

Agricultura

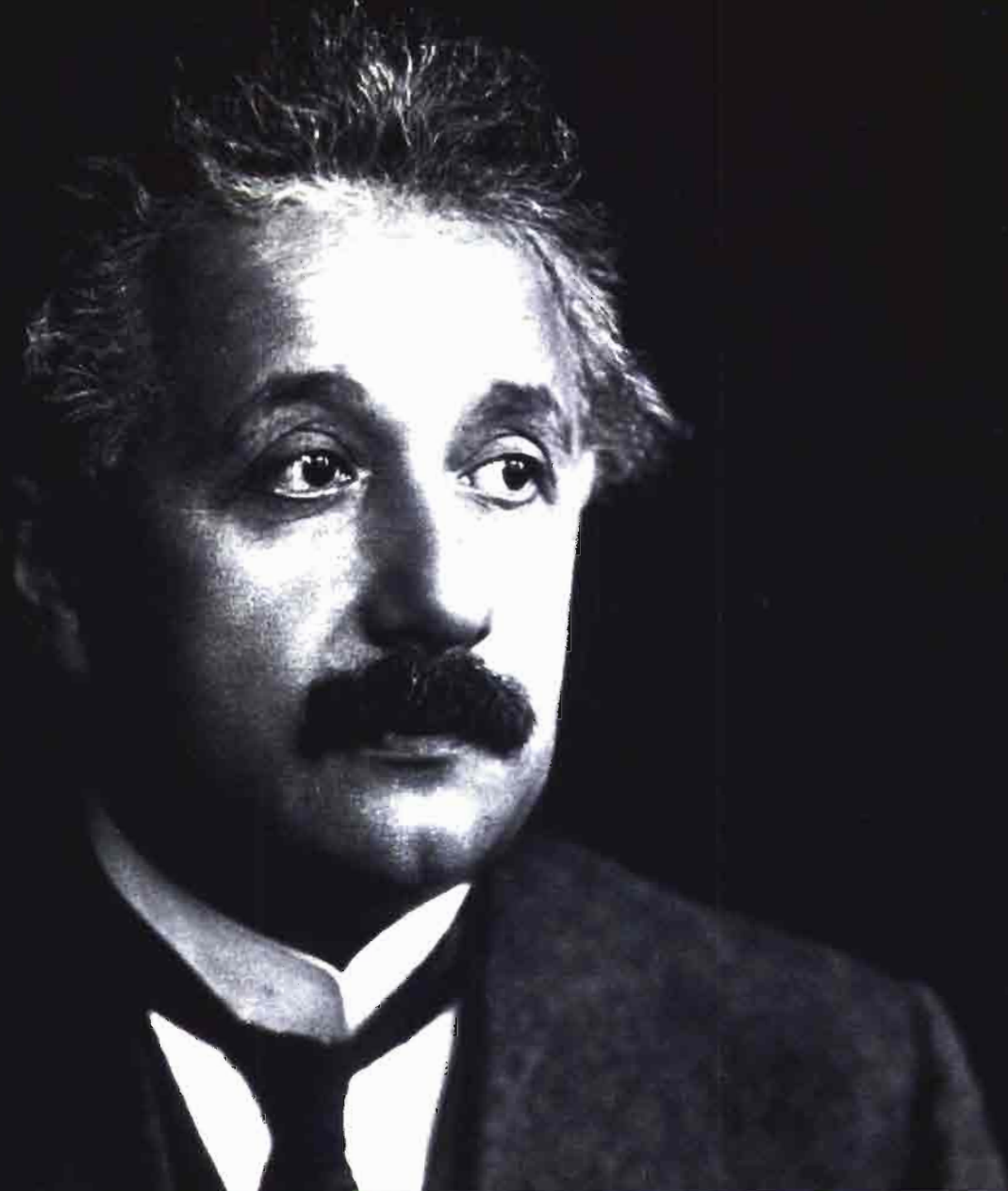
AÑO LXXI
NÚM. 845
NOVIEMBRE
2002

Revista agropecuaria

Mejor aceite de oliva virgen • **OLIVAR Y ACEITE** • **VID Y VINO** • Ante la nueva Ley del Vino



FELIZ
AÑO **2003**



EN 1916 EINSTEIN EXPUSO QUE TODO LO QUE HACÍA REFERENCIA A LA ENERGÍA ERA RELATIVO. SEGURAMENTE HOY NO OPINARÍA LO MISMO.

El **Plan Personalizado Propa 10** es la solución energética que mejor se adapta a las necesidades de su empresa y que le ofrece un rendimiento muy superior al de cualquier otra fuente de energía. Un plan diseñado a su medida en el que podrá contratar aquellos servicios que desee entre un gran abanico de posibilidades. Una energía limpia y económica para la **industria**, para el mejor cuidado de su **ganadería**, y que procurará los mejores resultados de su producción **agrícola**. Si desea cualquier información sobre nuestro producto tiene a su disposición nuestro Servicio de Atención al Cliente en el 901.100.125. **PROPA 10**



repsolypf.com
sacgas@repsolypf.com



Agricultura

AÑO LXXI NÚM. 845
NOVIEMBRE 2002

Revista agropecuaria

PUBLICACIÓN MENSUAL ILUSTRADA

Signatura internacional normalizada:
ISSN: 0002-1334

DIRECTOR:

Cristóbal de la
Puerta Castelló

REDACTORES:

Pedro Caldentey,
Julián Briz,
Yolanda Santos
Raquel Castelló
Ana Belén Chico
Eugenio Picón,
Andrés Porras,
Arturo Arenillas,
Domingo Gómez Orea,
Agustín González,
Miguel Cervantes,
Jesús López,
Esau Martínez,
David González,
Joan Tous,
(Cataluña),
Carlos de la Puerta
(Andalucía),
Carlos Hernández
(Extremadura),

EDITA:

Editorial Agrícola
Española, S.A.
Domicilio: Caballero de
Gracia, 24
28013 Madrid
Tel.: 91-521 16 33
FAX: 91-522 48 72

PUBLICIDAD:

Editorial Agrícola
Española, S.A.,
C. de la Puerta,
Ana B. Chico

redaccion@agricultura-revista.com
publicidad@agricultura-revista.com
administracion@agricultura-revista.com

IMPRIME: Coimoff, S.A.
C/ Acero, 1. Telf. 91-871 47 09.
28500-Arganda del Rey (Madrid)

DISEÑO:
Juan Muñoz Martínez



SUSCRIPCIÓN:

España..... 36,06 Euros (IVA incluido)
Portugal..... 48,08 Euros. + gastos
de envío (No incluye IVA)
Restantes países..... 60,10 Euros + gastos
de envío (No incluye IVA)
Números sueltos: España3,60 Euros.

Depósito Legal M-183-1958

**Nuevo Plan de Seguros Agrarios
Ante la nueva Ley del Vino
VID Y VINO
OLIVAR Y ACEITE
El mejor aceite de oliva de España
Regulada la Producción Integrada**

S U M A R I O

EDITORIALES

- ¿Cuál es el mejor aceite de oliva de España?
- Ante la nueva Ley del Vino

706
708

HOY POR HOY, por Vidal Maté

710

- Tiempo de espera.- Francia y Alemania impusieron su reforma de la PAC.- Propuestas y Contrapropuestas de OCMs.- Aprobado el nuevo Plan de Seguros Agrarios 2003.- El campo no es culpable de la inflación.- Faltan cuotas de producción.- Programa de Control de la Calidad.- Regulada la Producción Integrada.

OLIVAR Y ACEITE

- Servicio de Asesoramiento al regante de olivar en Andalucía, por **Miguel Pastor**
- Promoción del aceite de oliva desde el Consejo Oleícola Internacional, por **la Secretaría Ejecutiva de C.O.I.**
- La calidad en el aceite de oliva virgen, por **Ramón Pulgar**
- Cien años de la Estación de Olivicultura de Jaén, por **Cristóbal de la Puerta**

722

728

731

732

VID Y VINO

- Vendimia mecanizada: influencia del sistema de muestreo en la producción de muestras, por **Felipe Lobón**
- Vendimia mecanizada: su influencia en el rendimiento de la elaboración del vino, por **Felipe Lobón**
- Consejo Regulador de "La Mancha", por **Manuel Soria**
- La distribución comercial del vino con D.O. Alicante, por **Laura Martínez-Carrasco, Margarita Brugarolas y Fco. José del Campo**
- El servicio agrario de Caja Madrid, por **Marketing Banca Comercial II Caja Madrid**

737

744

748

750

756

EN EL CAMPO DE LA LEY

- En el Campo y la Ley, por **Begoña Pernas y Mónica Landa**

758

MAQUINARIA

759

- Coleccionable. Cap. 14. Recolección mecanizada del tomate, por **A. Porras y otros**
- Novedades de empresas

INFORMACIÓN

769

Ferias, Congresos, Premios...

772

www.agricultura-revista.com

¿CUAL ES EL MEJOR ACEITE DE OLIVA DE ESPAÑA?

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación tiene establecidos los premios "Mejores Aceites de Oliva Virgen Extra Españoles", para cada cosecha, recientemente en sus tres modalidades; aceites frutados verdes amargos, aceites frutados verdes dulces y aceites frutados maduros.

El Ministro Arias Cañete hizo entrega de los premios correspondientes a la cosecha 2001-2002, de lo que informamos en nuestro número anterior, y que corresponde a su quinta convocatoria.

Una historia de cinco años de estos premios nacionales, aunque el periodo sea breve, incita a considerar, aunque solo sea por curiosidad, las localizaciones de los aceites premiados, sobre todo cuando se observa que la mayoría de esos premios recaen en una zona olivarera bastante concentrada.

La primera duda que nos asalta es la participación de las distintas zonas productoras que presentan muestras de sus aceites al Concurso. Es probable que algunas participen poco.

Al mismo tiempo es probable que determinados aceites se ajusten más que otros a las características e índices establecidos en los reglamentos y exigencias de la oficialidad de la calidad.

Algunos productores, muchos de ellos integrantes de cooperativas, parece haberse profesionalizado en la obtención de muestras que se ajustan lo más posible a las referidas exigencias realizando incluso mezclas de aceites vírgenes de distintas variedades y "pagos", lo que, por otra parte, es legal e indicativo de un sentido comercial, en intento de conseguir una continuada caracterización de sus ofertas que, por otra parte, presentarían la clásica variabilidad de las cosechas en función de la climatología de cada año.

Las características de un aceite virgen es función, aparte de la variabilidad de las cosechas, de la variedad cultivada y del medio (clima, suelo, altitud, insolación, orientación, etc), así como de las "buenas prácticas" del cultivo y de la molienda.

La zona en donde se concentran los aceites premiados, aunque con dominio de la variedad Hojiblanca, cuenta con algunas otras variedades, como la Picudo, Lechín o Zorzaleño, Manzanilla, Chorrudo, Pajareiro y recientemente la Picual y la Arbequina.

Como se sabe, las características de los aceites de Lérida y del Campo de Tarragona van unidas a la variedad Arbequina, la dureza del clima (sobretudo en Las Garrigas), a recolecciones tempranas y a elementales precauciones en el transporte y molienda de las aceitunas, con existencia de almazaras relativamente pequeñas.

El curioso lector habrá observado en el "medallero" la inexistencia de premios a los aceites de Jaén, que suponen casi la mitad de la producción española. En esta provincia se cultiva una única variedad, la Picual (también llamada Nevadillo o Marteño), muy productiva, cuyos aceites tienen lógicamente caracteres propios, con concretas ventajas de envejecimiento y altos sabores, pero cuyo gran volumen de producción obliga a prolongadas y a veces tardías recolecciones (en la zona cordobesa del Hojiblanca sucede algo parecido) que se molturan en almazaras cooperativas de grandes dimensiones, aunque recientemente se intenta desterrar el penoso atrojamiento de épocas anteriores.

Algunos premios han ido a parar a aceites de Gibralforte (Huelva), en donde se cultiva, entre otras, la variedad Verdial, de maduración tardía y productora de aceites frutados, abundante también en los olivares sevillanos de Puebla de Cazalla y Marchena.

En la provincia de Cáceres, principalmente en el norte, se cultiva la variedad Manzanilla Cacerense, apta para su destino a mesa y de bajo rendimiento graso (como la Hojiblanca), pero que, en la ocasión del premio, tercera convocatoria, demostró las calidades exigidas a la muestra enviada al Concurso.

Por último, el premio a Castellanotti corresponde a un aceite obtenido en un olivar de La Carlota (Córdoba) cuya finca o marca tiene esta denominación, con cultivo de la variedad Arbequina.

En la publicación de nuestra Editorial "Aceite de Oliva Virgen (Análisis Sensorial)", los autores analizan los criterios de los citados análisis, a tener en cuenta por los paneles de cata, pero sería necesario relacionar determinadas características con las principales variedades cultivadas en nuestro país.

También convendría relacionar estos premios con los convocados por el Consejo Oleícola Internacional, para toda el área mediterránea, y el que se convoca cada dos años con motivo de la feria EXPOLIVA de Jaén, en el que se consideran las cooperativas jienenses.

De todos modos, aún cuando nos faltan datos objetivos sobre determinadas características de nuestros aceites de cada variedad, es satisfactorio comprobar las mejoras que nuestros olivicultores están introduciendo, en general, en la producción de aceite de oliva virgen, que sirve también de base para el denominado aceite de oliva, desde el cultivo hasta la almazara y envasado.

Por fortuna, las cosas se hacen ahora mucho mejor que hace solamente quince o veinte años. Todo ha cambiado. Como en el vino. Aunque los problemas de los excedentes y de la comercialización son distintos. Por suerte, por ahora, para el aceite de oliva.

MUNICIPIOS PREMIADOS

1er Premio

Priego (Córdoba) (3)
 Puente Genil (Córdoba) (3)
 Carcabuey (Córdoba) (4)
 Cabra (Córdoba) (5)
 Archidona (Málaga) (1)
 Villanueva de Algaidas (Málaga) (2)
 Fuente de Piedra (Málaga) (4)
 Selva del Campo (Tarragona) (2)
 Montbrió del Camp (Tarragona) (4)
 Estepa (Sevilla) (2)
 Lora de Estepa (Sevilla) (5)
 Gibraleón (Huelva) (3)
 Gibraleón (Huelva) (5)

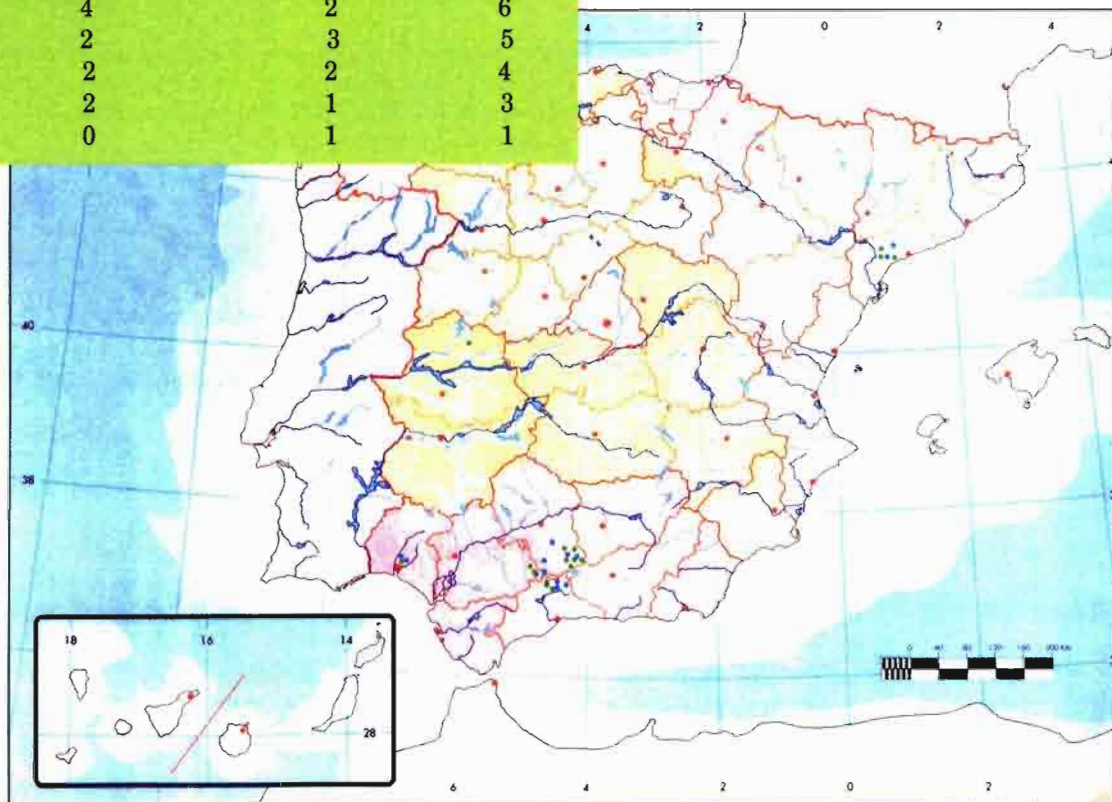
2º Premio o Accésit

Castellanotti (Córdoba) (1)
 Priego (Córdoba) (1)
 Palenciana (Córdoba) (1)
 Luque (Córdoba) (2)
 Baena (Córdoba) (4)
 Priego (Córdoba) (5)
 Almedinilla (Córdoba) (5)
 Antequera (Málaga) (1)
 Mollina (Málaga) (3)
 Cambrils (Tarragona) (2)
 Cambrils (Tarragona) (4)
 La Roda (Sevilla) (2)
 Lora de Estepa (Sevilla) (4)
 Riudecanyes (Tarragona) (5)
 Mohedas de Granadilla (Cáceres) (3)
 Gibraleón (Huelva) (3)

NOTA: Los números en paréntesis determinan cada una de las cinco convocatorias del MAPA.

MEDALLERO PROVINCIAL

PROVINCIA	PRIMER PREMIO	ACCÉSIT	TOTAL
Córdoba	4	7	11
Málaga	4	2	6
Tarragona	2	3	5
Sevilla	2	2	4
Huelva	2	1	3
Cáceres	0	1	1



• Per PREMIO

• ACCESIT

ANTE LA NUEVA LEY DEL VINO

"¿Qué desea usted beber?", te preguntan amablemente en la clase preferente del AVE a la hora del almuerzo o la cena.

Los más jóvenes responden que coca-cola, otros piden zumos, algunos solicitan simplemente agua y los menos se aventuran a acompañar la comida con vino, por cierto bastante recomendable, aunque son aún menos los que seleccionan blanco o tinto según el menú previamente repartido entre los pasajeros.

En un reciente Congreso Internacional de Periodistas Agrarios celebrado en Valencia, los extranjeros asistentes, casi todos procedentes del centro y norte europeo, a la hora de comer preguntaban siempre "¿de donde es este vino?", saboreándolo incluso después de la comida.

Siempre se ha dicho que el que algo tiene (en cantidad) no lo valora. Pero es más difícil de entender que se conozca poco o incluso se rechace lo que se tiene.

Cuentan los expertos que el consumo moderado de vino despierta la mente y, a largo plazo, evita riesgos de demencia y problemas cardiovasculares.

"El vino es un alimento y no debe tener la misma consideración en el cajón de las bebidas alcohólicas a regular por la edad del consumidor o la prohibición de su venta en determinados establecimientos", argumentan los defensores del vino.

Se dice que los flavonoides que contiene el vino tinto causan efectos sorprendentemente positivos al consumidor.

Un problema del vino, no el único evidentemente, es que lo hay bueno y malo.

En España, donde el célebre y viejo Estatuto de la Viña y el Vino ha sido ejemplo legislativo que ha sentado cátedra, uso y costumbre, se ha controlado el buen vino a través de los Consejos Reguladores de las Denominaciones de Origen.

Pero estas D.O. han proliferado con la constitución del Estado de las Autonomías.

Las históricas D.O. han regulado el cultivo, las variedades, la bodega, la calidad del vino en definitiva, con controles oficiales.

El vino procedente de las Denominaciones de Origen, el que hemos llamado "bueno" en una simplísima calificación, supone un 40 % del consumo pero un 60 % de la facturación. Cifra aproximada pero lógica.

El vino "malo", perdón, se destina a la producción de alcohol vínico y al llamado vino de mesa, que se vende a precios bajos, a pesar de lo cual sigue disminuyendo su consumo.

El Estatuto del Vino se renovó en 1970, permitiendo la entrada a Denominaciones de Origen de productos distintos al vino, puerta abierta a numerosos "productos de calidad" promovidos por las Comunidades Autónomas.

La dispersión de tantas denominaciones de origen, de calidad y muchas otras nuevas, crea un clima confuso a la vez que se acrecientan en el sector opiniones contradictorias, para todos los gustos, algunas más tradicionales y defensoras de los controles públicos, otras más liberales, alineadas un tanto con la situación en los países anglosajones, pero que "no dejan de barrer para adentro".

Ante esta situación el Gobierno aprobó el nuevo texto de la Ley de la Viña y el Vino, que tendrá que ser discutido en el Parlamento, en donde se espera que salga mejorado una vez discutido.

AGRICULTURA, que tradicionalmente se ha ocupado mucho de los sectores del olivar y el viñedo, dedica su próximo número de Diciembre a esta Ley, a esta discusión, con opiniones de localizaciones y organismos especialmente implicados en el sector del vino.

Varios autores han sido invitados a remitirnos sus artículos de opinión, a través de la sugerencia de la Dirección General de Alimentación del MAPA.

La nueva Ley debe definir nuevas posturas clarificadoras aplicables al ámbito europeo y nacional, pero estimaríamos, por nuestra parte, que la Ley sirviera, dentro del siempre complejo y detallado texto legislativo, para promocionar el vino en todo el país, mejorando y asegurando por supuesto todavía más la calidad, con el fin de que los españoles entendieran que el buen vino es para beberlo, siempre se dice que moderadamente, y para disfrutarlo; y que el vino malo, perdón, que cada vez es mejor, se consumiera a precios accesibles al bolsillo del consumidor.

Al margen de nuestro deseo genérico de que el vino sea cada vez mejor y se consuma cada vez más, por supuesto moderadamente, son muchas las discusiones y preguntas que han de aflorar previsiblemente en el trámite parlamentario.

¿Cuál de las posturas opuestas saldrá triunfante?

¿Se distinguirán las Denominaciones de Origen acreditadas o se apostará por el "café para todos"?

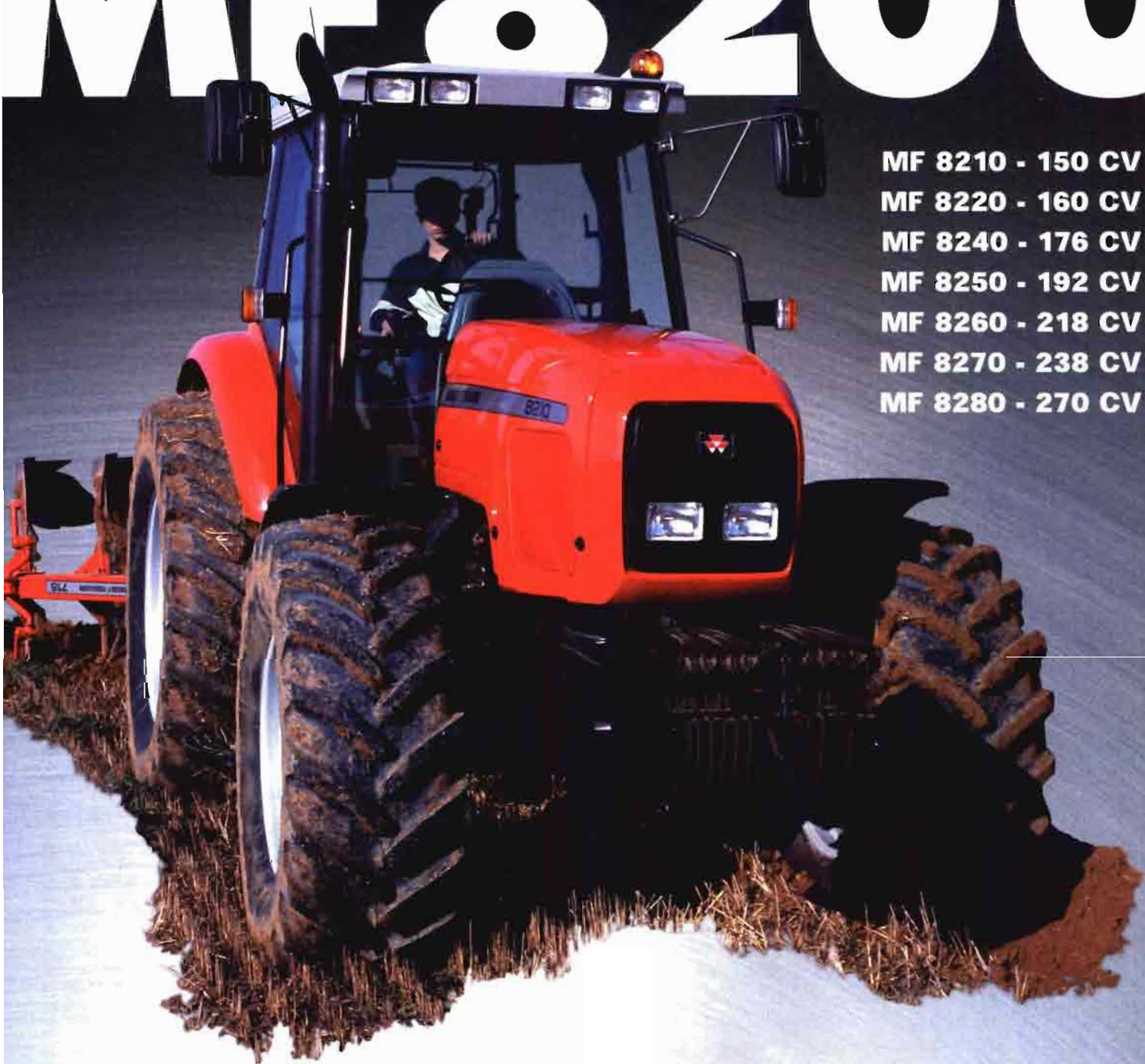
¿Cómo se valora la nueva figura de Vinos de Calidad con indicación geográfica?

¿Se admitirá la denominación de Vinos de España o Vinos de Cataluña?

¿Se refuerzan los controles oficiales frente a las auditorías privadas?

¿Se prevén campañas promocionales? Etc.

MF 8200



MF 8210 - 150 CV
MF 8220 - 160 CV
MF 8240 - 176 CV
MF 8250 - 192 CV
MF 8260 - 218 CV
MF 8270 - 238 CV
MF 8280 - 270 CV

LA TRANQUILIDAD GARANTIZADA

por Massey Ferguson

Los siete modelos de la Serie MF 8200 ofrecen un elevado confort y una gran fiabilidad. Fabricados con los estándares de ingeniería y apoyados por una organización de primera clase: Recambios, Asistencia Técnica y Financiación le asegura una tranquilidad **garantizada por Massey Ferguson**.

**INGENIERÍA PODEROSA. PRODUCTOS POTENTES.
SERVICIO FUERTE.**



www.masseyferguson.com/mf8200



MASSEY FERGUSON

Massey Ferguson es una marca de AGCO Corporation

TIEMPO DE ESPERA

Estamos en tiempos de espera. Tras el acuerdo franco alemán por el que se daba luz verde a la ampliación de la Unión Europea a 10 nuevos países miembros congelando el presupuesto agrícola hasta el 2013 y mantenimiento de los compromisos de la cumbre de Berlín hasta 2006, el sector agrario ha entrado en un periodo de espera hasta conocer las posiciones de la Comisión en relación con la futura reforma. El comisario Fischler a quien, como al resto de los países miembros, el acuerdo les pilló con el paso cambiado, deberá presentar ahora el contenido de su nueva propuesta de reforma. En principio había barajado la posibilidad de presentar las nuevas líneas tanto horizontales como para cada una de las Organiza-

ciones Comunes de Mercado el mes de diciembre. En este momento, no se sabe nada nuevo acerca de sus planteamientos y se ha señalado el próximo mes de enero para poner sobre la mesa sus propuestas para la reforma de una serie de OCMs con especial importancia para los países mediterráneos como son los casos de frutas y hortalizas, tabaco, algodón, vino y azúcar. En todos los casos, las previsiones iniciales apuntan a noticias sobre recortes a las que se podría sumar en los meses siguientes la reforma de la OCM del aceite de oliva cuya prórroga finaliza en noviembre de 2004.

En principio, de cara a la reforma de la Política Agrícola Común no se han aclarado las posiciones tanto de la Comisión como de la Administración española. Bruselas está aplazando su propuesta tanto en la reforma como en otros planteamientos importantes como la modulación de ayudas o el desacoplamiento de las mismas, puntos importantes que figuraba en su propuesta inicial. En el caso de España, el Ministerio de Agricultura en principio mantiene sus posiciones iniciales, tanto en lo que afecta a las reformas de OCMs como, sobre todo, a otras cuestiones como el desacoplamiento parcial o de las ayudas a las explotaciones o a la aplicación de la modulación como ins-

trumento de cohesión. Frente a las posiciones iniciales del gobierno español señalando el presidente José María Aznar que lo que era bueno para Francia lo era también para España, en el Ministerio de Agricultura no se tienen las cosas tan claras en cuanto se están defendiendo planteamientos diferentes a los apoyados por la Administración gala.

Ante esta situación de incertidumbre, en el sector agrario sólo cabe esperar a ver propuestas oficiales mientras desde la Administración parece necesaria la búsqueda de apoyos en el seno comunitario para que

la Comisión apoye sus planteamientos iniciales, aunque tengan alguna modificación. Se esperaba que en las últimas semanas responsables comunitarios dieran nuevas señales de vida por ejemplo en el Congreso de cooperativas celebrado en Salamanca a mediados del mes de noviembre. Sin embargo, no se produjeron novedades frente a lo que esperaban los asistentes al mismo.

Al margen de esta situación de interrogantes sobre el futuro de la Política Agrícola

Común, las últimas semanas han sido un periodo tranquilo para el sector agrario solamente turbado por el dato sobre el incremento de los precios al consumo donde la alimentación creció



en los últimos doce meses un 5,1%...y el campo sin saberlo al haber sufrido una reducción de los precios percibidos. Es fundamental meter mano a la distribución para evitar que los márgenes comerciales tengan subidas escandalosas como sucede en este momento como en el pasado. Ello pone de manifiesto que los responsables de los incrementos excesivos de los márgenes comerciales no eran solamente las tiendas tradicionales que han ido perdiendo peso en los últimos años, sino que esa misma política la practica y con mayor fuerza la gran distribución.

Por lo demás este fin de año casi se cierra con dos temas de siempre, un nuevo Plan de Seguros agrarios triunfalista, más ayudas y más líneas de cobertura y las penalizaciones de cada campaña por superar cuotas

Aunque
la misma fue

FRANCIA Y ALEMANIA IMPUSIERON SU REFORMA DE LA PAC

ratificada
por el Consejo
Europeo



**NO HABRÍA RECORTES GLOBALES
HASTA EL AÑO 2006 Y SE
MANTIENE EL PRESUPUESTO PARA
AYUDAS CONGELADO HASTA EL
2013**

A finales del pasado mes de octubre, cuando la Comisión de la Unión Europea se aprestaba al debate de su propuesta para la reforma de la Política Agrícola Común y España, como el resto de los países miembros, ultimaban su contrapropuesta, Alemania y Francia lograban un acuerdo por el que se daba luz verde a la ampliación de la Unión Europea a 10 nuevos países miembros a partir de 2004 incorporándose de forma progresiva al cobro de las ayudas directas para su agricultura. Ese compromiso fue ratificado días más tarde, 25 y 26 del mismo mes, por el Consejo Europeo con el voto afirmativo de todo los países

y, entre ellos el de España. Para el presidente del gobierno español, un buen acuerdo en materia agrícola para Francia lo es también para España, lo que pone de manifiesto el escaso conocimiento del primer mandatario español sobre la realidad del campo en uno y otro país.

El acuerdo franco alemán contempla el compromiso para no recortar las ayudas de forma general hasta el año 2006 y mantener congelado el actual presupuesto comunitario para gastos agrícolas hasta el año 2013.

El acuerdo entre estos dos países miembros cogió por sorpresa a la propia Comisión que se hallaba ultimando su propuesta de reforma de la PAC para el debate con

COJOS

La Asociación Agraria Jóvenes Agricultores, Asaja, la Confederación Española de Cooperativas Agrarias, la Federación Española de Industriales Fabricantes de Aceite de Oliva, Infadoliva, la Asociación de Exportadores y la Asociación de Envasadores de Aceites Comestibles constituyeron oficialmente el pasado siete de octubre la interprofesional del aceite ratificando el acuerdo inicial del pasado mes de junio. Los reunidos aprobaron por unanimidad los estatutos de la interprofesional.

Fuera de la misma han quedado las otras dos organizaciones agrarias, UPA y COAG.

Es más que probable que la interprofesional funcione con sus actuales miembros ante la presencia en su seno de toda la industria y las cooperativas. Pero, carece de sentido comenzar a poner en marcha proyectos de esta envergadura con el sector productor dividido.

Aunque, a la vista de lo que ha sucedido en otros sectores, el hecho de que funcionase una interprofesional sería la primera noticia...

DEPRISA, DEPRISA...

No es que las industrias tengan prisa por acabar cuanto antes con la molturación de la remolacha azucarera. Lo que sucede es que existe una capacidad instalada, un potencial industrial muy superior a las posibilidades de producción asignadas por la UE y a la producción real.

A mediados del pasado mes de noviembre, en apenas unas semanas de trabajo, las industrias azucareras ya habían recibido más del 50% de las cuotas de producción con algunos casos donde ya se había llegado al 70%. Eso supone que en muy poco tiempo más si acompañan las condiciones climatológicas se remata la campaña.

Esta situación pone de manifiesto en primer lugar la eficacia de la industria. Pero, junto a esa parte positiva, la situación refleja que sobra capacidad instalada, que sobran fábricas y que va a seguir el proceso de cierres y ajustes de plantas

el conjunto de los países miembros. Lo mismo sucedió a la Administración española cuyos técnicos habían elaborado un amplio informe-contrapropuesta en coordinación con el conjunto de las organizaciones agrarias, cooperativas y las comunidades Autónomas.

El acuerdo adoptado ha tenido en las últimas semanas una doble lectura. Para los optimistas, a cuyo frente se halla la Administración española, se trata de un compromiso positivo por lo que supone mantener las ayudas, aunque sean congeladas hasta 2013. Frente a las previsiones más pesimistas de eliminación de las ayudas, para la Administración, la congelación es un mal menor, por lo que se debe considerar como una medida, dentro de lo malo, positiva.

No piensan sin embargo lo mismo todas las organizaciones agrarias y las cooperati-

CON ESE COMPROMISO SE DIO LUZ VERDE A LA AMPLIACION DE LA UE A 10 NUEVOS PAISES A PARTIR DE 2004

SE MANTIENE LOS INTERROGANTES SOBRE LA PROPUESTA DE REFORMA QUE PRESENTE NUEVAMENTE LA COMISION

vas ni tampoco el propio subsecretario de Agricultura, Manuel Lamela cuando a bote pronto, nada más conocer el acuerdo, se limitó a señalar, con sentido común, que no era bueno tener que distribuir los fondos pagados a 15 Estados miembros entre 10 países más. Para el sector agrario, congelar las ayudas, solamente por el efecto de la inflación, supondrá un recor-

te en los apoyos superior en ese periodo del 25%. No hay duda además de que también se van a reducir las ayudas actuales para hacer frente a los nuevos gastos derivados de la ampliación.

Reducir ayudas es una noticia negativa para todo el sector agrario comunitario. Pero, su efecto será especialmente grave para aquellas explotaciones que tienen



asignados bajos rendimientos, bajas ayudas y para quienes esta medida supone limitar más sus ya escasas posibilidades para competir en el mercado comunitario. Con esos recortes, cientos de miles de hectáreas en ambas mesetas, Extremadura o Aragón tendrán serias dificultades para mantener su actividad en producciones como los cereales, mientras seguirán siendo competitivas las explotaciones francesas con mayores rendimientos y ayu-

ORUJEROS

A más de un año desde que se produjera la crisis de ventas en el sector, el mercado del aceite de orujo sigue sin levantar cabeza. Frente a unas ventas tradicionales de unas 60.000 toneladas en el mercado interior, las operaciones se han reducido a la mitad. En el exterior, por el contrario, consecuencia de la baja cosecha en la última campaña, aumentaron las ventas hasta unas 20.000 toneladas.

Apenas iniciada la campaña olivarera, empresarios en el sector del aceite de orujo han puesto sobre la mesa dos temas, una acusación y un lamento.

En primer lugar lamentan que las almazaras aceiteras hayan generalizado el repasado para agotar la masa de aceituna, lo que supone obtener aceite de oliva de baja calidad en momentos de excedentes y, a la vez, ofrecer a los orujeros esa materia prima muy exprimida para que sea rentable a las extractoras. La denuncia es que, en opinión de algunos empresarios, hay extractoras ligadas a las almazaras que obtienen un primer aceite de orujo de gran calidad que, lejos de venderse al precio del orujo, se comercializa para su mezcla con aceite de oliva.

