Mundo AGRARIO
LUNES 2 OCTUBRE 2017
Nº160
25 AÑOS 1991 - 2016

CULTIVOS
La calabaza de cabello de ángel, dulce alternativa
PÁGINAS 3

HUERTA
Una manzana 'made en Castilla y León'
PÁGINA 5

Un trabajador realiza labores de carga de grano en las instalaciones de la empresa Álvarez de la Lama en Villada (Palencia. / ACCOE

Los guardianes del cereal

Informe Castilla y León cuenta con el 27,5% de las 473 firmas almacenistas no cooperativas de toda España / Su perfil es el de una pyme de carácter familiar, con más actividades económicas, asentada en el medio rural, y con márgenes muy bajos

MARISOL CALLEJA

El comercio mundial de cereales y oleaginosas es el mayor flujo internacional de productos agrarios. La volatilidad de los mercados es un hecho que condiciona la actividad de todos los operadores, expuestos a grandes fluctuaciones. Poco o nada pueden hacer los productores en un mercado global, y mucho menos influir en los precios.

Si hablamos en términos de producción, China se sitúa en el ranking como la mayor productora de cereales con el 20% mundial, seguida de EEUU, la Unión Europea, que es la primera de trigo y cebada, e India con el 16%, 11% y 10% respectivamente.

Como es sabido, España es un país deficitario en la producción de cereales, como ocurre con otros productos, con un consumo de entre 28 y 30 millones de toneladas al año. De ellas, el 70% se destina a alimentación animal, el 16% a alimentación humana, un 11% va a usos industriales y el 3% restante se utiliza para semilla. Según las estadísticas, nuestro país está entre los diez primeros importadores de cereales.

Así se refleja en el Libro Blanco del Sector de Almacenistas de Cereales y Oleaginosas elaborado por Alicia Langreo (Saborá Estrategias Agroalimentarias), con la colaboración de ACCOE, donde se pretende dar a conocer la realidad del sector, así como «su aportación a la sociedad y su papel en el conjunto del sistema alimentario».

Hay que señalar, como destaca José Manuel Álvarez, secretario general de la Asociación de Comercio de Cereales y Oleaginosas de España, que «no ha sido fácil» delimitar el universo de almacenistas en el territorio nacional, ya que no hay una definición estadística de la actividad «ni datos adecuados». De esta forma, se ha trabajado sobre la base del registro SILUM, que reúne a todos los que venden alimentos para el ganado, eliminando a los no almacenistas en colaboración con ACCOE.

Un filtro a través del que se han localizado 473 firmas en España que tienen su actividad en el mercado mayorista interior de cereales y/u oleaginosas de forma estable y para las cuales esta actividad es «prioritaria» en su negocio, a la vez que tienen «cierto volumen».

Hay almacenistas de cereales en todas las comunidades autónomas, aunque su presencia es destacada en aquellas con mayor producción. Es el caso de Castilla y León, con el 27,5% del total, y Castilla-La Mancha, con el 22%, seguida en el ranking por Aragón (11,6%), Andalucía (8,6), Cataluña (6,3) y Extremadura (5,1%).

Estas seis comunidades, como se refleja en el Libro Blanco del sector, reúnen más de 80% de las empresas del sector. Su autora destaca, en este caso, el alto número de empresas localizadas en la Comunidad de Madrid-un 6,3%-, que atribuye a la «destacada» presencia de sedes de empresas multinacionales y filiales de otros países.

Según los datos de Saborá y la in-

FINANCIACIÓN 2017
SU CRÉDITO, RÁPIDO Y FLEXIBLE
AgroBank

MERCADO

formación que consta en el registro, hay un número «considerable» de empresas que compatibilizan la actividad en el transporte de estos productos con el comercio mayorista, en total 157 empresas; el 33,2% de las empresas centradas en el mercado interior. Buena parte de ellas se ubican en la Comunidad, según estos datos. Y es que se tiende a la diversificación.

Francisco Álvarez de la Lama es almacenista, con sede en Villada (Palencia), y ex-presidente de ACCOE. Tiene claro el «importante» papel del almacenista de cereales en el medio rural. «Se ayuda al agricultor, compramos la cosecha, facilitamos los fertilizantes y herbicidas, preparamos la semilla y le asesoramos», señala consciente de que la competencia es «atroz».

En su opinión, muchos de los que ahora operan en el mercado «no debieran actuar». Y se refiere concretamente a las multinaciones que antes importaban barcos, y que ahora «se meten» en el mercado interior y «desplazan» a aquellos que tienen naves y almacenes.

Este almacenista estima, al igual que los resultados de la encuesta, que entre el 25-30% de los cereales y oleaginosas en España se comercializa por cooperativas y el 70-75%restante por almacenistas privados, es decir, dos tercios de la cosecha. Unos datos que se pueden trasladar también a Castilla y León.

Los precios de los cereales siguen siendo bajos con una tendencia de cierta estabilidad. Hay que tener en cuenta que a pesar de los malos datos de esta campaña agrícola en España- 2,6 millones de toneladas en Castilla y León-, no hay grandes oscilaciones ya que este año se ha registrado la segunda cosecha más alta en el mundo. La anterior fue la primera.

Lo cierto es que las cosechas están aumentando de forma exponencial, sin el que el agricultor o el almacenista puedan influir en el mercado. Su actividad, como expone Langreo, se ha vuelto «más complicada» debido a la creciente exposición del mercado europeo de cereales al mercado internacional y sus alteraciones. Una volatilidad para la que están «mal preparados» la mayor parte de este colectivo.

Álvarez de la Lama recuerda, por otra parte, que este año habrá que importar más cereal para abastecer el consumo nacional.

Todo ello, teniendo en cuenta que el sector trabaja con márgenes «muy bajos», entre el 3% y el 5%, según este almacenista palentino, y en un contexto de volatilidad en el que es «fácil» equivocarse en una operación. A pesar del papel fundamental del almacenista en la cadena de producción, se traslada en ocasiones una imagen de «especuladores» entre los agricultores y consumidores que, como recoge el informe, «puede ser utilizada en momentos críticos». El sector insiste en que el precio lo pone «el puerto más el transporte». Todo ello en un contexto internacional

Hay que recordar que en España, más del 80% de los cereales se distribuye entre las comunidades de Castilla y León, Castilla-La Mancha, Aragón y Andalucía, siendo nuestra Comunidad la mayor productora de trigo, maíz, y una de las primeras en cebada.

El girasol es el cultivo más extendido de entre las oleaginosas, con presencia en la región, que es la mayor productora de colza con el 38% de la superficie y el 32% de la producción nacional.

