento fluido y progresivo, incluso con el motor en ralentí.

COMODIDAD Y SEGURIDAD

En el puesto de conducción encontramos unos niveles de confort habitualmente reservados a los modelos de alta gama: la estructura de la cabina con solo 4 montantes que ofrece una excelente visibilidad externa, el aire acondicionado de serie, así como las suspensiones sobre casquillos hidráulicos y la suspensión neumática del asiento del conductor. El sistema de filtrado categoría 4, funciona como EPI durante las aplicaciones de los tratamientos de los cultivos. Opcionalmente, se puede equipar con radio Bluetooth y una práctica bandeja plegable, que incluye compartimentos para las bebidas y portaobjetos.

Único en su categoría es el ergonómico reposabrazos MaxCom, que incluye un mando principal desde el que controlar todas las funciones con una sola mano, o el pequeño mando en cruz electrónico para gestionar los distribuidores hidráulicos. En ambos casos el conductor puede programar diferentes teclas para personalizar el manejo del tractor. De esta manera, es posible controlar de manera simple, inmediata e intuitiva incluso los aperos más complejos. Gracias a las teclas dispuestas en línea, se pueden gestionar con un solo dedo los elevadores y los distribuidores adicionales. Además, todos los mandos están identificados con la célebre e intuitiva "lógica de colores" característica de los tractores Deutz-Fahr.

El nivel de seguridad de la nueva gama 5D TTV tampoco tiene rivales: incorpora de serie frenos en las 4 ruedas, así como el freno de estacionamiento hidráulico (HPB) y la función PowerZero (parada activa), que permite al operador detener el tractor con total seguridad, incluso en pendientes pronunciadas, sin necesidad de utilizar el pedal del freno.

La Serie 5D TTV también puede incorporar ahora la suspensión delantera de ejes independientes y con control de tracción electrónico. La suspensión se regula automáticamente en función de las circunstancias gracias a su amortiguación variable y a los sistemas anticabeceo y antibalaceo. Esto aumenta notablemente el nivel de seguridad activa y el confort de marcha al mismo tiempo. Además, el sistema de control de tracción inteligente (SmartTraction) -que gestiona automáticamente la conexión y desconexión proporcional del bloqueo de diferenciales y la doble tracción- permite a los nuevos 5D TTV asegurar la máxima tracción al mismo tiempo que se evitan daños en el suelo.



FLEXIBILIDAD

La Serie 5D TTV es una referencia en su segmento gracias a sus dimensiones compactas, su excepcional maniobrabilidad y a sus equipamientos de absoluta vanguardia. De serie, los nuevos modelos vienen equipados con el sistema Comfortip, que gestiona automáticamente las tareas repetitivas en cabezcos. Como opción, ofrecen la conectividad ISOBUS, sistemas de guiado con capacidad de controlar más de 200 secciones en aperos compatibles, el iMonitor3 con pantalla de 8" y las más modernas funciones de los sistemas de agricultura conectada (Connected Farming System).

Su extraordinaria versatilidad de empleo se completa con las amplias posibilidades de configuración de las conexiones eléctricas auxiliares dentro y fuera de la cabina; las luces de circulación y de trabajo están disponibles tanto en versión halógena como led, para garantizar el máximo rendimiento incluso trabajando de noche.

Su extraordinaria versatilidad se potencia aún más con la posibilidad de equipar el 5D TTV con elevador trasero compacto que, combinado con ruedas estrechas para trabajar entre hileras, presenta un ancho de solo 1,75 m, perfecto para trabajar en campos de frutales y viñedos con marcos de plantación anchos.

El nuevo 5D TTV es la última propuesta en tractores multitarea de DEUTZ-FAHR y llega para convertirse en el nuevo referente en términos de prestaciones, comodidad, seguridad y flexibilidad. ○



Serie MF 5S de Massey Ferguson

Combina la mejor visibilidad de su clase con un manejo sencillo, y cómodo, perfecto para las labores agrícolas y ganaderas



Massey Ferguson, presenta cinco nuevos modelos de 105 a 145 CV dentro de la nueva serie MF 5S, que sigue con el sorprendente diseño de la Nueva Era de tractores y con la nueva experiencia de usuario, ya introducida en los MF 8S.