Hay malestar en el sector. Frente a las denuncias en la prensa de los orujeros, desde el sector olivarero se anima a estos empresarios a que esas denuncias las

POLLOS

Los productores de pollos andan preocupados los últimos meses por el aumento de las importaciones de carne de pollo despiezada y congelada desde terceros países y muy especialmente de Brasil, Tailandia o Estados Unidos. También hay importaciones de otros países comunitarios, pero la competencia es muy inferior.

Ante esta situación, los productores han reclamado a la Unión Europea el establecimiento de medidas para limitar las entradas de carne de pollo a bajos precios o que se fije un contingente

CONSEJO DE VITIVINICULTURA

El Ministerio de Agricultura acaba de crear y regular la constitución del consejo Español de Vitivinicultura en el marco del proceso de medidas que se quieren adoptar en el sector del vino y de acuerdo con lo contemplado en la nueva Ley del Vino a debate en el Parlamento. Este organismo se halla adscrito al Ministerio de Agricultura y tiene carácter consultivo. Estará integrado por la Administración central, un representante de cada Comunidad Autónoma, cuatro representantes de las organizaciones agrarias, tres de los Consejos Reguladores y seis de organizaciones de la industria y el comercio. Sus funciones se limitan a asesorar e informar en cuestiones referidas a la política del sector.



das. Los más pesimistas valoran este acuerdo franco-alemán como una estrategia para que Alemania se haga más fuerte en los países del este y que Francia se consolide como el rey en los mercados comunitarios actuales.

Oficialmente se tratan de cuadrar las cuentas. En este momento, los gastos en materia agrícola ascienden a unos 45 millones de euros. Para el año 2013, con el incremento del 1,5% por el efecto del IPC, las disponibili-

dades presupuestarias ascenderían a poco más de 49 millones de euros. Con ese volumen de fondos, los más optimistas estiman que se podría hacer frente a los actuales gastos comunitarios, así como a los pagos que se deben aplicar de forma progresiva a los nuevos países miembros a partir de 2004. Sin embargo, en medios de la Comisión no se ha parado en las últimas semanas de hacer números para tratar de ajustar las decisiones políticas a las disponibilidades presupuestarias y se apunta en esos medios la necesidad de contar con unos 5.000 millones de euros más para hacer frente a los nuevos compromisos. Ante la negativa comunitaria de aportar mayores fondos para los gastos en materia agrícola, todo hace pensar que a partir de los próximos meses, en las negociaciones para las reformas de las OCMs se comenzarán a proponer recortes en las ayudas para ir creando una bolsa de reserva. De lo que no hay duda es que los fondos van a salir de los pagos actuales.

Antes de final de año se espera que la Comisión ponga sobre la mesa sus propuestas para la reforma de la PAC tras el acuerdo franco-alemán ratificado por el Consejo Europeo así como para la reforma de las OCMs planteadas inicialmente el pasado mes de julio. No se espera que Bruselas introduzca cambios en las propuestas para la reforma de las OCMs. Sin embargo, se mantienen los interrogantes sobre la decisión de la Comisión en otras cuestiones como la modulación de las ayudas o el desacoplamiento de los pagos, cuestiones ambas en cuya aplicación insiste el comisario Franz Fischler.



PROPUESTAS Y CONTRAPROPUESTAS DE OCMs

El acuerdo entre Alemania y Francia, con la posterior ratificación del mismo por el Consejo Europeo sorprendió a la Comisión con su propuesta de reforma de la Política Agrícola Común sobre la mesa y a la Administración española tratando de elaborar una contrapropuesta en coordinación con las organizaciones agrarias, cooperativas y las Comunidades Autónomas. Todo parece indicar que, aunque se puedan producir cambios en aspectos horizontales de las propuestas de reforma, las modificaciones sobre las Organizaciones Comunes de Mercado van a seguir adelante al igual que las que estaban previstas para 2003 y sobre las que Bruselas todavía no se ha manifestado. Bruselas mantiene los interrogantes sobre sus propuestas de cambio que se deben concretar antes de fin de año y borradores de reglamentos. Mientras tanto, España mantiene sus propuestas en la casi totali-

dad de los casos contrarias a las defendidas inicialmente por la Comisión.

A continuación se recogen de forma resumida los planteamientos comunitarios y la respuesta provisional española.

CEREALES De acuerdo con el compromiso de la Agenda 2000 firmado en 1999, se prevé rebajar el precio de intervención un 5% pasando el mismo de 101,31 euros tonelada a 95,35 euros tonelada. La compensación sería de tres euros por tonelada. En 1999 la bajada de los precios de los cereales en tres años fue del 15% y las medidas compensatorias fueron el 50% de la rebaja de las cotizaciones. Bruselas propone la eliminación de los incrementos mensuales así como de las compras en intervención para el centeno.

En el caso del trigo duro, se rebaja la ayuda en las zonas tradicionales, 594.000 hectáreas en España, de 344,50 euros por hectárea a solamente 250 euros hectárea.

GRANJEROS

Sigue la batalla entre los granjeros productores de pollos y los grupos integradores. Los granjeros reclaman la firma de un acuerdo por el que se contemple la existencia de un contrato de mínimos por el que se garanticen al menos los costes de producción. Los integradores se niegan. El subsecretario de Agricultura, Manuel Lamela está tratando de convencer a los integradores para que lleguen a algún tipo de acuerdo con los granjeros representados por UPA. Si no se produce ese compromiso, los criadores de pollos amenazan con cerrar sus granjas. Además han advertido sobre otras amenazas como los secretos en la cría de los pollos... Por ejemplo, por qué cuando hay una fuerte demanda y urge la puesta de la carne en el mercado, se crían los pollos en 35 días y cuando no hay demanda, con otros piensos, los pollos logran el mismo peso en 50 días...

En las zonas no tradicionales, 4.000 hectáreas, se eliminaría la ayuda de 138,90 euros por hectárea. Bruselas ha estimado que la ayuda era muy elevada en cuanto miles de agricultores seguían cultivando trigo duro a pesar de las fuertes penalizaciones por superar la cuota. Esta misma opinión es compartida por el Tribunal de Cuentas.

La propuesta contempla una ayuda de 15 euros tonelada para el trigo de calidad que se venda a las industrias.

Para las oleaginosas se aplicarán medidas iguales que para los cereales.

En proteaginosas, habas, guisantes, haboncillos y altramuces, frente al pago de 9,5 euros tonelada por el rendimiento fijado en el Plan de Regionalización, se propone un suplemento de 55,57 euros hectárea.

Postura española:

Agricultura y todo el sector se oponen a la reducción de los precios de intervención de los cereales un 5% con un aumento de la ayuda en tres euros, aunque fuera algo pactado en Berlín. Se rechaza la supresión del incremento mensual y a la supresión de la intervención en el centeno. Se estima que no hay razones técnicas para la rebaja de la ayuda al trigo duro el 27% y que se elimine la ayuda en las zonas no históricas. España reclama que se abra el debate sobre la regionalización de rendimientos para pagar ayudas según las producciones reales y no sobre la base de los datos que en su día fueron asignados a España.

Se pide más ayudas para el cultivo del girasol ante la caída de la superficie con el sistema actual un 30%.

ARROZ. Bruselas propone una nueva OCM en el arroz, tras varios años de aparcamiento, con una re-

ducción del precio de intervención un 50% pasando el mismo de 298,35 euros a solamente 150 euros, cifra a partir de la cual se desencadenaría el almacenamiento privado. La red de seguridad en intervención se bajaría a solamente 120 euros, lo que supone una fuerte caída de los precios en el mercado. Para compensar esa situación se establecería una ayuda de 177 euros tonelada de los que 102 sería como ayuda a la explotación y 75 como apoyo agroambiental por zonas húmedas. La propuesta contempla igualmente rebajar la actual superficie



máxima a la menor cifra de las medias de los años 1999-2001 si esta fuera más baja que la cuota.

Postura española

Oposición a la reducción del precio de intervención que sería del 60% y no del 50% como señala la Comisión. Se reclama una compensación de 201 euros y no de 177 euros. No se acepta la propuesta sobre almacenamiento privado y se plantea a que las compras en intervención se hagan con la base de los 150 euros. España reclama aumentar la superficie base hasta 114.000 hectáreas, que las penalizaciones sean igual que en los cereales, proporcionales al

rebasamiento de la superficie y se reclama la posibilidad de cada Estado miembro para regionalizar su cuota.

CULTIVOS ENERGÉTICOS. Bruselas ofrece la posibilidad de destinar tierras de retirada para cultivos no alimentarios, la propuesta contempla una ayuda de 45 euros por hectárea para cultivos destinados a biocarburantes en una superficie de 1,5 millones de hectáreas en toda la Unión Europea. Se haría un reparto de superficie por países en función de la producción histórica de tierras retiradas, revisable cada cinco años.

Postura española:

Se reclama una mejor definición de lo que es un cultivo energético. Considera insuficiente la cifra de 1,5 millones de hectáreas propuesta por Bruselas para toda la UE y no comparte los criterios de asignación por países.

FORRAJES DESECADOS. Bruselas quiere una reforma para reducir gastos ante las críticas hechas a esta OCM desde el Tribunal de Cuentas, algo similar a lo que sucede con el trigo duro. Actualmente hay una ayuda de 68,83 euros por tonelada para forraje deshidratado y de 38,64 pesetas para el forraje secado al sol. Bruselas propone solamente el gasto

de 160 millones de euros para establecer una ayuda a la producción de forrajes deshidratados en toda la Unión Europea con una distribución por países en función de las cantidades actualmente garantizadas que en España son de 1.224.000 toneladas en forrajes deshidratados y de 101.000 toneladas en forrajes secados al sol. Se propone un periodo transitorio con un sistema de ayuda simplificada para ambos forrajes de 33 euros tonelada.

Postura española:

Oposición a rebajar la ayuda a la mitad mediante el establecimiento de un "sobre" comunitario y se reclama una ayuda adicional de otros 160 millones de euros.

FRUTOS SECOS. Hasta el pasado año se aplicó un plan a 10 años con unas ayudas medias de unas 40.000 pesetas por hectárea, unos 240 euros, para mejora de explotaciones y estructuras desde la producción a la comercialización. En su propuesta Bruselas contempla una ayuda de sólo 100 euros por hectárea en un máximo de 800.000 hectáreas. Se ofrece a cada país la posibilidad de aumentar esa ayuda de 109 euros por hectárea.

Postura española

Se rechaza una ayuda comunitaria de sólo 100 euros por hectárea así como a una renacionalización de ayudas. La distribución de la superficie máxima se debería hacer por países en función de sus actuales superficies de cultivo.

PROTEAGINOSAS. Se prevé una ayuda de 55,57 euros por hectárea en las zonas tradicionales de cultivo.

Postura española: Extender ese mismo tratamiento para las leguminosas grano.

VACUNO. Frente a las diferentes ayudas que se pa-

Con un presupuesto de 190,3 millones de euros,
un 6,7% más que este año

APROBADO EL NUEVO PLAN DE SEGUROS AGRARIOS 2003



gan en este momento por diferentes conceptos, Bruselas propone una sola ayuda por explotación que se conoce como desacoplada en función de los cobros habidos en los años precedentes.

Postura española:

Rechazo a la ayuda desacoplada

LECHE - El régimen actual contempla el mantenimiento de cuotas hasta 2008 con una reducción escalonada de los precios a partir de 2005 con el establecimiento de una ayuda por kilo de leche. En su documento, Bruselas propone varias opciones: Mantener la situación actual hasta 2015, aumentar cuota un 3% y bajar precios de intervención un 15% para mantequilla y el 5% para la leche desnatada en polvo de acuerdo con la Agenda 2000, establecer dos tipos de cuotas, para exportar y para mercado interior o eliminar cuotas en 2008 y aplicar una ayuda desacoplada.

Postura española:

Que se mantengan las cuotas. Oposición a la ayuda desacoplada.

OVINO Y CAPRINO Bruselas plantea establecer una ayuda desacoplada

Postura española: Oposición a ese nuevo sistema

RETIRADA DE TIERRAS. Actualmente hay una retirada obligatoria del 10% de la superficie para agricultores con producciones con menos de 92 toneladas. Se plantea que la retirada sea del 10% durante 10 años

Postura española:

No a la retirada de 10 años por razones ambientales. Se debería promover en ese terreno un cultivo proteico

AUDITORIAS. Se proponen auditorías a explotaciones con ayudas superiores a los 5.000 euros

El gobierno aprobó el nuevo Plan de Seguros Agrarios para 2003 con un presupuesto de 190,3 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 6,7% en relación con el ejercicio anterior. El Ministerio de Agricultura está elaborando ya las bases para el nuevo plan a tres años 2004-06 donde se quieren incorporar las coberturas de producciones ganaderas como cunicultura, porcino y avicultura y el sector forestal. Igualmente la Administración quiere avanzar en un seguro de rentas teniendo en cuenta el comportamiento de los precios de los mercados.

El seguro agrario experimenta un crecimiento muy superior a la mayor parte de las partidas del Ministerio de

Agricultura para aumentar las líneas de cobertura o perfeccionar las 74 existentes. Para 2003, una vez se hayan llevado a cabo los estudios de viabilidad, se pondrán en marcha las siguientes líneas:

- Seguro de ingresos en la patata. Constituye la principal

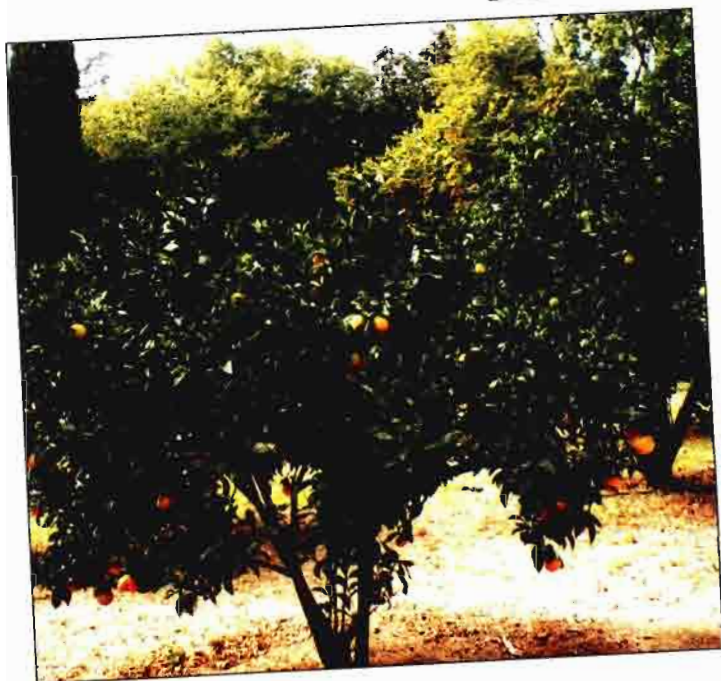
**LA NOVEDAD MAS
IMPORTANTE
ES LA
INCORPORACION
DE UN SEGURO DE
RENTAS
EN ALGUNAS
ZONAS
PARA LA PATATA**

novedad en cuanto será un seguro experimental que se aplicará solamente en algunas zonas para garantizar rentas cubriendo tanto los riesgos de carácter climatológico como el comportamiento negativo de los precios. Objetivo de Agricultura es extender progresivamente este tipo de cobertura a otras producciones.

- En cítricos aumentará la cobertura para daños excepcionales incorporándolos causados por lluvias, vientos y otros fenómenos no controlables

- En vacuno se establecerá una nueva línea para la cobertura del ganado de alta valoración genética

- Tras su implantación en el vacuno bajo el problema de la enfermedad de las vacas



locas, se pretende aplicar el seguro para la cobertura de gastos derivados de la destrucción de animales muertos en la explotación a todas las especies y Comunidades Autónomas. El objetivo es que esta línea se vaya poniendo en marcha en función de que cada Comunidad Autónoma cumpla los requisitos para su aplicación.

- En níspero se implantará un seguro combinado con cobertura de los riesgos de pedrisco e inundaciones así como con garantía para daños excepcionales por lluvia persistente y viento.

- Para la cabaña aviar se llevarán a cabo los estudios encaminados a la implantación de un seguro de explotación en la producción de carne

Este conjunto de líneas, aunque figuran como novedades en el nuevo Plan, la propia Administración señala que se implantarán siempre que haya recursos suficientes y que se hallen finalizados los estudios pertinentes en las fechas previstas.

El Plan contempla también la revisión o el perfeccionamiento de otras líneas de co-

bertura ya existentes entre las que destacan las siguientes:

- Análisis de las condiciones de aseguramiento, bases de datos de agricultores y rendimientos asegurables en el seguro de rendimiento de uva de vinificación

- Estudio de las bases de datos de agricultores para determinar los rendimientos asegurables en el seguro de rendimiento en olivar

- Revisión del seguro de explotación de ganado equino para su aplicación en ganado de razas selectas

- Posible ampliación de la cobertura en el seguro de sequía de pastos a otros tipos de sistema de pastoreo

- Incorporación del seguro de uva de mesa en los daños sobre estructuras

- Ajuste de la póliza multicultivo de hortalizas para incorporar nuevas zonas y ciclos

La Administración procederá igualmente a discutir a corto plazo las bases para elaborar el próximo plan a tres años en el seguro agrario con la mirada puesta en la universalización de las coberturas

GARANTIZAR RENTAS

La Administración viene considerando al seguro agrario como una de las joyas de la corona, un sistema único en la Unión Europea y exportable a otros países comunitarios. El campo reconoce en líneas generales el esfuerzo hecho por las diferentes Administraciones para desarrollar el seguro agrario hasta un total de más de 70 posibilidades de aseguramiento y aportar importantes subvenciones. Sin embargo, el sector agrario también coincide en señalar la necesidad imperiosa de dar un vuelco en la política de seguros mejorando sus mecanismos y, sobre todo, para que sea realmente un seguro que garantice rentas.

Las organizaciones agrarias denuncian la ineficacia del seguro para los intereses del sector. Entre otros puntos denuncian como mejorables la inadecuación de las fechas para suscribir las pólizas, la asignación de unos rendimientos por debajo de los reales y una política de peritaciones dura por parte de las compañías aseguradoras. Estos factores, señala el sector, son las razones por las que los niveles de aseguramiento sean sólo del 20% de la Producción Final Agraria. El seguro interesa si de verdad asegura rentas, no costes mínimos de cultivo.

ELEVADA SINIESTRALIDAD AGRARIA

Al pasado 30 de septiembre, la siniestralidad en el sector agrario, según los datos elaborados por Agroseguro tomando como referencia el número de pólizas suscritas suponía indemnizaciones por un montante de 273 millones de euros, lo que representaba un 79% sobre las primas netas que en esta campaña se elevaron a 347,7 millones de euros.

En las líneas experimentales, las primas netas ascendieron a 195,9 millones de euros y las indemnizaciones a esa misma fecha eran ya de 150,3 millones de euros. En este bloque de cobertura se hallan las de mayor riesgo o sobre las que no se poseen datos históricos sobre su comportamiento a efectos del seguro. En este caso, las compañías aseguradoras solamente corren con unas pérdidas de hasta 100 millones de pesetas cuando las indemnizaciones superan a las primas, así como con los gastos de gestión.

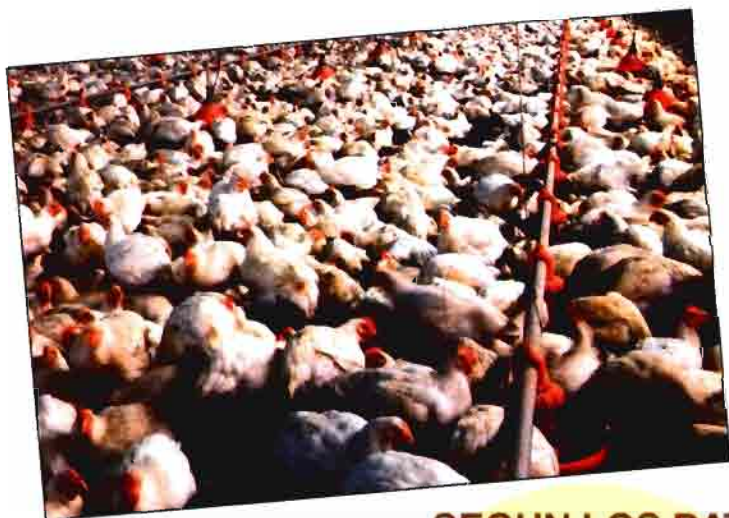
En las líneas viables, frente a unas primas netas de 151,8 millones de euros, las indemnizaciones al 30 de septiembre ascendían ya a 122,8 millones de euros.

En lo que va de ejercicio, los mayores daños se han producido en varias producciones ubicadas en el levante como son los cítricos, uva y frutales entre los que destaca la cereza. En esos casos, las causas de los siniestros fueron fundamentalmente las lluvias prolongadas. Los daños fueron igualmente elevados en los viñedos, en este caso consecuencia de las heladas.

Finalmente cabe destacar el efecto de la sequía en las producciones cerealistas y en oleaginosas.

El IPC se desbocó de noviembre a noviembre

EL CAMPO NO ES CULPABLE DE LA INFLACION



**SEGUN LOS DATOS OFICIALES,
LA ALIMENTACION SUBIO EL 5,1%
MIENTRAS EN EL MISMO PERIODO
LOS PRECIOS CAYERON
EN ORIGEN**

El Índice de los Precios al Consumo aumentó en los últimos doce meses, del uno de noviembre de 2001 a la misma fecha en 2002 un 4% según los datos hechos públicos por la Administración. En el caso de la alimentación, el incremento en el mismo periodo fue del 5,1%, subida que se ha tratado de justificar desde el Ministerio de Economía haciendo referencias confusas a la vieja crisis de las vacas locas de 2000 así como a los márgenes de la distribución comercial.

El sector agrario ha rechazado rotunda y tajantemente cualquier responsabilidad en este comportamiento alcista de los productos alimentarios. Lejos de ser responsable, el campo ha sido uno de los principales perjudicados por este comportamiento del Índice de los Precios al Consumo por dos razones. Primera, porque los precios en origen han tenido un creci-

miento medio negativo. Segunda, porque el campo ha pagado las subidas de todos los medios de producción con subidas superiores lo que se traduce una vez más en una caída de rentas.

Según los datos provisionales que maneja el Ministerio de Agricultura, al pasado mes de agosto el Índice de los Precios Percibidos por el sector agrario bajó del 101,62 a solamente 94,93. Este recorte, según fuentes oficiales, se ha producido a pesar de que en los primeros meses de este año se produjo un buen comportamiento de las cotizaciones en origen para las producciones hortícolas. Pasado ese efecto positivo, con los descen-

sos de los precios de diferentes frutas en origen y las reducciones de precios en la mayor parte de las producciones ganaderas o de los cereales, se espera que el recorte en los precios percibidos se haya agravado. Por todo ello, sorprende que la alimentación haya tenido una participación negativa en la evolución del IPC.

En relación con el año an-

terior, se puede decir que todos los precios de las producciones ganadera con la excepción del vacuno, han tenido unas cotizaciones medias inferiores.

En el vacuno, superada parcialmente la crisis de las vacas locas donde las cotizaciones llegaron a estar en 181 euros por 100 kilos, los precios se han recuperado hasta unas medias de unos 240 euros por 100 kilos, lo que supone mejorar sobre la situación anterior pero sin llegar a los niveles anteriores al hundimiento de la demanda. Pero, al margen del vacuno, la situación en el resto de las producciones ganaderas ha tenido una línea negativa. En ovino, el primer semestre

ha sido muy negativo para el sector con precios hundidos que en este momento se han recuperado como suele ser tradicional. Pero, las pérdidas sufridas en los meses precedentes han sido muy cuantiosas. En porcino, tras la euforia de hace un año, los últimos meses han sido escenario de una grave caída con lechones a menos de 20 euros y con una media de 0,85 euros por kilo vivo frente a unos costes de un euro y unos precios en los momentos de euforia que llegaron a 1,50 euros. El pollo sufrió igualmente problemas de caídas de precios por el recorte de la demanda interior en los meses de verano y durante todo el año por la entrada de carnes importadas de terceros países y muy especialmente de Brasil y Tailandia. Mal año han tenido también los productores de conejos mientras los ganaderos de leche de vaca han seguido con la crisis a cuestas con rebajas de precios de entre 0,03 y 0,05 euros por litro.

No ha sido mejor el comportamiento general de los precios en las producciones agrícolas. Aceite de oliva y vino siguieron los últimos doce meses con unas cotizaciones estabilizadas en el entorno de 1,80 euros por kilo y hectógrado respectivamente. Bajaron los precios de los cereales aunque menos de lo previsto por el recorte de la cosecha consecuencia de las malas condiciones clima-

tológicas. El mercado de la patata estuvo hundido durante todo el año con precios en origen entre 0,05 y 0,07 euros kilo. Entre otras frutas, hubo problemas y hundimiento de precios en origen para producciones como el melón, melocotones o nectarinas mientras en este momento los agricultores de producciones intensivas tratan de organizarse para mantener las cotizaciones.

Durante los últimos años viene funcionando en el Ministerio de Agricultura una mesa de trabajo que se denomina Observatorio de Precios donde, sobre el papel,

participan la Administración, organizaciones agrarias, mayoristas, industriales y la distribución. Esta última parte suele no acudir a las reuniones. Según fuentes de ese Observatorio, en el tramo que va de la producción en origen a los mayoristas, los incrementos suelen ser moderados con una subida entre un 20 y un 40%. Para las mismas fuentes, el problema de las subidas de márgenes se aplica en el segmento minorista donde son habituales subidas del 300% o muy por encima como sucedió en los últimos meses con la patata.



Un año más, fuertes penalizaciones en las ayudas

FALTAN CUOTAS DE PRODUCCION

Un año más, el sector agrario español ha sido objeto de elevadas penalizaciones por superar las cuotas o los techos fijados por la Unión Europea. Los más pesimistas manejan cifras superiores a los 1.440 millones de euros, según los datos manejados por la Unión de Pequeños Agricultores, fundamentalmente por superarse la cuota de producción asignada al aceite de oliva. Oficialmente se reconoce la existencia de cuotas por debajo de las producciones reales, pero en unos niveles muy inferiores a los denunciados por el sector.

Lo más negativo en esta situación es que países del entorno, que operan en el mismo mercado sin fronteras como sería el caso de Francia, no han tenido o han padecido penalizaciones mínimas, lo que supone aumentar sus ingresos y ganar una mayor competitividad frente a los países vecinos. Para España, se trata de una si-

tuación muy negativa en cuanto se trata de ayudas discriminatorias para agricultores o ganaderos que operan en los mismos mercados.

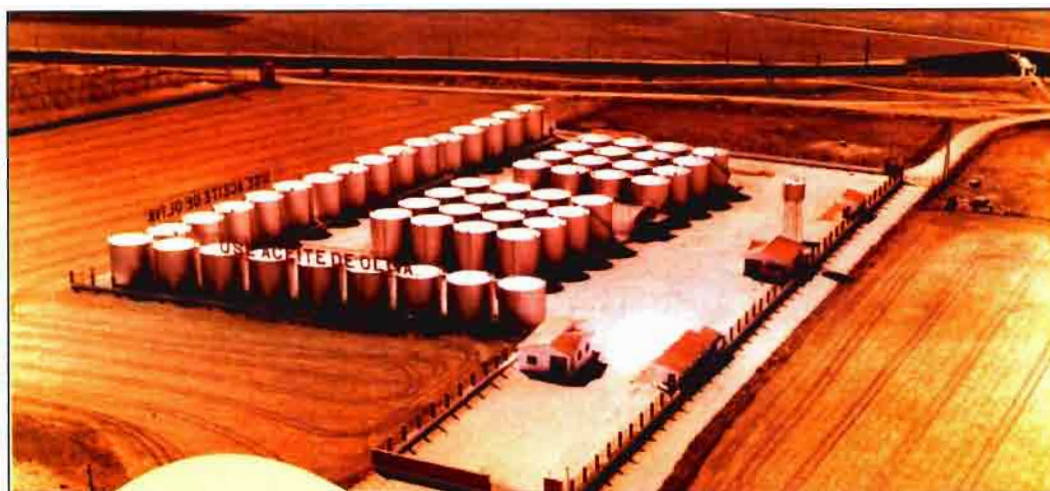
En honor a la verdad, se puede decir que la falta de cuotas en el sector agrario español es un problema que se mantiene justamente desde el mismo momento del ingreso en la Unión Europea. España entró con unas cuotas por debajo de sus producciones reales e incluso en otros casos, muy por debajo de su demanda interior, lo que significaba dejar la puerta abierta a las exportaciones de otros países comunitarios. En los últimos años, paso a paso y con muchas dificultades, se han ido mejorando algunas cuotas para acercar las mismas a los niveles de producción, aunque en la mayor parte de los casos sigue existiendo un grave déficit de cuotas. Todo ello se traduce en penalizaciones en las ayudas y, en definiti-

MITOS DE LA GRAN DISTRIBUCION

Con motivo de la subida del IPC en los últimos doce meses un 4%, el Ministerio de Economía ha advertido sobre la posibilidad de adoptar medidas encaminadas a lograr unos mayores controles sobre los márgenes comerciales de distribución. Entre otras medidas, aunque no se han concretado, se hallaba facilitar la expansión de las grandes superficies y evitar dificultades para obtener la segunda licencia.

Tradicionalmente, en medios ligados a la propia Administración, se consideraba a la tienda tradicional, por su falta de volumen y estructura, como un elemento inflacionista, mientras se alababa el papel de la gran distribución desde los hiper a los supermercados como establecimientos para frenar los precios. Sin embargo, esa imagen en la que eran ya muchos los que no creían, se ha derrumbado finalmente en las últimas semanas ante el comportamiento de los precios en octubre. Antaño, la tienda tradicional suponía el grueso en el volumen de las ventas alimentarias. Hoy, ese segmento no pasa en conjunto del 30% mientras los hiper suponen más del 20 y los super el 40%. Con la gran distribución como protagonista, los precios al consumidor han seguido una carrera alcista sin que en la misma hayan participado los agricultores o ganaderos que han seguido con sus precios a la baja ni las propias industrias que son los primeros objetivos de la distribución.

En consecuencia, se puede señalar que la gran distribución no baja los precios ni recorta la inflación y que sus políticas de ofertas no pasan de puro escaparate. Desde la experiencia de lo sucedido en los últimos meses, dar más peso a la gran distribución, aumentar las facilidades para su expansión, supondría simplemente aumentar el peso de unos pocos monopolios de la distribución que seguirían con una política de ventas pensada solamente en sus intereses y no en los del consumidor y menos en los objetivos de cualquier Administración.



LOS MAYORES DESAJUSTES SE SIGUEN PRODUCIENDO EN ACEITE DE OLIVA, ARROZ, TRIGO DURO, ALGODON Y VACUNO

va, en menores ingresos para la explotación.

Como en años anteriores, el mayor recorte en la ayuda se produce en el aceite de oliva. Frente a una cuota de 760.027 toneladas para aceite de oliva, orujo y aceituna de mesa, la producción total ha sido de 1.575.000 toneladas. Ello se va a traducir en la reducción de la ayuda de 220 a solamente unas 106 pesetas kilo, lo que supone una penalización de casi el 52%. En medios de la Administración se reconoce la existencia de esta reducción de la ayuda, pero se pone sobre la mesa la parte positiva de la OCM. Agricultura estima que con la actual regulación, el sector se asegura unos ingresos de unos 165.000 millones de pesetas, unos 1.000 millones de euros, una cifra nada despreciable. Para el sector, aunque se reconoce la existencia de esa ayuda prácticamente fija, se lamenta que en otros países comunitarios los

olivareros perciban la ayuda integral lo que les da un margen de maniobra para mantener sus niveles de rentas aunque vendan a precios más bajos. En España, el problema de las ayudas recortadas afecta negativamente sobre todo a las explotaciones con bajos rendimientos.

Un año más también se ha producido una penalización en la ayuda para el trigo duro. Frente a una cuota de 594.000 hectáreas en las zonas tradicionales, la superficie total ha sido de 913.000 hectáreas lo que supone una penalización del 35% equivalente a 109,8 millones de euros. En este caso, las penalizaciones se aplican por provincias al existir una distribución en este ámbito. En el caso del suplemento especial para zonas no tradicionales con una cuota de 4.000 hectáreas, las siembras fueron de 8.113 hectáreas lo que supone una penalización de casi el 51% que significa 571.000 euros.

También habría penalización para el arroz con una cuota de 104.973 hectáreas y una superficie de cultivo de 111.611 hectáreas. La penalización será del 38% y ascenderá a 14,2 millones de euros.

Por primera vez en los últimos años habrá también penalización para las superficies de regadío en general con una cuota de 1.371.094 hectáreas y haberse sembrado 1.372.379 hectáreas.

El algodón repite igualmente año con penalizaciones y rebaja del precio mínimo oficial de 100,99 euros por 100 kilos. Frente a una cuota de 249.000 toneladas, la producción se estima en 310.000 toneladas lo que significa un recorte del 12,25% con un recorte total de 40,4 millones de euros.

Finalmente, entre las producciones agrícolas destaca el recorte en las ayudas para leguminosas grano. Frente a una cuota comunitaria de 240.000 hectáreas, la superficie ha sido de 350.000 hectáreas con una penalización en la ayuda del 25,1% equivalente a 15 millones de euros.

Entre otras producciones con problemas cabe señalar igualmente la remolacha azucarera donde frente a una cuota de unas 967.000

toneladas la producción será de 1.150.000 toneladas. Ello supone que parte de ese azúcar excedentario se debe trasladar a la campaña siguiente y el resto exportarlo a los mercados internacionales donde hay unos precios muy bajos. Todo ello se traduce en unos precios mínimos para los cultivadores que no llegan a cubrir los costes de producción. En forraje deshidratado, la cuota tampoco ha sido suficiente y la penalización será de 250.000 euros.

En el capítulo de las producciones ganaderas destaca el vacuno con unos recortes en las ayudas de unos 148 millones de euros. España no tiene cuota suficiente en la prima de vacunos machos al disponer solamente de derechos para 713.999 cabezas esta campaña y que se reducirá para el próximo ejercicio. Tampoco hay derechos suficientes para la prima por sacrificio así como para la vaca nodriza. Por segundo año consecutivo, no se ha producido penalización para los ganaderos productores de leche de vaca, aunque extraoficialmente se estima que hay una superación de la misma.

Según los datos manejados por UPA, España tiene un déficit estructural de cuotas superior al 22%. En la actualidad perciben aproximadamente unos 6.000 millones de euros por esta vía, cuando por las superficies y producciones de cultivo así como por sus rendimientos, debería percibir unos 7.300 millones de euros.

Las rentas de una explotación se obtiene por la vía de las ayudas y los precios. En España, los recortes en las ayudas por kilo producido suponen un serio handicap para la competitividad de esas explotaciones.

Ha sido elaborado entre el Ministerio de Agricultura y las Comunidades Autónomas

PROGRAMA DE CONTROL DE LA CALIDAD



El Ministerio de Agricultura, en coordinación con el conjunto de las Comunidades Autónomas ha puesto en marcha el Programa de control de calidad alimentaria para el año 2003. Este Programa contempla a lo largo del próximo año un total de 10.802 inspecciones donde destacan las producciones de frutas y hortalizas, vinos, aceites y productos lácteos y cárnicos.

Aunque las competencias en materia de control alimentario corresponde a las Comunidades Autónomas se ha considerado necesario la elaboración de este Programa con el fin de definir objetivos generales y definir unos criterios homogéneos a la hora de los controles o las inspecciones. Con esta política, se quieren evitar que en relación con un mismo producto se puedan aplicar dos medidas diferentes en cada Comunidad Autónoma. Por otra parte, aunque en el Programa se definen los objetivos de inspección referidos a cada producto, existe la posibilidad de que, ante un determinado problema, se pueda poner en marcha un plan especial en una región determinada. Igualmente se pueden

plantear programas de control a la vez en varias Comunidades Autónomas

Los objetivos de este programa contemplan, entre otros puntos, el control de los productos agroalimentarios así como de los medios de producción desde el origen hasta los procesos de transformación, manipulación o

boración con las industrias para la correcta aplicación de la normativa aplicable y, finalmente, conocer los problemas de cada sector en materia de calidad alimentaria.

El Programa contempla un total de 10.802 actuaciones de control. De esa cifra en primer lugar se halla Andalu-

Balears, 300 en canarias, 274 en Aragón, 272 en Madrid, 250 en Asturias, 244 en Murcia, 240 en Euskadi, 216 en La Rioja y 185 en Cantabria

Por sectores, en primer lugar están los productos de origen vegetal con 4.860 controles seguidos de los productos de origen animal con 2.487, los vinos y bebidas con 2.337 y los medios de producción con 1.118.

En el caso de vinos y bebidas, los vinos suponen 1.748 controles de los que la mayor parte, 1.546 corresponden al proceso de producción y fabricación. Los controles sobre bebidas alcohólicas serán 325.