El trabajo realizado por Saborá entienden por almacenistas de cereales y oleaginosas del mercado interior a aquellas empresas que compran en el mercado en origen y venden en destino (industria transformadora), realizando la labor de compra a los agricultores, transporte y almacenamiento para su venta a lo largo del año.Como recoge Alicia Langreo, la gran dispersión de la producción de cereales y oleaginosas en España define la gran dispersión de los almacenistas, lo que, a su juicio, le confiere un papel «importante» en el medio rural.

En este sentido, se trata de empresas localizadas mayoritariamente en municipios menores de 20.000 habitantes, y en buena medida de 5.000 habitante. La gran mayoría además son pymes de carácter familiar, vinculadas geográfica y «económicamente» a los productores para los que resultan «imprescindibles», no solo como comercializadores de cereales u oleaginosas sino también como suministradoras de insumos y servicios. Eso sí, con una capacidad negociadora «baja» con los grandes clientes». Su pequeña dimensión y su carácter local dificulta el acceso a la información de los mercados.

EMPRESAS NO COOPERATIVAS ALMACENISTAS DE CEREALES Y OLEAGINOSAS

	TOTAL	Más del establecimiento	Con transporte	Fabricantes	Multinacionales	Asesores	Agentes	Con sede en otra CCAA
Andalucía	42	3	11	2	0	0	1	1
Aragon	57	5	18	1	1	0	0	2
Baleares	1	0	0	0	0	0	0	0
Canarias	1	0	0	0	0	0	0	0
Cantabria	2	1	1	0	0	0	0	0
Castilla-La Mancha	108	4	56	4	0	0	0	0
Castilla y León	135	24	45	3	0	0	0	3
Cataluña	31	9	8	0	3	1	0	0
Extremadura	25	1	5	5	0	0	0	0
Galicia	5	0	1	1	1	1	0	0
La rioja	10	3	0	0	0	0	0	0
Madrid	31	3	0	1	10	0	0	0
Murcia	12	1	0	1	0	0	1	9
Navarra	19	0	11	0	0	0	1	0
País vasco	4	0	3	0	0	0	0	0
C. Valenciana	8	0	0	2	0	0	0	0
Total	491	54	157	20	14	2	3	6

FUENTE: Saborá. EL MUNDO DE CASTILLA Y LEÓN

DATOS DE SECTOR

473 firmas almacenistas no cooperativas con actividad estable en el mercado mayorista interior de cereales y/o oleaginosas; y unas 440 cooperativas.

70-75% de la producción de cereales y oleaginosas se comercializa por almacenistas. El 25-30% por cooperativas.

75.000 toneladas es la cifra media de compra por empresa. El 20% de las empresas trabajan con más de 100.000 toneladas.

5-25 millones de euros es la horquilla del volumen de ventas de la mayor parte de las empresas almacenistas.

85% de los almacenistas están en municipios de menos de 20.000 habitantes y el 65% en los menores de 5.000.

98% del suministro viene de los agricultores, un 54% compra a otros almacenistas, un 56% a cooperativas y un 31% a importadores.

Las Opas defienden un modelo cooperativo y profesional

ASAJA, la Alianza y UCCL critican los precios y piden a la Junta un presupuesto «real» para afrontar 2018

M.C.

El sector primario reconoce que en muchas zonas de la Comunidad la única forma de comercializar es a través de los almacenistas privados. Una figura que pone en «valor» la actividad del sector en la cadena alimentaria y en el ámbito rural.

ASAJA, la Alianza UPA-COAG y UCCL valoran este papel, aunque siguen apoyando, en primer término, un modelo cooperativo que haga «fuerte» al sector. Un paso más, dicen, para concentrar la oferta, ganar volumen y capacidad negociadora de agricultores y ganaderos en el mercado. Algo que ahora apenas existe.

Cooperativas y almacenistas conviven en busca de un margen de negocio cada vez más difícil de lograr. A pesar de las dificultades, y de las relaciones complicadas en un mercado de grandes oscilaciones, Aurelio González, coordinador de la Alianza UPA-COAG, cree que no es bueno meter a «todos en el mismo saco», en relación al sector de los almacenistas.

Agricultores y empresas buscan la máxima rentabilidad. El problema para Donaciano Dujo, presidente de ASAJA, reside en el momento en que ni unos ni otros son «verdaderos profesionales». Y en este sentido, insiste en que el modelo cooperativo debe garantizar la búsqueda de mejores precios y menores costes de producción para que resulte atractivo.

Para el coordinador regional de la UCCL, Jesús Manuel González Palacín, es necesario además una «regulación» del sector de los cereales que controle la labor de los operadores, en un sector «muy especulativo».

Una reivindicación que el coordinador regional de la Alianza UPA-COAG lleva hasta las Lonjas. Aurelio González insiste en que les «preocupa» su papel y la «manipulación» que existe en los mercados locales.

A pesar del apoyo al modelo cooperativo, desde las organizaciones agrarias se reconoce el apoyo que en muchas ocasiones el almacenista ofrece al agricultor, en forma de asesoramiento o de financiación en una relación basada en años de confianza.

El sector afronta una mala campaña, marcada con precios de hace treinta años. Un escenario que las Opas aprovechan para volver a reivindicar a la Junta ayudas para el sector. En concreto, ASAJA, la Alianza y UCCL se refieren al presupuesto de la Comunidad para el 2018 que, a su juicio, debe llegar a los niveles de antes de la crisis.

«Queremos un presupuesto que permita hacer políticas propias, mejore los seguros, sea más agresivo en regadíos y concentraciones y facilite la incorporación de nuevos jóvenes». Declaraciones de Donaciano Dujo que deja claro que, si la respuesta de la Junta no se ajusta a las peticiones del sector ni a la realidad de un momento «dramático» para el campo, «volverán a la calle.»

Una opinión que comparten las otras dos organizaciones agrarias. Para Palacín, los préstamos por la sequía han sido un «desastre absoluto», por eso, pide una respuesta «real» a las necesidades del sector agrario. Por el momento, no se habla de fechas para nuevas protestas, lo que sí está claro es que las reivindicaciones van a seguir a la espera del compromiso que defina Agricultura para las cuentas de 2018.

Moisés Tascón, agricultor de Puente Duero (Valladolid), junto a su hijo Moisés y varios trabajadores en plena recolección de calabazas en su explotación. / M.C.