Con la mejor visibilidad de su segmento y un radio de giro de 4 m, hacen a esta nueva serie líder en el sector de la media potencia, con un capó más estrecho e inclinado y unas características muy útiles, que hacen que los tractores de la serie MF 5S, sea el mejor tractor para trabajos con pala del mercado. Además, su mayor capacidad de lastre, con mayor carga útil y su mayor capacidad de tiro, los convierten en potentes máquinas de trabajo en el campo y en la carretera.

Todos los modelos están equipados con motores de cuatro cilindros, que ofrecen potencias máximas desde 105 CV, incluyendo un nuevo modelo de 145 CV como tope de gama. Se puede elegir entre tres niveles de especificación: Essential, Efficient y Exclusive, además de una serie de opciones incluyendo la última tecnología de agricultura de precisión "Smart Farming" de uso más intuitivo para un control total.

"La serie MF 5S es la más versátil, ya que combina el alto rendimiento, la comodidad y agilidad con la mejor visibilidad de su segmento y unas características especiales que los convierten en los tractores más modernos para trabajos con pala frontal", afirma Francesco Murro, Director de Marketing de Massey Ferguson para Europa y Oriente Medio.

"Verdaderos tractores polivalentes, la serie MF 5S ofrece la potencia necesaria y las especificaciones para adaptarse a todos los trabajos". Basándose en el éxito de la serie MF 5700 S, estos tractores ofrecen un manejo sencillo y unas características mejoradas unidas a un bajo coste de mantenimiento. "El MF 5S combina las dimensiones compactas que requieren los ganaderos y los agricultores, con el rendimiento y la potencia necesarios para el trabajo en el campo", añade.

Gracias a sus compactas dimensiones, a su distancia entre ejes de 2,55 m, a su excelente visibilidad, a su elevado caudal hidráulico y a su fácil manejo, el MF 5S es por excelencia el tractor Massey Ferguson para el trabajo con palas cargadoras. Además todos los modelos pueden equiparse con la preinstalación para pala cargadora desde fábrica, o bien venir equipados con la pala, ya instalada de fábrica de la serie MF FL de Massey Ferguson.

Para los trabajos en las explotaciones ganaderas o agrícolas, los tractores MF 5S ofrecen una gran cantidad de funciones que mejoran su rendimiento. Un nuevo elevador tra-

Especificaciones de la serie MF 5S

	MF 5S.105	MF 5S.115	MF 5S.125	MF 5S.135	MF 5S.145
Motor	AGCO Power 4 cilindros / 4.4 L Fase V				
Transmisiones	Semipowershift Dyna-4 o Dyna-6 Eco				
Potencia Max. ISO TR14396	105 CV	115 CV	125 CV	135 CV	145 CV
Par Max. *	440Nm	460Nm	520Nm	540Nm	550Nm
Capacidad de elevador trasero	5.700kg				
Capacidad de elevador	3.000kg				
Batalla	2.550m				

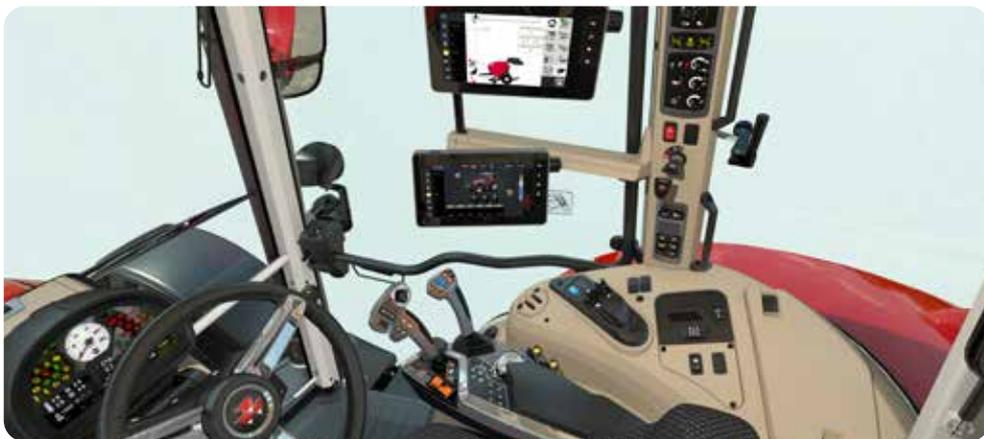
*Par máximo a 1,500rpm ; **Elevador delantero opcional