En los productos de origen vegetal destacan los 3.337 controles en frutas y hortalizas seguidos de 804 en grasas y aceites

En los productos de origen animal, sobre un total de 2.487, 1.357 corresponden a los productos cárnicos, 643 a los lácteos, 240 a los productos pesqueros y 79 a los huevos.

Finalmente, en los medios de producción, sobre un total de 1.118 controles, 601 serán sobre los abonos y 517 en los piensos.

SE PREVEN CASI 11.000 INSPECCIONES DONDE DESTACAN VINOS, FRUTAS Y HORTALIZAS, ACEITES, PRODUCTOS LÁCTEOS Y CÁRNICOS

etiquetado. Se pretenden prevenir las infracciones a la normativa sobre calidad alimentaria, el seguimiento de los planes de autocontrol si los hubiera, en materia de calidad alimentaria, la cola-

cia con 2.321 seguida de la Comunidad Valenciana con 1.956, Castilla y León con 1.242, 866 en Castilla La Mancha, 639 en Galicia, 525 en Navarra, 524 en Extremadura, 375 en Cataluña, 373 en



El sector quiere que los controles sean rigurosos

REGULADA LA PRODUCCION INTEGRADA

El gobierno aprobó un Real Decreto por el que se regula la producción integrada de los productos agrícolas por el que se definen las prácticas que se deben realizar desde el origen hasta su distribución. Se trata de una política de producciones a medio camino entre la agricultura tradicional y la ecológica que actualmente ya tiene un cierto desarrollo en el sector hortofrutícola y que implica un equilibrio de los ecosistemas, reduciendo los niveles de contaminación en los suelos y ofreciendo a los consumidores unos productos con la menor cantidad posible de residuos químicos.

La nueva disposición fija normas para las prácticas de laboreo en el campo, desde

la siembra a las podas, uso de fertilizantes, fitosanitarios, tratamientos contra plagas, recolección, tratamiento post recolección, conservación, almacenamiento, manipulación o transporte hasta la distribución. Los productos que se hayan obtenido con la utilización de este sistema, podrán contar con una identificación sobre su calidad informando que se trata de producción integrada. El Ministerio de Agricultura establecerá el correspondiente logotipo que solamente se podrá colocar en los productos cuando los mismos hayan tenido la certificación de la entidad correspondiente. Las Comunidades Autónomas tienen competencias para la regulación de este tipo de producción para establecer sus propias identificaciones de ga-

rantía. Se crea la Comisión Nacional de Producción Integrada con competencia en materia de asesoramiento y coordinación. Por otra parte, también se pondrá en marcha un Registro General de Producción Integrada en el Ministerio de Agricultura para recoger todos los datos que proporcionen las Comunidades Autónomas sobre producción comercializada así como sobre las entidades que funcionen en cada zona.

Tiene la posibilidad de acreditar un producto como integrado la Administración así como las entidades de certificación que hayan sido acreditadas por la Entidad Nacional de Acreditación.

En medios del sector se considera positiva la publicación de esta nueva disposición por lo que puede supo-

ner de mejora en las técnicas agrícolas y sobre todo para mejorar la imagen de calidad de los productos y a la vez los precios en origen. Se estima que es necesario un fuerte control para que las certificaciones que se hagan las realicen entidades que hayan pasado todos los requisitos ya que, de lo contrario, el etiquetado no serviría para nada. Desde Fepex se advierte sobre el riesgo de que florezcan chiringuitos en el campo de la certificación que supongan una pérdida de credibilidad.

Actualmente la producción integrada tiene una implantación muy dispar desde cultivos donde se llega incluso al 40% de las ventas hasta otras donde prácticamente es inexistente. El objetivo es avanzar en esta dirección en

NOVEDAD EDITORIAL

MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD Y PLANIFICACIÓN DE EXPLOTACIONES OVINAS

Argimiro Daza Andrada
24 x 16,5 cm. 232 pp.
P.V.P. 20 Euros

El sector ovino español ha experimentado en las últimas décadas importantes avances productivos, aunque todavía existen en nuestro país un número considerable de explotaciones con índices poco adecuados cuya supervivencia económica se apoya en las subvenciones comunitarias.

Queda, por tanto, mucho por hacer en el ámbito ovino nacional en lo que concierne a la mejora de la gestión técnico-económica de las empresas ovinas.

El objetivo fundamental de este trabajo es que sus lectores, tanto técnicos como estudiantes universitarios y ovinocultores interesados en aumentar sus conocimientos, aprendan a planificar explotaciones ovinas y a aplicar estrategias, eficaces y rentables, de mejora de la productividad que optimicen los resultados técnicos y económicos de los sistemas de

producción de ganado ovino al uso en nuestro medio.

En este texto se estudian los principales factores que afectan a la producción de carne y de leche como paso imprescindible para poder abordar, racionalmente, las directrices de mejora de la productividad y la planificación de las explotaciones.

Pedidos a: Editorial Agrícola Española, S.A.

Caballero de Gracia, 24 3º Izda 28013 Madrid Tf. 91-521 16 33 Fax 91- 522 48 72

E-mail: administracion@agricultura-revista.com



HACIA UN USO EFICIENTE DEL AGUA DE RIEGO

Servicio. de Asesoramiento al Regante de Olivar en ANDALUCÍA

Por: Miguel Pastor Muñoz-Cobo*



PROBLEMÁTICA DE LOS REGADÍOS EN ANDALUCÍA

Una legítima aspiración de todo agricultor es la transformación de sus tierras en regadío, debido a la probable mayor rentabilidad que obtendrá de su tierra y de su trabajo. Sin embargo, en el momento actual es casi imposible atender a los deseos de todos los agricultores, ya que:

- La disponibilidad de agua en nuestras cuencas hidrográficas es mucho menor que la demanda. Solamente la del Guadalquivir tiene un déficit hídrico de unos 500 hm³.
- La pluviometría interanual es irregular, por lo que muchos años no puede asegurarse la dotación de riego de los cultivos. En los últimos 30 años no se ha alcanzado la pluviometría media interanual en 18 ocasiones.

* Dpto. Suelos y Riegos. CIFA Alameda del Obispo. Córdoba

PECULIARIDADES DEL OLIVAR DE JAÉN

**200.000 HA DE
“NUEVOS” REGADÍOS**

Existe una marcada tendencia a aumentar la superficie de regadío, y en especial la de olivar, lo que agrava año tras año la situación de déficit. Esta situación nos llevaría legítimamente a pensar en la necesidad de crear nuevas infraestructuras hidráulicas para aumentar las reservas, teniendo en cuenta que en años lluviosos importantes cantidades de agua de nuestros ríos se vierten al mar. Pero, probablemente, solo con la construcción de nuevos embalses para la generar mayores recursos no se resuelve totalmente el problema. Es necesario además:

“mejorar la eficiencia de los regadíos existentes”

Teniendo en cuenta esta problemática la Consejería de Agricultura y Pesca publica el Decreto 236/2001, de 23 de octubre, por el que se establecen ayudas a los regadíos de Andalucía. Este Decreto además de ofrecer financiación para la modernización de los regadíos ya existentes, establece un Programa de Mejora de la Gestión y Planificación del Uso del Agua, estando prevista la creación de un Servicio de Asesoramiento al Regante (SAR) que es una iniciativa de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía a través de su Dirección General de Investigación Agraria y Pesquera para la transferencia de tecnología en la gestión del agua de riego. Se trata de crear una herramienta destinada a: informar y atender las demandas de los agricultores en todas las cuestiones relacionadas con el riego, con un objetivo principal: el uso eficiente del agua de riego.

UN SERVICIO DE ASESORAMIENTO AL REGANTE

El objetivo prioritario del SAR es la mejora de la eficiencia del uso del agua de riego, para ello será necesario:

- La modernización de muchas de las instalaciones existentes
- El manejo correcto de las instalaciones
- El riego de los cultivos empleando las dosis adecuadas, con aplicación del agua en los momentos más adecuados (programación de riegos).

El SAR de la Consejería de Agricultura y Pesca prestará apoyo técnico y económico a las comunidades de regantes, cooperativas y agrupaciones de regantes que tengan suscritos convenios de riego con las Confederaciones Hidrográficas, organismo regulador del uso del agua en cada cuenca. Para ello se apoyará la creación de los Servicios locales de asesoramiento a los regantes (SARL), que recibirán apoyo técnico directo desde el SAR de la CAP según el esquema que se presenta en la Figura 1, en la que queda reflejado el funcionamiento previsto del sistema, con un CENTRO GESTOR (CIFA CÓRDOBA) que programará y coordinará las actividades de los CENTROS OPERATIVOS (CIFAs de Córdoba, Granada y Chipiona), y que apoyándose en los diferentes Servicios de la CAP (Delegaciones Provinciales, CIFAs, OCAs y otros) prestará apoyo y asesoramiento a los SARL, realizando a su vez el seguimiento de sus acti-

vidades, evaluando la metodología empleada.

La CAP tiene previstas (Decreto 236/2001), ayudas para la implantación de los SARL: contratación de personal técnico y administrativo, alquiler de local, adquisición de equipamiento informático, gastos de organización de ensayos y jornadas técnicas, gastos de divulgación de la información.

En las primeras fases de la puesta en marcha de un SARL (Figura 2) será necesario conocer en profundidad la situación de la comunidad de regantes y de la zona que se va a asesorar, evaluando, recopilando y generando la información sobre los suelos, la climatología (fundamentales en la programación de los riegos), conocimiento de los cultivos y sistemas



Figura 2: Proceso a seguir en la puesta en marcha de un SARL con el objetivo de optimizar el uso del agua y obtener el máximo beneficio del recurso.



Figura 1 : Esquema del funcionamiento previsto del SAR de la Consejería de Agricultura y Pesca de Junta de Andalucía

UN GRAN ESFUERZO CONJUNTO EN I+D, TRANSFERENCIA, FORMACIÓN Y DIVULGACIÓN

de riego, así como de las necesidades de los regantes. En base a todo ello se realizará el diagnóstico de la situación en que se encuentra la comunidad, estableciéndose un plan de actuación que incluya las prioridades, focos de interés y la problemática. EL "NUEVO" OLIVAR DE RIEGO DE JAÉN

Aunque pueda parecer utópico, la creación y el funcionamiento eficaz de un SAR es posible si se trabaja con el sector con el suficiente entusiasmo y dedicación por parte de los técnicos integrantes del mismo. Desde hace más de diez años vienen funcionando, con bastante éxito las ATRIAS (Asociaciones para Trata-

mientos Integrados en Agricultura), asociaciones que manejan el control de las plagas y enfermedades de olivar en casi el 50 % de la superficie olivarera de la provincia de Jaén. Aplicar este modelo al riego del olivar fue desde el principio un reto para nosotros.

En la provincia de Jaén se regaban en 1998 (Inventario Andaluz de Regadíos) un total de 189.023 ha, de las cuales 156.116 ha eran de olivar (82,6 %). Esta cifra se ha superado con creces en la actualidad, y según datos de la CHG en la actualidad se riegan ya en Jaén más de 200.000 ha, siendo en la actualidad el olivar el primer cultivo de regadío de Andalucía, constituyendo un ejemplo de Desarrollo Rural digno de ser mostrado como ejemplo, ya que ha transformado el tejido social de muchas comarcas de esta provincia que se sitúa en los últimos lugares del ranking de índices económicos de la Nación.

Podríamos preguntarnos cuáles han sido las razones que han impulsado la transformación de la olivicultura de la provincia de Jaén. En el olivar jienense la sequía 1991-95 hace la situación insostenible económica y socialmente, evitando probablemente las transformaciones en regadío la segunda emigración masiva del siglo XX, lo que acelera el ritmo de transformación. Las ayudas de la UE a la producción de aceite de oliva y la inversión del ahorro del olivarero, posibilitan la autofinanciación de las inversiones para la transformación en regadío. Finalmente la moderna tecnología de riego por goteo posibilita la transformación en riego de olivares muy alejados de los ríos o explotar acuíferos de gran profundidad, con topografía enormemente accidentada, consiguiendo además una muy aceptable eficiencia en el uso del agua disponible.

En los años setenta se regaban en Jaén unas 34.000 ha de olivar, mientras que a final de los ochenta esta superficie apenas ascendía a las 60.000 ha. El rápido ritmo de transformación en regadío (más de 140.000 ha en diez años) crea un problema de manejo del olivar a la gran mayoría de los agricultores, problema paliado aparentemente por la rápida respuesta productiva al riego.

UN SAR PARA EL OLIVAR

Estos hechos hicieron que nos planteásemos establecer un plan de trabajo a corto, medio y largo plazo para afrontar el establecimiento de un necesario Servicio de Asesoramiento a Regantes de olivar, teniendo en cuenta la peculiaridad del regadío al que se iba a prestar el asesoramiento:

- tamaño medio de las explotaciones relativamente pequeño, unas 3,8 hectáreas (300 a 380 olivos por explotación).

- asociación de los olivareros en comunidades de regantes (el 70 % de la superficie de olivar regado), en las que en relativa buena armonía conviven pequeños, medianos y grandes propietarios.

Estas comunidades de regantes se caracterizan por reunir un gran número de olivareros aglutinados por un interés económico, con unas instalaciones con elementos comunes y muy modernas, con inversiones del orden de 3.000-4.000 euros por hectárea, que manejan en general importantes superficies, siendo frecuentes asociaciones entre 500 y 2.000 ha. El 70 % de la superficie riega por goteo, mientras que el 30 % restante emplea microaspersión de alta frecuencia bajo la copa de los olivos. Con la finalidad de repartir el agua entre el mayor número posible de regantes, la CHG en sus concesiones restringe la dotación anual de agua a la cantidad de 1.500 m³/ha. Las ins-

- Generar una información técnica básica para afrontar la transferencia

- Montaje de trabajos de experimentación para atender a corto plazo la demanda del sector

- Transferencia de los conocimientos a medida en que se va generando la información

- Formación de técnicos y agricultores

Para Introducir la nueva Tecnología del Riego las principales dificultades que se plantearon fueron las siguientes:

- Muchos olivareros son muy reacios a admitir consejos.

- La administración no disponía en aquel momento (año 1995) de suficientes conocimientos ni cauces para la transferencia en cuestiones de regadío.

- Empresas de servicio que en una situación de emergencia e incertidumbre en el sector transfieren los conocimientos con arreglo a sus legítimos intereses comerciales.



talaciones de fertirrigación en la mayoría de los casos están mal diseñadas, con errores de concepto que hacen que su empleo sea poco eficiente.

Desde el punto de vista del trabajo de transferencia de conocimientos a los nuevos olivareros de regadío, varias circunstancias condicionaron el trabajo de los técnicos divulgadores:

- El olivar es un cultivo tradicional de secano, en el que no existe tradición en el riego.

- No existía una suficiente información científico-técnica sobre el riego del olivo, y en particular sobre el riego localizado de alta frecuencia.

Como consecuencia de ello se crearon una serie de necesidades para optimizar la labor divulgadora:

TRABAJOS DEL SAR DE OLIVAR DE JAÉN (ACTIVIDADES Y RESULTADOS)

Ante esta problemática, en el año 1.996 Caja Rural de Jaén contacta con el CIFA Alameda del Obispo de la CAP para iniciar un programa de I + D con la finalidad de poner en su día en funcionamiento una OFICINA DE ASESORAMIENTO AGRÍCOLA especialmente dedicada al asesoramiento en aspectos relacionados con el regadío, teniendo en cuenta que esta cooperativa de crédito había financiado muchas de las transformaciones en regadío de esta provincia. Esta iniciativa se plasma en un convenio de colaboración (todavía vigente) entre la CAP (Dirección General de Investigación y Formación Agraria) y Caja Rural como portavoz del sector, poten-

ciando los trabajos en los términos que más adelante se describen.

Desde sus primeros pasos, el S.A.R. de olivar de Jaén acomete su labor abarcando trabajos de Investigación, Experimentación, Transferencia y Formación. En los primeros años se dedican la mayoría de los esfuerzos a la investigación y experimentación, con incursiones en transferencia, y un mínimo de esfuerzos dedicados a la formación de agricultores. A lo largo de estos años se ha dedicado un importante esfuerzo para dotar a este servicio de una plantilla de técnicos bien formados en las disciplinas relacionadas con el riego, y fruto de esta inversión cultural ha sido la realización de tres Tesis Doctorales, así como un Trabajo Profesional Fin de Carrera. Estos técnicos han asistido a todos los congresos técnicos y reuniones de expertos que sobre el tema se han celebrado en nuestro país en el último quinquenio, habiendo vivido in situ la problemática del sector, por lo que su formación ha sido la adecuada para rendir sus frutos en los próximos años.

En la actualidad la dedicación del SAR se comparte ya casi por partes iguales entre la investigación, la experimentación, la transferencia y la formación.

El SAR cuenta con una oficina propia ubicada en Mancha Real, dotada de despachos para la atención a regantes, sala de juntas y laboratorio para diagnóstico foliar (Jaén) y aguas de riego. Asimismo se dispone de una red de campos de ensayo, red de estaciones meteorológicas automáticas propia que se integrará en la de la CAP, así como diverso material científico de apoyo como sondas FDR para medida de agua en el suelo, bomba de presión para la estimación del potencial hídrico de las plantas, porómetro, y una equipación informática adecuada.

En Investigación se ha concurrido a concursos públicos de Proyectos, habiéndose recibido financiación de INIA, CICYT, RAEA / ENTA, CAO, Concertación (CAP + Junta Central de Regantes + ASAJA Jaén). Igualmente se han firmado Convenios con Empresas del Sector.

En los trabajos de Investigación los organismos participantes han sido los siguientes: CIFA- Alameda del Obispo (CAP), I.A.S. (CSIC), Dpto. Edafología y Química Agrícola (Universidad de Granada), Cátedra de Edafología (ETSI Agrónomos y Montes – Universidad de Córdoba), Universidad Internacional de Andalucía (Sede Antonio Machado de Baeza) y por parte de las empresas Riegos Regaber S.A. Y Agrosystems Consorcios, S.L.

Las líneas de trabajo más significativas han sido las siguientes:

- Sistemas de riego: puntos goteo – riego subterráneo
- Programación de Riegos (Método del balance de agua FAO)
 - Calibración a nivel local de las expresiones para el cálculo de la ETo
 - Determinación de los coeficientes de cultivo (Kc)
 - Cálculo de necesidades en plantaciones adultas de cobertura incompleta
 - Instalación de una red de estaciones meteorológicas automáticas
 - Programación riego en plantaciones jóvenes con cobertura incompleta
- Métodos simplificados de programación de riegos en suelos con alta capacidad de retención de agua
- Riego Deficitario – Riego Deficitario Controlado
- Indicadores de estrés hídrico
- Medidas del contenido de agua en suelo (sensores)
- Estudio Comarcal de Suelos desde el punto de vista del Riego y de la Fertilización
- Calibración local de la Técnica de Análisis Foliar y estudio del estado nutritivo de las plantaciones en 4 comarcas

- Programación de la fertirrigación
 - Problemática de la fertilización K y Fe
- Entre los resultados más relevantes obtenidos por el equipo de investigación, que en la actualidad están ya disponibles para su empleo por un SAR en un programa de transferencia, se encuentran los siguientes:
- Calibración a nivel local de la expresión de Hargreaves, que permite estimar la evapotranspiración de referencia para periodos de

10 – 15 días a partir de datos diarios de temperaturas máximas y mínimas.

- Determinación de los coeficientes de cultivo (Kc), necesarios para la programación de riegos en olivar.

• Aproximación al conocimiento de las necesidades de agua de riego del olivo (Figura 3) en función del tipo de suelo (textura y profundidad útil), del volumen de copa y de la densidad de plantación.

• Dosis más eficientes de agua de riego en situaciones de muy baja disponibilidad (Figura 4).

• Métodos simplificados de programación de riegos en suelos con adecuada capacidad de retención de agua (riego con cantidades fijas y constantes a lo largo de toda la campaña).

• Evaluación en campo y a largo plazo de diferentes estrategias y dosis de aplicación de agua de riego.

• Calibración a nivel local de sensores FDR para estimar el contenido de agua en el suelo, información necesaria para la programación del riego deficitario controlado.

En experimentación, como herramienta necesaria en la cadena de transferencia de conocimientos, se han puesto en marcha los trabajos siguientes:

- Comprobación en las CCRR de los métodos simplificados de programación de riegos.
- Seguimiento de respuesta a tratamientos de riego (comprobación de la posible aplicación práctica de los sensores en la estimación de la reserva de agua en el suelo).
- Programación de fertirrigación en gran parcela.
- Seguimiento de la respuesta a programas

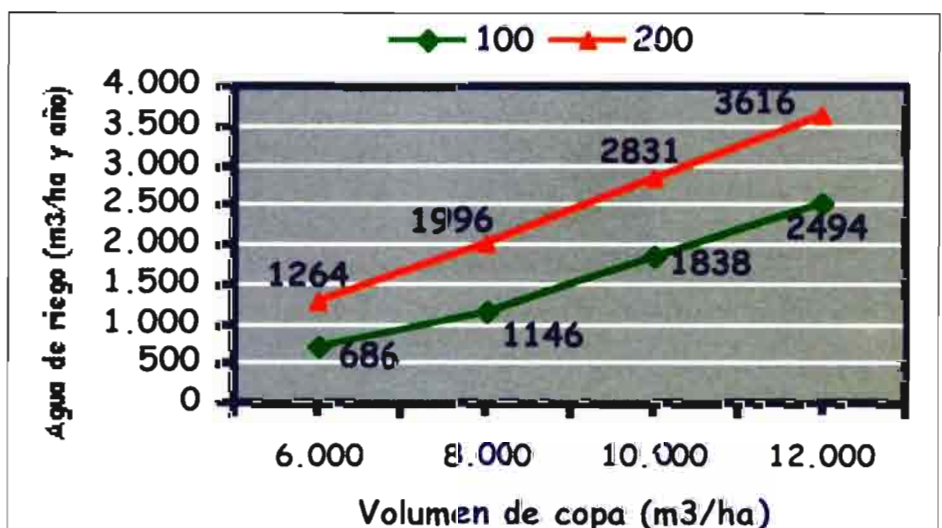


Figura 3: Necesidades medias de agua de riego (m³/ha y año) para olivares típicos de la comarca de la Loma en la provincia de Jaén, en función de las características de la plantación (densidad y volumen de copa). En cada comarca y en cada comunidad de regantes debe generarse esta información, teniendo en cuenta los estudios de suelos y los datos meteorológicos disponibles.

Eficiencia riego en producción de aceite

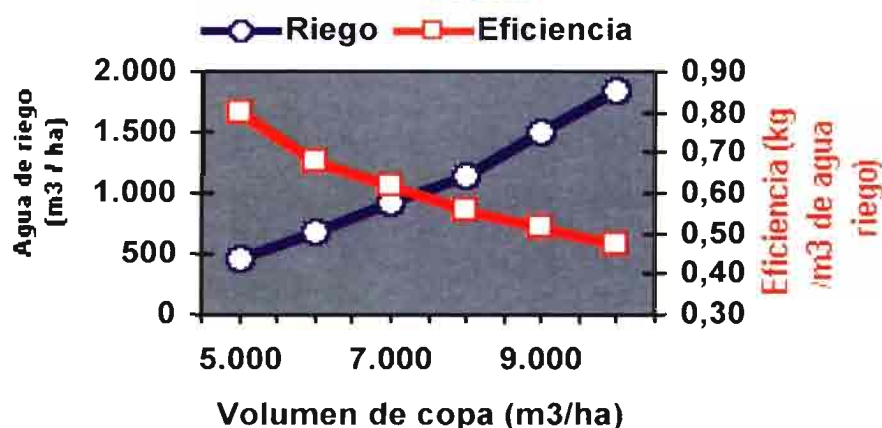


Figura 4: En la mayoría de las zonas regables de olivar las disponibilidades de agua son muy limitadas, por lo que siempre se plantea la duda sobre la conveniencia del riego sin limitación de agua en una reducida superficie, o la aplicación de programas de riego deficitario a una gran superficie. Los datos que presentamos se han calculado para un olivar de la comarca de la Loma (Jaén) y para olivar tradicional con 100 árboles/ha. En este caso la mayor eficiencia por cada metro cúbico de agua empleado se consigue reduciendo el tamaño de copa de los olivos mediante la poda, lo que permitirá emplear pequeñas dotaciones, y con ello aumentar la superficie regada. Esta información es necesaria en los SARL para las tomas de decisión

de fertirrigación en CCRR.

Las entidades asociativas del sector que han colaborado con el SAR en los trabajos de experimentación fueron los siguientes: C.H. del Guadalquivir, C.R. Relámpago (Torreporgil), Junta Central de Regantes y Usuarios Zona Alta del Guadalquivir, Comunidad de Usuarios del Acuífero Carbonatado de La Loma, ASAJA - Jaén.

También se han puesto en marcha, con la finalidad de transferir más eficazmente los conocimientos al sector, las siguientes actividades y convenios:

- Plan Piloto de asesoría a CCRR
- Asesoría a ATRIA's - APIs
- Asesoría a Consejo Regulador DO de Sierra Mágina (convenio)
- Asesoría a Consejo Regulador DO de Sierra Cazorla (convenio)

Actividades en las que han participado y participarán los siguientes organismos: CIFA-Alameda del Obispo, Dpto. Edafología (Universidad de Granada), Confederación Hidrográfica del Guadalquivir, Instituto Geomí-



nero de España, Empresas relacionadas con el Sector y Profesionales de reconocida solvencia.

La formación es ya uno de los objetivos prioritarios del SAR, habiéndose organizado en el año 2.001 dos cursos de 30 horas de duración dedicados a técnicos y presidentes de las comunidades de regantes de olivar, cursos cuyo número se incrementará en los próximos años. En colaboración con la Universidad Internacional de Andalucía, en la sede Antonio Machado de Baeza, se realiza anualmente un curso de alto nivel sobre Programación del

riego y fertirrigación en olivar, también de 30 horas de duración.

En los cursos de formación, y en los diferentes niveles, han intervenido el CIFA-Alameda del Obispo (CAP), IRTA (Área de Tecnología Frutícola de Lérida), IAS (CSIC), Dpto. Edafología y Química Agrícola (Universidad de Granada), Confederación Hidrográfica del Guadalquivir, Instituto Geominero de España, empresas relacionadas con el Sector, Junta Central de Regantes, Profesionales de reconocida solvencia.

Como instrumento de conexión continuada con el sector y con el objetivo de hacer llegar rápidamente la información, durante la campaña de riegos (marzo-octubre) se edita mensualmente un boletín, Notas Técnicas, que incluye recomendaciones precisas sobre: dosis de agua de riego y un plan (anual o mensual) de abonado. Además, las Notas Técnicas incluyen información sobre estado de los embalses que afectan al riego del olivar de Jaén, información climatológica, con los valores de pluviometría y la ETo, sobre el manejo y mantenimiento de la instalación de riego, tratamientos fitosanitarios recomendados (en colaboración con Sanidad Vegetal de la Delegación Provincial de CAP en Jaén), convocatoria de actividades formativas, etc.

Las Notas Técnicas se difunden mediante diferentes medios: envío gratuito a los suscriptores a su domicilio, entrega en todas las oficinas locales de la Caja Rural de Jaén (todos los pueblos de la provincia), página web de Caja Rural de Jaén, página web del SAR, páginas web de diferentes empresas que lo han solicitado, revistas de varias organizaciones profesionales agrarias. La difusión ya ha trascendido a provincias limítrofes.

La oficina del SAR en Mancha Real presta dos días por semana asistencia directa y personalizada a los regantes que lo solicitan, incluso con visitas personalizadas a fincas de agricultores. Cuenta además con un servicio telefónico de preguntas y respuestas, y a través de la página web se pueden realizar consultas a los técnicos del servicio.

Como actividades complementarias del SAR se organizan periódicamente: jornadas técnicas, visitas técnicas a campos de ensayo, puesta al día sobre innovaciones tecnológicas por ejemplo: riego subterráneo, filtración automática, calidad de los materiales de riego, enfermedades asociadas al regadío. Se realizan asimismo publicaciones y monografías de divulgación, teniendo la Dirección General de Investigación y Formación una colección de manuales de inmejorable calidad técnica y pedagógica que sin duda contribuirán a la optimización del uso del agua en la comunidad.



AGR

EXPO
2003

**Feria Internacional
del Suroeste Ibérico**

Del 5 al 8 de Febrero

JUNTA DE EXTREMADURA

Consejería de Agricultura y Medio Ambiente

PATROCINA:

Caja Duero



**SALÓN
IBÉRICO del
OLIVAR la
ACEITUNA y el
ACETTE de OLIVA**

**Del 5 al 8
de Febrero**



FEVAL

INSTITUCIÓN FERIA DE EXTREMADURA

Promoción del Aceite de Oliva desde el Consejo Oleícola Internacional

Por: la Secretaría Ejecutiva del C.O.I.



CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN

Las actividades de promoción e información sobre el aceite de oliva y las aceitunas de mesa que el Consejo Oleícola Internacional viene realizando desde hace dos décadas en los denominados “países terceros” (es decir, extracomunitarios) han dado resultados muy positivos y, en algunos casos, directamente espectaculares. Estas son las conclusiones de recientes estudios de evaluación del impacto promocional de las campañas del COI y de sus efectos sobre las exportaciones y el consumo de aceite de oliva.

En apoyo de estas afirmaciones véase el cuadro 1 con las importaciones y el consumo de aceite de oliva de los países en los que el Consejo realiza campañas de promoción. Comparándose las cifras de los distintos periodos, queda clara la dife-

rencia entre la situación de los respectivos mercados al inicio de las actividades del COI y su evolución hasta el término de la campaña 2000/2001.

El objetivo de las acciones promocionales del COI es dar a conocer al consumidor las características de cada aceite de oliva, desde el de orujo de oliva hasta el aceite de oliva virgen extra, transmitiéndole la información necesaria para que pueda diferenciar las cualidades, los valores nutricionales y los usos gastronómicos de cada tipo de aceite y planificar cuidadosamente su compra en función de las ocasiones y las exigencias.

Esta estrategia, que caracteriza todas las acciones promocionales e informativas del COI, ha resultado sumamente válida de cara a los compradores potenciales, como demuestran de forma tangible los resultados obtenidos; de ahí el con-

vencimiento de que las actividades de promoción no constituyen una elección optativa sino una prioridad a la que hay que dedicarse con constancia y sin interrupciones: de todos es sabido que el factor tiempo, entendido tanto en términos de asiduidad como de “timing”, es determinante en toda actividad humana y que su fractura provoca consecuencias indeseables.

PRODUCCIONES, CONSUMOS, PRECIOS...

Vistas las recientes cifras de producción y consumo, lo antedicho adquiere una particular importancia. La producción mundial de la campaña 2000/01 fue de 2.550.000 t, mientras que el consumo mundial durante el mismo periodo ascendió a 2.576.500 t, con un ligero aumento de 11.000 t respecto a la campaña anterior. La producción mundial de la campaña 2001/02 se situaría en aproximadamente 2.693.500 t, lo que supone un aumento de 129.000 t respecto a la campaña anterior y un auténtico récord histórico, debido a la extraordinaria producción de la Comunidad Europea (2.351.000 t, de las que sólo a España le corresponden 1.500.000 t incluyendo el aceite de orujo). A esto se añade que los remanentes de comienzos de campaña (649.000 t), sumados a la producción, dan como resultado una disponibilidad total durante la campaña 2001/02 de 3.342.500 t, es decir, 138.500 t más que en la campaña anterior.

De no llevarse a cabo una adecuada campaña de promoción institucional, esta situación podría provocar una grave



dimensiones preocupantes, vista la actual disminución del consumo de productos considerados de precio elevado en algunos países, como el aceite de oliva.

OBJETIVOS DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES

Frente a esta coyuntura tampoco puede presuponerse que una actividad de almacenamiento vaya a constituir una alternativa o una medida de contención respecto a la actual situación. Por el contrario, esta iniciativa resultaría económicamente inadecuada, dado que sus costes son muy elevados. Tampoco cabe olvidar que con esta medida se inmovilizaría un bien de consumo, creando así una auténtica distorsión del mercado en términos económicos.

Los profesionales del sector olivarero y los medios de comunicación especializados señalan con preocupación que el mercado está estancado. Los precios experimentaron durante la campaña 2001/02 una bajada progresiva entre febrero y junio de 2002, para posteriormente estabilizarse, lo que no anuncia perspectivas muy halagüeñas para el sector. De no adoptarse una política activa de promoción, que dé un impulso a las exportaciones oleícolas de la CE hacia los países terceros, creando y estimulando una demanda local, los precios en origen aumentarán inevitablemente, lo que irá en detrimento del sector olivarero europeo y comunitario.

crisis en el sector y poner en peligro el equilibrio del mercado oleícola internacional.

Los datos recientes de que dispone el COI han puesto de manifiesto que existen problemas para dar salida a los productos oleícolas, cuyo consumo experimenta, sobre todo en Estados Unidos, una clara disminución. Mientras que en los cinco últimos años (1995/96-2000/01) se ha producido un aumento de las importaciones de Estados Unidos procedentes de la Comunidad Europea (de 99.819 t en 1995/96 a 194.219 t en 2000/01), las actuales tendencias no dejan entrever perspectivas tan halagüeñas. Los demás países no europeos parecen seguir tam-

SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO Y PERSPECTIVAS

bién la tendencia norteamericana, mostrándose ya los mismos efectos tanto en Japón, cuyas importaciones habían pasado de 16.535 t en 1995/96 a 29.567 t en 2000/01, como en Brasil, que en 1998/99, cuando se iniciaron las campañas de promoción del COI, importaba 16.444 t, frente a las 21.420 t de 2000/01. El consiguiente daño económico puede adquirir

Cuadro 1

Importaciones de aceite de oliva en los principales países extracomunitarios en los que el COI realiza campañas de promoción

Campañas	Australia		Aus. CE		Parte CE		Canadá		Can. CE		Parte CE		Japón		Jap. CE		Parte CE		USA		USA CE		Parte CE
	(Toneladas)	\$ Ecu	(Toneladas)		(%)		(Toneladas)	\$ Ecu	(Toneladas)		(%)		(Toneladas)	\$ Ecu	(Toneladas)		(%)		(Toneladas)	\$ Ecu	(Toneladas)		
1984/85																							
1985/86																							
1986/87																							
1987/88																							
1988/89																							
1989/90																							
1990/91																							
1991/92																							
1992/93																							
1993/94																							
1994/95																							
1995/96																							
1996/97																							
1997/98																							
1998/99																							
1999/00																							
2000/01																							
Total	134086						136829						182632						1953329				1791659
Media anual	22348						16690						20292						114902				105392

Parte global de las importaciones de aceite de oliva de origen comunitario efectuadas por los 4 países %:

93

Por último, cabe señalar que el objetivo de la promoción institucional no sólo es educar al consumidor acerca de las virtudes nutricionales, terapéuticas y gastro-nómicas del aceite de oliva, sino también y sobre todo incrementar el consumo en los países terceros, creando así una demanda en estos mercados que permita reducir los precios en origen. Todos comparten esta preocupación, especialmente los representantes de un organismo internacional como el COI, cuyos Miembros son países en los que la oleicultura no sólo es un medio de subsistencia sino una economía que, apoyada por las pertinentes actividades de promoción, puede llegar a ser competitiva, tal como se propone la Comisión Europea.

LA ZONA MEDITERRÁNEA EN LA UNIÓN EUROPEA

De las recientes medidas aprobadas por el Consejo de Ministros de Agricultura del CIHEAM (Centro Internacional de Altos Estudios Agronómicos del Mediterráneo) parece surgir una señal positiva, como es la próxima convocatoria de una

gran Conferencia Internacional sobre la Agricultura. Con esta iniciativa se pretende devolver al área mediterránea una posición central dentro de la Unión Europea y el papel-guía que puede desempeñar no sólo a escala comunitaria sino también dentro del mercado global, según las grandes líneas que se están definiendo en la Organización Mundial del Comercio. En este mismo ámbito también se aprobó el principio de la complementariedad y de las importaciones de los productos agrícolas en el área del Mediterráneo. De acuerdo con esta decisión, los países terceros mediterráneos, que tienen unos bajos costes de producción, podrán aumentar sus exportaciones destinadas al mercado comunitario, creándose así un flujo económico indudablemente provechoso para muchos de los Miembros del Consejo Oleícola Internacional. Otro elemento importante, consecuencia de la cumbre de Beirut, fue la aprobación de un proyecto de investigación para estudiar la calidad de los productos agroalimentarios con el fin de comprobar los efectos beneficiosos de la dieta mediterránea. Cabe recordar que, en este ámbito, el Consejo Oleícola Inter-

nacional es sin duda un referente sumamente cualificado, al haber constantemente realizado o patrocinado estudios de investigación y proyectos científicos sobre el valor biológico y las características nutricionales del aceite de oliva. Asimismo, desde 1994 hasta la fecha, aunque con algún cambio de procedimientos, ha sido el encargado en exclusiva por la CE de la totalidad del dossier de las investigaciones científicas sobre el aceite de oliva.