Calabaza de cabello de ángel, dulce alternativa

Recolección Las restricciones de riego reducen a «la mitad» la producción esta campaña / El cultivo se presenta como una opción rentable en rotación

M. CALLEJA

La cidra o calabaza de cabello de ángel es uno de los cultivos alternativos en regadío, con muy poca expansión en Castilla y León, apenas hay 350 hectáreas en total de esta planta que pertenece a la familia de las cucurbitáceas.

Hay poca superficie y pocas fábricas también en España destinadas a la elaboración industrial de cabello de ángel utilizado como relleno para postres y dulces. El cabello de ángel es el resultado de la cocción de la pulpa de la calabaza. Un proceso tras el que se obtienen una serie de filamentos «delgados casi transparente» que se usan en confitería. Así lo explica la ingeniera agrónoma Laura Cobos en el trabajo sobre cultivos alternativos elaborado por INEA, y en el que se destaca que los residuos que resultan tras el proceso, la cáscara y la semilla, se utilizan también en la elaboración de compost.

Moisés Tascón es un agricultor de Puente Duero (Valladolid) al que esta calabaza confitera no le es ajeno. No en vano, lleva más de treinta años con este cultivo que forma parte de la rotación en su explotación agrícola.

El primer contacto con el cultivo llegó a través de intermediarios, como reconoce este profesional. Después se estableció una relación directa con la fábrica, con la que Moisés contrata superficie y producción cada campaña.

Como ha ocurrido con el resto de cultivos, y especialmente en esta zona vallisoletana castigada por las restricciones de riego, el año ha sido «malo» también para la calabaza de cabello de ángel.

La recolección se ha adelantado por la falta de agua, lo que se está traduciendo en una menor producción. La mitad de una campaña media, según Moisés, que cree que este año rondarán los 30.000 kilos por hectáreas, frente a los 50.000 de una campaña habitual. Hay unidades, dice, pero faltan kilos.

«Hemos estado las últimas dos semanas de agosto sin agua en uno de los momentos más exigentes para el cultivo», lamenta convencido de que las cosas «no se han hecho bien» desde la Confederación Hidrográfica del Duero.

Moisés pertenece a la Comunidad de regantes de Tordesillas, una de las amenazadas con multas millonarias por la CHD por sobrepasar el cupo de agua asignada. Una situación que les preocupa especialmente.

La calabaza es una alternativa «rentable» dentro de la explotación «en un año normal», según este profesional que trabaja con su hijo Moisés, de 38 años. El agricultor está obligado a diversificar y, especialmente, a funcionar «a base de kilos». Algo que va a verse resentido en una campaña marcada por una grave sequía en Castilla y León y por las bajas producciones. En este caso, los contratos están «bastante ajustados», sobretodo si se tiene en cuenta que hablamos de un cultivo que exige mucha mano de obra y es casi ecológico.

Tanto la labor de siembra como la cosecha, que se desarrolla en estas semanas, es manual. Lo que exige la contratación de cuadrillas para trabajar en el campo. En Puente Duero, Moisés y su hijo realizan las labores de recolección estos días junto a otros seis trabajadores. Un coste añadido que reduce los márgenes, especialmente en un año como éste en el que bajado la producción de forma significativa.

Moisés tiene algo más de 30 hectáreas de calabaza de cabello de ángel, una superficie que espera mantener la próxima campaña. Aún sí reconoce que en los últimos años ha bajado el consumo de dulce, algo que repercutió también en la superficie de siembra. Han llegado a cultivar solo unas 10-12 hectáreas. El «repunte» de este año les permitió subir superficie.

La calabaza confitera es un cultivo «exigente» en momentos críticos, es decir, en la floración. El agricultor debe estar «muy encima», según este profesional. Por otra parte, no lleva fitosanitarios, lo que le convierte en una alternativa prácticamente ecológica.

En términos agronómicos, y según el estudio de INEA, el cultivo se adapta «bien» a toda clase de terrenos, aunque es aconsejable sembrar en aquellos suelos pesados o muy ricos ya que produce un gran desarrollo vegetativo en detrimento de la floración y fructificación.

En cuanto a la temperatura óptima, Cobos habla de 28-32 °C; por debajo de los 10ºC se paraliza el desarrollo, y la temperatura máxima en la que vegeta es de 42°. Durante la época de floración, según esta ingeniera agrónoma, el cultivo necesita temperaturas medias con un máximo de 32ºC. Si en ese periodo hace frío o se supera en exceso la temperatura óptima, «se producirán pocas flores y el fruto no llegará a cuajar».

La cosecha de calabaza de Puente Duero va directamente a Sevilla, a la fábrica donde luego se utilizará el fruto maduro para ser procesado. Mientras la cuadrilla avanza las labores, varios camiones esperan a pie de campo para cargar el producto, cerca de 30.000 kilos por viaje y camión. El desplazamiento es diario.Y es que la fabrica «no para».

AGRICULTURA

El lúpulo busca estabilidad

León Hopsteiner España prevé una cosecha «ligeramente inferior» al 50%, muy por debajo del millón de kilos aproximado de una campaña media / Empresa y cultivadores trabajan en la adaptación de nuevas variedades para ganar en competitividad

M. CALLEJA

Hasta mediados de este mes de octubre seguirá llegando a fábrica el lúpulo cosechado, en una «mala» campaña. Así lo confirma José Antonio Magadán, director general de Hopsteiner España, que destaca, sin embargo, el potencial de crecimiento del sector, más allá de la coyuntura y excepcionalidad de este año. Ya se ha recogido en torno al 50%, como destacan desde la multinacional, expertos mundiales en el cultivo y comercialización del lúpulo.

No hay datos oficiales, aunque, desde la empresa estiman que la cosecha final será «ligeramente inferior» al 50% respecto a una campaña habitual, un dato que siendo malo es también «algo mejor» de lo que se esperaba inicialmente. Y es que las circunstancias meteorológicas en forma de heladas y granizo no han podido ser más negativas. Sus efectos han causado estragos en un cultivo cuya planta se utiliza principalmente en la elaboración de cerveza.

Los agricultores hablan directamente de un cultivo «maltratado» por todo tipo de adversidades. «Nos va a quedar menos de la mitad de una campaña media», subraya Isidoro León, presidente de la SAT Lúpulos de León, que finalizó la cosecha la semana pasada. En su opinión, la campaña se cerrará en torno a los 500.000 kilos, muy por debajo de la media.

En definitiva, y en términos generales, el sector insiste en que este ha sido un año «para olvidar». El calor del comienzo de ciclo adelantó el crecimiento de la planta. Un hecho que, unido a la falta de lluvia en primavera, provocó que la helada le pillara, en muchos casos, tutorada, quedando carbonizada.