sero con 5.700 kg de capacidad de elevación (en todo su recorrido) y hasta 6.000 kg de capacidad máxima de elevación. Junto a un nuevo elevador delantero de 3.000 kg. Además se ha aumentado la masa máxima de lastre permitida (MMA) de hasta 9.500 kg, esto permite a los tractores manejar con seguridad implementos más pesados y anchos, delanteros o traseros para mejorar la capacidad de trabajo.

La última tecnología de Smart Farming mejora aún más el rendimiento y la eficiencia con funciones de agricultura de precisión más fáciles de usar, como la telemetría MF Connect, el autoguiado MF Guide, con control de secciones (SC) y control de dosis variable con mapas de aplicación (VRC) de MF y conectividad ISOBUS.

"Tanto si se trata de trabajar en una explotación cerealista como con un contratista, o en una explotación ganadera, estos sencillos, fiables, cómodos, versátiles y bien equipados tractores ofrecen el rendimiento que los agricultores y ganaderos de hoy en día necesitan junto a unos costes de explotación reducidos", añade el Sr. Murro. O



Características de las series MF 5S

- Elección sencilla de tres niveles de equipamiento: Essential, Efficient y Exclusive para cumplir con todos los requisitos y las diferentes aplicaciones. Otras opciones adaptan los tractores a las necesidades específicas.
- Una nueva opción de pala frontal de fábrica incluye una amplia gama de características para mejorar la facilidad de su instalación, manejo y control en el día a día del operario.
- Visibilidad y maniobrabilidad líderes en su segmento.
- La cabina más silenciosa y mejor aclimatada que mejora la comodidad del operador, con nuevos apoyabrazos ergonómicos y controles y opciones de suspensión.
- El último motor de cuatro cilindros de 4,4 litros de AGCO Power que cumple con la normativa de emisiones de la fase V con una sencilla tecnología "todo en uno" sin casi mantenimiento y diseñada para toda la vida del tractor.
- Elección de las prestigiosas transmisiones Dyna-4 o Dyna-6 con funciones de Freno a Neutro, cómo estándar y opciones de cambio automático Speedmatching o AutoDrive.
- Nuevo diseño de eje delantero suspendido de mayor capacidad.
- El elevador trasero más robusto proporciona una capacidad de elevación de 5.700 kg en todo el rango de su recorrido, mientras que el elevador delantero opcional con 3.000 kg de elevación. La Masa Máxima Autorizada (MMA) aumenta a 9.500kg.
- Los nuevos terminales táctiles Datatronic 5 y Fieldstar 5, más intuitivos, con tecnología Smart Farming ayudan a optimizar los trabajos en labores y a mejorar la precisión y los beneficios.

i-Sigma



LUBRICANTES ENI PARA LA AGRICULTURA

Creciendo con
la experiencia



Lubricantes i-Sigma. Toda nuestra investigación dentro de tu trabajo.

La nueva gama de lubricantes y productos especiales de Eni, tanto para máquinas agrícolas como para máquinas de explotación, es todo lo que necesita para conseguir siempre la máxima productividad. El lubricante Eni i-Sigma Biotech es un aceite de última generación para motores diésel desarrollado con componentes obtenidos de recursos vegetales renovables. Es la solución perfecta que garantiza un alto nivel de "ahorro de combustible", protección frente a todas las condiciones climáticas y un alto rendimiento prolongado.