De todos es sabido que en el ámbito comunitario, para la promoción de productos agrícolas, se ha establecido recientemente un presupuesto común. Pero no hay que olvidar que la Europa que se ha querido es la de la concordia discors, y que el aceite de oliva no puede ser relegado a un capítulo periférico. Por lo tanto, es lícito preguntarse si no habría que reconsiderar, vista la actual situación del mercado, la importancia o, más aún, la exacta valoración, que ha de ser una revalorización, de las actividades de promoción institucionales, que han resultado ser el alma del comercio oleícola mundial y la garantía de la estabilidad de sector internacional en su totalidad.



Novedad de nuestra Editorial



ANÁLISIS SENSORIAL Y CATA DE LOS VINOS DE ESPAÑA



Autores: Unión Española de Catadores

Coordinador: José Casal del Rey Barreiro

Colaboración: Fundación para la Cultura del Vino

356 págs. a color. 4.800 pta. Editorial Agrícola Española, S.A. Madrid, 2001

Análisis sensorial y cata de los vinos de España va dirigido a todas aquellas personas que se interesan por el vino y que desean ampliar sus conocimientos sobre el producto. La publicación de la obra, promovida por la Unión Española de Catadores, es el resultado de la nutrida experiencia de un grupo de profesionales del sector que han desarrollado parte de su actividad en el ámbito de la docencia. Su enfoque es eminentemente práctico ya que intenta acercar al lector al conocimiento del vino desde la óptica de la cata incidiendo en los aspectos más importantes para su correcto desarrollo.

A través de sus diferentes capítulos, el lector, enólogo o profesional, encontrará respuesta a todas las preguntas que se plantea cuando analiza el vino desde un punto de vista sensorial u organoléptico: cómo funcionan nuestros sentidos, finalidad y uso del análisis sensorial como instrumento de medida de las sensaciones provocadas por el vino, organización material de la cata, sentidos utilizados en la misma, etc...

También podrá completar su conocimiento del sector vitivinícola español gracias al estudio de la elaboración

de los distintos vinos que se producen en nuestro país y del extraordinario patrimonio vegetal que encierra representado por la multitud de variedades de vid, que todavía hoy se cultivan. Finalmente, se familiarizará con las distintas zonas productoras y los vinos que en ellas se elaboran a través de una infinidad de ejemplos prácticos que le permitirán comprender el pasado y presente de nuestros vinos.

Agricultura

EDITORIAL AGRÍCOLA ESPAÑOLA, S.A.

Caballero de Gracia, 24, 3º izqda. Teléfono: (91) 521 16 33 - FAX: (91) 522 48 72. Madrid-28013

La Calidad en el Aceite de Oliva Virgen

Por: Ramón Pulgar López*

Cuando se habla de aceite de oliva las dos palabras que más repiten los políticos-paladines como panacea a todos los problemas de los productores-cooperativistas son COMERCIALIZACIÓN Y CALIDAD. Vamos a ocuparnos de la calidad, que según todos los especialistas es el gran caballo de batalla. La calidad en el aceite se consigue según los especialistas: - Tratando a la aceituna como una fruta - Separando la aceituna de suelo y vuelo - Molturando diariamente la aceituna recogida - etc... Pues bien aun a riesgo de moverme y no salir en la foto, digo, que aunque todo el decálogo sobre el aceite de oliva virgen está muy bien y ayuda a mejorar la calidad no es este el camino. La actual reglamentación sobre el aceite de oliva virgen define claramente tres tipos: LAMPANTE, VIRGEN Y VIRGEN EXTRA. La primera de las categorías no es apta para el consumo y se debe refinar (quitando lo malo y desgraciadamente también lo bueno del aceite de oliva virgen). Las otras dos categorías son aceites aptos para consumo diferenciados por criterios de CALIDAD, así pues ya tenemos calidad. La catalogación de los aceites no se basa solo en criterios analíticos-químicos sino además también en criterios sensoriales (otro factor de calidad) que por si solos pueden hacer perder categoría. No conozco alimento que siendo natural tenga más controles de calidad y menos aun que siendo comestible los divida en dos categorías (VIRGEN Y VIRGEN EXTRA). Conocen ustedes vino oficialmente de primera y de segunda ó algún zumo 100% de más alta categoría que otro.

*Experto Universitario en Cata de Aceite de Oliva Virgen



El aceite tiene suficientes controles que cuidan su calidad, solo hay un problema ¿se aplican realmente estos controles? y otro aun peor ¿el consumidor compra lo que pone la etiqueta?. Empecemos por la última pregunta que es la auténtica vergüenza nacional. Todos estos controles acaban cuando se envasa el aceite y hay todo un año en que todo está permitido y con esto denuncio firmemente "el consumidor no tiene seguridad alguna que cuando compra un aceite este responde a la categoría de la etiqueta" (recuerdo que el aceite por muy estable que sea, está

vivo, le afecta la luz, cambios de temperatura, oxigenación, etc...). Además se sabe que todos los aceites no son iguales en cuanto a la estabilidad, hay aceites que tienen una resistencia comprobable al enranciamiento de mas de un año y otros que no llegan a tres meses (pues todos están en el mismo saco). Si el comprador no puede pedir responsabilidad al envasador porque esta acaba con el envasado ¿quien pide de verdad responsabilidad? ¿Que envasador realiza la analítica completa y para sus aceites por panel test?. Yo la verdad es que no encuentro estos datos en la etiqueta. No es verdad que haya que avanzar buscando más calidad, hay que cumplir las normas y estos políticos-paladines que se desvistan la armadura y se vistan de fiscales haciendo cumplir las normas y cuando los productores de aceite sepan lo que de verdad producen y lo que entregan al consumidor entonces no hace falta que nadie les diga que mejoren para hacer un producto mejor.

En todas estas reflexiones hay una nota que quiero destacar y es que el aceite es un zumo natural que se bebe y todo aquel que no lo ha probado no sabe sobre aceite. Se ha avanzado mucho, no muchísimo, en olivicultura y en elaiotecnica, pero para la gran mayoría resulta repulsivo probar un aceite y es muy difícil hablar de calidad cuando el destinatario final no puede comprobarla y la etiqueta no ofrece ninguna garantía. La calidad es aplicar la norma a rajatabla y en el punto de venta, así de simple. SORPRESA-SORPRESA: FONDO EUROPEO DE 14 MILLONES DE EUROS PARA EL PROGRAMA DE MEJORA DE LA CALIDAD DEL ACEITE DE OLIVA.

100 AÑOS de la Estación de Olivicultura de JAÉN

Por: Cristóbal de la Puerta*



Uno de los edificios de la antigua Granja de Jaén, auténtico origen de la Estación de Olivicultura y Elaiotecnía, ubicada en terrenos hoy día absorbidos por el ensanche de la capital.

* Dr. Ingeniero Agrónomo. Ex - coordinador del Plan de Reversión y Reestructuración del Olivar

La Estación de Olivicultura y Elaiotecnía de Jaén ha cumplido cien años.

Recién acabada mi carrera de ingeniero agrónomo en 1959, mi primer acto profesional fue presentarme una tarde en el Casino de Jaén a D. Miguel Ortega Nieto, entonces Director del citado Centro.

A la mañana siguiente, ya en "la Granja", percibí las primeras enseñanzas de mi maestro, en su estilo de conversador de amplios conocimientos, que se prolongaron, por fortuna, durante muchos años.

Hombre liberal, nada rutinario y más bien rebelde, se revelaba contra los que le

asignaban la etiqueta de especialista, por ejemplo, de poda del olivo. Ortega Nieto, reconocido en su época en todo el mediterráneo olivarero, fue un agrónomo integral, algo así como un gran "médico de cabecera" de la agricultura y quizás también de la cultura.

Su tarea investigadora fue más de calidad que de cantidad, al contar con pocos investigadores a su servicio y entender que los resultados creíbles en olivicultura eran siempre a largo plazo.

Sobresalen sus ensayos en fertilización, poda de renovación, iniciación a nuevas variedades, relación poda-agua



La nueva Estación de Olivicultura, CIFA "Venta del Llano", situada en el término municipal de Mengibar (Jaén).



Campo de Demostración de Variedades de Olivo en la finca "Venta del Llano", en donde puede comprobarse el comportamiento agronómico de las principales variedades de la región mediterránea.

EL PLAN DE RECONVERSION Y REESTRUCTURACION DEL OLIVAR Y LOS INVESTIGADORES DE JAÉN Y CORDOBA HICIERON POSIBLE LA MODERNIZACION DEL OLIVAR ESPAÑOL

ción, poda de renovación, iniciación a nuevas variedades, relación poda-agua del suelo, calidad del aceite de oliva, nuevos sistemas de extracción, etc.

Fue, por otra parte, un gran conocedor de la fruticultura española.

Jubilado Don Miguel Ortega, el nuevo Director de "la Granja" fue José Humanes Guillen, en cuya época se intensificaron las campañas de enseñanza de la poda en todas las provincias olivareras españolas y también las experiencias de campo antes iniciadas y ahora aumentadas.

Humanes tuvo que ser nombrado jefe del nuevo Departamento de Olivicultura, con carácter nacional, con sede en Córdoba, en obligado ajuste de reestructuración de la Administración española, que ya empezaba a acentuar una hegemonía regional. La Estación de Olivicultura de Jaén pasó entonces a depender del Centro de Córdoba.

En la época de Humanes la Administración española se anotó el éxito de que fuera Córdoba la sede mediterránea del CEMEDETO (Centro de Mejora y Demostración de las Técnicas Oleícolas) y a la vez Centro de la Red Europea creada por la FAO para coordinar la investigación oleícola en Europa.



Ensayos de poda de formación y empleo de herbicidas para el control de malas hierbas en los campos de la Estación de Mengibar.

Así, recayó en Humanes, junto a un Co-Director extranjero del Cemedeto, una amplia tarea de coordinación investigadora y de formación de técnicos de todos los países del Mediterráneo y Cercano Oriente, que asistían a los Cursos Internacionales que se impartían en Córdoba, dentro de cuyos programas Jaén era parada obligatoria. Estos cursos todavía tienen vigencia.

Humanes, desde sus cargos, ha destacado por una visión práctica del futuro y, como resumen de su labor, puede afirmarse que ha sido el creador de la nueva olivicultura e impulsor del aceite de oliva de calidad y comercial.

Debido al traslado de Humanes el nuevo Centro de Córdoba, José Ferreira Llamas fue designado Director de la Estación de Jaén.

Coincidió Ferreira en su etapa con la madurez técnica del desarrollo del Decreto 1010/1972, sobre Reconversión y Reestructuración Productiva del Olivar prorrogado, para un nuevo cuatrienio, por el Decreto 1200/1976, resultado todo ello de una nueva política del Ministerio de Agricultura de apoyo a la olivicultura española.

El Plan del Olivar se dictó con amplitud de miras y suficientes recursos financieros, a través de dinero público y contratos con entidades financieras.

A este Plan podían acogerse, con solicitudes de ayudas económicas, los olivareños que pretendían mejoras estructurales concretas en sus olivares "viables" (puestas en riego, maquinaria específica, aumentos de densidad, reconversión va-

rietal, plantaciones densas, subsolado, etc) así como reconversiones de sus explotaciones olivareras "marginales" (adehesamientos, siembra de pratenses, defensas contra la erosión, instalaciones ganaderas, abrevaderos, etc).

Pero el Plan había previsto también recursos destinados a contratar personal técnico especializado (ingenieros, capataces) que, en unos casos, se integraron en



los Centros de investigación (Córdoba, Jaén) y en otros en la realización de un Inventario Agronómico del Olivar, en cada provincia olivarera, que fue precursor de los posteriores Registro Oleícola y actual SIG.

Los recursos destinados a la investigación sirvieron para la creación de una amplia red de ensayos experimentales, que se instalaron en las llamadas fincas colaboradoras, cuyos propietarios recibían la compensación correspondiente por los servicios prestados.

Al cabo de los ocho años de vigencia del Plan se pudieron obtener resultados lo suficientemente convincentes, la red de ensayos fue muy amplia, que hicieron posible aconsejar a los olivereros dosis de riego y de fertilización, densidades de las modernas plantaciones intensivas, podas de formación, nuevas variedades antes no usadas, frecuencia e intensidad de la poda de renovación, sistemas de cultivo y empleo de herbicidas, etc.

En todos los ensayos la Estación de Olivicultura, que ahora contaba con ayudantes técnicos en algunas provincias, tuvo un especial protagonismo, a pesar de su dependencia de Córdoba.

Ferreira diseñó muchos de estos ensayos, sobretudo los relacionados con su auténtica especialización, como eran los campos de poda, densidad de plantación y abonado.

José Ferreira (q.e.p.d) fue un profundo investigador en análisis foliar determinante de la nutrición del olivo y en los análisis de laboratorio de los aceites de oliva, contando siempre con la colabora-

lados implicados en los antes referidos trabajos, otros relacionados con el sector del olivo y el aceite, que tanto ha cambiado y adaptado recientemente a las circunstancias de la PAC y la Unión Europea, sin olvidar a los nuevos dirigentes responsables desde los altos mandos de la Junta de Andalucía.

El acto conmemorativo del centenario, tras el clásico desayuno molinero y la visita al campo de variedades de olivo del Centro, fue presidido por el Viceconsejero de Agricultura de la Junta de Andalucía, Juan Paniagua, que se extendió en el desarrollo de la política investigadora de la Junta de Andalucía, aunque más en concreto a la relacionada con el olivar y el aceite, anunciando la creación de un Instituto Andaluz de Investigación.

El actual Director Angel García-Ortiz y Marino Uceda, seguidos de Antonio Ji-



Mesa presidencial del acto del cincuentenario: Angel García-Ortiz, Director del Centro; Carmen Hermosin, Directora General de Investigación y Formación Agraria; Felipe López, Presidente de la Diputación de Jaén; Juan Paniagua, que presidió el acto; José Luis Parra, Rector de la Universidad de Jaén; Gil Beltrán, Alcalde de Mengíbar; José Castro, Delegado de Agricultura de Jaén.

ción de los ingenieros técnicos Angel Fernández, en aspectos del cultivo del olivo, y M^a Luisa Frías en el laboratorio adyacente al Centro y a la Almazara Experimental.

A la muerte de Ferreira, le sustituyó en la Dirección de la Estación, ya trasladada a Mengíbar en su época, Angel García-Ortiz, que todavía asume el cargo, ahora Centro de Investigación y Formación Agraria (CIFA "Venta del Llano"), dentro de las competencias actuales de la Junta de Andalucía.

El día 24 de octubre pasado la Estación de Mengíbar (Jaén) acogió a numerosos visitantes, algunos de ellos ilustres jubi-

ménez y Gabriel Beltrán, nos recordaron las actuales líneas y objetivos de la investigación oleícola del CIFA "Venta del Llano" de Mengíbar, en colaboración con otros "Cifas" andaluces.

Esperamos que los resultados que se obtengan de los trabajos de Mengíbar alcancen la misma proyección nacional e internacional que en épocas anteriores, aunque también es lógico que la proliferación de centros de investigación limiten ciertos resultados a objetivos regionales.

La agradable jornada de Mengíbar nos hizo revivir a muchos entrañables épocas anteriores, en las que salieron triunfan-

8º SYMPOSIUM NACIONAL



7º SYMPOSIUM NACIONAL
DE SANIDAD VEGETAL

Sevilla, 24, 25 y 26 de Enero de 2001

Calidad y Seguridad



Agroalimentaria

Sevilla, 24, 25 y 26 de Enero de 2001



Un Nuevo Marco

Sevilla, 22, 23 y 24 de Enero de 2003

Organiza:



Colegio Oficial de
Ingenieros Técnicos Agrícolas
de Andalucía Occidental

Patrocinan:



Colabora:



www.agrosymposium.com

Secretaría permanente: Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Agrícolas de Andalucía Occidental
C/. Beatriz de Suabia, 108, 1.º B - 41005 Sevilla - teléf. 954 63 81 33 - 954 63 83 23 - Fax. 954 64 22 27
e. mail: symposium@coitand.com

tes modernas técnicas de producción oleícola, a favor de los olivicultores y almazaras españoles, en estrecha hermandad entre el interés político de Madrid y el esfuerzo y compañerismo de ingenieros, peritos, químicos, y capataces de Jaén, Córdoba, Sevilla y otras provincias olivareñas.

Esta jornada nos dio motivo para convivir nuevamente con Humanes, Luis y Manuel Civantos, Pepe Alba, Juan Caballero, Castro, Pepe Moreno, Paulano, Juan Cruz, Antonio, Angel Fernández, Juan Morales, Luisa Frías, Manolo Hermoso... y tantos otros, que hicieron posible la modernización de este importante sector económico español.

La Estación de Olivicultura de Jaén, se creó por real Orden de 3 de Diciembre de 1901 con el nombre de Estación Olivícola.

En el 1902, la Excm. Diputación Provincial de Jaén, cede los terrenos para su construcción, con una extensión de 20 ha, las cuales habían sido previamente legadas por D. Juan Vicente Escalona para fines benéficos.

En 1904, se transformó en Granja - Escuela de Agricultura Regional añadiéndose una completa Estación Pecuaria.

Desde entonces desarrolló sus actividades docentes y científicas sobre la agricultura y ganadería de la Región,

prestándose una especial importancia a la Sección Olivífera.

A partir de los años 30, sus trabajos se encaminan exclusivamente al estudio del olivar y del aceite de oliva, así como a la tecnología de extracción del mismo, pasando a denominarse Estación de Olivicultura y Elaiotecnica.

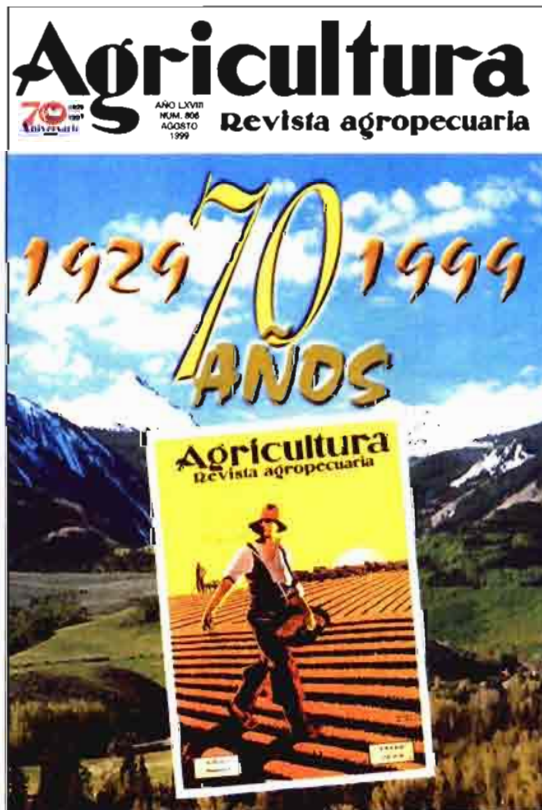
En el año 1940, se integra en el I.N.I.A. y posteriormente, en 1973, por razones de expansión del casco urbano de la ciudad Jaén, se inician los trámites para su traslado a su actual ubicación en la Finca "Venta del Llano" situado en el término municipal de Mengíbar (Jaén), a unos 18,5 km de la capital.

QUERIDOS LECTORES Y COLABORADORES:

Desde que iniciamos nuestra andadura, de lo que hace casi tres cuartos de siglo, AGRICULTURA ha ido creciendo y consolidándose entre técnicos, agricultores y ganaderos del sector agropecuario. En ese sentido, desde nuestros inicios hemos presentado nuevas secciones periódicas junto con artículos técnicos de gran interés y actualidad, que han ido profundizando en la problemática del agro español.

El año 2002 trajo muchos cambios a nivel agronómico, político y otros sectores de nuestra sociedad. La llegada del euro ha tenido y tendrá importantes ventajas para todos los ciudadanos de la Unión Europea, pero también ha acarreado consecuencias no tan favorables. A pesar de que se repitió hasta la saciedad que los costes derivados del cambio de moneda no repercutirían en el consumidor final, todos hemos podido darnos cuenta de que esto no ha ocurrido.

Nosotros, evidentemente, no hemos sido ajenos a este dato y también hemos sufrido con el cambio. Una



de las mayores subidas de nuestros costes que experimentamos el pasado año ha sido en los costes de distribución a cargo del servicio de Correos, de manera que este se ha duplicado prácticamente desde inicio del año 2002.

Este pasado año hemos asumido este coste, ya que subir nuestras tarifas a mitad de año nos pareció inoportuno e injustificable para nuestros suscriptores. Lamentablemente, y como esperamos que comprendan, no nos es posible seguir manteniendo nuestro coste de suscripción actual de 36,06 Euros (ya de por sí uno de los más bajos de las publicaciones del sector), por lo que

pasará a ser de 40 euros a partir de enero próximo.

Además, como bien saben, nuestras tarifas de suscripción se han mantenido inalteradas durante los últimos cinco años.

**Un afectuoso saludo:
La REVISTA AGRICULTURA**

MVendimia Mecanizada

Influencia del sistema de muestreo en la producción de las muestras

Por: Felipe Lobón Sánchez*



**SI LA UVA ESTA
MADURA
O SOBREMADURA LA
GRADUACION DE LA
MUESTRA ES MENOR
QUE SI ESTA VERDE**

Los viticultores argumentan que, debido a la tecnología que usan las máquinas vendimiadoras, el mosto que aparece sobrenadando, en los remolques vendimiados mecánicamente, proviene, fundamentalmente, de las uvas que revientan con más facilidad al pasar la máquina.

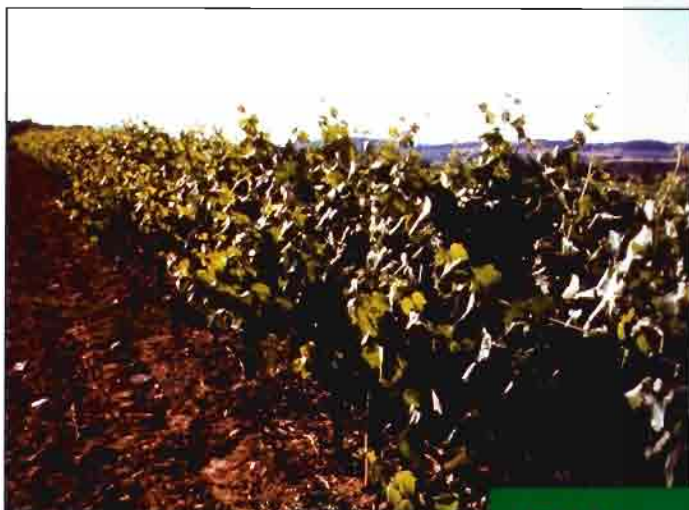
Si la mayor parte de las uvas están maduras o sobremaduras, las que se rompen son, generalmente, las más turgentes, so-

Cuanto más hinchado (turgente) esté, más fácilmente reventará. Siendo, precisamente, estas uvas más turgentes y el mosto que de ellas proviene, los que tienen una menor graduación, debido a que, al ser, generalmente, las más gordas, la cantidad de azúcar que contienen, se encuentra diluida, en su interior, en un mayor volumen de mosto.

liendo coincidir con las más gordas y voluminosas. Para entenderlo mejor, valga la comparación de una uva con un globo.

Por otro lado, en la uva no existe una distribución homogénea del azúcar y de la acidez, existiendo tres capas. La exterior es azucarada y poco ácida, la intermedia es

* Ingeniero Agrónomo



EN LAS MUESTRAS DEBE HABER UVA Y MOSTO

PARA PAGAR AL VITICULTOR ES NECESARIO HACER UN MUESTREO REPRESENTATIVO

más azucarada y menos ácida, siendo, la interior, la menos azucarada y más ácida de las tres. Cuando se estruja la uva, mediante una ligera presión, el mosto que aparece proviene, fundamentalmente, de la parte central, debiendo realizar una mayor presión para extraer el mosto de la capa externa. Por tanto, si al paso de la máquina, se rompe la uva, el azúcar que se extrae es, fundamentalmente, el contenido en la parte central, quedando una parte importante del mismo en la uva. Por ello, si las muestras están constituidas por mosto, exclusivamente, el azúcar de la parte exterior de la uva no aparece en las mismas, resultando poco representativas, al tener una graduación menor a la real, máxime si esto se conjuga con lo expuesto en el párrafo anterior.

Si por el contrario, aunque no sea lo habitual, la mayor parte de la uva no estuviera madura y, al vendimiar mecánicamente, se

desprendiera (difícil), pero no reventara y/o no soltara apenas mosto, la situación sería la contraria de la anterior. En este caso, el mosto, provendría, fundamentalmente, de las uvas más maduras y, por tanto, de mayor graduación, puesto que reventarían con

mayor facilidad que el resto, que estarían más “verdes” y duras. Insisto en que esta situación no es frecuente, sobre todo si se ha hecho, correctamente, el seguimiento de la maduración.

El problema surge cuando el método de extracción de las muestras es discriminatorio, de forma que, en las obtenidas a partir de uva vendimiada manualmente, solo hay uva y en las que provienen de uva vendimiada mecánicamente solo existe mosto o, este, aparece en mayor proporción de la que, realmente, existe en el vehículo de transporte. Esto ocasiona que, si la uva está madura o sobremadura la graduación de las muestras sea menor si se vendimia mecánicamente. Si, por el contrario, la uva no está madura, la graduación es mayor si se vendimia mecánicamente.

Por tanto, para ser justos y dar al viticultor lo que le corresponde, en las muestras debe haber uva y mosto, en la misma proporción que existe en el vehículo de transporte.

Cabe destacar aquí, un ensayo realizado, con la variedad Garnacha, en la Cooperativa Santísimo Cristo de la Salud, de La Torre de Esteban Hambran (Toledo), en la D.O. Méntrida. Utilizando la uva contenida en los remolques procedentes de vendimia mecanizada, se pretendía determinar la influencia que tiene, sobre la graduación de las muestras, el sistema utilizado para su obtención.

En este caso, las muestras de los socios que vendimian a máquina, a diferencia de los que vendimian manualmente, estaban constituidas, única y exclusivamente, por mosto.



Garantice el rendimiento de su cosecha



El seguro agrario, garantía de renta.
Es el momento de asegurar sus rendimientos.

i Nuevos seguros

Más garantías.
Más subvenciones.
Más protección.

www.mapya.es



Plan de Seguros Agrarios 2002



ENTIDAD ESTATAL
DE SEGUROS
AGRARIOS (ENESA)

En el Plan de Seguros Agrarios 2002, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, a través de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA), ha destinado más de 180 millones de euros para las subvenciones del Seguro Agrario en España. Hasta la fecha se ha producido un aumento del 14% en la subvención destinada a las Producciones Agrícolas y un 36,2% a las Producciones Ganaderas. Conviene no olvidar que se trata de unos datos provisionales, ya que todavía faltan importantes líneas Agrícolas que se están contratando, como son los Seguros Integrales de Cereales de Invierno y Leguminosas grano y los Seguros de Rendimientos y que pueden hacer que estas cifras varíen sustancialmente.

Para facilitar al agricultor el acceso a los seguros, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación subvenciona en

este Plan 2002, a través de ENESA, todas estas líneas aportando hasta el 49% del coste neto, situándolo dos puntos por encima del Plan de 2001, es decir, el pasado año la subvención máxima fue del 47%.

Durante el Plan 2002 se han puesto en marcha por primera vez, los seguros específicos para las producciones de Caqui, Patata y Endrino. Las dos primeras mediante un Seguro Combinado, mientras que el Endrino ha dispuesto de un Seguro de Rendimientos. En el sector ganadero, las explotaciones de equino cuentan desde mediados de año, con una línea de seguro específica.

Una de las principales novedades contenidas en el Plan 2002, hace referencia a la inclusión de nuevos riesgos a las coberturas contempladas en las distintas líneas de Seguro.

EVOLUCION DE LA CONTRATACION AGRICOLA

Con el fin de determinar el grado de evolución del Seguro Agrario durante el mes de octubre y su evolución, se han comparado los datos de contratación disponibles hasta el 26 de octubre de 2002, con los correspondientes al 29 de octubre de 2001. No debemos olvidar que todavía no ha concluido el Plan 2002 y aún no ha finalizado la contratación de todas las líneas Agrícolas ya que faltan los Seguros de Rendimiento y los Integrales.

Los valores de los principales parámetros, para los distintos grupos de cultivos, se incluyen en el cuadro adjunto:

EVOLUCION DE LA CONTRATACION GANADERA

Con las mismas fechas que en los Seguros Agrícolas se ha comparado la contratación de los Seguros Pecuarios en las dos últimas campañas, para poder conocer su evolución (Cuadro 2).

Durante todo el año el volumen de aseguramiento en los Seguros Ganaderos ha ido en claro aumento, si bien actualmente están estabilizados, ya que el periodo de contratación se ha realizado durante todo el año. La evolución de la contratación con respecto al año pasado es muy elevada, como consecuencia del fuerte apoyo tanto de la Adminis-

tración Central como de la Administración Autonómica, a las nuevas líneas de seguro para la Encefalopatía Espongiforme Bovina y para los Gastos derivados de la destrucción de Animales Muertos

Esta última modalidad de Seguro, que se ha implantado este año con carácter general en la práctica totalidad de las Comunidades Autónomas, está destinado a compensar al ganadero asegurado el coste del servicio de retirada y destrucción de los animales bovinos muertos en la explotación, los cuales tienen que ser sometidos a un tratamiento de destrucción controlado al ser considerados como Materiales Específicos de Riesgo (MER).

		GRUPOS DE CULTIVOS								
		Cultivos Herbáceos Extensivos	Cultivos Industriales	Hortalizas y Flores	Cítricos	Frutales no Cítricos	Olivar	Vitigno	Otros Cultivos	TOTAL
Nº de Pólizas	2001	93.606	10.052	6.607	37.413	37.911	4.786	33.644	3.807	227.826
	2002	98.241	8.859	5.525	41.163	38.995	3.131	31.335	2.015	229.264
	02/01 (%)	105	88	84	110	103	65	93	53	101
Superficie (Ha.)	2001	2.011.464	134.133	66.435	130.193	128.726	56.218	325.514	19.731	2.872.415
	2002	2.073.716	98.082	44.621	159.491	128.720	49.818	312.233	22.598	2.889.278
	02/01 (%)	103	73	67	123	100	89	96	115	101
Producción (Tm.)	2001	7.767.072	232.588	2.325.708	2.070.977	2.458.232	160.225	2.178.936	651.559	17.845.297
	2002	8.256.080	182.292	2.227.626	2.397.073	2.454.501	108.397	2.098.402	679.801	18.404.172
	02/01 (%)	106	78	96	116	100	68	96	104	103
Coste (miles €)	2001	17.908	6.037	17.683	38.246	82.403	1.963	63.284	1.957	229.482
	2002	19.707	6.374	23.760	47.897	90.464	1.236	64.457	1.692	255.587
	02/01 (%)	110	106	134	125	110	63	102	86	111
Subvención (miles €)	2001	3.296	1.883	6.417	15.471	35.645	596	24.157	576	88.042
	2002	3.783	2.117	8.251	20.062	39.791	401	25.693	488	100.587
	02/01 (%)	115	112	129	130	112	67	106	85	114

En este sentido, se han incorporado a los Seguros Combinados y a los Seguros Complementarios de los de Rendimientos e Integrales, el riesgo de Lluvias Persistentes. De esta forma se ha completado la protección de las Producciones Agrícolas contra los daños ocasionados por el agua, tanto por inundaciones como en forma de lluvia. La inclusión de este nuevo riesgo, se ha llevado a cabo dentro del epígrafe de "Daños excepcionales", razón por la cual sus condiciones de cobertura serán similares a los otros riesgos así considerados: Inundaciones, Lluvias Torrenciales y Viento Huracanado.

A continuación mostramos tablas que nos permiten comprobar de manera objetiva como el Seguro Agrario se va afianzando en el campo español y nuestros agricultores y ganaderos aseguran sus producciones y garantizan sus rentas



Como muestra de la buena aceptación de estas líneas entre los ganaderos, señalamos que en el Plan 2001 se contrataron 4.547 pólizas en el Seguro para la Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB) y 757 para el Seguro MER, mientras que en el Plan actual (Plan 2002) se han contratado 7.953 pólizas en la EEB y 101.718 en los MER.

Los Seguros de Explotación del Ganado Vacuno y del Ganado Ovino-Caprino, también experimentan un claro incremento con respecto al pasado año, en donde las mejoras incorporadas en las condiciones especiales de estos seguros, han sido muy bien aceptadas.

Cuadro 2

		GRUPOS DE GANADOS				TOTAL
		Seguros de Ganado Vacuno			Seguro Ovino-Caprino	
		Ganado Vacuno	EEB -MER	Total Vacuno	Ovino-Caprino	
Nº de pólizas	2001	8.981	5.304	14.285	1.084	15.369
	2002	15.545	109.671	125.216	1.781	126.997
	02/01 (%)	173	2.068	877	164	826
Coste (miles euros)	2001	30.834	4.734	35.568	246	35.814
	2002	48.961	65.219	114.180	441	114.622
	02/01 (%)	159	1.378	321	179	320
Subvención (miles euros)	2001	12.515	2.365	14.880	97	14.977
	2002	21.493	32.583	54.076	168	54.244
	02/01 (%)	172	1.378	363	174	362

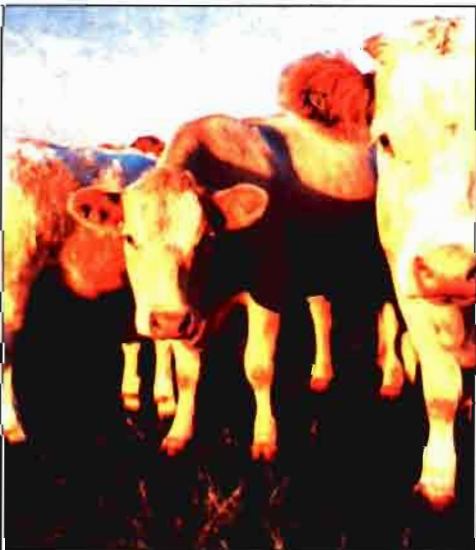
Cuadro 3.

Riesgo Asegurable	Sinistros acumulados (Ene/Oct.)		Sinistros del mes	
	Nº de siniestros	Superficie siniestrada (Ha)	Nº de siniestros	Superficie siniestrada (Ha)
Asurado o Golpe de sol	163	5.480	23	172
Helada	22.054	171.695	2.824	16.180
Incendio	1.145	13.611	7	1
Inundación	560	3.655	129	703
Lluvia	5.234	13.412	564	2.678
Maf cuajado	869	4.135	1	6
Mala Floración	119	1.904	5	223
Marchitez fisiológica	198	1.042	0	0
No nascencia	289	8.078	2	75
Pedrisco	45.777	237.286	5.012	18.462
Pixat	13	0	0	0
Plagas y enfermedades	33	448	4	15
Sequía	12.110	571.831	491	9.087
Siroco	56	2.648	56	2.648
Viabilidad en plantación	15	337	0	0
Viento	3.950	15.168	76	380
Otros	1.400	33.036	146	2.164
Total	93.985	1.083.768	9.340	52.797

ANALISIS DE SINIESTRALIDAD

Desde el 1 de enero, hasta el 21 de octubre de 2002, los agricultores asegurados han remitido a Agroseguro 93.985 avisos de siniestros agrícolas, afectando a 1.083.768 hectáreas.

A continuación se detalla la distribución de los mismos por riesgos, aportando el número y la superficie de los siniestros registrados en el último mes (Cuadro 3).



La sequía continúa siendo el riesgo que más superficie afectada ha producido, representando el 53%, sobre el total, si bien en el último mes se han registrado más de 5.000 siniestros de pedrisco, suponiendo este riesgo en este momento el 22% (Cuadro 4) La distribución de siniestros por riesgos y por grupos de cultivos, determina que las dos Co-

munidades Autónomas con mayor volumen de superficie afectada por siniestros declarados por los asegurados, son Castilla y León y Castilla – La Mancha, que en su conjunto representa el 27% del total.

El 81% de la superficie afectada en Castilla y León corresponde al Seguro Integral de Cereales de Invierno, en donde la sequía es

Cuadro 4

Grupos de cultivos	Sinistros acumulados (Ene/Oct.)		Sinistros del mes	
	Nº de siniestros	Superficie siniestrada (Ha)	Nº de siniestros	Superficie siniestrada (Ha)
Cultivos Herbáceos Extensivos	22.636	769.991	758	10.385
Cultivos Industriales	474	4.727	174	1.610
Hortalizas y Flores	2.062	13.514	332	4.594
Cítricos	18.106	48.756	2.810	6.652
Frutales no cítricos	22.012	56.254	410	269
Olivar	4.334	33.347	3.286	22.209
Viñedo	24.064	155.181	1.484	6.535
Otros cultivos	297	1.999	86	543
Total	93.985	1.083.768	9.340	52.797

Cuadro 5

Comunidades Autónomas	Sinistros acumulados (Ene/Oct.)		Sinistros del mes	
	Nº de siniestros	Superficie siniestrada (Ha)	Nº de siniestros	Superficie siniestrada (Ha)
Andalucía	2.479	69.818	69	1.488
Aragón	9.566	104.481	239	821
Baleares	92	460	6	29
Canarias	1.914	8.733	59	2.651
Cantabria	3	3	0	0
Castilla La Mancha	14.767	142.214	988	6.478
Castilla León	7.523	145.305	304	1.382
Cataluña	6.671	25.053	270	1.469
Comunidad Valenciana	27.132	68.537	3.361	6.873
Extremadura	2.143	16.748	289	2.896
Galicia	470	467	8	7
La Rioja	2.082	8.732	78	135
Madrid	567	2.306	95	182
Murcia	1.675	7.826	61	711
Navarra	4.606	50.845	127	598
País Vasco	395	2.251	6	21
Principado de Asturias	10	166	0	0
Ámbito pluriautonómico	11.890	429.824	3.380	27.326
Total	93.985	1.083.768	9.340	52.797

el riesgo que más se ha declarado. En cambio en Castilla – La Mancha el 74% de dicha superficie es debido al Seguro de Uva de Vinificación que ha sido principalmente afectado por la helada y en menor medida por el pedrisco.