Por si esto fuera poco, el excesivo calor de junio estresó al lúpulo, que recibió la puntilla definitiva con el granizo, cuando estaba a punto de comenzar la cosecha, especialmente en la zona de Villanueva, la más afectada y donde se concentra casi la totalidad de la producción nacional.

Este contexto adverso exigirá a Hopsteiner España adoptar una solución «coyuntural» esta campaña, que pasa por «importar» lúpulo para dar respuesta a la demanda de la industria nacional. Lúpulo que llegará probablemente de Alemania y Estados Unidos, principales países productores, teniendo en cuenta, eso sí, que «no ha habido» una buena cosecha mundial en general, como apuntan desde la multinacional.

Hay que recordar que la Sociedad Agraria de Transformación (SAT) Lúpulos de León y la multinacional Hopsteiner, que adquirió el 80% del accionariado de la Sociedad Española de Fomento del Lúpulo, mantienen un acuerdo de compraventa de la producción de lúpulo de la provincia con una vigencia de cinco años y que va a permitir a los agricultores acometer mejoras e inversiones en las explotaciones, ampliamente demandadas. Este es uno de los principales objetivos.

El reto sigue siendo a medio y largo plazo la existencia de un sector «más estable», en palabras de José Antonio Magadán. Un planteamiento que exige una reconversión en el más amplio sentido.

No hay que olvidar que Hopsteiner es el principal desarrollador de variedades en el mundo. Un camino en el que se sigue trabajando ahora para dar un impulso a nuevas variedades que se «adapten» y aclimaten a la provincia de León, con el 99% de la producción nacional, unas 530 hectáreas.

En 2016 se han probado diez variedades en cinco localidades para comprobar su adaptación y productividad. La realidad es que se han registrado resultados «óptimos», según los cultivadores, salvo en tres campos de ensayo que han quedado «destruidos» por el granizo. A pesar de que el sector reconoce que no esta no ha sido la mejor campaña para realizar experimentos, nadie duda de que hay que seguir dando pasos para «ganar» competitividad y posicionarse en el mercado.

La idea de ambas partes es mantener los ensayos la próxima campaña, en campo y con la Universidad, con la intención de que los resultados puedan encaminar al sector, de forma progresiva, hacia el deseado «cambio varietal». Y es que las variedades actuales tienen un difícil posicionamiento en el mercado.

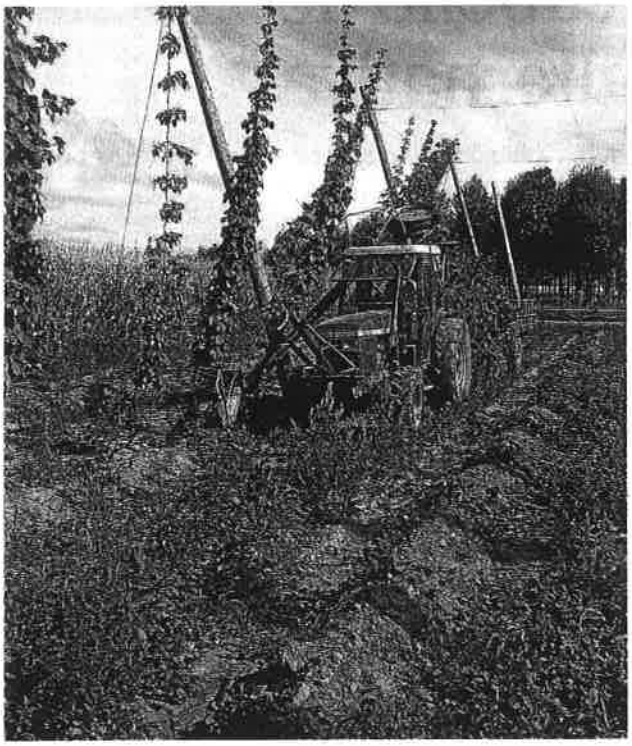
España trabaja de forma tradicional variedades amargas. En los ensayos se plantean un abanico de aromáticas y amargas para poder empezar a desarrollar este campo. Es decir, se busca calidad y mercado, más allá del abastecimiento a la industria elaboradora de cerveza nacional.

Importa especialmente mejorar la calidad del lúpulo. En este caso, no hay objetivos en cuanto a superficie se refiere, según Magadán, sino que se persigue un sector modernizado con mejores instalaciones. El resto «vendrá después».

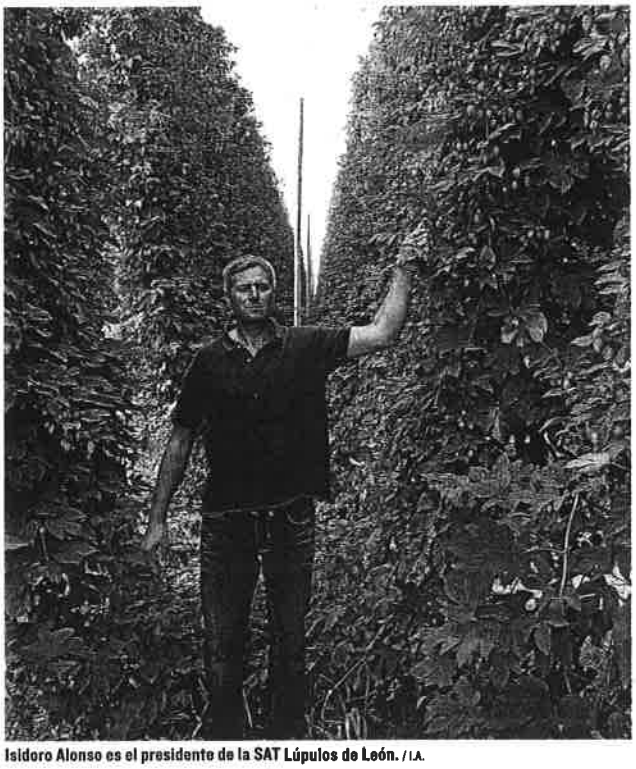
Actualmente, 220 familias en la provincia de León, en la zona del Órbigo, viven del lúpulo. Allí se concentra prácticamente la producción nacional, aunque el cultivo está presente también de forma minoritaria en Navarra y La Rioja. Lo cierto es que el lúpulo es un cultivo que podría estar presente en otras zonas debido a sus condiciones agronómicas, por ejemplo, en la cornisa norte, por eso prosiguen los contactos con diferentes cultivadores.