Descubre más en oilproducts.eni.com



oilproducts.eni.com



Cursos para
agricultores y
habitantes del
medio rural

Programa plurirregional
ASAJA 2020 financiado por el MAPA

Financiado por:



MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA
Y ALIMENTACIÓN

COSECHA
2021

Se podrá fraccionar el pago de
la prima en 2 veces

Seguro de frutales



HASTA
UN **35%** de bonificación
sobre la prima
comercial del seguro.



agroseguro
40 AÑOS

¡Gracias! PORQUE, DURANTE LA CRISIS DE LA COVID-19, CONTINUÁIS
A PIE DE CAMPO **GARANTIZANDO NUESTRO ABASTECIMIENTO**

PARA SUSCRIBIR SU SEGURO DIRÍJASE A: • MAPFRE ESPAÑA CÍA. DE SEGUROS Y REASEGUROS • CAJA DE SEGUROS REUNIDOS (CASER) • AGROPELAYO SOCIEDAD DE SEGUROS S.A. • SEGUROS GENERALES RURAL • ALLIANZ, COMPAÑÍA DE SEGUROS • PLUS ULTRA SEGUROS • HELVETIA CÍA. SUIZA S.A. DE SEGUROS • CAJAMAR SEGUROS GENERALES S.A. • MUTUALIDAD ARROCERA DE SEGUROS • GENERALI DE ESPAÑA, S.A. SEGUROS • FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS • SEGUROS CATALANA OCCIDENTE • BBVASEGUROS, S.A. DE SEGUROS • AXA SEGUROS GENERALES • REALE SEGUROS GENERALES • SANTA LUCÍA S.A. CÍA. DE SEGUROS • MUSSAP, MUTUA DE SEGUROS • MGS SEGUROS Y REASEGUROS S.A. • AGROMUTUA MAVDA, SDAD. MUTUA DE SEG. • PELAYO, MUTUA DE SEGUROS A PRIMA FIJA

NUEVO OPEL ASTRA

MÁS EMOCIONANTE QUE NUNCA /



Los jóvenes agricultores necesitan aprovechar cada gota. Por eso, Opel y ASAJA se unen para que disfrutes del Nuevo Opel Astra con condiciones inigualables.

- Innovadora tecnología alemana.
- Hasta 950 km de autonomía.
- Renting todo incluido por **271 €/mes***

FREE2
MOVE
LEASE

DESCUBRE EL NUEVO OPEL ASTRA EN OPEL.ES



O P E L

Valores WLTP: Consumo de carburante (l/100 km) mínimo y máximo de 4,3 a 6,1 en ciclo combinado - Emisiones de CO₂ (g/km) mínimo y máximo de 112 a 139 en ciclo combinado. Valores NEDC: Emisiones de CO₂ (g/km) desde 90 hasta 116.

* Cuota IVA no incluido, para Astra GS Line 1.2T SHL MT6 S/S 110 CV (81kW) durante 48 meses y 60.000 km. Oferta de renting para profesionales y empresas en Península y Baleares válida exclusivamente hasta el 31 de diciembre de 2020 para vehículos en stock y pedidos realizados hasta fin de mes. Disponible para otros plazos y kilometrajes. Incluye asistencia en carretera 24 h, mantenimiento, cambio de 4 neumáticos, seguro y servicio Protección Total Auto, y gestión de multas. Consulte condiciones de la oferta en su Concesionario Opel. Operación sujeta a validación de riesgo. Free2Move LEASE es un nombre comercial utilizado por Arval Service Lease, S.A., con domicilio en la Avda. del Juncal 22-24, 28703 San Sebastián de los Reyes (Madrid) y NIF A-81573479. El PVP Recomendado (PVPR) de los vehículos incluye impuestos, transporte y en su caso, kit de accesorios. Impuesto de matriculación según los tipos generalizados del 0% - 14.75% aplicables en base a las emisiones de CO₂ de cada vehículo. El tipo aplicable podrá variar según el protocolo de medición CO₂ aplicable al matricular (NEDC hasta el 31.12.2020 / WLTP a partir del 01.01.2021) así como de la Comunidad Autónoma que sea competente, y/o del neumático u otras opciones que se seleccione. Al PVP pactado (incluyendo impuestos vigentes en ese momento) con el concesionario, se le aplicarán siempre los impuestos que legalmente correspondan finalmente, sin que cualquier eventual cambio por este motivo pueda considerarse modificación del precio pactado.