Por otra parte, se señala que para una serie de seguros en los que los daños pueden compensarse entre diferentes zonas no es posible imputar los siniestros a Comunidades Autónomas concretas (Cuadro 5).

INDEMNIZACIONES

La Agrupación Española de Entidades Aseguradoras de los Seguros Agrarios Combinados, Agroseguro, ha pagado en concepto de siniestros indemnizables la cantidad de 119 millones de euros por 202.319 actas, en

el periodo del 1 de enero hasta el 18 de octubre de 2002. El 55% del volumen indemniza-

do hasta el momento corresponde a las líneas Agrícolas y el 45% a las Pecuarias, en donde hay que destacar las líneas de ganado vacuno que representan dentro de los Seguros Pecuarios el 63%.

Debido a la época del año en que nos encontramos no hay incidencias climatológicas destacables, si bien no se conocen todavía los efectos concretos de los recientes temporales de viento y lluvia, que realmente han afectado a algunas de las producciones aseguradas (Cuadro 6).

SOLICITE INFORMACIÓN

No dude en solicitar de su Tomador o Mediador tanta información como le resulte de interés, especialmente con los derechos y obligaciones de los que es titular.

Para facilitarle el acceso a dicha información, ENESA ha elaborado una página web de seguros agrarios (www.mapya.es), en la que existen diferentes opciones, en la que encontrará información sobre la normativa de las diferentes líneas de seguro, información general del sistema de seguros agrarios y estadísticas de distintos aspectos del seguro.

PUNTOS DE INFORMACIÓN:

- Delegaciones Provinciales de su Comunidad Autónoma
- Áreas de Agricultura y Pesca de las Delegaciones y Subdelegaciones del Gobierno
- Organizaciones Profesionales Agrarias
- Cooperativas
- Entidades Aseguradoras
- Agroseguro
- Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA):
C/ Miguel Ángel, 23 – 5ª planta.
28010 Madrid.
Tel: 913 08 10 30 /31 /32
Fax: 913 08 54 46
Email: seguro.agrario@mapya.es
www.mapya.es

Cuadro 6

Grupos de cultivos	Pagos acumulados (Ene/Oct.)		Pagos realizados en el mes	
	Nº de actas	Indemnizaciones pagadas (€)	Nº de actas	Indemnizaciones pagadas (€)
Cultivos Herbáceos Extensivos	13.979	37.961.651	7.108	21.424.045
Cultivos Industriales	20	22.634	18	20.969
Hortalizas y Flores	314	2.507.190	123	512.761
Cítricos	290	706.025	128	127.943
Frutales no cítricos	6.171	24.483.366	1.266	7.889.330
Olivar	4	43.233	0	0
Viñedos	35	92.176	34	81.563
Otros cultivos	46	228.404	19	68.260
Seguros Pecuarios	181.460	53.068.632	44.827	13.380.576
Total	202.319	119.113.311	53.523	43.605.447



Como prueban las graduaciones que aparecen en la Tabla I, la uva se encontraba madura e, incluso, sobremadura.

Los datos que se obtuvieron figuran en la Tabla I.

El “pincho” es un instrumento utilizado, frecuentemente, para obtener las muestras, consistente en un cilindro hueco, con una abertura lateral, que lleva soldado, en su parte inferior, un cono hueco. Clavándolo en la uva y haciéndolo girar, se obtiene la muestra.

El tubo, es un cilindro hueco abierto por sus dos extremos. Para obtener la muestra, se clava en la uva. A continuación se le tapa, con la mano, por el extremo que queda fuera de la uva. Seguidamente, se le extrae. Por el vacío, que se crea en su interior, no se cae la muestra mientras no se quite la mano.

Se confirma, como era previsible en este caso, que la muestra constituida por mosto,

única y exclusivamente, tiene una graduación menor que la constituida por uva solamente.

Las diferencias observadas, están motivadas, fundamentalmente, por el distinto porcentaje de mosto recogido con cada uno de los sistemas. Esto está corroborado porque las muestras extraídas con el “pincho” y con el tubo, al tener mosto y uva, tuvieron una graduación intermedia entre las constituidas solo por mosto o solo por uva. Sin embargo, con cualquiera de estos dos métodos, las muestras, tuvieron una mayor proporción de mosto que de uva. Esto explicaría porqué, su graduación, está más próxima a la correspondiente a la muestra que solo tiene mosto.

Sin embargo, en el remolque, a simple vista, había más uva que mosto. Esta discrepancia con las muestras se puede explicar, entre otros motivos, porque, en este caso práctico, los porcentajes de mosto y

uva pueden variar en función de la habilidad del manipulador del “pincho” o del tubo. Por tanto, debido a lo limitado de los medios, en este ejemplo real, las fluctuaciones pueden ser considerables, aunque se utilice siempre uno de los dos sistemas citados.

No obstante, el tubo de plástico parece ser, en teoría y si se utiliza adecuadamente, más representativo que el “pincho”, puesto que, con él, se pretende obtener una sección, vertical y en profundidad, del contenido del remolque o camión. Por este motivo, las proporciones de mosto y uva estarían muy próximas a las reales, siempre y cuando, el vehículo de transporte estuviera uniformemente cargado.

Pero, ¿Cómo obtener, una muestra, lo más representativa posible, de lo que realmente viene en el remolque?. Dar respuesta a esta pregunta es fundamental para que el viticultor reciba, ni más ni menos, de lo que, en justicia, le corresponde.

Tanto para la vendimia manual como para la mecanizada, aunque haya bodegas para las que pueda representar algún problema de infraestructuras o de organización, la solución ideal, para este y otros muchos problemas, sería realizar el muestreo a la salida de la estrujadora o de la bomba de vendimia, una vez que esté más homogeneizada la “masa” de mosto y uva. Si se considerase conveniente, se podrían coger varias muestras de un mismo vehículo, que, en principio, se mezclarían para formar una sola. En este caso, se extraería una cada vez que transcurriera un intervalo de tiempo prefijado (cada minuto, cada dos minutos, etc.). De esta manera, se conseguiría una muestra muy representativa. Este sistema, y aquí podría radicar el problema, obligaría a que la descarga se hiciera individualmente, como ya se realiza en algunas bodegas y almazaras. De esta forma, se terminaría con casi todos los fraudes. Máxime si se utilizan, para los análisis, las máquinas que ya empiezan a comercializarse y que dan, en pocos segundos, pH, acidez, color, grado de azúcar e, incluso, si la uva está o no podrida.

No obstante, con la vendimia mecanizada, se evitan muchos de los fraudes en la graduación de las muestras, al ser, prácticamente, imposible colocar la peor uva lejos del alcance de los equipos de muestreo o de los operarios que suben a los vehículos de transporte para extraerlas.

Tabla 1

MÉTODO	DENSIDAD	BEAUMÉ
SOLO MOSTO	1113'6	14'80
“PINCHO” USADO HABITUALMENTE	1117'7	15'27
TUBO DE 50mm DE DIAMETRO	1117'6	15'26
SOLO UVA	1123'7	15'96



Vendimia Mecanizada

SU INFLUENCIA EN EL RENDIMIENTO DE LA ELABORACIÓN DEL VINO

Por: Felipe Lobón Sánchez*

NECESIDAD DE MEJORAS TÉCNICAS

Hasta no hace mucho tiempo, todos los viticultores realizaban la vendimia manualmente. Por este motivo, entregaban la uva, en las bodegas, con un contenido similar de impurezas, no existiendo diferencias apreciables en cuanto al rendimiento de su transformación en vino.

Aunque hay excepciones, en la actualidad, el viticultor profesional y emprendedor, en contraposición al de avanzada edad o al de fin de semana, tiende hacia la máxima modernización y mecanización de sus explotaciones. Ello es debido a la necesaria adaptación de la oferta a la demanda, a la escasez y problemática de la mano de obra, así como a la obligada reducción de los costes de producción. Esto último, junto con la utilización de diferentes variedades de alto potencial enológico así como de modernas técnicas de

elaboración y cultivo, le permiten mejorar la calidad de sus vinos y adaptarse a los gustos del consumidor, además de mantener la rentabilidad de sus viñas, aunque se produzca una bajada moderada de los precios, en un mercado, cada día, más globalizado y competitivo.

Como consecuencia de lo anterior, la vendimia mecanizada se está generalizando, ya que, normalmente, además de posibilitar la vendimia de toda la uva en su punto óptimo de madurez, permite reducir, tanto la dependencia de la mano de obra, como los costes de producción. Este último aspecto resulta especialmente importante en el caso de muchas de las variedades de alto potencial enológico (Cabernet Sauvignon, Syrah, etc) puesto que su vendimia manual resulta muy costosa, debido, fundamentalmente, al pequeño tamaño de sus racimos. Si, a esto, añadimos el que algunas presentan una baja fertilidad en las yemas basales, obtenemos, como resultado, que deban ser cultivadas en espaldera, no resultando extra-

ño comprobar como su vendimia se realiza, casi siempre, de forma mecanizada. E, incluso, por la noche, aprovechando las bajas temperaturas, con lo que eso representa en cuanto a reducción de la potencia frigorífica necesaria, a ahorro de energía y a mejora, sobretodo en blancos, de la calidad del mosto.

La tecnología utilizada por las máquinas vendimiadoras, ocasiona que la mayor parte de los raspones (escobajos) se queden en el campo, antes de las bascula. Esto provoca que, al comparar ambos sistemas de vendimia, existan diferencias apreciables, tanto en el rendimiento de la elaboración del vino, como en la cantidad real de uva entregada en las bodegas, siendo mayores si se realiza la vendimia de forma mecanizada.

MAYORES RENDIMIENTOS EN LA VENDIMIA MECANIZADA

Por ello, los viticultores que vendimian a máquina, reclaman el incremento de

*Ingeniero Agrónomo



los kilos vendimiados mecánicamente, en un porcentaje que compense el mayor rendimiento que se obtiene a partir de los mismos. El problema surge cuando, principalmente en las cooperativas, no se reconoce dicho incremento.

Para aclarar la razón en que se fundamenta esta petición, a continuación se analizan los resultados del estudio realizado en la Cooperativa de Chozas de Canales (Toledo), con la variedad Tempranillo.

El mismo consistió en pesar los remolques vendimiados mecánicamente y realizar su despallado, porque, al igual que ocurre en los vendimiados manualmente, suelen llevar raspón, aunque en menor cantidad, hojas y, quizás, algún trozo de sarmiento. Recoger estas impurezas, a su salida de la despalladora, y pesarlas. Con esto se calculó el tanto por ciento que representan en la vendimia mecanizada. Se repitió el mismo proceso para la uva vendimiada manualmente. Por diferencia de los dos porcentajes, se determinó el incremento a aplicar.

En la Tabla I aparecen los datos obtenidos por cada 10.000 kilos totales entregados. Con ello se facilita la comparación de los resultados.

Los kilos totales son los que al socio se le pesan a la entrada de la cooperativa y que están constituidos por uva más impurezas.

**NO SE PUEDE PAGAR
EL MISMO PRECIO
RASPONES
QUE LA UVA**

Las impurezas están constituidas por el raspón, las hojas y los trozos de sarmiento que acompañan a la uva, tanto vendimiando a mano como a máquina. En este punto conviene aclarar que, pese a lo que puedan afirmar algunos viticultores, las máquinas vendimiadoras, aunque a veces rocen el suelo, no recogen tierra, debido a la estanqueidad del dispositivo de vendimia, así como a la altura a que, éste, va instalado en el interior de las máquinas.

Los kilos reales son los kilos de uva limpia que el socio entrega en la bodega. Es decir, los kilos totales menos las impurezas. Como es sabido, únicamente, a partir de ellos, se produce el mosto y el vino.

Mientras tanto, las impurezas no producen vino, consumen energía y desgastan las máquinas, además de ocasionar la pérdida del mosto que las impregna en el proceso previo a la fermentación.

Queda patente, en este caso, que cuan-

do un socio entrega, en la cooperativa, 10.000 kilos totales, vendimiados manualmente, no está entregando 10.000 kilos reales de uva, sino solo 9.663 kilos, siendo el resto impurezas (raspón, hojas, sarmientos, etc), que, por supuesto, no producen, ni mosto, ni vino.

Sin embargo, si un socio entrega, en la cooperativa, 10.000 kilos totales vendimiados mecánicamente, está entregando, 9.914 kilos reales de uva.

Por tanto, aunque entregue el mismo peso total, no se entrega la misma cantidad real de uva, que será la que, en definitiva, produzca el vino. Como demuestran este y otros estudios similares, esto es debido a que, pesando lo mismo en la báscula, los remolques vendimiados mecánicamente contienen menos impurezas y, por tanto, más uva, que los procedentes de vendimia manual.

Como consecuencia, los viticultores que vendimian manualmente entregan una cierta cantidad de raspones (impureza principal) y los que vendimian a máquina entregan, prácticamente, esa misma cantidad, pero de uva. Lo ilógico es que se pretenda, en algunas bodegas, pagar, al mismo precio, los raspones que las uvas.

Dado que el mosto y, por tanto, el vino, se producen a partir de los kilos reales de uva y no de los totales, es indiscutible que el rendimiento de la transformación, en vino, de los kilos totales entregados por los socios en la cooperativa, es mayor si se vendimia mecánicamente.

AUMENTOS EN EL MOSTO OBTENIDO

Para comprobarlo, sigamos con el proceso de elaboración. Una vez separadas las impurezas que vienen del campo y teniendo ya la uva totalmente limpia, podemos suponer, para ambos sistemas de vendimia, un rendimiento del 75 % en la elaboración de los kilos reales de uva. El rendimiento es alto y es el mismo en los dos casos puesto que y solo tenemos uva de la misma variedad y características. Por tanto cada 10.000 kilos totales vendimiados manualmente, se obtienen 7.247 (75 % de 9.663) litros de vino. Mientras que, de los 10.000 kilos totales vendimiados mecánicamente, se obtienen 7.435 (75 % de 9.914) litros de vino.

Por tanto, el rendimiento de la el-

Tabla I: Resultados del estudio realizado en Chozas de Canales (Toledo)

Sistema de vendimia	Kilos totales entrega-	Kilos de impurezas	% de impurezas	Kilos reales de uva	Litros de vino obtenidos (Rato:75%)	Valor del vino obtenido (ptas)
Mecánica	10.000	86	0,86	9.914	7.435	743.500
Manual	10.000	337	3,37	9.663	7.247	724.700
DIFERENCIA		251	2,51	251	188	18.800

boración de los 10.000 kilos totales vendimiados mecánicamente es del 74,35 %, siendo del 72,47 % en el caso de los procedentes de vendimia manual.

En consecuencia, por cada 10.000 kilos totales entregados en la cooperativa, se producen, con esos rendimientos, 188 litros más de vino si se vendimia a máquina que si se vendimia a mano. Si, aunque no sea el precio exacto del mercado, los valoramos a 100 ptas, suponen 18.800 ptas.

Por ello, en este caso, la Junta Rectora, acordó el incremento de los kilos totales vendimiados mecánicamente, para evitar que, por cada 10.000 kilos vendimiados con este sistema, el socio dejara de percibir del orden de 18.800 ptas que, en justicia, le corresponden. O lo que es lo mismo, 1,88 ptas por cada kilo vendimiado mecánicamente

ENSAYOS EN NAVARRA

Dejamos el estudio realizado en la citada Cooperativa, para centrarnos en lo que ocurre con la Garnacha, variedad mayoritario en la D.O. Méntrida. Según EVENA, se deben incrementar los kilos totales vendimiados mecánicamente en un 3,44 %. Por tanto, por cada 10.000 kilos totales, estos se deberían incrementar en 344 kilos. Valorados a 55 ptas/kilo, supondrían, aproximadamente, 18.920 ptas. Es decir, si no se realiza dicho incremento, el socio deja de percibir, injustamente, 1,89 ptas por cada kilo vendimiado mecánicamente.

La Estación de Viticultura y Enología de Navarra (EVENA), ha realizado otro estudio, similar al expuesto, obteniendo los resultados que aparecen en la tabla II.

Como puede observarse, existen diferencias en los porcentajes obtenidos en estos estudios, así como en los que se expondrán a continuación. Ello es debido a que están influidos por factores tales

ALGUNAS COOPERATIVAS ESTABLECEN SUPLEMENTOS DE PRECIO A LA UVA DE VENDIMIA MECANICA

como la variedad, la climatología del año, el porcentaje de cuajado, el grado de madurez de la uva, la intensidad de vibración, etc, siendo aconsejable su determinación para cada caso concreto.

AUMENTOS CONCRETOS ADMITIDOS

En la Tabla III aparecen algunas de las bodegas y Consejos Reguladores que, conociendo las conclusiones que se extraen de estos y otros estudios similares, consi-

Tabla III: Incrementos aplicados

C.R.D.O. o COOPERATIVA	INCREMENTO
RIOJA	2,4
RUEDA	4
NAVARRA	2,5
RIBERA DEL DUERO	4
“LA UNION-2”(TARAZONA DE LA MANCHA)	0,9
FUENTE ALAMO (ALBACETE)	BLANCAS: 2% TINTAS: 4 %
CHOZAS DE CANALES (TOLEDO)	2,51
C. DEL VINO DE YECLA (MURCIA)	BLANCAS: 3 TINTAS: Monastrell: 5 Resto: 4

Tabla II: Resultados del Estudio realizado por EVENA

VARIEDAD	TIPO VENDIMIA	DE % DE IMPUREZAS EN BODEGA	DIFERENCIA EN %
Tempranillo	Mecánica	3,05	
Tempranillo	Manual	4,96	+1,95
Garnacha	Mecánica	1,56	
Garnacha	Manual	5,00	+3,44
Cabernet Sauvignon	Mecánica	2,10	
Cabernet Sauvignon	Manual	5,15	+3,05



deran justa la petición de los viticultores e incrementan, en un porcentaje, los kilos vendimiados mecánicamente, para equiparar ambos sistemas de vendimia.

Lógicamente, esto no ocurriría si, al realizar correctamente la vendimia mecanizada, se hubieran detectado problemas enológicos que disminuyeran la calidad del vino y que hubieran sido más importantes y/o más frecuentes que si se vendimiara manualmente, de la forma tradicional y más extendida en España. Y es que, si se toman las debidas precaucio-



nes, la vendimia mecánica no tiene por qué perjudicar a la calidad del vino. En Borgoña y Burdeos, consideradas entre las principales zonas del mundo productoras de vinos de calidad, prácticamente toda la vendimia se hace con máquina. En España, existen vinos de gran calidad, galardonados con premios internacionales, que han sido elaborados a partir de uvas vendimiadas mecánicamente. Por otro lado, en ensayos realizados, se ha comprobado que, generalmente, si pasan menos de cuatro horas entre vendimia y descarga en bodega, no se detectan problemas enológicos. Este periodo puede ser mayor si se añade metabisulfito al mismo tiempo que se vendimia y/o con bajas temperaturas. En cualquier caso, las variedades tintas son menos sensibles que las blancas.

El C.R.D.O. Calificada Rioja, cuyo porcentaje (2,4 %) se determinó, en 1991, con una experiencia realizada con 100.000 kilos de Tempranillo, además tiene recopilados, de diversas fuentes, los siguientes porcentajes para distintas variedades:

Garnacha:	3,37 %
Cabernet Sauvignon:	3,37 %
Tempranillo:	1,59 %
Viura:	1,64 %
Chardonnay:	1,75 %

Es importante resaltar el hecho de que

todas las bodegas acogidas a alguna de las Denominaciones de Origen que aparecen en la Tabla III, deben realizar el incremento acordado por el Consejo Regulador correspondiente. Además, en otras Denominaciones, sin que el Consejo Regulador lo indique, hay bodegas que incrementan los kilos en un porcentaje que fijan ellas mismas, después de realizar los estudios correspondientes.

No obstante, también existen bodegas, generalmente cooperativas, que aún realizando la vendimia de forma mecanizada, no efectúan dicho incremento. Unas, lógicamente, porque o son propietarias de las viñas, o toda la uva es vendimiada mecánicamente. Otras, adoptando una postura que se califica por sí misma, lo justifican argumentando que a esos viticultores ya les sale la vendimia mucho más barata. Y otras porque consideran, en general, muy alegremente, que la calidad de sus vinos depende, única y exclusivamente, de que se vendimie a mano o a máquina. Incluso, aunque en ellas se produzcan circunstancias como las siguientes: cuenten con instalaciones obsoletas, las variedades cultivadas no tengan un alto potencial enológico, prime la cantidad sobre la calidad, no hagan seguimiento de la maduración, realicen una vendimia manual poco cuidadosa con la uva, esta permanezca mucho tiempo, incluso aplastada y al sol en los re-

molques, los vehículos de transporte tengan laterales de una altura excesiva (mayor de 80 cm) que se traduce en aplastamiento de la uva, realicen abonados potásicos excesivos, utilizan métodos de elaboración que no son lo más adecuados y obtengan unos vinos poco apreciados que, en muchas ocasiones, deben vender para su destilación. Cuando se producen situaciones de este tipo, entre los viticultores que realizan la vendimia de forma mecanizada, suele instaurarse la creencia de que se pretende justificar, en aras de la calidad, lo que, realmente, es un defecto humano.

REFLEXIONES FINALES

Como conclusión cabe decir que cada vez son más los viticultores que realizan la vendimia de forma mecanizada en zonas de Denominaciones de Origen de reconocido prestigio, que cuentan con medios técnicos muy avanzados, con personal altamente cualificado y cuyos vinos se hallan entre los mejores del mundo. Entre ellas se encuentran las que figuran en la Tabla III. En estas últimas, sus Consejos Reguladores, después de realizar los ensayos oportunos, no solo no han prohibido el uso de esta tecnología, sino que, además, han dado indicaciones para que se incrementen los kilos de uva a quienes la utilizan. Por tanto, creo que se debe reconocer lo que, para mi, es un hecho que no admite discusión y seguir su ejemplo, así como el de las cooperativas que ya lo vienen aplicando desde hace algunos años, incluso sin que se lo indique su Consejo Regulador, por considerarlo de justicia, en una decisión que honra a sus directivos y motiva a los viticultores profesionales. Estos, por tener, generalmente, mayor iniciativa, dinamismo y mentalidad empresarial, constituyen el futuro de las cooperativas. Máxime, ahora que nos encontramos en un momento crucial para el sector y que, sin duda, obligará a cambiar, en gran medida, las costumbres tradicionales de muchos viticultores y bodegueros. De no ser así, en el futuro, muchas bodegas pueden ver disminuir, drásticamente, sus ventas por no haberse adaptado a tiempo a un mercado, cada día, más globalizado y competitivo. Incluso, pueden llegar a ser consideradas como sinónimo de vinos de baja calidad o, cuando menos, de una calidad inferior a los elaborados por las bodegas que hayan aprovechado las posibilidades que brinda la reestructuración.



Consejo Regulador de "LA MANCHA"

Por: Manuel Soria*

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La vid en La Mancha está estrechamente ligada a su cultura, al sentir de su pueblo, en parte en la búsqueda de sustentos y porque la tierra y el clima (llanuras, luz, sol, sequía) han creado un medio idóneo para este cultivo y desaconsejable para otros.

En forma silvestre quizás en épocas anteriores a Cristo, ya en el siglo IV de nuestra era existían claros vestigios de su presencia en ciertos pagos o majuelos manchegos, para terminar por agrupar, en la actualidad, el mayor viñedo del mundo.

Cuando la filoxera dejaba sin planta, uva y vino a media Europa, La Mancha fue, a pesar de muchos avatares, un proveedor de vinos.

Por otra parte la Iglesia contribuyó a que la vid no desapareciera del todo, cuidándola en monasterios y conventos a fin de disponer de vinos para su consagración. También conviene resaltar la labor de cientos y cientos de hombres con un mismo denominador común: la viña, el vino. Entre estos hombres se puede destacar, como un ejemplo más, la labor de

Nicolás López Treviño en la presidencia del Consejo Regulador, antes como vocal esforzado, en un segundo, pero eficaz plano, o de Rafael Díaz Salazar, que, desde Daimiel, presidiendo a escala nacional las cooperativas vinícolas exportadoras de España, miembro del Comité de Cooperativas Vinícolas de la UE, siempre en grandes misiones comerciales por todo el mundo, ha llevado con él el nombre de "La Mancha", y también sus vinos hasta la URSS, cuando realizaba la primera visita oficial de las cooperativas españolas.

Es impresionante el cambio operado en la actual bodega manchega, si se las compara a

aquellas otras del mil ochocientos, donde las grandes tinajas de madera, la tinaja de barro y el cemento, se entremezclaban entre el consabido olor a mostos, nada más traspasar el umbral. Porque con el nuevo siglo a la región le fueron naciendo bodegas, unas absorbidas por otras se engrandecieron, otras llevaron el tecnicismo moderno a sus naves, las más, rodeadas de todo tipo de asepsia, eliminando gérmenes, esterilizando materiales, en conclusión, dando una nueva imagen.

En los últimos años el número de bodegas inscritas en el Consejo Regulador rozaban las 300. De ellas, unas cuantas dedicadas a la exportación y otras no, pero todas ellas elaborando unos grandes vinos hasta totalizar 613 registros.

Ciudad Real, con cerca de cien mil hectáreas de viñedo, es quien conserva un mayor

número de empresas, algunas de ellas mastodónticas, como la de la "Virgen de las Viñas" en Tomelloso, una sociedad cooperativa que desde los años sesenta ha ido creciendo paso a paso, hasta el extremo de dar cabida a más de un millón de hectolitros en época de vendimia. En ella un Museo nos habla del pasado de la bodega manchega, con artilugios que ya son historia.

También en Socuéllamos encontramos a "Crisve", otra bodega cooperativa que roza el millón de hectolitros de cabida.

Toledo sigue en importancia a Ciudad Real en lo que atañe a la superficie vitícola. En la capital de esta provincia existen registros que dicen que en el siglo XII la ciudad se encontraba rodeada de viñedos. Y es notorio que el paso de la historia por este pueblo de las tres culturas, ha evidenciado desde siglos atrás signos evidentes de la importancia tan tremenda que la vid tuvo en este pueblo, tanta que el árabe sabía cómo encontrar en sus vinos, pese a la prohibición del Corán, la honda satisfacción, la enorme placidez, que un buen trago representa.

EL CONSEJO REGULADOR

Es en 1932 cuando el Ministerio de Agricultura reconoce oficialmente a "La Mancha"

OTRAS
DENOMINACIONES
DE ORIGEN

CARACTERÍSTICAS
DE VIÑAS Y VINOS

* Periodista

como productora de Vinos de Calidad. Y con ello, las producciones que alcanzan las provincias de Ciudad Real, Toledo, Cuenca y Albacete.

Este fue un gran paso, pero ya antes, allá por el VII, estos vinos eran conocidos con el nombre genérico de "los de Ciudad Real", no en vano la identidad vitícola de la región. Remontándose al siglo XIII, es de esta provincia manchega de donde parte, y serán años más tarde, siglos más adelante, cuando comiencen a valorarse, los vinos que a la sazón aparecían negros, espesos al extremo, de manera que podían utilizarse como tinta.

La región de La Mancha abarca 3.936.280 hectáreas de tierras de cultivo, de ellas 479.754 hectáreas de viñedos de secano y sólo 128.594 hectáreas con algo de regadío. La mayoría de estas hectáreas están englobadas en

por José Fenollar Ávila, presidente, a su vez de la Cooperativa "Santísimo Cristo de la Vega" en Socuéllamos, que en compañía de Alonso Ramos, secretario del Consejo, han sabido llevar a buen ritmo la parte burocrática de la Denominación de Origen más amplia de España.

VARIEDADES VINÍFERAS Y VINOS

Inicialmente las variedades autorizadas se reducían a tan sólo siete tipos de uva. Cuatro para los vinos blancos y tres para el tinto o rosado. En la actualidad se ha ampliado su número, de manera que en blancos, además de la consabida Airén, que ocupa aproximadamente un 70 por 100 de las hectáreas dedicadas a este color, están Macabeo o Viura, y las foráneas Chardonnay y Sauvignon Blanco.



Acto de entrega de Premios presidido por José Fenollar Ávila, Presidente de la C.R.D.O. "La Mancha"

importantes Denominaciones de Origen como las de "Valdepeñas" (Ciudad Real), "Almansa" (Albacete), "Méntrida" (Toledo), "Mondejar" (Guadalajara), "Manchuela", a caballo entre Cuenca y Albacete, e incluso "Jumilla", puesto que casi el 50 por 100 de cuanto aquellas tierras producen le llegan de suelo albacetense, y comercializan sus vinos amparados en aquella Denominación de Origen.

No obstante, a este singular reparto regional "La Mancha" bien puede alardear de poseer un auténtico caudal de vinos, y todo un mar de vides.

En el año 2001, la Denominación de Origen "La Mancha" tenía adscrita bajo su Consejo Regulador aproximadamente 193.133 hectáreas. Dicha Denominación tiene una imagen tremendamente con relación a la calidad-precio, desde comienzos de los años setenta, que es cuando va tomando cuerpo y forma este Consejo, bajo la presidencia de Don Antonio Ayuso Murillo.

En la última década ha estado presidida

Para el rosado la mayor superficie plantada corresponde a la variedad Cencibel o Tempranillo, y a la Garnacha, que al igual que ocurre con la variedad anterior, pueden elaborarse tintos con ella, y en un nivel inferior con respecto a la superficie, Merlot, Syrah, Moravia, Cabernet Sauvignon, ésta última destacable en el terreno manchego.

Las características de los vinos blancos más difundidos, con la Airén como protagonista, son un color amarillo pálido, con ligeros dejos verdosos, limpio y brillante. Viene arropado de aromas finos típicos de la variedad, y afrutados, para en boca resultar sabroso, fresco y equilibrado.

El rosado, ya conseguido con Cencibel o Tempranillo, de quien se afirma es la que más oportunidades brindan ya que a partir de ellas suelen elaborarse magníficos vinos, nos aparece con un intenso color, muy vivo y brillante, con matices violeta y malva, como podía esperarse de esta variedad tan señera y señora. Y como vino potente que es, llegado

con intensos aromas, con delicados matices, a más de aparecer limpio y elegante rebosa equilibrio, plenitud, es sabroso, delicado al paladar.

En la gama de los tintos, cuando es joven y nos llega de idéntica variedad al rosado su color hermosea copas y su brillantez nos gana. Sus aromas matizados nos recuerdan frutos en sazón. Es amable gustándole, ligero y desde luego deja ver su juventud.

En la crianza nos llega mezclado ese clásico Tempranillo con la uva Cabernet Sauvignon, y si la una brinda riqueza y temperamento esta otra variedad denota nobleza. También conocida por la uva sin defectos. De color rojo cereza intenso, su aroma recuerda a la madera de la que se vale. Es, en suma, un agradable trago el que proporciona.

La reserva nos devuelve a la variedad Tempranillo para darnos un atractivo color. Su aroma nos habla de una buena crianza. En boca se presenta muy poderoso, equilibrado también, con muy buena acidez, taninos nobles, sabroso, carnoso y no sólo se destaca en copa sino en el paladar.

Por último, el vino gran reserva, también con esta clásica uva, ya que no podía ser de otra forma, llega no sólo atractivo en su color, sino que, como un buen gran reserva, dejará un postgusto espaciado donde pasará tiempo antes de dejarnos perder su aroma.

En cuanto a graduación alcohólica, lo más ideal es encontrar en los blancos de 11 a 14 grados al igual que en el rosado. Los tintos ya vienen con mayor graduación, de 11,5 a 15 grados.

También en la región se elaboran espumosos. No llegó a tiempo de denominarles Cava, pero estos vinos, generalmente blancos, pálidos y brillantes, han estado cosechando incesantemente muestras de afecto por parte del consumidor, logrando diversas muestras de agrado y bondadosos premios.

En 2001 se comercializaron 72.329.000. Sus exportaciones reflejan mayoría en granel sobre el embotellado. 46.719 hectolitros en 1996, 75.080 hectolitros en 2001, en embotellado, 172.045 hectolitros a granel en 1996, 173.708 hectolitros en 2001, afortunadamente con años que superarían estas cifras y que al decaer, dejan ver cómo parte del valor añadido queda en casa, así como no deja perder identidades.

En cajas, si en 1994 exportaba 315.126, en 2001 se deshace de 834.217, prácticamente vinos de "La Mancha" a todo el mundo, no en vano el Consejo Regulador está llevando, desde hace años, determinadas delegaciones hacia los más increíbles destinos. Si últimamente presentaba sus vinos en Austria, República Checa y Eslovenia, también en Dinamarca, tiene asegurado un mercado con gran potencial en el Este de Europa.

La Distribución Comercial del Vino con D.O. ALICANTE

Por: Laura Martínez-Carrasco Martínez*
Margarita Brugarolas Mollá-Bauzá*
Fco. José del Campo Gomis*

INTRODUCCION

La variable distribución juega un papel sumamente importante en la estrategia comercial llevada a cabo por una empresa. De ella depende el que los productos lleguen al consumidor puntualmente, en el lugar en que éste los demanda, y en las condiciones óptimas de consumo.

La distribución es una variable estratégica, por lo que las decisiones que se adopten van a tener consecuencias a largo plazo, teniendo además una gran importancia ya que repercute decisivamente en el precio de venta final del producto. Además, esta variable se caracteriza por la dificultad en el control de los productos por parte de la empresa fabricante, ya que en muchas ocasiones son los intermediarios los que imponen las condiciones para la distribución del producto por un determinado canal (Díez de Castro, 1997).

Las decisiones sobre distribución comprenden tanto aspectos físicos (transporte y almacenamiento) como aspectos comerciales (elección de canales comerciales, agentes participantes, formas de ventas, etc.) todos los cuales contribuyen a que el producto llegue al usuario final (sea o no consumidor) en las condiciones de espacio y tiempo en que éste los solicite (Rodríguez-Barrio et al., 1990).

El presente trabajo examina fundamentalmente los aspectos comerciales de la distribu-

ción del vino de D.O. Alicante por parte de las bodegas amparadas en esta Denominación. Los resultados proceden de un análisis exhaustivo realizado a las empresas vitivinícolas acogidas a la D.O. Alicante, a las cuales se mostró un cuestionario con 29 preguntas con el propósito de estudiar las estrategias comerciales llevadas a cabo por estas empresas.

METODOLOGIA

La población objeto de estudio, como se ha comentado, comprende a las bodegas acogidas en la D.O. Alicante, situadas en las comarcas Alacantí, Alcoià, Comtat, Alt Vinalopó, Vinalopó Mitjà, Marina Alta, la partida Barbarroja de Orihuela y ciertos pagos vitícolas y bodegas situados en los términos de Abanilla, Yecla y Jumilla pertenecientes a la Región de Murcia.

A la vista del escaso número de bodegas realmente activas, además localizadas en un área geográfica no muy extensa y dado que se contaba con presupuesto suficiente, se realizó un análisis exhaustivo a todas las bodegas sobre los aspectos que se deseaban analizar. El análisis exhaustivo es una fuente de información primaria que comparada con la encuesta permite trabajar con un error mínimo aunque su coste es superior (Rivera, 1989). De todas formas en el caso que nos ocupa, para obtener un error pequeño (del orden del 5%) con un nivel de confianza aceptable (95,5%), el número de encuestas sería casi el mismo y la diferencia de coste imperceptible.

En el presente trabajo se muestran resultados parciales de dicho análisis, concretamente aquellos que afectan a la variable distribución. La estructuración del mismo es la siguiente: en primer lugar se examina la distribución geográfica de los vinos de Alicante



PRIORITARIO DESTINO PROVINCIAL

LAS GRANDES BODEGAS SON EXPORTADORAS

principalmente dirigidos a cuatro destinos: la provincia de Alicante, España, la Unión Europea y otros países, analizando la presencia de las bodegas alicantinas en los mercados exteriores. Asimismo se estudian los canales de distribución empleados por los productores vitivinícolas en cada uno de estos mercados: venta directa, distribuidor exclusivo, distribuidor no exclusivo, mayorista, minorista y venta directa a hostelería. Finalmente se examina el número de sistemas de distribución empleados por las bodegas en cada uno de los destinos geográficos estudiados.