Las perspectivas de cara a la próxima campaña es «mantener» las 530 hectáreas, «asentar» el lúpulo en la zona y «aumentar ligeramente», poco a poco, indican desde Hopsteiner España.

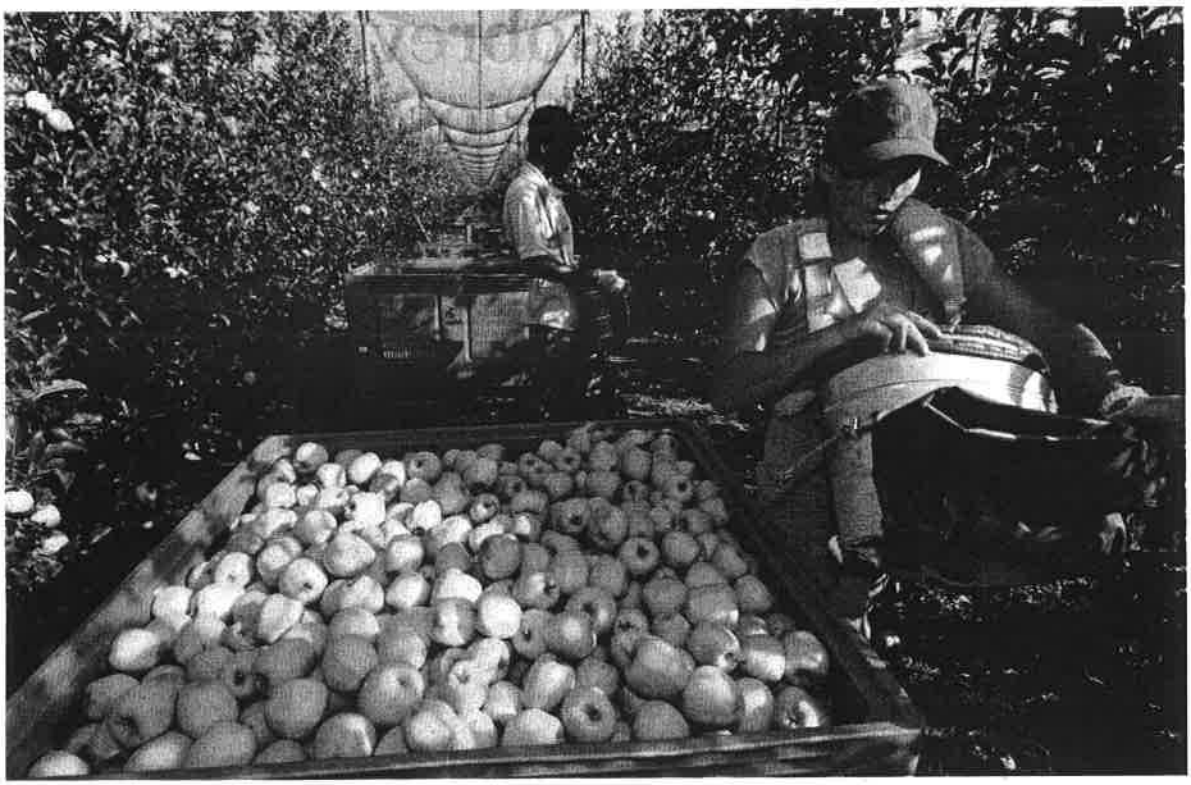
Los cultivadores siguen pendientes ahora de los préstamos por la sequía. Además, piden que la administración se «involucre» y ayude a unas 12 familias que no podrán asumir los costes generados en sus instalaciones. No olvidan tampoco el «prometido» Real Decreto de ayuda específica al cultivo del lúpulo que creen ayudará a fomentar nuevas incorporaciones al sector.



Labores de cosecha de lúpulo en la zona de Carrizo esta campaña. / I.ALONSO



Isidoro Alonso es el presidente de la SAT Lúpulos de León. / I.A.



Finca de manzanas en La Rasa de la empresa leridana Nufri. / VALENTÍN GUISANDE

Manzana 'made in Castilla y León'

Producción La Comunidad ha visto duplicados los resultados en quince años, pasando de los 18,5 millones de kilos en el año 2000 a los 39,2 millones en 2015, último dato disponible. Sólo los datos de Soria suponen casi el 45%, con 17 millones de kilos de esta fruta

IRENE LLORENTE YOLDI

La climatología de la meseta castellana ha supuesto un 'handicap' para el cultivo de frutas y verduras en la mayoría de las provincias de la Comunidad, de modo que el campo se ha dedicado por tradición al cereal de secano y al girasol. Pero lo cierto es que desde el año 2000, y gracias a que el regadío está empezando a ganar terreno, son varias las empresas que han apostado por producir en Castilla y León, motivados por la altitud. Y es que la temperatura disminuye un grado centígrado por cada 180 metros de ascensión. Con ello se logra más horas de frío, más cantidad de hidratos de carbono (glúcidos o sacáridos) y más aroma por la insolación y sequedad. Así a mayor insolación, existe un mayor número de cloroplastos, con lo que se produce mayor elaboración de almidón y la fruta es más dulce. De hecho, según el Anuario de Estadística Agraria de Castilla y León, en estos quince años se ha duplicado la producción, pasando de los 18.634 toneladas registradas en el año 2000 hasta las 39.218 de 2015, último dato disponible. Y Soria lidera la Comunidad, con casi el 45% del total, 17.000 toneladas. Le sigue León, con 12.200 toneladas y de lejos Zamora, con 4.750 toneladas. En cuarto lugar se sitúa Burgos, con 2.800 toneladas, y quinta Ávila, con 1.065 toneladas. A la cola, Segovia, Salamanca, y Valladolid, con 80, 75 y 47 toneladas, respectivamente. No obstante, estas cifras ya se quedan obsoletas, teniendo en cuenta que sólo la leridana Nufri, la primera en aterrizar en la provincia en 2008, recogió el año pasado 22.000 toneladas.

Nufri adquirió hace ya nueve años la antigua finca de Ebro Pulева en La Rasa, 1.050 hectáreas, con un proyecto para plantar 700 hectáreas de manzanos. En la actualidad ya tiene plantadas casi 600 hectáreas y espera una producción de 18.000 toneladas de manzanas para esta temporada, un 20% menos que la media, por los hielos. También en la comarca está Deda Ebro, ubicada en San Esteban de Gormaz, que cuenta con una plantación de 70 hectáreas que quedó muy 'tocada' por las heladas de abril, de modo que sus resultados se verán mermados en un 80%, unas 600 toneladas, respecto de lo previsto, 4.000 toneladas.