RESULTADOS Y DISCUSION

La distribución del vino elaborado en las bodegas alicantinas tiene como principal destino la provincia de Alicante. Por término medio, las bodegas destinan un 64% de su producción al mercado alicantino, un 16% tiene

*División de Economía Sociología y Política Agraria- Universidad Miguel Hernández. Trabajo procedente de resultados de investigación financiados por el IMPIVA (Programa de Entidades de Apoyo a la Innovación) y por la Dirección General de Enseñanzas Universitarias e Investigación (Ayudas para la realización de nuevos proyectos de I+D, Grupos de Investigación Emergentes).



VENTA DIRECTA EN ALICANTE

DISTRIBUCION EXCLUSIVA EN EL RESTO

como destino otras provincias españolas, un 19% es ofertado al mercado de la UE y tan sólo un 1% es destinado a otros países (gráfico 1).

Una vez examinada la distribución geográfica media del vino alicantino, se va a proce-

der a analizar la proporción de vino que comercializan los productores vitivinícolas en cada uno de los destinos anteriores.

Comenzando por la provincia de Alicante, el gráfico 2 muestra la distribución porcentual de las bodegas alicantinas en función de la proporción de vino que comercializan en este mercado. Como puede observarse, la totalidad de las bodegas encuestadas comercializan parte de sus producciones en esta provincia, aunque se trate de porcentajes pequeños. Es importante destacar que un 37% de las bodegas encuestadas, comercializan toda su producción en Alicante. Es decir, existen bodegas con dedicación exclusiva al mercado provincial, no repitiéndose este comportamiento a nivel nacional ni en el mercado exterior.

Las bodegas que destinan más del 75% de su producción a la provincia de Alicante suman el 53%, porcentaje que asciende hasta el 63% si consideramos aquellos productores que comercializan más de la mitad de sus ventas de vino en esta provincia.

Del análisis de la encuesta se deduce que las bodegas alicantinas tienen una escasa presencia en el mercado nacional (gráfico 3). Si bien es cierto que más de la mitad de ellas (58%) afirma comercializar sus vinos en otras provincias españolas, son pocas (10%) las que comercializan más de la mitad de su producción a nivel nacional. Para el resto, es decir, para un 42% el vino que distribuyen en España (excluido Alicante), supone menos del 50% del vino que comercializan. Además, para la gran mayoría de las bodegas posicionadas en España (suponen un 37%), los vinos con destino nacional representan menos del 25% de sus ventas.

Ello podía explicar las conclusiones de un reciente estudio llevado a cabo por el Ministerio de Agricultura a nivel nacional, en el que se pone de manifiesto que sólo un 6% de la muestra entrevistada conoce la D.O. Alicante. (Ikerfel, 2.000)

En cuanto al mercado exterior, casi la mitad de los productores encuestados (un 47%) se ha posicionado en él. Ninguna de las bodegas encuestadas se dedica exclusivamente a la exportación, aunque un 22% de ellas afirma que las ventas de vino en el mercado exterior suponen más del 50% del total del vino que comercializan. En el gráfico 4 se refleja la distribución porcentual de las bodegas encuestadas en función de la proporción de vino que comercializan en el mercado exterior. De los datos se desprende que un 11% de las industrias vitivinícolas comercializa más de un 75% de su producción en el mercado exterior, un 16% exporta entre un 25 y un 75% de sus producciones y para un 21% de las bodegas el vino que distribuyen fuera de España representa menos del 25% del total de sus ventas.

De las bodegas posicionadas en el mercado exterior, el 11% elabora sólo vino a granel, el 22% sólo comercializa vino embotellado y el 67% restante se dedica a la producción de ambos tipos de vino.

Relacionando el destino geográfico con el volumen de vino comercializado, observamos que de las bodegas posicionadas en el mercado exterior, el 67% tiene volúmenes de comercialización superiores al millón de litros. Viéndolo desde la perspectiva contraria, de las bodegas que comercializan volúmenes superiores al millón de litros, el 75% está posicionada en el mercado exterior. Se podría aventurar por tanto una cierta relación entre el volumen de vino comercializado y la presencia en los mercados exteriores.

Esta relación parece confirmarse al observar el posicionamiento en los mercados de las bodegas con volúmenes escasos de ventas (inferiores a los 50.000 litros), puesto que un 80% de ellas comercializan la totalidad de sus vinos en la provincia de Alicante.

Se ha detectado igualmente que de aquellas empresas que en la comercialización de sus vinos han trascendido el ámbito local, es decir, comercializan vino en España o en el ex-

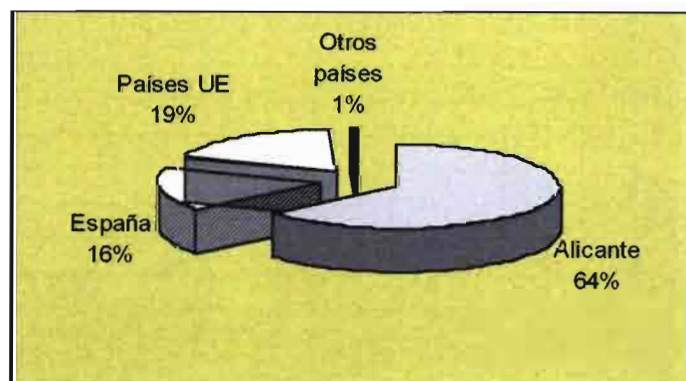


Gráfico 1. Destino geográfico medio de los vinos con D.O. Alicante.

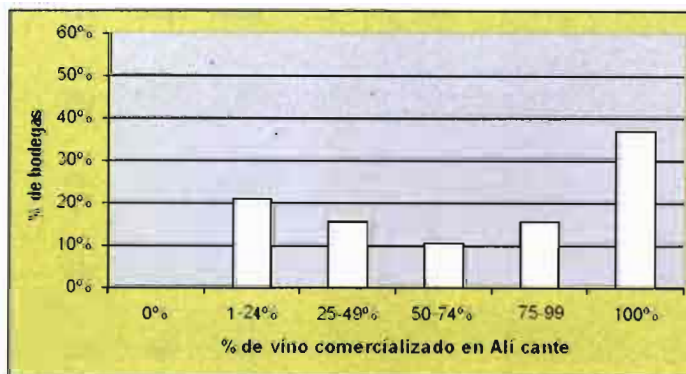


Gráfico 2. Distribución porcentual de las bodegas en función de la proporción de vino comercializada en la provincia de Alicante

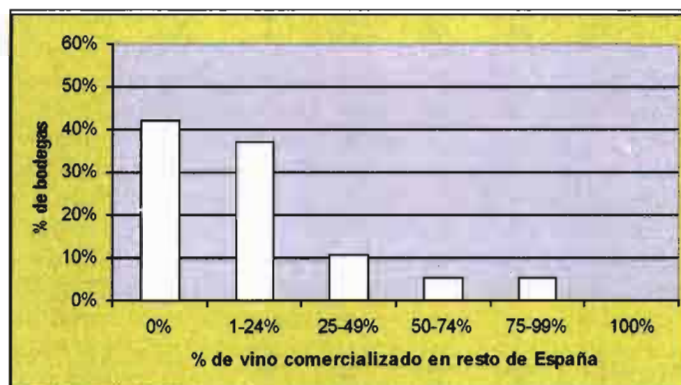


Gráfico 3. Distribución porcentual de las bodegas en función de la proporción de vino comercializada en el resto de España

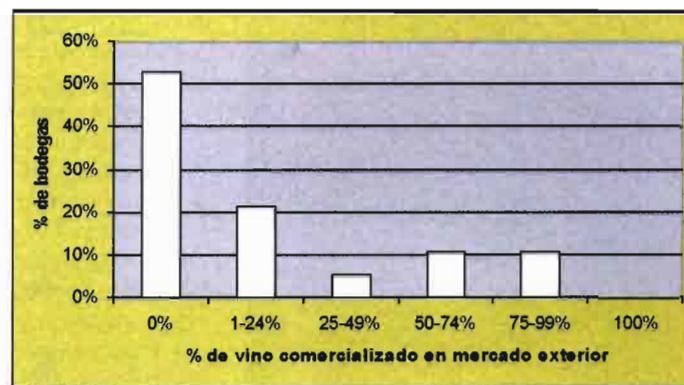


Gráfico 4. Distribución porcentual de las bodegas en función de la proporción de vino comercializada en el mercado exterior.

tranjero, el 73% lo hacen en ambos mercados.

Uno de los aspectos claves de la distribución comercial es la adecuada elección del canal de distribución, ya que esta decisión va a afectar en gran medida al resto de las variables de marketing (Esteban, 1997). En efecto, el precio de venta final del producto va a estar condicionado por aspectos tales como la longitud del canal de distribución, así como por los márgenes comerciales a favor de los intermediarios. De la misma forma, la decisión sobre canales de distribución repercute en la variable comunicación ya que en muchos casos los agentes de comercialización se convierten en artífices de las actividades de comunicación.

En el cuestionario mostrado a las bodegas alicantinas, nos interesamos por conocer qué formas de distribución (venta directa, distribuidor exclusivo, distribuidor no exclusivo, mayorista, minorista y distribución a hostelería), eran las utilizadas en cada uno de los destinos del vino de D.O. Alicante, es decir, en la provincia de Alicante, en el mercado nacional, en la U.E. y en países no integrados en la U.E. Estas seis formas de distribución están representadas en la figura 1.

La longitud de los canales de distribución se mide por el número de agentes por el que pasa el producto entre el fabricante (bodega

en este caso) y el consumidor final. En este caso la venta directa sería el canal de menor longitud, mientras que el canal "Bodega - Distribuidor exclusivo - Mayorista - Minorista - Consumidor", sería uno de los más largos representados, en concreto, tendría una longitud igual a tres, al ser éste el número de intermediarios entre la bodega y el comprador final.

Volviendo al análisis del cuestionario, nos encontramos que en Alicante, la forma preferente de distribución es la venta directa (véase gráfico 5), utilizada al menos por un 53% de las bodegas, de las cuales, algo menos de la mitad emplea este sistema de forma exclusiva, mientras que el resto lo combina con otro u otros sistemas de distribución.

La venta directa es un sistema de distribución que implica un contacto directo entre el productor y el comprador, ya que es un canal de distribución directo sin niveles intermedios. En el caso de las bodegas es frecuente disponer de una "tienda" en las propias dependencias de la industria en la que ofrecen a los clientes sus productos. Esta forma de distribución tiene sus ventajas y sus inconvenientes. Por un lado, permite a la bodega un contacto directo con sus clientes, lo que le proporciona una información muy valiosa de pri-

mera mano sobre sus gustos y necesidades. Además esta forma de venta posibilita a la bodega el disponer de un mayor control sobre sus productos. Todo ello repercute en un menor precio de venta para el consumidor, puesto que desaparecen los márgenes comerciales de los intermediarios. Pero la venta directa también conlleva importantes desventajas, que se concretan principalmente en un reducido alcance de la distribución. Este hecho cobra especial importancia en aquellas bodegas que emplean este sistema de distribución de forma exclusiva, pues no permite que sus vinos sean conocidos en otras partes de la provincia diferentes al ámbito de actuación de la bodega.

Estos inconvenientes se palian en parte si consideramos otras alternativas de venta directa como son las diferentes modalidades de distribución que contempla el marketing directo (venta por correo, por catálogo, por teléfono, por televisión y más recientemente a través de Internet). El marketing directo supone emplear medios de comunicación directa para hacer proposiciones de venta dirigidas a segmentos de mercado específicos. (Santemases, 1996).

Sin embargo, en el caso del vino, estos nuevos canales de distribución sufren un cierto

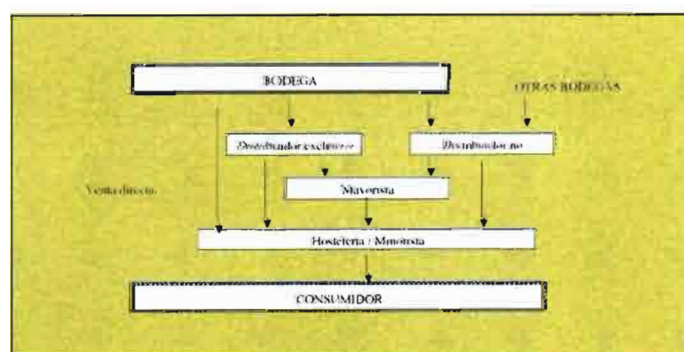


Figura 1. Canales de distribución para productos de consumo.

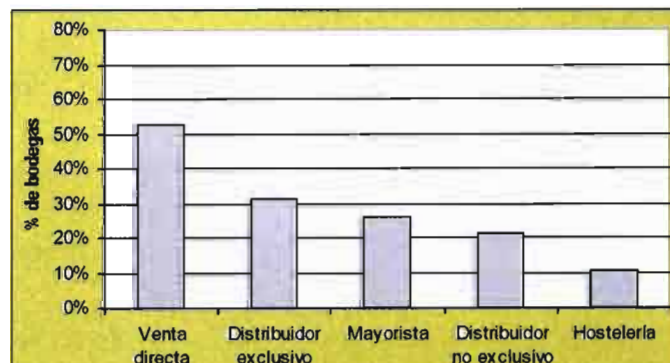


Gráfico 5. Sistemas de distribución de vino empleados por las bodegas de la D.O. Alicante en la provincia de Alicante.

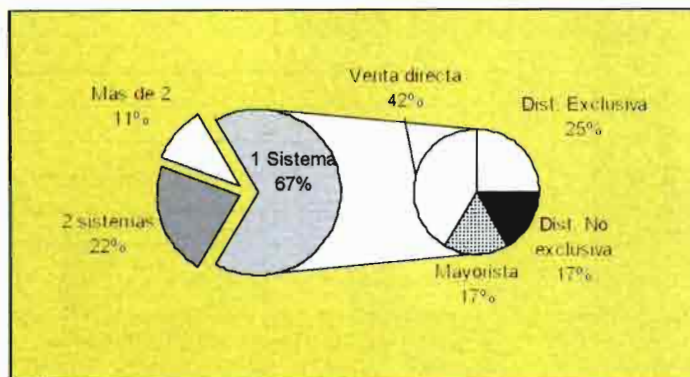


Gráfico 6. Distribución porcentual de las bodegas alicantinas en función del número de sistemas de distribución de vino

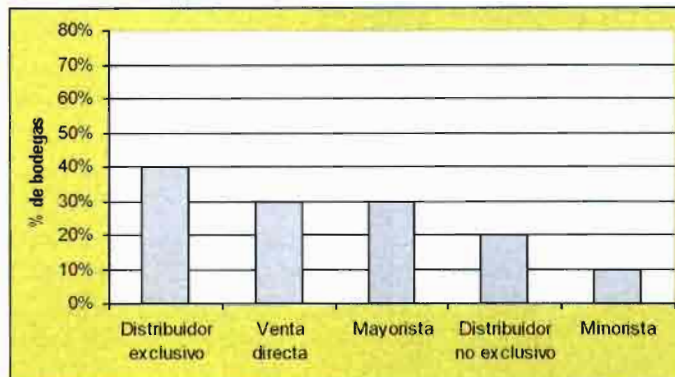


Gráfico 7. Sistemas de distribución de vino empleados por las bodegas de la D.O. Alicante en el resto de España

rechazo por parte de los consumidores. Del estudio antes mencionado, elaborado por el Ministerio de Agricultura, se desprende que un 79% de los encuestados se muestra poco o nada dispuesto a comprar vino de calidad a través de Internet, y un 74% rechaza la venta de este producto a través de catálogos o por teléfono.

Ello puede explicarse ya que el vino de calidad es visto de manera generalizada como un producto tradicional, natural, cuidado, selecto y que para su elaboración y adecuada degustación requiere tiempos prolongados. Por el contrario, las características de los nuevos canales de venta parecen ser la rapidez, la masificación, el auge de la técnica y de las relaciones impersonales. (Sáinz, 2001).

Continuando con la elección de canales de distribución por parte de las bodegas en la provincia de Alicante, se observa en el gráfico 5 que el segundo sistema de distribución en importancia sería el empleo de un distribuidor en exclusiva, opción de la que hacen uso el 32% de los productores, combinándolo o no con otros sistemas.

Otros sistemas de distribución empleados por las bodegas alicantinas en Alicante, son la venta a través de un mayorista (26% de bodegas), distribuidor no exclusivo (21% de bodegas), y la venta directa a hostelería (11% de bodegas). Ninguna de ellas manifestó distribuir directamente a minoristas, ni tampoco se dieron sistemas de distribución alternativos.

Respecto al número de sistemas empleados por cada bodega para distribuir sus vinos en Alicante, nos encontramos con que la mayor parte de ellas (67%) utiliza un solo sistema de distribución. Este único sistema resultó ser en el 42% de los casos la venta directa, en un 25% de los casos un distribuidor en exclusiva, en un 17% un distribuidor no en exclusiva y en otro 17% de los casos la venta a través de mayoristas (véase gráfico 6).

En la actualidad es frecuente emplear los sistemas de distribución multicanal, o siste-

mas mixtos de distribución, consistentes en la utilización por parte de una empresa de dos o más canales de distribución para llegar hasta uno o más segmentos de consumidores (Kotler et al., 2000). En la provincia de Alicante, un 33% de bodegas han optado por diversificar los canales de distribución empleados, aunque el número de bodegas que utilizan tres o más sistemas se reduce a un 11%.

Cuando la distribución se dirige al resto de España (véase gráfico 7), el sistema que emplea un mayor número de bodegas es el distribuidor en exclusiva, pues un 40% de ellas manifiesta valerse de este sistema entre los empleados para distribuir los vinos en el mercado nacional. Otras formas de distribución son la venta directa y los mayoristas, existiendo un 30% de bodegas que emplean al menos uno de estos dos sistemas. Un 20% de los casos manifiesta hacer uso de un distribuidor no exclusivo y en este caso sí aparece la figura del minorista, sistema utilizado por el 10% de las bodegas. No hay ningún caso de venta directa a hostelería.

Para el destino nacional, también es utilizado mayoritariamente un solo sistema de distribución. Sólo un 20% de las bodegas que distribuyen al mercado nacional manifiestan emplear dos o más sistemas.

En la distribución del vino alicantino en la UE el mecanismo más empleado es el distribuidor en exclusiva, pues un 71% de las bodegas manifiesta utilizar al menos este sistema (gráfico 8). Le sigue en importancia la distribución no exclusiva, que es escogida por un 29% de las bodegas entre sus sistemas de distribución. Otros sistemas utilizados son la venta directa y la venta a través de mayoristas, ambos utilizados por un 14% de los encuestados. El 86% de las bodegas que distribuyen a Europa utilizan un solo sistema para este propósito, y sólo un 14% de ellas emplean dos o más canales de distribución.

La distribución en exclusiva es también la opción mayoritaria cuando se exporta vino a otros países, ya que el 75% de las bodegas que distribuyen vino a estos destinos emplean al menos este sistema (gráfico 9). Otros meca-



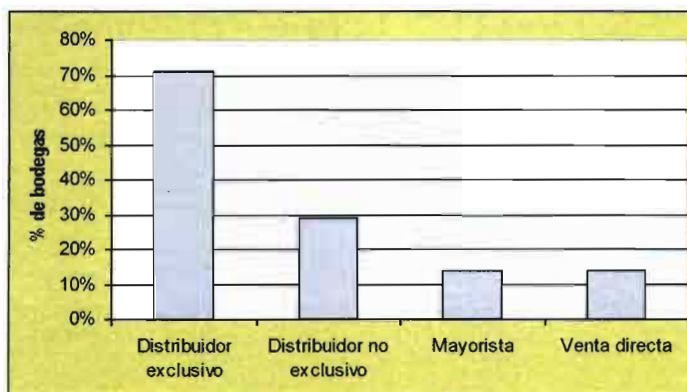


Gráfico 8. Sistemas de distribución de vino empleados por las bodegas de la D.O. Alicante en países de la UE.

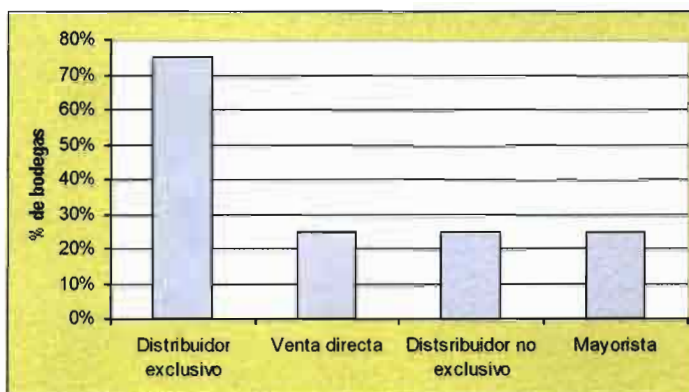


Gráfico 9. Sistemas de distribución de vino empleados por las bodegas de la D.O. Alicante en otros países



nismos utilizados para la exportación fuera de la UE son la venta directa, el empleo de un distribuidor no exclusivo o los mayoristas. Cabe decir que el 75% de las bodegas de este grupo emplean un único sistema de distribución.

CONCLUSIONES

Los productores vinícolas alicantinos, hasta el momento, tienen su principal mercado en la provincia de Alicante, aunque cada vez son más las bodegas que han optado por la apertura de su comercio al mercado nacional y a los mercados exteriores.

En cualquier caso, la provincia de Alicante sigue siendo el destino principal del vino de D.O. Alicante, puesto que la totalidad de las bodegas encuestadas comercializan parte de su producción en este mercado, existiendo además un porcentaje importante de las mismas que destina todo el vino que elaboran a esta provincia.

Aproximadamente la mitad de los encuestados ha dado a conocer sus productos en mercados diferentes al mercado local. Además se da la circunstancia de que la mayoría de ellos están posicionados tanto en España como en el extranjero, lo que podría aventurar que la experiencia y/o resultados de una comercialización a nivel nacional, anima a las bodegas a probar suerte en los mercados exteriores, o viceversa.

En relación a los canales de distribución, la distribución en exclusiva se configura como el sistema líder de distribución para las empresas alicantinas, puesto que es el utilizado por un mayor número de bodegas en todos los destinos, a excepción de la provincia de Alicante, donde la venta directa lidera las preferencias. Además, cuando se trata de exportar vino a los mercados exteriores la distribución en exclusiva es utilizada por la mayoría de los productores. Es de destacar que las bodegas alicantinas parecen no tener un contacto directo con el último eslabón de la cadena de distribución,

es decir, aquel que pone el producto a disposición del consumidor, puesto que son muy pocas (ninguna en los casos de exportación) las que distribuyen sus vinos a través de un minorista o mediante la venta directa a hostelería.

Por la misma razón se puede afirmar que los canales de distribución empleados por los productores vitivinícolas son canales relativamente largos, ya que las opciones mayoritarias incluyen como mínimo dos intermediarios.

Respecto al número de sistemas de distribución empleados las bodegas parecen confiar en el canal elegido, puesto que la mayor parte de ellas emplea un único sistema de distribución. Sólo en la provincia de Alicante se observa una ligera diversificación de los canales, aunque son muy pocos los productores vitivinícolas que emplean más de dos sistemas de distribución.

BIBLIOGRAFIA

- Díez de Castro, E. (1997). Distribución comercial. Ed. McGraw-Hill. Madrid.
- Esteban, A. (1997). Principios de Marketing. ESIC Editorial. Madrid
- Ikerfel (2000). Las Denominaciones de Origen de vinos en el mercado nacional. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid.
- Kotler, P.; Armstrong, G.; Saunders, J.; Wong, V.; Miquel, S.; Bigné, J.E.; Cámara, D. (2000). Introducción al Marketing.. Ed. Prentice Hall. Madrid
- Rivera, L.M. (1989). Marketing para las PYMES agrarias y alimentarias. MAPA y Ed. AEDOS, Madrid.
- Rodríguez-Barrio, J.E.; Rivera, L.M.; Olmeda, M. (1990). Gestión comercial de la empresa agroalimentaria. Ed. Mundi-Prensa. Madrid.
- Sáinz, H. (2001). La actitud de los consumidores ante los vinos con Denominación de Origen. Distribución y Consumo, nº 55. Diciembre 2000-Enero2001. Pp. 131-146.
- Santesmases, M. (1996). Marketing. Conceptos y Estrategias. Ed. Pirámide. Madrid.

Agricultura
Revista agropecuaria



Ganadería

Editorial Agrícola Española S.A.
e



ISAGRI

sortean un programa ISACONTA

entre todas las solicitudes de información sobre este programa
remitidas a sus oficinas por técnicos y profesionales agrarios.

El plazo de recepción de solicitudes incorporadas al sorteo
termina el próximo 28 de febrero de 2003

Más información: ISAGRI - Tfno. 902 170 570 - Fax. 902 170 569 - E-mail: isagri@arrakis.es

LA CONTABILIDAD AGROPECUARIA QUE NECESITA

ADAPTADO : Para Empresas Familiares, S.L., S.A.T, OPFH, ...

SENCILLO : Fácil manejo para el agricultor y ganadero

FORMACIÓN : Por especialistas del sector

INTEGRAL : Gestión, proveedores, analítica, ...

35 000 usuarios del sector agropecuario en Europa



REMITIR A : ISAGRI
C/Espinosa, 8 - I, 410 - 46008 VALENCIA
E-mail : isagri@arrakis.es - internet : www.isagri.com

Deseo recibir información sobre las
soluciones ISAGRI

Nombre :

Dirección :

.....

C.P. :

Localidad :

Tfno :

Móvil :

ISAGRI

... en informática de gestión agrícola desde hace 18 años

C/Espinosa, 8-410 - 46008 Valencia
Tfno : 902 170 570 - Fax : 902 170 569

ISAGRI

El Servicio Agrario de CAJA MADRID



EN ADAPTACION A LAS NECESIDADES DE AGRICULTORES, GANADEROS Y COOPERATIVAS

En Caja Madrid nos adaptamos a las necesidades, no sólo del cliente que reside en la ciudad, también estamos cerca de los profesionales del campo y del entorno rural.

Ofrecemos las respuestas necesarias que el sector agrario está demandando. En el ámbito rural, nos dirigimos a un colectivo de clientes que no se encuentran en el resto de ámbitos. Diferenciamos a nuestros clientes en función de sus necesidades particulares y profesionales, nos dirigimos tanto al agricultor o ganadero individual como a las Comunidades de Bienes, Sociedades Agrarias de Transformación (SAT), Cooperativas Agrarias, y Sociedades Anónimas y Limitadas.

Para ellos, hemos diseñado una línea de productos y servicios financieros adaptados a su actividad y todo en las mejores condiciones de precio y plazo. Éstos han sido definidos para cubrir las distintas etapas dentro del ciclo productivo, de desarrollo, de re-

estructuración o de inversión. Entre otros, disponen de cuentas, libretas (Libreta Agraria), gestión de recibos, tarjetas (Tarjeta Gasóleo Bonificado), préstamos, créditos, depósitos, fondos de inversión, planes de pensiones, etc.

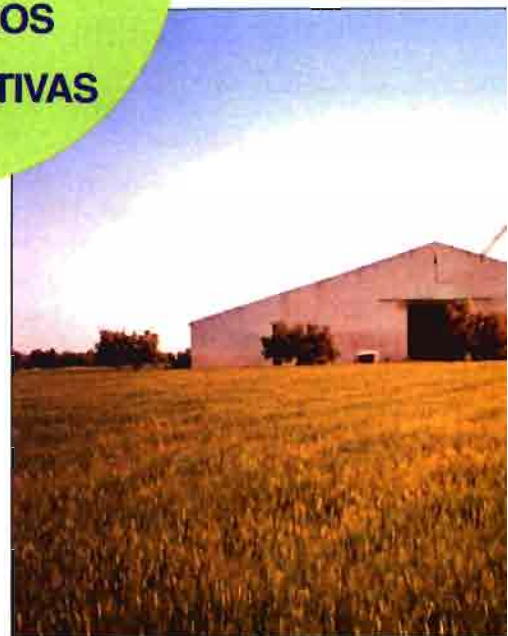
En definitiva, Caja Madrid ha desarrollado un Servicio Agrario con soluciones para el desarrollo de la explotación y buen funcionamiento de la actividad agropecuaria.

Ayudamos a los profesionales agrarios a gestionar las Ayudas de la Política Agraria Común, (PAC) a través de nuestra red de oficinas. Adelantándonos a las posibles necesidades, ponemos a su disposición los Anticipos Agrícolas para continuar con su actividad hasta el momento de percibir la sub-

vención del organismo oficial de cada comunidad autónoma. Las Ayudas a la Producción de Aceite de Oliva o a la Reestructuración del Viñedo, como el resto de ayudas oficiales, también se pueden domiciliar en nuestra entidad beneficiándose del Servicio Agrario.

Caja Madrid está cerca de las Cooperativas Agrarias, SAT y Comunidades de Bienes. Somos especialistas en rentabilizar los recursos que éstas obtienen. Les ayudamos a que puedan dar el mejor servicio a sus cooperativistas obteniendo los mejores medios de financiación en el periodo de campaña y la gestión operativa y administrativa de la cooperativa (Leasing, Confirming y Factoring). También tramitamos las líneas de ayuda que convoca el ICO (Instituto de Crédito Oficial).

Contamos con una financiación diseñada a medida, para invertir





con tranquilidad y en las mejores condiciones. La Cuenta de Crédito para el Campo ofrece la forma más cómoda para que puedan disponer de liquidez en cualquier fase de su campaña.

En muchos casos, las inversiones que se realizan en las explotaciones agropecuarias, como la compra de maquinaria, construcción de naves, renovación de equipos, etc, requieren un desembolso importante de capital. Caja Madrid financia estas inversiones a través del Préstamo Agrícola con unas condiciones adaptadas al sector.

Una de las preocupaciones que afecta al sector agropecuario es la seguridad de sus producciones agrícolas y ganaderas contra

las principales inclemencias climatológicas, y sus producciones pecuarias y acuícolas. Disponemos de los Seguros Agropecuarios más especializados para que su principal fuente de ingresos esté a salvo, con una amplia cobertura, que incluye los riesgos más frecuentes. Nuestro cliente cuenta con las líneas del Agroseguro (seguros subvencionados), el Seguro de Responsabilidad Civil Ganadera y otros seguros para su explotación: vehículos agrícolas, naves, etc.

Como novedad, para complementar la gama de seguros que protegen la actividad agrícola y ganadera en general, se ha creado el Seguro Baja Laboral, diseñado especialmente para los profesionales agropecuarios, con el que podrán compensar los ingresos que dejaría de percibir durante el período que permanezca de baja por accidente o enfermedad.

Además, cubrimos sus aspectos particulares, apostamos por su tranquilidad y la de su familia, mejoramos día a día los seguros de salud, con los precios más competitivos y con amplias coberturas: CajaSalud Familiar y CajaSalud Oro.

Sin embargo, este tipo de profesionales debe hacer frente a otro tipo de cargas personales. Por eso, vamos más allá de la gestión de la actividad agropecuaria y también les ofrecemos una gama de productos para la inversión de sus ahorros.

Para obtener la mejor rentabilidad en los ahorros o excesos de liquidez del agricultor, ganadero, cooperativa, etc, Caja Madrid se esfuerza en asesorar y recomendar las inversiones más rentables, siempre consul-

tando a sus clientes el plazo y el riesgo que están dispuestos a asumir. Entre otros productos destacamos los depósitos y los fondos de inversión, destacando uno de nuestros últimos lanzamientos, el Depósito Multipremio, con remuneración en especie que permite acceder a una gama de regalos de alta calidad.

Siempre nos hemos adaptado a las posibilidades del cliente. Cuando llega el momento de comprar o construir una casa, tenemos la mejor oferta para la financiación y la protección de la vivienda. Más de 1.000.000 de familias han comprado su casa con nosotros y nuestros años de experiencia avalan nuestra oferta hipotecaria.

Estamos presentes en las necesidades diarias de nuestros clientes, poniendo a su disposición los medios de pago más actuales: tarjetas de débito y crédito especialmente concebidas para hacer frente a los principales gastos, pudiendo disponer de dinero en efectivo, eligiendo el momento y la forma de pago. Nuestro último lanzamiento, la Tarjeta Pago Fácil, ha sido especialmente diseñada para el pago aplazado.

Todos sabemos que el empleo agrícola ha disminuido debido a la rentabilidad de la productividad y el envejecimiento de la población. Esto nos lleva a considerar la importancia que tiene asegurar la jubilación para este colectivo; nuestros Planes de Pensiones Garantizados Caja Madrid son la mejor opción para salvaguardar el capital que cada persona reserva para la jubilación, al mismo tiempo que obtienen las mejores ventajas fiscales.

Nuestro cliente puede acceder a todos estos productos y servicios a través de los distintos canales de distribución, desde el más tradicional como es nuestra amplia red de oficinas, hasta los más innovadores canales, como nuestra Oficina Telefónica y Oficina Internet. Una de las novedades incorporadas al canal de distribución, es la red agencial, que introduce la figura del agente a pie de calle para comercializar los distintos productos financieros.

La fidelidad de todos nuestros clientes nos estimula a seguir apostando por una continua adaptación a sus necesidades, ahora y en el futuro. Desde Caja Madrid queremos impulsar el desarrollo del sector agrario a través del negocio financiero.

Fdo: Marketing Banca Comercial II
Caja Madrid





SERVIDUMBRE DE PASO

A continuación vamos a tratar de aclarar una consulta formulada por un lector referente al tema de las servidumbres, en la que se plantea lo siguiente:

Una finca es dividida en dos como consecuencia de una herencia. Cada una de ellas tiene accesos independientes a la carretera. Si bien, a una de ellas le resulta más cómodo utilizar el acceso de la otra para acceder a la carretera. La cuestión se centra en conocer si esa comodidad se puede convertir en una exigencia, y que por tanto la otra parte tenga que consentir ese paso.

Para contestar a esta consulta es necesario atender a la clasificación que en materia de servidumbres establece el artículo 532 del Código civil que distingue entre:

- *Servidumbres continuas y discontinuas*: siendo continuas aquellas cuyo uso es o puede ser incesante sin la intervención del hombre; las discontinuas, por el contrario, se usan a intervalos más o menos largos y dependen de actos del hombre.

- *Aparentes y no aparentes*: son aparentes las que se anuncian y están continuamente a la vista por signos exteriores que revelan su uso o aprovechamiento; y no aparentes, las que no presentan indicio alguno exterior de su existencia.

Esta clasificación es importante no sólo de cara a identificar cada servidumbre

en concreto, sino que es determinante de cara a las posibilidades de constitución de las mismas.

Nuestro Código Civil regula la servidumbre de paso en los artículos 564 y siguientes. Dice así el artículo 564.1:

"El propietario de una finca o heredad, enclavada entre otras ajenas y sin salida a camino público, tiene derecho a exigir

paso por las heredades vecinas, previa la correspondiente indemnización".

Jurisprudencialmente esta acepción de camino público ha sido entendida de forma distinta, pero se **reitera la exigencia de una verdadera necesidad, a la hora de constituir esta servidumbre**



sin que pueda responder al capricho o a la simple conveniencia del dueño del predio que la pretende.

El tipo de **servidumbre** que nos ocupa, es pacífica y doctrinalmente considerada como discontinua, pudiendo ser aparente o no aparente.

Una vez, calificada la servidumbre objeto de la consulta como discontinua y aparente, es necesario hablar de las consecuencias que esta calificación tiene para su constitución.

Así, frente a los diferentes modos que existen de constituir las posibles servidumbres, **la servidumbre de paso**, sea o no aparente, como discontinua que es, **solo puede ser adquirida por medio de título**, y en su defecto, sustituir éste por la **escritura de reconocimiento del dueño** del predio sobre el que recae la misma, o bien por medio de una **sentencia judicial**.

De todo lo expuesto entendemos que se requieren una serie de requisitos para poder hablar de servidumbre de paso:

- La necesidad de acceder a la vía pública, como fundamento para exigir el paso por los predios vecinos.

- La exigencia de un título como medio de constitución.

Se ha de tener en cuenta que la servidumbre de paso, es un derecho real sobre cosa ajena, y que por tanto, atribuye una determinada participación en el goce o aprovechamiento en el bien de otro suponiendo, en consecuencia, una auténtica limitación de la propiedad privada. Por tanto al suponer una limitación la interpretación en esta materia ha de ser restrictiva.

Consecuencia de todo ello es que las servidumbres no se presumen, sino que su constitución debe probarse. En este sentido, al partirse de la presunción de que las propiedades se hayan libre de cargas y gravámenes, incumbe la carga de la prueba de la existencia de la servidumbre, o de su necesidad, a la parte que la alega.

Además en cualquier caso, la servidumbre habrá de recaer sobre el punto menos perjudicial para la finca que la soporta y sus dimensiones serán las estrictamente necesarias, sin que en ningún caso, respondan al capricho de la finca que la disfruta.

La servidumbre puede implicar el establecimiento de una indemnización a favor de la finca que la soporta. Esta indemnización tendrá carácter previo a la constitución de la servidumbre y se fijará de mutuo acuerdo entre las partes implicadas, y en su defecto mediante resolución judicial. El importe o cuantía de la misma, dependerá de que el uso de la servidumbre sea continuado o esporádico.