Y ya en la comarca del Moncayo Valverde de Ágreda alberga una finca de 40 hectáreas de manzanos bajo la marca Altos de Yara, empresa de Soria dedicada al cultivo y comercialización de productos hortofrutícolas, también afectada por los hielos en un 15%, pero aún así confía en llegar a una producción de 1.200 toneladas.

Lo cierto es que la sequía del invierno, sumado a las heladas de la primavera, sin olvidar las altas temperaturas del verano, han obligado a adelantar la recogida de fruta más de quince días. De hecho, las tres principales firmas hortofrutícolas ubicadas en la provincia llevan ya más de un mes de trabajos, de modo que Altos de Yara y Deda Ebro podrían terminar a finales del mes de octubre o principios de noviembre, si bien en Nufri las tareas se alargarán más dada la extensión de la explotación. Entre las tres confían en alcanzar las 23.000 toneladas.

El 'pero' de este descenso de producción, que se ha registrado en todo el territorio nacional, es que podría conllevar un incremento en los precios de la manzana para el consumidor.

Cabe recordar que en la zona ribereña hay otra empresa de Lérida instalada más recientemente, Frutas Queralt, que ha elegido Ines para plantar manzanos en la finca La Ciñuela. No hay que olvidar que en la comarca, concretamente en Olmillos, se encuentran otras dos firmas hortícolas, Florette y Casa Ametller, de Barcelona, que han visto en el regadío de Soria una zona apta para su producción.

A por una marca con valor añadido

Los empresarios del sector hortofrutícola lo tienen claro: cuantas más firmas productoras apuesten por la provincia e incluso por la Comunidad «mejor para todos» porque contribuirá a que la manzana de Soria se ubique en el mercado, y, dada su calidad, ocupe un lugar preferente que beneficie al sector de la provincia, consiguiendo una 'marca' con un valor añadido superior gracias a ese punto dulce que adquiere la fruta por la altitud. No obstante, para ello es preciso superar el 'pero' de las temperaturas extremas en invierno, y evitar los hielos de la primavera, que como este año, han pasado factura. Así, aunque en Nufri y en Altos de Yara el daño apenas ha alcanzado el 20%, la peor parte se la llevó Deda Ebro, con un daño de más del 80%. Por ejemplo, la finca de Nufri cuenta con la más puntera tecnología que impide que los manzanos se congelen, ahora que están en flor y cuando empiecen a dar el fruto. Y, por supuesto, el regadío es imprescindible para contribuir al asentamiento de nuevas empresas.

GANADERÍA

El caprino sobrevive pese a los bajos precios de la leche

Censo Ha disminuido en los últimos 15 años, pero la campaña anterior aumentó un 7,1% / Las pequeñas queserías «pagan mejor» y se consolidan como el principal cliente de los ganaderos

DIEGO SANTAMARÍA

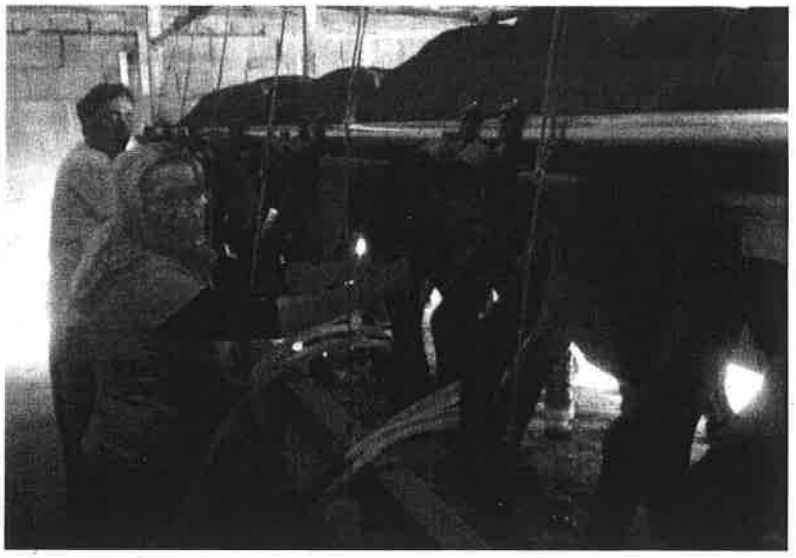
Puede que caprino no atraviese su mejor momento en Castilla y León, pero al menos logra mantenerse con cierta estabilidad pese a los bajos precios que perciben los ganaderos enmarcados en el sector lácteo. En cualquier caso, los profesionales aguantan los vaivenes de un mercado en constante cambio, con subidas y bajadas. El apartado positivo, en este sentido, es que el precio de la leche se incrementó un 6,9% en julio respecto al año anterior, tal y como recogía el Fondo Español de Garantía Agraria (FEGA) en sus declaraciones obligatorias de entregas.

Las variaciones también afectan a la cabaña ganadera. Durante los últimos 15 años, la Comunidad y León ha reducido su censo al pasar de 189.492 ejemplares en 2001 a 152.614 en 2016. No en vano, según los datos facilitados por la Consejería de Agricultura y Ganadería y el Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente (Mapama), la cabaña regional creció un 7,1% el año pasado en relación al ejercicio anterior. Por provincias, Ávila se consolidó como líder con 69.543 reses, seguida de León (29.827) y Zamora (15.778).

A tenor de estos datos, da la impresión de que emprender en este sector tiene sus pros y sus contras. Lo corrobora Eugenio Amelibia (La Aldea, Burgos), quien hace tres años decidió montar una explotación junto a su mujer, Charo Rebollo, después de quedarse en el paro tras toda una vida dedicado al sector de la construcción.

Siguiendo los consejos de varias amistades asentadas en la Sierra de Huelva, en localidades como Aracena o Campofrío, Amelibia descubrió que el sector caprino podía convertirse en una salida viable. Tomó la decisión después de que uno de sus amigos del sur le regalase tres cabras. Lo meditó con su mujer, y al final se lanzó a la piscina. Poco a poco, eso sí. «Compré unas chivas de recría con un mes para empezar porque no tenía instalaciones», recuerda. 50 ejemplares «para ver si funcionaba», pues no quería entrar «de golpe» y buscarse «la ruina» si las cosas no iban bien. De eso hace ya tres años y por el momento la explotación se mantiene pese a decantarse por el sector lácteo. con los precios por los suelos y la incertidumbre campando a sus anchas en casa de los ganaderos.