En los términos planteados en la consulta, si se parte de la base de que ambas fincas tiene acceso independiente a la carretera, tan solo el acuerdo de las partes puede permitir la constitución de una servidumbre que no se presenta como necesaria y que por tanto no se puede imponer.

La figura siguiente muestra un esquema detallado de una cosechadora de tomate:

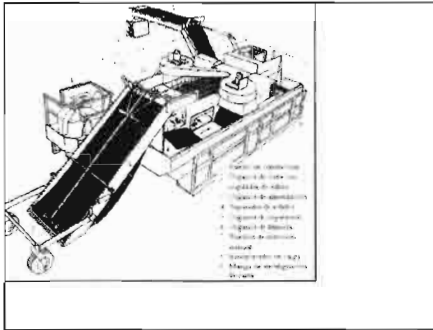


Figura 5.- Cosechadora de tomate

El funcionamiento de la cosechadora es como se describe a continuación:

- Los órganos de corte siegan las plantas, caracterizándose los sistemas usados en la recolección mecánica por operar debajo de la superficie del suelo cortando las plantas por el cuello de su sistema radicular.

Los sistemas de corte emplean bien cuchillas inclinadas semejantes a las de las recogedoras de patatas, o bien barras de corte semejantes a las de las guadañas.



Figura 6.- Detalle de cuchilla y barra de corte

También, aunque menos frecuentemente, se usan discos de corte.

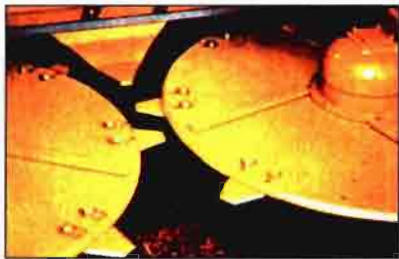


Figura 7.- Disco de corte

El hecho de realizar el corte durante la recogida obliga a reducir la velocidad de trabajo de las máquinas y, además, a cortar muy superficialmente, lo que necesariamente hace, con cualquiera de los sistemas hasta aquí expuestos, que se produzcan sacudidas en las matas que ocasionan un cierto desprendimiento de tomates, con la consiguiente pérdida de cosecha. Debido a esto se tiende al empleo de barras giratorias, que producen el corte más profundamente, con lo que al estar

inmersas en la tierra se evita la caída de tomates, ya que las sacudidas de las plantas quedan prácticamente anuladas gracias al amortiguamiento producido por la capa superior de tierra.



Figura 8.- Barra giratoria y detalle de trabajo

Cuando se utiliza la técnica de cultivo bajo plástico, situado este sobre los caballones de siembra, que presenta ventajas tales como gran limpieza, control de la germinación, elevada eficacia de fungicidas de suelo, reducción de la podredumbre de raíces, prevención de evaporación, eliminación de daños en las raíces por labores mecánicas de cultivo y reducción del consumo energético, al realizar la cosecha, los plásticos están a un nivel de degradación insuficiente y pueden originar embotamientos y atascos en las cosechadoras, por lo que la eficiencia disminuye, reduciéndose también la calidad y rendimiento de trabajo. Para evitarlo se ha desarrollado un sistema de corte estrecho, colocado en el centro de la máquina, que corta las plantas de los caballones por encima de la capa de plástico. El modelo que se muestra en la siguiente figura va dotado de un control automático de altura de corte que lo sostiene al nivel preciso.

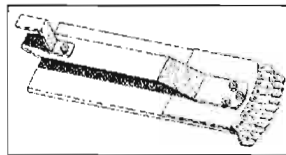


Figura 9.- Prototipo de sistema de corte estrecho

El método de control de altura ha sido la utilización de dos sensores, montados a cada lado del cabezal de corte, conectados a dos contactores que actúan sobre las válvulas solenoides del sistema hidrostático de control. Cuando uno de los sensores acciona el contactor, el cabezal de corte sube. Cuando los dos desactivan los sistemas de contacto, baja. De esta forma se regula, de forma continua, la altura de corte de las plantas sobre la cubierta plástica.

- Los órganos de alimentación hacen que, una vez cortadas las plantas, sean conducidas elevándolas para la separación de los tomates de las plantas. Se trata de una cinta transportadora compuesta por dos o tres cadenas, unidas con travesaños de varillas cilíndricas metálicas, entre las que caen los elementos sólidos, tales como piedras y terrones, que a la vez que las plantas, son recogidos del suelo.



Figura 10.- Elevador de cadenas

- Los órganos de separación, reciben las matas con los tomates, y en ellos los frutos son separados de las plantas por una vibración horizontal, que les transmite un transportador de barras. Este es accionado por un sistema mecánico que produce una combinación de movimientos hacia delante y hacia atrás, con más recorrido hacia delante, lo que produce, además de aceleraciones en la planta que causan la rotura del pedúnculo de los tomates, el avance del conjunto para descarga de las matas por la parte trasera de la máquina.

Tanto la amplitud como la frecuencia del movimiento son ajustables, lo que permite adaptar la vibración a las diferentes condiciones de trabajo. También es regulable la velocidad media de desplazamiento de la banda transportadora, con lo que se consigue modificar la duración de la exposición de la planta a la vibración.

Las varillas de la cinta transportadora, que están separadas entre sí unos 15 cm, tienen dedos y, como ellas, están cubiertos de goma suave que reduce el deterioro de los tomates.

El accionamiento de los órganos de separación se consigue con un mecanismo como el que se presenta a continuación, el cual es representativo del empleado normalmente por las cosechadoras de tomates.

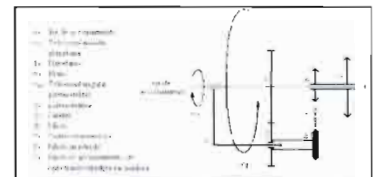


Figura 11.- Mecanismo de accionamiento de los órganos de separación

El funcionamiento de este mecanismo es como sigue:

El eje de accionamiento (e) gira con velocidad angular regulable hidráulicamente y transmite su movimiento al planeta (1). Dicha corona dentada engrana con el satélite (3), haciéndolo girar, soportado por el brazo (2). Este brazo, dotado de un movimiento de vaivén de frecuencia y amplitud regulable, provoca un arrastre del piñón (3) sobre la corona (1), cuya resultante con la velocidad angular transmitida por (1) hace que la velocidad resultante ofrezca unas variaciones según se representa en la siguiente figura.

Esta velocidad angular resultante se transmite del satélite (3) al piñón (4) y de éste con la cadena (5) al piñón (6), el cual gira solidario con (7) velocidad variable, según el gráfico de la figura anterior; transmite el movimiento de vaivén a la cinta transportadora que causa el desprendimiento de los tomates de las plantas. (Una amplitud 125 mm y una frecuencia 140 ciclos/minuto son valores normales).

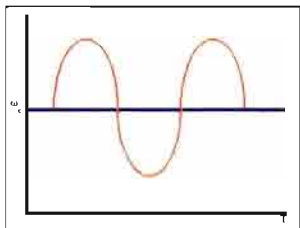


Figura 12.- Velocidad de accionamiento de mecanismos de separación

La parte trasera de la cinta está levantada un ángulo de 45°, lo cual se hace para cambiar la dirección de la vibración aplicada a las plantas, lo que facilita el desprendimiento de los tomates.



Figura 13.- Banda de limpieza y selección

- Los órganos de limpieza y selección, que según marcas y modelos, se construyen de cadenas con travesaños de barras metálicas, se protegen con una cubierta blanda que impide o al menos reduce el posible deterioro del fruto. Dejan una separación de 25 mm entre barras para permitir el paso de las impurezas, que caen al suelo. En otros casos están constituidos por una banda de material plastificado con agujeros. Paralelamente a ellas, y a un nivel inferior, se colocan unas bateas sobre las que se sitúan operarios que realizan manualmente la limpieza de tomates, tirando al suelo los deformes, los excesivamente pequeños y los que han sufrido magulladuras en el transcurso de la recolección.

- Los órganos de transporte consisten en una cinta colocada transversalmente delante de la máquina que transfiere el fruto desde las cintas de selección y limpieza hasta un remolque. Las barras de esta cinta, también cubiertas de goma blanda, dejan un espacio entre ellas de unos 30 mm.

Para impedir el magullamiento que podría producirse al caer los frutos desde esta cinta al remolque, se les hace caer a través de una manguera de lona o caucho en la que se reduce la velocidad, amortiguándose la caída.

Un motor diésel de 90-100 C.V. es el normalmente usado para accionar a los dos equipos hidrostáticos con los que operan las cosechadoras. Uno de estos equipos activa todos los órganos de recogida, tales como cintas, barras de corte..., el otro las ruedas motrices, que, en general, son las delanteras, siendo las traseras directrices.

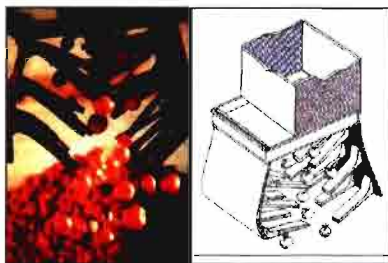


Figura 14.- Sistema de reducción de la velocidad de caída

14.5.- Método Studer de separación

El profesor H. Studer de la Universidad de California en Davis, ha desarrollado un sistema diferente de separación del tomate de las plantas. Su invención consistió en la sustitución de los órganos de separación a base de cadenas con varillas transversales por un tambor cilíndrico de chapa, provisto en su superficie de dedos que arrastran la planta con el fruto entre el tambor y unas varillas con forma de segmento circular colocadas alrededor de él.



Figura 15.- Tambor de separación del fruto

El fruto es desprendido gracias al movimiento del tambor, cuyo sistema de accionamiento es, en esencia, semejante al descrito previamente en las cosechadoras clásicas. Las matas exentas de fruto, son separadas del tambor por un transportador de cadenas provistas de dedos flexibles.



Figura 16.- Sistema de accionamiento y separador de matas

El conjunto del principio de funcionamiento puede observarse en el prototipo construido para el ensayo, el cual se muestra en la figura siguiente:



Figura 17.- Prototipo de cosechadora de H. Studer

14.6.- Sistema electrónico de selección

La selección de los frutos tiene por objeto en primer lugar, asegurar la calidad de los mismos, separando los verdes, los podridos y los demasiado pequeños de los frutos sanos y maduros, y, en segundo lugar, eliminar las impurezas, tales como restos vegetales, terrones y piedras, de manera que se obtenga una cosecha limpia.

Aunque normalmente se han usado obreros colocados a ambos lados de la máquina para la realización este trabajo, recientemente han sido desarrollados sistemas electrónicos capaces de seleccionar por color el fruto.



Figura 18.- Cosechadora con selector electrónico

Su esquema es el que se presenta en la figura siguiente:

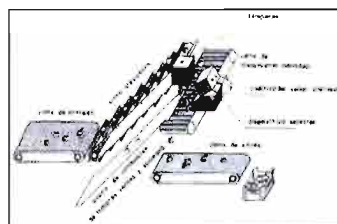


Figura 19.- Selector electrónica



INSTRUCCIONES: El Juego de **CLAAS** es más que un juego. Transciende a la vida misma. En nuestro camino de trabajo diario encontramos algunas dificultades: cómo elegir el producto más adecuado, buscar la fórmula de financiación más ventajosa, tener una atención personalizada y eficaz en caso de avería, recibir los recambios necesarios a tiempo y con la calidad adecuada, producir más y mejor en cada momento... Por eso **CLAAS** no sólo vende máquinas sino que se rodea de los proveedores de primera línea para ofrecer satisfacción en todas las necesidades de la recolección. El número de jugadores es ilimitado. Se juega con dos dados. Si en la primera tirada se consigue 5+4 se pasa a la casilla 53 y si la suma es 6+3 se pasa a la casilla 26. Cayendo en la casilla 6, el Puente, se pasa

a la casilla 19 perdiendo un turno. Igualmente se perderá un turno si se cae en la casilla 19. Al llegar a las casilla 26 ó 53 se vuelve a tirar y avanzar. Si se cae en el Pozo, casilla 31, hay que esperar hasta que caiga otro jugador. De la casilla 42, el Laberinto, se retrocede a la casilla 30. Cuando alguien caiga en la casilla 52, la Cárcel, debe esperar hasta que llegue otro jugador. La Muerte, casilla 58, nos hace volver a empezar. Pasando la casilla 60, sólo se juega con un dado. Para ganar el juego, hace falta entrar en la casilla 63 con los puntos justos, retrocediendo siempre los puntos sobrantes. Y lo mejor de todo, cayendo en las casillas **CLAAS**, 5, 9, 14, 18, 23, 27, 32, 36, 41, 45, 50, 54 ó 59 se saltará a la siguiente y volverá a tirar hasta caer en una diferente saltando con la frase:

¡DE **CLAAS** A **CLAAS** Y SIGO PORQUE CONSIGO MÁS!



AGCO IBÉRICA, S.A.

NUEVA COSECHADORA CEREAL DE MASSEY FERGUSON

La nueva Cosechadora CEREAL de Massey Ferguson, de altísima capacidad, está diseñada para satisfacer las necesidades de grandes explotaciones y contratistas, proporcionando un gran rendimiento en una amplia variedad de cultivos y en condiciones de cosecha difíciles.

Cosechadora que incrementa el rendimiento de cosecha en trigo hasta un 20 % con pérdidas de grano menores al 1 %. Entre las cosechadoras de maíz esta cosechadora produce un rendimiento excelente, ya que permite incrementar el ritmo de trabajo con unas pérdidas mínimas inferiores al 0,5 %.

Massey Ferguson ha introducido cambios en la Cosechadora CEREAL de manera que está diseñada para soportar grandes volúmenes de cosecha gracias a:

Los cambios realizados en el cabezal para aumentar el rendimiento

El nuevo cóncavo para trillar y separar más grano

Los nuevos sacudidores para separar más grano de la paja

El nuevo sistema de tratamiento del grano con más productividad

El nuevo picapajas para tratar más cantidad de paja

Tanto el nuevo cóncavo como el diseño de los 8 nuevos sacudidores se han hecho más insensibles a las variaciones de las condiciones de la cosecha, aumentando el rendimiento. El nuevo cabezal proporciona una alimentación uniforme produciendo que las operaciones de trilla sean así como la separación de grano, la limpieza y el transporte del grano. Monta un chasis "tipo camión" para proporcionar fuerza y rigidez estructural, ejes reforzados heavy duty, y al tener más potencia de motor, monta una nueva transmisión al cilindro que trilla para mantener una velocidad constante.

El elevador de grano tiene una nueva y sencilla transmisión junto con la posibilidad de elevar 100 toneladas por hora.

Además lleva incluida la última novedad en pantalla táctil del sistema de control Datavision II que permite al conductor mantener un alto y constante nivel de rendimiento de cosecha, el cabezal "Autoglide", con control automático del nivel de la altura de corte, y el Flujo Constante que automáticamente mantiene al cilindro trabajando a la capacidad óptima.

Incluye como opción el premiado Sistema Massey Ferguson "Fieldstar Mapas de Rendimientos" que obtiene mapas de rendimientos de alto volumen o económicos de cosechas para ayudar a tomar las decisiones para futuras campañas.



EN AGRIMAROC 2002

AGRAGEX, acaba de regresar de la feria AGRIMAROC'02, que se desarrolló en la ciudad Marroquí de Casablanca entre los días 2 y 5 de Octubre del presente año. Esta feria cumple este año su 7ª edición, con una superficie total de unos 6.000 m², la cual ha recibido aproximadamente unos 20.000 visitantes y ha tenido 190 expositores de 15 países diferentes.

En esta ocasión la participación de AGRAGEX contó con 22 empresas incluida la propia Asociación sobre una superficie de 396 m². Esta actividad se ha hecho con el apoyo del ICEX. Algunos de los sectores representados en la feria fueron: Material y equipos para riego, Máquinas agrícolas, Invernaderos, Fertilizantes, etc.

Landini

NUEVA GAMA VISION

La Nueva Gama Visión presentada por Landini está constituida por 3 versiones Perkins 4 cilindros aspirados y turbo de 80, 91 y 95 CV. Con características similares a las gamas Mythos y Ghibli. En cuanto a la fiabilidad, el confort y la solidez, el tractor VISION se basa en una innovadora transmisión que tiene como especificaciones:

- Inversor hidráulico de gestión electrónica **POWER SHUTTLE** ensayado en todas las condiciones de trabajo con equipos dedicados y con cargador frontal, garantiza arranques suaves y progresivos. La gestión electrónica con respuestas continuas de los parámetros, permite al programa de la central electrónica elaborar en tiempo real las condiciones de trabajo y adecuarlas en milésimas de segundo, en modo tal que las reacciones de la máquina estén siempre en línea con los máximos estándares previstos.

- El cambio modular, permite la creación de paquetes o configuraciones de especificaciones personalizadas para mercado.

- Una característica adquirida del **DELTASHIFT** es el sistema **DECLUTCH** que permite accionar el embrague de la transmisión mediante el botón presente en la palanca de las marchas. Resulta así posible cambiar de marcha sin utilizar el pedal del embrague. Este cambio está particularmente indicado en los arranques, ya que el sistema posee función **AUTOSTART** que delega a la central electrónica la gestión del arranque mismo, en efecto estos son siempre progresivos y suaves, independientemente de la carga, del terreno, del declive y del número de revoluciones del motor.

- **Hi-Lo** hidráulico en desmultiplicación que garantiza una variación del 20% de cada marcha, que de hecho duplica el número de marchas -de 20 a 40- y el ampliamente testado **POWERFIVE** Landini.

- En las versiones mecánicas y electrónicas digitales de última generación se ofrecen dos potentes elevadores de 4350 kg de capacidad.

La elección del nombre de VISION se debe precisamente a la nueva y amplia cabina que garantiza una visibilidad a 360 grados.



El techo está equipado con abertura transparente de cristal y cierre corredizo, incorporado en el revestimiento subyacente al techo. Inversor hidráulico y abertura transparente permiten una visibilidad ideal para el trabajo de cargadores frontales, que permiten una visibilidad ideal para el trabajo con cargadores frontales.

NUEVO DIRECTOR POSTVENTA EN CLAAS IBERICA, S.A.

Fernando Tafalla García ocupa desde el pasado 1 de Octubre el cargo de Director de Post-Venta en CLAAS IBÉRICA, S.A.. Ingeniero Técnico Agrícola, especializado en Mecanización Agraria y Construcciones Rurales por la E.U.I.T.A. de Madrid, inició su andadura en el mundo de la maquinaria agrícola en el año de 1990, como Técnico Comercial de aperos de laboreo y de siembra directa, para pasar posteriormente al Servicio Postventa de la importadora española de una prestigiosa firma alemana de tractores agrícolas. A principios de 1997, después de siete años en los que se incluye una breve etapa como pequeño empresario, comenzó una nueva etapa profesional como Jefe de Producto y de Servicio Técnico en la filial española de otra importante marca alemana de maquinaria agrícola y forestal, dentro de su emergente línea de jardinería. Tras más de cinco años, vuelve al sector agrícola, iniciando su labor en CLAAS Ibérica, S.A. a primeros de Julio de 2002 donde después de un periodo de contacto y conocimiento de la compañía en su central ubicada en Harsewinkel (Alemania) asume desde el 1 de Octubre la responsabilidad de Director Postventa."



SAVER: MAQUINARIA "VERDE"

Durante el pasado mes de septiembre, entre los días 24 y 27, se celebró en Madrid la feria de SAVER, el Salón de la maquinaria y el equipamiento para Jardinería y Áreas Verdes, en ella se presentaron como novedades técnicas de las diferentes firmas dedicadas entre otras áreas a la maquinaria de jardín.

COMECA

El distribuidor español COMECA presentó interesantes novedades, que complementan su oferta de tractores Renault y

6,5 CV. Depósito de combustible de 5,7 litros. Recogedor incluido de 75 litros. Peso 46 kg.

MARCA OREC

Cortacésped modelos GR 531 y GR 532, con motor Honda GXV 160 OHV de 5,5 CV, transmisión de dos velocidades, 53 cm de corte. Peso 50 kg.

Desbrozadoras de martillos, modelos HR 661 y HR 801, motor Robin de 7,5 CV y Kawasaki de 10 CV. Anchos de trabajo 65 cm. Pesos 135 kg y 155 kg.

MARCA SIMPLICITY

- Tractores de alto rendimiento, modelo Grand Baron, motor B. S. New Intek de 16 CV (1 cilindro) y 18 CV (2 cilindros). Plataforma de siega 102 cm. Recogedor de 310 litros de descarga trasera. Pesos de 290 y 294 kg.

- Tractores de alto rendimiento, modelo Legacy, con motor Diesel de 3 cilindros y 24 CV. Anchura de corte 137 cm o 152 cm con tres cuchillas. Brazos elevadores traseros y t.d.f. Recogedor de 500 litros.

ANTONIO CARRARO

ANTONIO CARRARO presentó como novedades técnicas:

RONDÒ SERIE 33

"Greenworker" para trabajos lineales y de precisión. Máquina proyectada para la hierba, los empedrados, la nieve, etc. Tiene 4 ruedas motrices iguales y un gran despeje al suelo: es capaz de vencer obstáculos como peldaños, bordillos y cunetas de calles y aceras.

Máquina de 1 metro de ancho que al acoplarle el cortacésped



y su turbina de aspiración alcanza el metro y medio de anchura. Contenedor dorsal de hasta 1100 litros. Velocidades de trabajo de 0 a 12 km/h y de desplazamiento de 0 a 25 km/h. T.d.f. de 1000 g/min, totalmente independiente, con embrague multidisco en baño de aceite e inserción hidráulica. Motor Yanmar con dos motorizaciones disponibles, 22 y 30 CV. Viraje de 70 cm. Tanque de gasóleo de 50 litros, que le confiere una autonomía de 8 horas de trabajo.

TTR 4400 HST

Máquina ideal para labores en el sector civil: mantenimiento de parques de grandes ciudades, terraplenes de carreteras y áreas de terrenos anegadizos, gestión de playas, viveros, centros de instalaciones deportivas, campos de golf, picaderos, estadios, hipódromos, etc.

Presenta, chasis Integral Oscilante ACTIOTM, cuatro ruedas motrices iguales, con neumáticos de baja presión que garantizan compacidad mínima al terreno, conducción central reversible (RGSTM RevGuideSystem) con una visión perfecta del terreno y de los implementos en la doble dirección de marcha.

La batalla corta y una dirección servoasistida hidráulicamente permiten virar con un radio de giro muy cerrado. La transmisión hidrostática (VIAC 28) permite, simplemente accio-

nando un pedal, invertir instantáneamente la dirección de marcha.

Motor Yanmar de 38 CV diesel compacto, de tres cilindros con inyección directa.

SUPERTRAC 8400 HTM, SERIE 35

Máquina multifuncional de gran capacidad. Es articulado e incorpora RGSTM, una conducción reversible que puede activar el sistema de inversión automática de las luces y que configura una transmisión hidrostática-mecánica VIMAC 60TM.

El motor es un VM serie D700 de 75 CV con inyección directa. El motor presenta además la posibilidad de verse alimentado con biodiesel. Es asimismo muy esmerado el sistema de refrigeración.

Equipado con cortacésped de aletas plegables Trimax Stealth tiene una anchura de corte de 3,4 m. Tiene un radio de giro muy estrecho, transmisión hidrostática que permite un cambio de dirección y de marcha inmediatos, autonomía elevada, velocidad de desplazamiento por carretera de 30 km/h.

JOHN DEERE

NUEVAS SERIES X Y SST

Estas nuevas series amplían la gama de John Deere en tractores y mini tractores de jardín para el sector profesional y el



otros equipos agrícolas en España.

Entre las novedades presentadas caben destacar las siguientes:

MARCA SABO

- Cortacésped modelo 43 OHV VARIO, equipado con motor de 5,5 CV. Peso 33 kg. Capacidad 65 litros.

- Cortacésped modelo PRO 2 A, motor de dos tiempos y 6,5 CV. Peso 49 kg. 5 alturas de corte. 75 litros de recogedor.

- Cortacésped mod 52-152 HTA MA, motor de dos tiempos y



público particular.

SERIE X

Los nuevos modelos de tractores de jardín de las series X400 y X500 presentan una potencia (24 CV) en simple y doble tracción mecánica. Son tractores pensados para un exigente sector profesional en los que se ha mejorado la ergonomía de su uso. Ésta, a mejorado, no sólo montando un asiento de respaldo más alto, sino incluyendo mejoras como la conexión y desconexión de la tracción delantera mecánica en movimiento que mejora la tracción y el manejo en condiciones extremas de siega, el control de cruceo mecánico que permite mantener una velocidad de trabajo constante cuando se precise, y la modulación de la TDF que ofrece una conexión de la misma más suave e independiente de las revoluciones del motor.

Con las mejoras en la plataforma de corte y en su transmisión, que facilitan su colocación o retirada, con el nuevo sistema de enganche de aperos, que permite una innovadora y más

rápida conexión/desconexión de los mismos, con sus luces dirigibles y con las ruedas más altas se convierten en tractores que pueden trabajar cuando o donde otros no llegan, o para hacer trabajos antes impensables con un enchufe de 12V para aplicaciones eléctricas.

SERIE SST

El SST16 presenta la novedosa Tecnología Spin Steer, el último exponente de los tractores de radio de giro cero que proporcionan una capacidad de maniobra inigualable.

Las maniobras no son un problema para este tractor. Su exclusivo sistema de dirección en el diferencial le permite girar sobre sí mismo 360 grados a derecha o izquierda, suavemente y sin esfuerzo, gracias a la dirección asistida. La dirección está controlada por las ruedas traseras, que no giran sino que rotan en sentido opuesto. Esto proporciona un sistema de giro rápido y eficaz.

Está propulsado por un motor de 2 cilindros en V, que desarrolla 16 CV.



ACUERDO ENTRE G.E.A Y NEW HOLLAND

El pasado 21 de Octubre, en las dependencias de la finca Dehesa de Rubiales, propiedad de D. Vicente Sánchez presidente del Grupo Empresarios Agrarios (G.E.A), tuvo lugar la firma de un acuerdo de colaboración entre la citada asociación y CNH-Maquinaria Spain-División New Holland. En el acto de la firma, además de representantes de las entidades participantes, estuvieron presentes: Vicente Sánchez como presidente del G.E.A. y por New Holland, Victoria Huerga, Directora General de CNH-Maquinaria Spain y Juan Lodares, Vicepresidente del Área Agrícola de CNH Global, para Europa Occidental.

El G.E.A., fue fundado en 1998 y, en la actualidad, cuenta con unas 200 empresas que pretenden desarrollar un modelo de actividad agraria que tenga futuro dentro del marco de la Europa comunitaria. Agrupa a un colectivo de empresarios que representan a los sectores mas importantes de la producción agraria y cuya distribución geográfica cubre a todas las autonomías de España.

En el G.E.A son conscientes de que para aumentar la competitividad en una agricultura con reducción progresiva de las subvenciones, es necesario un uso eficiente de los factores de producción y, por tanto, una racionalización del parque de maquinaria agrícola, ya que la maquinaria representa el 50% de dichos costes. Por ello se contará con el asesoramiento de la Universidad Politécnica de Madrid, ya que no solo implica una adecuación de las necesidades de mecanización a las labores que cada explotación requiere, sino que lleva implícito también, a través de un desarrollo de transferencia tecnológica, lograr un máximo aprovechamiento de la alta tecnología que los tractores y máquinas incorporan en la actualidad.

El acuerdo al que han llegado ambas partes (GEA y New Holland) con la participación de Banesto como entidad financiera, representa una novedosa fórmula que permitirá a las explotaciones agrícolas llevadas de forma empresarial, disponer de la maquinaria agrícola necesaria.

Como fase inicial y en un plazo máximo de dos años, un total de 25 empresas del GEA, renovarán totalmente su parque de tractores, telescópicas y otras máquinas agrícolas, mediante una fórmula financiera que garantiza la utilización de la mas moderna tecnología en sus explotaciones y la adecuación de la maquinaria a sus necesidades reales. Las llamadas Fincas New Holland (25 en total) se comprometen a una exclusividad en el uso de productos New Holland, proporcionando a esta marca la posibilidad de utilización de dichas fincas con fines formativos, demostrativos y otras actividades de marketing.



Momento de la firma del acuerdo por parte de Vicente Sánchez, Victoria Huerga y Juan Lodares.



ESTRATEGIA DE PRODUCCIÓN GLOBAL DE CLAAS

Crecimiento ininterrumpido

Fabricas y Centros en Alemania, Francia, Hungría, Estados Unidos, India

El grupo CLAAS no ha dejado de crecer en el último decenio. A principios de los años 90 el volumen de ventas era inferior a 500 millones de euros. En el año 2001, con una cifra superior a mil millones de euros, casi se ha triplicado. En el ejercicio concluido ha continuado el crecimiento vertiginoso, superando una vez más a la tasa de crecimiento del 7% del año precedente.

"También para el futuro se ha propuesto CLAAS grandes cosas", recalcó Rüdiger A. Günther, director financiero y portavoz de la dirección de CLAAS, en la conferencia de prensa con motivo de la inauguración del World Claas Forum en el norte de París. Esta vez ha llevado el Forum – una gran exhibición internacional de técnica agrícola – al centro de Francia, por ser este mercado el más importante después del de Alemania.

Según Günther, CLAAS ha puesto en práctica su estrategia de producción global mediante una ofensiva de inversiones, creando así las condiciones para un posterior crecimiento. Tras la construcción de la fábrica de componentes de Törökszentmiklos en Hungría y el nuevo centro logístico de Hamm en Westfalia, Alemania, recientemente han sido objeto de una renovación estructural la fábrica de cosechadoras de forraje de Saulgau (Alemania) y la fábrica de empacadoras de Metz (Francia).

En Harsewinkel, Westfalia, está surgiendo actualmente la fábrica de cosechadoras más moderna del mundo, destinada a ser en el futuro la planta directriz de la red de producción global. Aquí no sólo se producen cosechadoras y picadoras de forraje totalmente



acabadas, sino que igualmente se suministran componentes para maquinaria de recolección. Los componentes pueden ensamblarse posteriormente en centros de producción locales para la puesta a punto de máquinas destinadas a los mercados correspondientes. La adquisición de la fábrica de cosechadoras de Omaha en el estado federal estadounidense de Nebraska y de una planta de cosechadoras de arroz de Faridabad en la India son igualmente la expresión de la estrategia de pro-

ducción global de CLAAS.

El objetivo de esta estrategia es continuar ampliando el liderazgo en los mercados de Europa Occidental, desde siempre muy importantes. Con su red de producción global, abre al mismo tiempo nuevas posibilidades de ventas en los países de fuerte crecimiento de Europa Oriental y Central, así como en la Comunidad de Estados Independientes (CEI).

También en los EE.UU. ha reforzado su presencia de mercado. Desde comienzos de 2002 Claas dirige la planta de Omaha. Con las cosechadoras Lexion allí construidas se abren nuevas posibilidades de mercado, máxime cuando se esperan nuevos impulsos con los programas de subvención estatales. (Farm Bill).

Un significado estratégico especial tiene la adquisición de la fábrica de cosechadoras de arroz en la India. De ese modo se ha procurado un nuevo pilar de apoyo también en los mercados de ventas, cada vez más importantes, de Asia. Mediante su presencia en la India, puede atender con mucha mayor efectividad países como China, Taiwan, Corea o Malasia.

"Sin embargo, actualmente no sólo invertimos masivamente en nuestras plantas de producción", puntualizó Rüdiger A. Günther, "sino también en el desarrollo de nuevos productos. Desde 1997 hemos aumentado nuestro presupuesto de investigación y desarrollo en más de un 60 %". Y resumió: "Para que Claas pueda seguir cosechando los mismos éxitos en el futuro tenemos que crecer en todos los campos del mundo. Sólo así conseguiremos obtener una rentabilidad de nivel internacional o incluso superior".



NUEVA SERIE VICTORY 230-260

LAMBORGHINI presenta este nuevo tractor, con una potencia de 6 cilindros turbo con intercooler y una cilindrada de 7.146 cm³, unos altos niveles de confort y una amplia capacidad y versatilidad de su instalación hidráulica que permiten acoplar cualquier tipo de apero presente en el mercado.

El nuevo sistema de refrigeración garantiza el equilibrio termodinámico ideal, ello se debe a la introducción de dispositivos "inteligentes", como el ventilador viscostático, que adecua automáticamente su velocidad en función de la carga y de la temperatura del motor. Otra característica de este tractor son los colectores de admisión, que se han dimensionado para asegurar la máxima entrada de aire en cualquier régimen de motor. La combustión ha mejorado también debido a las bombas individuales de alta presión, cada una alimenta un único cilindro. Los inyectores de 6 orificios suministran gasóleo finamente pulverizado y garantizan un excelente rendimiento termodinámico del motor en cualquier condición de uso, gracias también a un específico radiador para gasóleo. Todas estas características hacen que este motor haya reducido al mínimo sus niveles de emisión, incluso acústicas.

El cambio Powershift con turboembrague, de seis marchas, cuatro niveles de cambio bajo carga para cada marcha y mando electrohidráulico, ofrece la posibilidad de elegir entre 40 velocidades de avance. Por su parte, el inversor de tipo de preselección invierte todas las velocidades disponibles en marcha adelante. El embrague de discos en baño de aceite favorece un arranque progresivo de la transmisión con reducción de los picos de carga, gracias a ello, se obtiene una mejor conservación de los componentes mecánicos y una aceleración suave, agradable y sin tirones.

Las tomas de fuerza, delanteras y traseras, se encuentran disponibles con velocidades de 1000 rev/min. A fin de aumentar su duración, también para la t.d.f. delantera se usa un embrague específico, de discos en baño de aceite. El arranque es modulado y progresivo y el accionamiento es inmediato, gracias también al práctico mando electrohidráulico.

La capacidad de elevación es de 10.500 kg, además es capaz de trabajar con precisión absoluta en función de los parámetros establecidos por el operador. El elevador trasero gestiona los parámetros de posición, esfuerzo, control mixto y patinaje, la adecuación a los diferentes requerimientos durante el trabajo es instantáneo y el motor no trabaja nunca en "sobrecarga" de los parámetros dando preferencia, por ejemplo, a la posición del apero respecto del esfuerzo del motor o viceversa. Otra importante prestación que ofrece la electrónica es el diagnóstico, mediante el cual se obtienen en tiempo real informaciones detalladas sobre la eficacia de todas las funciones del sistema.

El elevador delantero completa el equipamiento hidráulico con una capacidad de 5.100 kg. La presencia del elevador delantero no cambia la gran capacidad de viraje ya que no hay bridas y las dimensiones son muy compactas. El lastre se engancha y desengancha en poco tiempo y permite un mejor lastrado delantero para los trabajos de tracción pesados.

El sistema SBA para el control de los diferenciales y de doble tracción decide de modo totalmente automático, de manera que se conectan o se desconectan para que se conduzca en las condiciones más ventajosas.

La cabina es llamada "de módulo suspendido" porque se mantiene siempre a una distancia constante respecto de la estructura, gracias a un sistema compuesto por un sensor de posición, un compresor con las respectivas válvulas y dos resortes neumáticos con amortiguadores hidráulicos. En función del peso de la cabina y a través de un sensor de nivel, el sistema determina la cantidad de aire comprimido a enviar a los resortes de aire, con lo que la configuración se mantiene constante independientemente de la carga.

La revolucionaria gestión electrónica de la suspensión delantera, con cilindros hidráulicos y amortiguadores de nitrógeno, mantiene optimizado el nivel de las suspensiones incluso al variar la carga delantera. Un sensor y una centralita electrónica, que actúan en los cilindros hidráulicos, se encargan de mantener siempre el puente delantero en posición central, con un campo de desplazamiento elástico constante de 45 mm tanto en "compresión" como en "extensión" mientras que los acumuladores de nitrógeno desarrollan una función estabilizadora. Las suspensiones se adaptan de inmediato a la carga, las oscilaciones longitudinales se eliminan y el centro de gravedad no se desplaza ni al acelerar ni al frenar.

El resultado de todas estas características es un tractor con un gran confort de conducción, en carretera y en el campo, nunca alcanzado hasta ahora, con una seguridad total a efectuar transportes en carretera a velocidad elevada y con pleno mantenimiento de la direccionalidad durante el frenado.





GRAN EXHIBICION DE LOS PRODUCTOS CLAAS EN FRANCIA 15.000 VISITANTES DE TODO EL MUNDO

Un gran acontecimiento técnico ha tenido lugar recientemente en las cercanías de la ciudad de Senlis, al norte de Francia, con la celebración de "World Claas Forum", una exhibición de la moderna maquinaria de la marca Claas que se ha celebrado en ciclos de dos días.

El conjunto de las exhibiciones ha tenido una duración de casi cuatro semanas, estimándose que unos 15.000 visitantes de todo el mundo, entre clientes, concesionarios, técnicos en maquinaria y periodistas especializados, han asistido a estos actos.

Los visitantes presenciaron el primer día un programa de técnica agrícola animado de variedades y secuencias de películas informativas, dedicándose el segundo día a demostraciones en campo de los recientes equipos de cosechadoras, picadoras de forraje automotrices, empacadoras, cargadores telescópicos, etc.