Lo suyo le ha costado llegar hasta donde está, y aún le queda mucho recorrido. A día de hoy cuenta con una cabaña de 140 cabras, ordeña 92 y para el año que viene espera obtener leche de «130 o 140». A medio plazo, su intención es consolidar una ganadería de 300 o 400 ejemplares y contratar a alguien que les eche un cable. No es para menos, ya que Amelibia eligió una profesión «muy esclava» que exige dedicación absoluta. No obstante, reserva un par de meses al año para coger fuerzas y no realiza entregas, pero siempre hay que estar pendiente de otros menesteres como la alimentación.



Eugenio Amelibia y Charo Rebollo decidieron impulsar su propia explotación hace tres años a causa de la crisis. / ECB

> La familia Alonso dejó su explotación para centrarse «de lleno» en su propia quesería

Sea como fuere, levantar la explotación le ha supuesto al matrimonio un gran esfuerzo económico que requiere muchas horas de trabajo para amortizar las inversiones. Su principal objetivo a corto plazo es construir una nave y aumentar el censo para garantizar mayor margen de beneficio. Clientes, por fortuna, no le faltan. Por contra, las «pocas» ayudas que recibe el sector se circunscriben a requisitos muy concretos como las hectáreas de pasto. Y claro, «si tienes ganado estabulado o semiestabulado no reúnes esas condiciones».

Teniendo en cuenta que Amelibia y Rebollo empezaron «de cero», se ven obligados a abastecerse externamente al carecer de fincas agrícolas propias. Por no hablar del «cachondeo» de los precios, casi siempre a la baja, si bien es cierto que «las queserías pequeñas pagan mejor». No así las grandes empresas, que «te piden analíticas todos los días para rebajarte el precio» argumentado, por ejemplo, la presencia de bacterias que luego no repercuten en los quesos porque cuestan lo mismo.

Lo que no se tiene en cuenta, tal y como expone Amelibia, es que los precios que determina la industria no concuerdan con los gastos que el ganadero debe afrontar en forrajes, autónomos, electricidad o agua. Aún con todo, el la pareja va «librando» los obstáculos que surgen por el camino. Su principal cliente es Lácteos Martínez, de Quesos Los Cameros (Haro, La Rioja), de tal manera que se asegura un destino solvente para su producción. Sin embargo, reconoce que de un tiempo a esta parte ha recibido llamadas de su zona, desde «queserías que abren» hasta «ganaderos que no pueden suministrar a todo el mundo».

También se dan casos de emprendedores que compaginan ganadería y producción de quesos. Era el caso de la familia Alonso (Medianas de Mena, Burgos), que en 2008 apostó por el caprino con la adquisición de 200 ejemplares de una sola tacada. Según detalla su gerente, Álvaro Alonso, tenían claro que la quesería era la mejor -o quizás la única- opción para salir adelante, ya que «la leche te la pagaban como querían y no había forma de defenderse». Entretanto, con el fin de incrementar su producción y poder sobrevivir en el sector, fueron ampliando el censo hasta albergar 550 ejemplares.

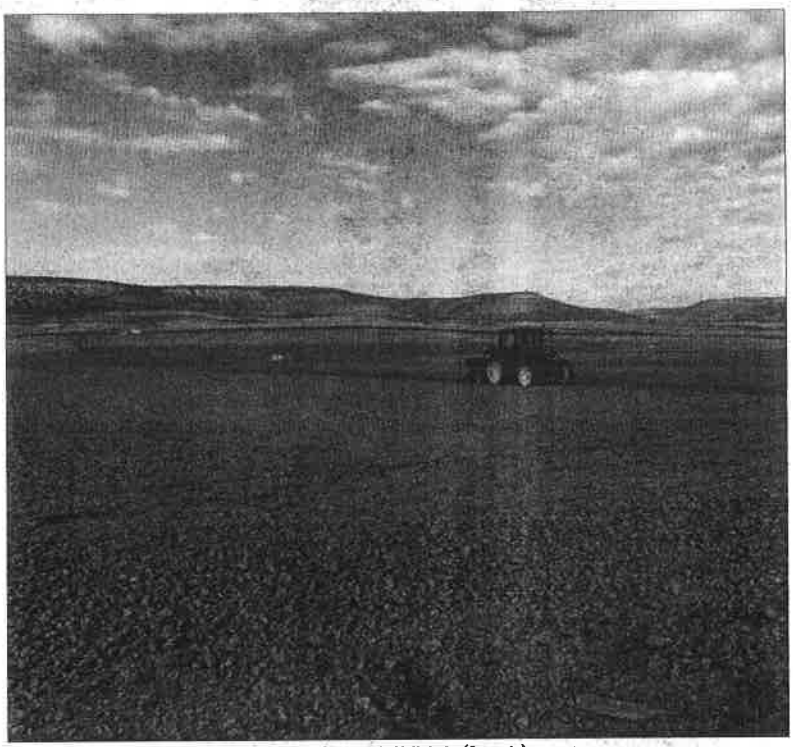
Desde el primer momento, los Alonso se decantaron por la raza murciano-granadina. Después probaron a mezclar con saanen porque «la producción era mayor», aunque por otro lado «el rendimiento de grasa era menor». En cualquier caso, la preocupación por los animales para ofrecer un producto de calidad, los costes que generaba la explotación y los bajos precios de la leche propiciaron el cese de la actividad ganadera.

Alonso no se arrepiente en absoluto de haberse centrado «de lleno» en la quesería, aunque la centralización de la actividad no exime a la familia de otras responsabilidades, igual de exigentes, para posicionarse en el mercado ofreciendo una garantía de calidad. Lo primero, obviamente, es la elección de la leche en función de la raza que mejor venga para elaborar el queso. En su caso, Alonso trabaja con un ganadero de Villarcayo que cría cabras alpinas. Y sabe «lo que les da de comer»: alimentación «ecológica» aunque por ahora carezca del sello pertinente.

AGRICULTURA

El último reducto del ajo autóctono

Campaña Ya han comenzado las siembras de ajo temprano, un 30% de las 1.700 hectáreas que hay en la Comunidad / Los precios son ahora bajos



Un agricultor con su tractor sembrando ajo en la zona de Vallelado (Segovia). / O. CUÉLLAR

M. C.

En las próximas semanas se generalizarán las siembras de ajo temprano en la Comunidad, un 30% aproximadamente de la superficie total en la Comunidad, que alcanza las 1.700 hectáreas, y que cada año va a más. El 70% restante corresponde a las variedades autóctonas, centralizadas en las provincias de Segovia, Valladolid y Zamora. Se puede decir que Castilla y León es en estos momentos un pequeño «reducto» del ajo blanco propio que se está perdiendo en otras comunidades autónomas, como destaca Juan Martínez, secretario técnico de la Mesa Nacional del Ajo.

Martínez asegura que el verdadero problema para el sector no es tanto el ajo que entra de China, sino «el ajo chino que se siembra aquí», es decir, las variedades importadas de origen asiático que se adaptan y producen en España, y que están muy extendidas ya en toda Europa. Una apuesta que está desplazando a las propias autóctonas.

Preocupa, en este sentido, la «expansión» en las siembras de spring blanco y violeta (de origen chino), un tipo de ajo que se define como un producto que «se conserva peor, tiene menos calidad, pero que es básicamente más productivo», como señalan desde la Mesa Nacional del Ajo.

La superficie de ajo 'foráneo' crece y, por otra parte, es el que demandan los comercializadores al obtener mayor margen de negocio. Así lo explica Carlos Toral, productor de Portillo, que tiene claro que el consumidor no distingue un spring blanco asiático de uno autóctono. Algo que está originando «fraude» también en el etiquetado.

Desde la Mesa el Ajo denuncian que cada vez es más habitual encontrar en el mercado ajo mal etiquetado en el que se indica erróneamente la variedad, la categoría o el origen. Un hecho que consideran «lesivo» para las variedades autóctonas. Por eso, están dispuestos a «perseguir» estos fraudes y abusos, y a seguir denunciando para que se asuman responsabilidades.

A pesar de la amenaza asiática y de una expansión que es «inevitable», la sensación en el sector es que los «reductos» de ajo local se «resentirán», pero se mantendrán también, al tratarse de un producto apreciado por el consumidor por su calidad y buena conservación.

El cultivo mantiene una superficie al alza en Castilla y León» en los últimos tres años, con unos rendimientos medios en torno a las 10 toneladas por hectárea. Falta por ver ahora si los problemas originados por la sequía y las restricciones de riego afectarán o no al próximo compromiso de siembra.

Así lo destaca Óscar Cuéllar, presidente de la Asociación del Ajo Blanco de Vallelado, que reconoce que cada año se siembra «menos ajo blanco autóctono». Una producción que se consume principalmente en el extranjero.

España es exportadora de ajos y sigue consolidándose en los mercados europeos, norte África y centro América. Un trabajo que se une a la búsqueda de nuevos mercados y la recuperación de otros perdidos, como en el caso de Brasil. Destaca también el caso de Taiwan fuera de los escenarios tradicionales. Los datos estadísticos confirman un nivel de exportación del 60% de la producción española, algo más de 160.000 toneladas de ajo en 2016.

El sector afronta ahora el inicio de la campaña de siembras, pendiente de la campaña «fuerte» que llegará en el mes de noviembre. Y lo hace en un contexto de precios no demasiado favorable.

«Los precios son bastante peores que la pasada campaña», por debajo del euro al agricultor. Una situación que impide cubrir los costes de producción, según Carlos Toral. No hay que olvidar que el coste para producir una hectárea de ajo es bastante superior a la patata, alrededor de 9.000-10.000 euros.

Sobre el glifosato

AURELIO GONZÁLEZ

Me preocupan de forma extraordinaria las posiciones que muchos toman basándose en sus ideologías particulares, sin pensar en los posibles perjuicios que se causan a otros. A veces solo hace falta que unos pocos lancen una idea, más o menos apoyada en algún informe interesado, para que muchas personas se dejen arrastrar por una idea vestida con la etiqueta de la ecología, la salvaguarda de la salud, etc. Se da la circunstancia que en muchas ocasiones puedan estar haciéndole el juego y siendo manipulados por intereses comerciales y de competencia entre grandes empresas. Además, en cuestiones relacionadas con defensas «ecologistas», a veces comprobamos como multinacionales responsables de muchos de los problemas que se pretenden combatir, son las mismas que financian esos grupos o actuaciones que pretenden salvar el mundo, y que lo utilizan para lavar su conciencia y a la vez obtener desgravaciones fiscales en sus países.

Y ahora estamos en la guerra del glifosato, un fitosanitario económico pues ya ha pasado el periodo de patentes y es de libre desarrollo. La iniciativa de prohibir el glifosato, que se ha presentado en el CESE.

Desde UPA defendemos en Bruselas que «los agricultores europeos deben poder tener acceso a herramientas seguras conforme a las evaluaciones científicas de las agencias y autoridades reguladoras competentes en la UE». Este es el caso de glifosato, que ha sido evaluado favorablemente por la EFSA y la ECHA, en consistencia con autoridades reguladoras de todo el mundo (EE.UU., Canadá, Australia, Nueva Zelanda o Japón). Por tanto, «no hay razones científicas, sino intereses ideológicos, políticos, y económicos, para querer quitar a los agricultores una herramienta que es eficaz, accesible, y que resulta esencial para la agricultura europea».

La iniciativa ciudadana para la prohibición del glifosato ha cuestionado el procedimiento de aprobación de fitosanitarios en la UE, afirmando que las autoridades reguladoras europeas no son independientes. Y en mi opinión, la Unión Europea tiene uno de los procesos más estrictos y más sólidos de aprobación regulatoria independientes en el mundo.

Para introducir un fitosanitario en el mercado de la UE, los fabricantes deben demostrar a satisfacción de los reguladores que su producto es seguro para el uso y no plantea un riesgo para la salud humana y animal o el medio ambiente. El marco para estas evaluaciones está determinado por las autoridades reguladoras y las normas deben ser estrictamente respetadas para que la prueba sea aceptable. La aplicación de estas normas, de gran solidez, asegura que quien financia los estudios es irrelevante; lo que importa es si se han acumulado suficientes pruebas de alta calidad, recolectadas en condiciones fiables para confiar en las conclusiones.

En caso contrario, solo se conseguirá sustituir un producto barato y ampliamente probado, por otro más caro de alguna nueva empresa, y así subir los costes agrarios para beneficio de alguna multinacional, perjudicando especialmente al 30% de la superficie agraria de Castilla y León en la que se hace siembra directa.

Aurelio González es Secretario General de UPA en Castilla y León

EDITORIAL CASTELLANA DE IMPRESIONES S.L. / EDITOR: JOSÉ LUIS ULIBARRI DIRECTOR: PABLO R. LAGO SUBDIRECTOR: FELIPE RAMOS GERENTE: JOSÉ ANTONIO ARIAS

REDACCIÓN: MARISOL CALLEJA TELÉFONO: 983 421 700 DIRECCIÓN: MANUEL CANESI ACEVEDO, 1. 47016 VALLADOLID