Una de las atracciones principales de la exhibición ha sido la nueva Speedstar, una picadora de forraje Jaguar capaz de alcanzar la



velocidad de 40 km/h por carretera. También en servicio es capaz de alcanzar la Jaguar una velocidad de 16 km/h aproximadamente.

Otra novedad es la Lexion Montana, una cosechadora de la serie Lexion diseñada para trabajar en las laderas de terrenos montañosos.

El sector de la tecnología de la información, cada vez más importante en la maquinaria agrícola, está ampliamente representado. Así, por ejemplo, todas las grandes cosechadoras y cosechadoras-picadoras de forraje poseen terminales Agrocom en las cabinas, que controlan el trabajo de las máquinas con gran rentabilidad. También es nuevo el sistema de mando automático en la recolección de hierba. Un Laser Pilot conduce la picadora de forraje Jaguar con precisión a lo largo de la hilera sustituyendo al conductor en esta función.

También la "Operación Recolección de forraje" se presenta con numerosas novedades técnicas para la recolección rápida y económica del forraje verde. Participa en la misma toda la gama de maquinaria, desde segadoras, volteadoras, hileradoras, remolques autocargadores hasta rotoempacadoras, empacadoras de pacas rectangulares y cargadores telescópicos.

PRESENTACIÓN DE GIORGI, S.A. EN LA 1ª EDICIÓN DE SAMATEC

En el marco de la primera semana de la agricultura, medio agrario y tecnología (SAMATEC), un buen marco para lanzar al mercado español un producto probado y exitoso en Argentina, que se realizó en Madrid entre el 23 y el 27 de octubre pasados, se presentó la nueva sembradora de cereales DE -10 de la empresa argentina Giorgi S.A.

La máquina estuvo expuesta stand de la empresa MONOSEMBRADORA S.A. de Alicante, quien representa y distribuye la marca Giorgi en toda España.

CARACTERISTICAS TECNICAS DESTACABLES DE LA SEMBRADORA DE-10

CUERPO SEMBRADOR

Entre los detalles destacables de la nueva sembradora Giorgi DE-10 se encuentra su preciso cuerpo sembrador constituido por una cuchilla lisa de corte con zapata rotativa, que permite una óptima tarea simultánea de corte y penetración. Esto logra producir mínimos disturbios en el suelo, sin compactaciones laterales de las paredes del surco.

ABRESURCOS

De diseño cuidadosamente estudiado, y ensayado en diferentes condiciones de suelo y cobertura. La cuchilla penetra y corta en el momento preciso en que los rastrojos en superficie, se encuentran retenidos simultáneamente por las ruedas niveladora y asentadora, evitando su incorporación al surco.

MANEJO Y TRANSPORTE

Un solo operario es suficiente para cambiar de posición de transporte, a posición de siembra en muy poco tiempo, y sin ningún riesgo. Ancho de transporte entre rodados: 2,46 metros.

Todas estas características hacen de esta sembradora un elemento único e imprescindible en cualquier explotación vinculada con la conservación del medio ambiente.

EL 8º SYMPOSIUM NACIONAL DE SANIDAD VEGETAL UN NUEVO MARCO

Desde 1984, el Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Agrícolas de Andalucía Occidental, en colaboración con la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía, además de varias instituciones públicas y privadas, viene organizando la plataforma más prestigiosa de todos los certámenes que tratan de la Protección de Cultivos, a través de los Symposium Nacionales de Agroquímicos y Sanidad Vegetal.

En ellos se han estudiado los aspectos sanitarios de mayor actualidad en los principales cultivos agrícolas nacionales, las firmas comerciales han presentado los nuevos productos

cias. En 1988 se celebró el tercer Symposium que fué dedicado al Medio Ambiente de acuerdo con las corrientes que existían por aquellos tiempos, su presidente fué D. Andrés Arambarri Cazalis acudiendo 589 técnicos y se presentaron 39 ponencias. El cuarto Symposium se celebró en 1990 con el mismo número de ponencias que el anterior, siendo su presidente D. Manuel Chaves Ballester, y alcanzó el record de participantes (707), estando dedicado a la Distribución y Aplicación. En el año 1995 y siendo su presidente D. Juan Benito Dorrego, pasó a denominarse 5º Symposium Nacional de Sanidad Vegetal, dedicándose a la Armoni-

un intercambio de información muy necesario en una materia de constante renovación, ofreciendo al agricultor y a los empresarios del mismo las últimas novedades en fitopatología para el beneficio de nuestra agricultura.

El 8º Symposium Nacional de Sanidad Vegetal, "Un Nuevo Marco", a celebrar los días 22, 23 y 24 de Enero de 2003 en Sevilla, bajo la presidencia de D. Francisco Rodríguez Perez, cuenta con numerosos argumentos muy relevantes para consolidar dicho certamen como el principal y más prestigioso a nivel nacional. Prueba de ello es la asistencia al acto de inauguración de D. Miguel Arias Cañete, Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, y junto a él un gran número de técnicos, investigadores, fabricantes, distribuidores y agricultores cualificados deseosos de conocer todos los aspectos necesarios para desarrollar nuestra agricultura bajo el prisma de la nueva ley de Sanidad Vegetal (91/414/CEE). Así, durante los tres días del Symposium se expondrán ponencias magistrales sobre todo lo relacionado con la nueva legislación en los principales cultivos y en los distintos sectores que rodean a la agricultura, biotecnología y transgénica, algunas plagas ó enfermedades de mayor incidencia sobre determinados cultivos como la verticilosis del olivo, la incidencia de nuestros productos en la seguridad alimenticia, la trazabilidad de los alimentos, etc. Además de ello las firmas comerciales presentarán los nuevos productos que la investigación ha sido capaz de desarrollar.

Deseamos desde estas líneas el éxito de dicho Symposium, que a buen seguro lo tendrá, y que continúe fluyendo la comunicación interprofesional en aras de que nuestra agricultura siga evolucionando en este nuevo milenio.

Carlos de la Puerta Lomelino

Ingeniero Técnico Agrícola
Diplomado en Ciencias Empresariales



Una de las mesas de debate en el Tercer Symposium de Agroquímicos celebrado en Sevilla el año 1988

fruto de la investigación de la industria, constituyendo hoy en día la solución a la mayor parte de los problemas fitosanitarios actuales, debatiéndose además los temas de mayor preocupación en el sector.

A modo de resumen, se han celebrado desde sus inicios 7 eventos de estas características, así el primer Symposium Nacional de Agroquímicos, celebrado en Enero de 1984 con 354 asistentes y 39 ponencias bajo la dirección de D. Luis Carlos Cía González, marcó el punto de partida de unos certámenes que han ido evolucionando con el tiempo. Así en 1986 con la dirección de D. Pedro Tierno Conradi, ante la presencia de 560 asistentes se desarrollaron 42 ponencias

zación en la Unión Europea, con 508 asistentes y 26 ponencias. En 1999 se desarrolló el 6º Symposium que contó con 460 asistentes y 41 ponencias estando dedicado a la Producción Integrada, siendo su presidente D. Francisco Salido Rojas. Con la llegada del nuevo milenio, en el año 2001 se celebró el 7º certamen que ha estado dedicado a la Calidad y Seguridad Agroalimentaria, siendo su presidente D. Fernando García Prieto, asistiendo al mismo 665 técnicos del sector y se expusieron 35 ponencias de las que 24 eran magistrales y 11 comerciales.

A través de todos ellos se ha logrado armonizar la convivencia entre un grupo muy nutrido de técnicos del sector de la Sanidad Vegetal que han logrado

LEXAN[®] ZIGZAG[™] GALARDONADO EN ANSTERDAM

El nuevo tipo de panel multipared de Lexan ha ganado el Premio Horti Fair 2002 a la innovación más prometedora.

Este panel de GE Structured Products para el acristalamiento de invernaderos ofrece un ahorro energético. Su estructura en zigzag compensa las desventajas de los paneles de plástico, el grado de difusión de la luz puede compararse al del cristal. Además, conserva las ventajas del policarbonato como por ejemplo la resistencia y propiedades aislantes.

Más información:

www.LexanZigZag.com
GE Structured Products Europe
Tel (31) (164) 29 27 42
Fax: (31) (164) 29 19 86
e-mail: spe@gepex.ge.com

CAMPAÑA AENOR SOBRE CALIDAD DE MATERIALES PLÁSTICOS

El pasado 21 de noviembre se celebró en la sede del Canal de Isabel II la sexta jornada de la Campaña Informativa de la Marca AENOR para los Productos Plásticos. Las ponencias explicaron la necesidad de garantizar la calidad de estos materiales empleados en redes de abastecimiento, saneamiento y edificación.

Durante la jornada intervinieron representantes de organismos públicos como el Ayuntamiento de Madrid y el Instituto Eduardo Torroja, así como representantes de las empresas Gas Natural, Canal de Isabel II, Cicloplast y AENOR. Los ponentes expusieron la experiencia de sus compañías con los materiales Plásticos y sus distintas aplicaciones, en ella coincidieron en señalar que entre las ventajas de los materiales plásticos destacan la resistencia a la corrosión, a la presión y las altas temperaturas, una mayor capacidad hidráulica, siendo materiales ecológicos e idóneos para el agua potable.

Esta Jornada forma parte de la Campaña promovida por AENOR y ANAIP, Confederación Española de Empresarios de Plásticos, que dio comienzo el pasado mes de septiembre y recorrerá España hasta marzo de 2003.



NOVEDADES AGRÍCOLAS DE CARBUROS METÁLICOS EN EXPOAGRO

Carburos Metálicos, compañía líder del sector gasista en España ha expuesto sus últimas novedades en la feria Expoagro que se celebró el pasado noviembre en Almería.

En la feria presentó diversas aplicaciones de los gases para el sector agrícola, entre las que se encuentra la fertirrigación carbónica, la oxifertirrigación para cultivos sin suelo y el abonado ambiental en invernaderos. Incrementos de producción, aumento del tamaño de los frutos y una optimización de la calidad de las cosechas, son algunos de los beneficios que hacen que dichas aplicaciones tengan una gran acogida entre los agricultores.

Además de las aplicaciones de gases en agricultura, este año se presentó en el stand, los beneficios de la utilización de los mismos en el envasado de alimentos. La línea de productos Freshgas que ha propuesto Carburos, permite envasar el producto de post-cosecha, permitiendo una prolongación de la vida útil del mismo, así como una mejora en la gestión de stocks.

Además, la compañía, en su línea de mejora continuada, está llevando a cabo importantes proyectos de I+D conjuntamente con prestigiosas instituciones como la Universidad de Almería. En este ámbito, Carburos Metálicos y el IRTA han creado AGRIGAS, una unidad mixta de investigación y demostración de aplicaciones agrícolas de gases. Ésta, constituye una excelente plataforma de demostración para los clientes de Carburos Metálicos, contribuyendo de este modo a transferir e implantar aplicaciones de gases en este sector. La unidad mantiene el espíritu que caracteriza la actividad de Carburos, un espíritu abierto a la participación de otras empresas relacionadas con la agricultura que pueden aportar su propia experiencia en múltiples campos (fertilizantes, riego, sustratos, materiales vegetales...).

Más información:

Burson-Marsteller
Izaskun Martínez / Esther Navarro Tel.: 93.201.10.28

AIR LIQUIDE ESPAÑA EN EXPOAGRO ALMERÍA

En esta edición de Expo Agro-Almería, celebrada del 27 al 30 de noviembre pasados, Air Liquide ha presentado dos novedades técnicas para atmósferas controladas:

El uso del ARGON en atmósferas modificadas, dentro de su gama de gases aligal. Esta gama está destinada a mantener la calidad y el frescor de los productos alimenticios.

El sector hortofrutícola, la hostelería y las cadenas de supermercados serán los principales beneficiarios de la introducción en el mercado del ARGON en atmósferas modificadas. Las propiedades físicas del argón, como su alta densidad y solubilidad, le confieren las características óptimas para retrasar la oxidación de los vegetales crudos. Al provocar una emisión menor de CO₂ se produce un consumo de oxígeno más lento. La conservación de las frutas y hortalizas en argón permite conservar la apariencia, el sabor, la textura y el aroma, así como retrasar fecha de caducidad.

MINITOP, pequeña botella de gas con manorreductor integrado, recientemente lanzada al mercado que se caracteriza por su seguridad, confort y economía.

Además, ha presentado en este marco algunas de sus múltiples aplicaciones, productos y servicios que tiene para el sector agroalimentario como:

- Envasado de productos hortícolas en atmósferas modificadas
- Abonado en invernaderos con carbónico
- Oxigenación de agua de riego en cultivos hidropónicos



**CATALONIA
QUALITAT**

ASSOCIACIÓ CATALANA
D'ORGANITZACIONS
DE PRODUCTORS
DE FRUTA

CATALONIA QUALITAT PROMOCIONA LA FRUTA DULCE

El pasado 13 de noviembre se presentó en Madrid la nueva campaña de comunicación de Catalonia Qualitat (Asociación Catalana de Organizaciones de Productores de Fruta) que tiene como objetivo potenciar el consumo de fruta dulce entre los más jóvenes.

Esta iniciativa, que se pone en marcha el próximo mes de enero de 2003, cuenta con el apoyo del Gobierno Español y de la Comunidad Europea, y surge como respuesta a los malos hábitos en la dieta de los españoles en los últimos años, especialmente de los niños que han dejado de consumir fruta dulce, alejándose así de los beneficios que aporta la dieta mediterránea.

Esta campaña, creada por la agencia Basst Ogilvy, se suma así a la continua actividad de promoción llevada a cabo por Catalonia Qualitat, una entidad de ámbito catalán, independiente y sin ánimo de lucro que nace como respuesta a las necesidades de agrupación y coordinación que tiene el sector de la fruta frente a las nuevas tendencias liberalizadoras del comercio agroalimentario mundial.

SSANGYONG, EN LA 1ª EDICIÓN DE SAMATEC

La marca coreana de Todoterrenos SsangYong estuvo presente los días 23 al 27 de Octubre en la 1ª edición del SAMATEC, la Semana de la Agricultura, Medio Agrario y Tecnología, en el recinto Ferial Juan Carlos I de Madrid.

Con motivo del Salón SAMATEC, SsangYong presentó a los profesionales del sector agrario sus modelos Korando, Musso y Rexton en versión comercial, destinados a empresas y empresarios autónomos. Los visitantes pudieron solazarse con estos vehículos, avalados con la ingeniería Mercedes-Benz.



LEADER PLUS

El único herbicida contra bromo
para sus campos de trigo.



LEADER PLUS[®]: NUEVO HERBICIDA DE MONSANTO

Nuevo herbicida contra bromo para los campos de trigo.

Herbicida de máxima eficacia compatible con Isoproturón, Clortolurón, Topik, Iloxan..., aunque no se puede aplicar en mezcla o secuencia con otro herbicida del grupo de las sulfonilureas. La aplicación de otros herbicidas hormonales se recomienda 15 días después de la aplicación de LEADER PLUS.

Formulación microgranulada de fácil disolución en agua. Máxima eficacia contra bromo entre los herbicidas selectivos autorizados par trigo. Alta selectividad en trigo. Actividad contra otras malas hierbas de difícil control como: Galium aparine, Matricaria chamomilla, Raphanus raphanistrum, Sinapis arvensis y Agropyron repens.

Más información:

MONSANTO AGRICULTURA
ESPAÑA, S.L.

Avda. de Burgos, 17. 10ª planta.
28036 Madrid Tel: 91 343 27 00
Fax: 91 343 27 27

“WWW.AGROINFORMACION.COM: EL PORTAL DEL SECTOR AGROPECUARIO”

El portal www.agroinformacion.com provee de información técnica, el tiempo en su zona de actuación concreta, legislación, todo sobre las últimas tecnologías e información sobre nuevos productos y servicios y noticias agropecuarias actualizadas a diario muy útiles para el desarrollo de su actividad profesional.

Este portal ha sido desarrollado por un prestigioso equipo que lo ha dotado de unos contenidos amplios y concretos sin olvidar que ha sido diseñado para una navegación rápida y cómoda como usted mismo podrá comprobar.

Para facilitar el acceso a la información, se estructura en seis canales temáticos:

- AGRICULTURA
- GANADERÍA
- INDUSTRIAS AGROALIMENTARIAS
- INGENIERÍA RURAL

Para más información:

Web: www.agroinformacion.com
e-mail: marketing@agroinformacion.com
Tel: 956. 62.23.04



8º SYMPOSIUM NACIONAL

El 8º SYMPOSIUM NACIONAL DE SANIDAD VEGETAL, que tendrá lugar en Sevilla durante los días 22, 23 y 24 de Enero de 2003, contará con la presencia de los mejores expertos en la materia, que analizarán los aspectos más relevantes de la nueva legislación y orientar al agricultor y empresario agrícola en la toma de decisiones, ante el Nuevo Marco legal que regirá la Sanidad Vegetal. Una nueva Ley que está a punto de aprobarse. Igualmente una nueva reglamentación afectará a la Producción Integrada a nivel nacional y una normativa comunitaria afectará a la utilización de más de cuatrocientos productos fitosanitarios. Es claro que la Sanidad Vegetal se va a mover en un nuevo escenario, en un nuevo marco legal más vigilante y protector del usuario y del consumidor de productos agrícolas tratados con productos, dentro de poco, menos agresivos. ¿Cómo reaccionarán las empresas fabricantes? ¿Con qué nuevos elementos contará el agricultor para que las enfermedades y plagas no afecten negativamente sus cultivos? ¿Cuál será el papel de la Administración Central en la armonización de los reglamentos correspondientes?

Esta nueva edición está dedicada a todos los sectores que intervienen, ya que todos se verán afectados por el "nuevo marco". Una plataforma tan oportuna y tan acreditada va a ofrecer a todos los segmentos interesados las respuestas más idóneas, las soluciones que, de primera mano, se le ofrecen, las opiniones de los agricultores y la opinión de la Administración. "Queremos ser, una vez más, la oportunidad para todos de aclarar sus dudas contando con los ponentes más prestigiosos de nuestro país".

Más información:

Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Agrícolas de Andalucía Occidental
Beatriz de Suabia, 108, 1º B - 41005 Sevilla -
Tfno: 954 63 81 33 / 954 63 83 23 Fax: 954 64 22 27
Web: www.agrosymposium.com e-mail: symposium@coitand.com

PREMIOS "ENVERO" DE VINOS DE RIBERA DEL DUERO.

El pasado día 22 de noviembre, se falló la 6ª Edición de los Premios ENVERO destinados a premiar los mejores vinos de la Denominación de Origen Ribera de Duero. Esta edición ha tenido una gran aceptación entre los bodegueros de la zona, presentándose más de 165 vinos, pertenecientes a 65 bodegas.

La selección de los vinos ganadores, se realizó por el procedimiento de catas ciegas. El jurado estuvo compuesto por 30 expertos en análisis sensorial; reconocidos sumilleres y catadores de Castilla y León así como de otras importantes zonas vitivinícolas, presididos por D. Pascual Herrera, responsable de la Estación Enológica de Castilla y León y catador de reconocido prestigio internacional.

VINO	CATEGORIA	BODEGAS	VINO PREMIADO
ROSADO	Primera	FELIX CALLEJO S.A	Viña Pilar 2001
	Segunda	S. ARROYO S.L	Viñaarroyo 2001
	Tercera	TORRES DE ANGUIX	Torres de Anguix 2001
TINTO JOVEN	Primera	CACHOPA S.A.	Alarife Roble 2001
	Segunda	RODERO S.L.	Carmelo Rodero 2001
	Tercera	CACHOPA S.A.	Valdolé Roble 2001
TINTO CRIANZA	Primera	VIÑA SOLORCA S.L.	Barón del Valle 99
	Segunda	BRIEGO ALBE S.A.	Gondomar 99
	Tercera	VALDERIZ S.L.	Señorío de Valdehermoso 2000
TINTO RESERVA	Primera	BRIEGO ALBE S.A.	Briego Fiel 98
	Segunda	VALLE DE MONZON S.L.	Hoyo de la Vega 96
	Tercera	BRIEGO ALBES.A.	Gondomar 97

IV CONGRESO DE COOPERATIVISMO AGRARIO

Salamanca, Ciudad Europea de la Cultura 2002, acogió del 14 al 16 de noviembre, la cuarta edición del Congreso de Cooperativismo Agrario. Representantes de cooperativas agrarias de toda España debatieron sobre las perspectivas de futuro de la industria agroalimentaria ante aspectos como la globalización del mercado y la revisión intermedia de la Política Agraria Comunitaria.

La inauguración del IV Congreso de Cooperativismo Agrario corrió a cargo del Príncipe de Asturias. En este acto también participaron el Presidente de la Comunidad Autónoma de Castilla-León, el Ministro de Trabajo (Ministerio del que depende la legislación cooperativa), el Presidente del Parlamento de Castilla-León, el Alcalde de Salamanca y los Presidentes de CCAE y URCACYL.

A partir del acto de inauguración dio comienzo formalmente el IV Congreso de Cooperativismo Agrario con un vídeo de saludo del comisario Franz Fishler.

Este Congreso ha sido una gran oportunidad para conocer la situación del cooperativismo agrario español, al aglutinar el CCAE a más de 3.500 cooperativas agrarias, agrupadas en 16 Federaciones y Uniones Territoriales y con un volumen global de facturación cercano al billón de pesetas.

Dentro de este contexto, los congresistas debatieron en grupos de trabajo las estrategias que deberán ponerse en marcha para adaptar el sector agrario y cooperativo español, a los nuevos condicionamientos económicos y sociales de la Unión Europea.

El acto de clausura fue presidido por el Consejero de Agricultura de Castilla-León, José Valín, acompañado por el Subsecretario del Ministerio de Agricultura, Manuel Lamela, el Presidente de la Diputación de Salamanca y el Presidente de URCACYL, Ricardo Martín y José María Luqui, Presidente de la CCAE.



VINOS GALARDONADOS.



Bajo el tema la Tecnología de Invernaderos y Cultivos Protegidos en las Condiciones de La Península Ibérica se celebra la trigésima Conferencia Internacional de Maquinaria Agrícola en FIMA 2003, durante los días 25 al 29 de marzo del próximo año. En el mismo marco tendrán también lugar unas jornadas técnicas sobre Tecnologías Post-Cosecha y Trazabilidad y Seguridad Alimentaria.

Los más punteros investigadores van a tratar a lo largo de los días 25 y 26 de marzo todo lo relacionado con la "TECNOLOGÍA DE INVERNADEROS Y CULTIVOS PROTEGIDOS EN LAS CONDICIONES DE LA PENÍNSULA IBERICA" desde las perspectivas más actuales y con la vista puesta en el desarrollo sostenible.

PROGRAMA

- Conferencia Inaugural: Agricultura sostenible en invernaderos y cultivos protegidos
- Ponencias
 - Evolución y mejora de la tecnología en invernaderos de bajo consumo energético del sudeste español.
 - Tendencias en la construcción de invernaderos: materiales, sistemas de control ambiental y posibilidades de mecanización de operaciones de cultivo y riego. Normas CEN y UNE.
 - Nuevas formas de cultivo hidropónico desarrolladas en España.
 - Soportes físicos y lógicos de control automático avanzado aplicados a la producción vegetal protegida.

TRIGÉSIMA CONFERENCIA INTERNACIONAL DE MECANIZACIÓN AGRARIA EN FIMA 2003

- Rotaciones de cultivo en los invernaderos y medios técnicos disponibles para controlar plagas y enfermedades con mínimo impacto ambiental y garantía de calidad.
- La plasticultura en la zona mediterránea española: técnica y economía
- El Seguro Agrario Combinado contra las inclemencias meteorológicas. Su aplicación a invernaderos, gastos de salvamento y subvenciones.
- El cultivo protegido en la cuenca del Ebro.
- Conferencia de clausura: La producción horticola del cultivo protegido en los mercados europeos de frutas y hortalizas.

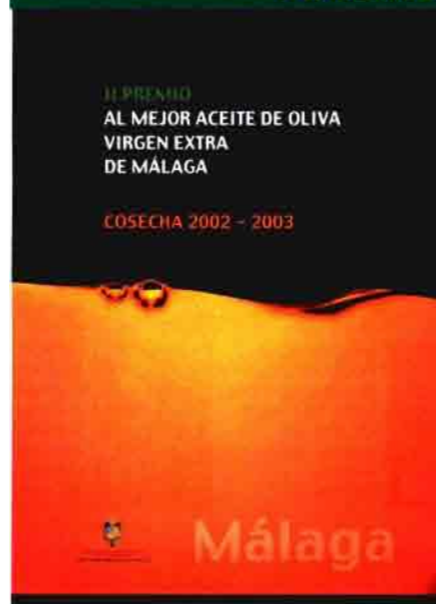
Foro: Presente y futuro de la producción hortofrutícola del cultivo protegido

JORNADAS TÉCNICAS

Organizadas por la Federación Aragonesa de Cooperativas Agrarias, se celebrarán el día 27 por la tarde y el 28 por la mañana y se centrarán en los siguientes temas:

- tecnologías post-cosecha
- trazabilidad y seguridad alimentaria

II PREMIO MEJOR ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA DE MÁLAGA: Cosecha 2002/2003



En Málaga se distinguen tres zonas aceiteras que producen unos aceites genuinos y con personalidad propia, de forma que en la actualidad son varias las Denominaciones de Origen en tramitación para reconocer sus atributos y calidad. Con el fin de contribuir a revalorizar estos aceites de mayor calidad organoléptica y estimular a los productores a obtener y comercializar aceites de calidad, mejorar la imagen y posición del mercado del aceite de oliva y promocionar entre los consumidores el conocimiento y valoración de las características sensoriales de dicho aceite, así como impulsar y apoyar las Denominaciones de Origen Malagueñas que actualmente se tramitan, la **Diputación de Málaga** ha acordado convocar la segunda edición del premio "Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra de Málaga: cosecha 2002-2003".

Las bases de convocatoria se encuentran publicadas en el Boletín Oficial de la Provincia de Málaga

Más información:

Área de Promoción, Desarrollo Local y Proyectos Europeos de la Diputación de Málaga en la siguiente dirección:

C/ Cervantes 1, 1ª Planta, 29.016 MÁLAGA.

Teléfono: 952069253-39-52. Fax: 952226675

e-mail: promocion@sopde.es ; pablo@sopde.es ; info@malagainterior.com

web: www.malagainterior.com; www.dipumalaga.org

FLORASUR '03

XVII Feria Internacional de la Flor Cortada

Del 30 de enero al 2 de febrero de 2003, Chipiona, Cádiz

Esta feria supone una inmejorable ocasión para conocer el sector de la Flor en toda su amplitud, así como los resultados de las últimas investigaciones, el sector de la maquinaria, sistemas de riego, embalajes, etc. La feria se realizará en las Naves Niño de Oro, inauguradas para tal menester en la pasada edición, ampliándose la oferta con diferentes novedades como concurso y demostraciones de Arte Floral.



Más Información:

Excmo. Ayuntamiento de Chipiona-Oficina Técnica de la Flor

Tel: +34 956 37 45 53

Fax: +34 956 37 16 64

e-mail: ofitecnica@ayuntamientodechipiona.e.telefonica.net

MEDIO AMBIENTE



MÉTODOS DE ESTIMACIÓN DE LA EROSIÓN HÍDRICA
Autores varios
(ETSIA Madrid)
152 páginas
€ 9,02



PLANIFICACIÓN RURAL
Domingo Gómez Orea
400 páginas
€ 18,03



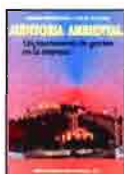
DRENAJE AGRÍCOLA Y RECUPERACIÓN DE SUELOS SALINOS
Fernando Pizarro
544 páginas
2ª edición
€ 16,22



ORDENACIÓN DEL TERRITORIO
Una aproximación desde el medio físico
Domingo Gómez Orea
(Coedición con el ITGE)
240 páginas
€ 27,05



IMPRO: UN MODELO INFORMATIZADO PARA EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL
D. Gómez, J. Aguado, T. Villarin, G. Escobar, M. Herrera y C. Bárcenas
200 páginas
€ 15,03



AUDITORÍA AMBIENTAL
Un instrumento de gestión en la empresa
Domingo Gómez Orea y Carlos de Miguel
144 páginas
€ 9,02



SANEAMIENTO Y DRENAJE
Construcción y mecanización
Antonino Vázquez Guzmán
152 páginas
€ 16,83



LA DEHESA
Coor. Carlos Hdez. Díaz-Ambrona
(Coedición con CAJA-MADRID Y FUNDACIÓN PREMIO ARCE)
320 páginas
€ 15,03



APROVECHAMIENTO DE LAS AGUAS RESIDUALES DEL SECTOR AGRARIO (V Premio Eladio Aranda)
Eladio Aranda
384 páginas
€ 22,84



Serie Técnica nº 2 APLICACIONES DE ABONOS Y ENMIENDAS EN UNA AGRICULTURA ECOCOMPATIBLE
204 páginas
€ 9,02



Serie Técnica nº 8 LOS CULTIVOS NO ALIMENTARIOS COMO ALTERNATIVA AL ABANDONO DE TIERRAS
144 páginas
€ 12,02



Serie Técnica nº 10 IV PREMIO "ELADIO ARANDA" Tema General: CULTIVOS ENERGÉTICOS Y BIOCOMBUSTIBLES
176 páginas
€ 9,02

RIEGOS



Serie Técnica nº 18 LOS REGADÍOS ESPAÑOLES II Symposium Nacional
Colegio Of. Ingenieros Agrónomos de Centro y CEDEX
716 páginas
€ 22,84



INSTALACIONES DE BOMBEO PARA RIEGO Y OTROS USOS
Pedro Gómez Pompa
392 páginas
190 fig. 75 ilust.
€ 21,03

COMERCIALIZACIÓN AGRARIA



COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRARIOS
Pedro Caldentey
280 páginas
€ 15,03



POLÍTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES AGRARIAS
(«EL LIBRO DEL GATT»)
Julián Briz y Marshall Martin
174 páginas
€ 7,22



DERECHO AGRARIO (IV CONGRESO NACIONAL)
(Coedición con el MAPA y el Colegio de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias)
448 páginas
€ 27,05



VALORACIÓN AGRARIA
Casos prácticos de valoración de fincas
Ramón Alonso Sebastián y Arturo Serrano Bermejo
104 páginas
€ 9,02



NUEVA ECONOMÍA AGROALIMENTARIA
Pedro Caldentey Albert
224 páginas
€ 15,03



PRÁCTICA DE LA PERITACIÓN
Alberto García Palacios y Alejandro García Homs
264 páginas
€ 22,84



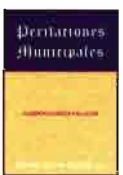
MERCADOS DE FUTUROS (Commodities Y Coberturas)
Jesús Simón
200 páginas
€ 12,02



VALORACIÓN INMOBILIARIA PERICIAL
Alberto García Palacios
352 páginas
€ 23,44



CATASTRO DE RÚSTICA (Guía práctica de trabajos)
Francisco Sánchez Casas
152 páginas
€ 6,01



PERITACIONES MUNICIPALES
Alberto García Palacios
288 páginas
€ 23,44



Serie Técnica nº 3 y 4 COMPETITIVIDAD DE LA AGRICULTURA ESPAÑOLA ANTE EL MERCADO ÚNICO TIERRAS DE CULTIVO ABANDONADAS
216 páginas
€ 9,02



Serie Técnica nº 12 LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA ANTE EL EURO
120 páginas
€ 9,02

VARIOS



ANÁLISIS SENSORIAL Y CATA DE LOS VINOS DE ESPAÑA
Unión Española de Catadores y Fundación para la Cultura del Vino
356 páginas. A color
€ 28,85



FRUTALES ORNAMENTALES (Árboles y arbustos)
Rafael Cambra y Ruiz de Velasco
(Coedición con el MAPA)
520 pp. Ilust. a color
€ 28,85



BIOLOGÍA Y CONTROL DE ESPECIES PARASITARIAS (Jopos, Cuscutas, Striga y otras)
Luis García Torres
96 pp. 20 ilust. color
€ 12,02



DICCIONARIO DE AGRONOMÍA (Español-Inglés-Nombres Científicos)
Enrique Sánchez-Monge
704 páginas
€ 39,06



RADIACIONES, GRAVITACIÓN Y COSMOLOGÍA
Manuel Enebral Casares
144 páginas
€ 6,01



MAQUINARIA PARA CULTIVO
Coordinador: Andrés Porras Piedra
144 páginas. A color
€ 16,83



Serie Técnica nº 15 • COMERCIO JUSTO Y COOPERACIÓN • MEDIO AMBIENTE URBANO • FRUTAS TROPICALES • FLOR Y PLANTA ORNAMENTAL
352 páginas -
€ 18,03



Serie Técnica nº 17 BIOTECNOLOGÍA E INGENIERÍA (VI Premio Eladio Aranda 1999)
152 páginas
€ 12,26



Serie Técnica nº 1 I SIMPOSIO INTERNACIONAL SOBRE EL MUNDO RURAL
Retos actuales de la U y su incidencia en regiones ultraperiféricas
536 páginas
€ 21,03



Serie Técnica nº 13 HORTOFRUTICULTURA • CARNES NATURACIÓN URBANA
288 páginas
€ 9,02



MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD Y PLANIFICACIÓN DE EXPLOTACIONES OVINAS
Argimiro Daza Andrada
232 páginas
€ 20



ORDEÑO ROBOTIZADO
H. Hogeveen y A. Meijering
(Versión española coordinada por G. Caja y J. López)
320 páginas
€ 33,06

OLEICULTURA



PODA DEL OLIVO (Moderna olivicultura)
Miguel Pastor y José Humanes
3ª Edición
232 páginas
€ 16,83



OBTENCIÓN DEL ACEITE DE OLIVA VIRGEN
2ª Edición
Luis Civantos,
320 páginas
€ 21,03



ACEITE DE OLIVA VIRGEN. ANÁLISIS SENSORIAL
José Alba, Juan R. Izquierdo y Francis Gutiérrez
104 páginas
€ 9,02



PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL OLIVAR
Conceptos necesarios para su mecanización
Soriano Martín, M.L. Porras Soriano, A. Porras Piedra, A.
112 páginas. A color
€ 15,03



RECOLECCIÓN DE ACEITUNAS
Conceptos necesarios para su mecanización
Andrés Porras y al.
120 páginas
€ 15,03



LA OLEICULTURA ANTIGUA
Andrés Arambarri
200 páginas.
58 ilust. color
€ 21,03



MANUAL DE APLICACIÓN DE HERBICIDAS EN OLIVAR Y OTROS CULTIVOS LENOSOS
Mª Milagros Saavedra Mª Dolores Humanes
80 páginas. A color
€ 16,83



SISTEMAS DE CULTIVO EN OLIVAR
Manejo de Malas Hierbas y Herbicidas
Mª Milagros Saavedra Saavedra Miguel Pastor Muñoz-Cobo
440 páginas.
€ 35

BOLETÍN DE PEDIDOS DE LIBROS

APELLIDOS		NOMBRE	
DIRECCIÓN (Calle, Plaza)		Nº	TELÉFONO
LOCALIDAD	PROVINCIA	C.P.	PROFESIÓN

Desea recibir los libros de esta editorial que a continuación se reseñan, abonándolos:

Firma

☐ CONTRA REEMBOLSO DE SU IMPORTE

☐ TALÓN NOMINATIVO

MEDIO AMBIENTE

- ☐ ejemplares de **Aplicaciones de Abonos y Enmiendas en una Agricultura Eocompatible** (Serie Técnica nº 2)
- ☐ ejemplares de **Aprovechamiento de las Aguas Residuales del Sector Agrario (V Premio "Eladio Aranda")**
- ☐ ejemplares de **Auditoría Ambiental**
- ☐ ejemplares de **Cultivos energéticos y biocombustibles (IV Premio "Eladio Aranda")**
- ☐ ejemplares de **Drenaje Agrícola y Recuperación de Suelos Salinos**
- ☐ ejemplares de **IMPRO: Un Modelo Informatizado para Evaluación de Impacto Ambiental**
- ☐ ejemplares de **La Dehesa**
- ☐ ejemplares de **Los cultivos No Alimentarios como Alternativa al Abandono de Tierras**
- ☐ ejemplares de **Métodos de Estimación de la Erosión Hídrica**
- ☐ ejemplares de **Ordenación del Territorio**
- ☐ ejemplares de **Planificación Rural**
- ☐ ejemplares de **Saneariento y Drenaje**
- ☐ ejemplares de **Tratamiento de Aguas Residuales, Basuras y Escombros en el Ámbito Rural**

OLEICULTURA

- ☐ ejemplares de **Aceite de Oliva Virgen. Análisis Sensorial**
- ☐ ejemplares de **La Oleicultura Antigua**
- ☐ ejemplares de **Manual de Aplicación de Herbicidas en Olivar y otros Cultivos Leñosos**
- ☐ ejemplares de **Obtención del Aceite de Oliva Virgen**
- ☐ ejemplares de **Poda del Olivo (Moderna Olivicultura)**
- ☐ ejemplares de **Protección Fitosanitaria del Olivar**
- ☐ ejemplares de **Recolección de Aceitunas. Conceptos necesarios para su Mecanización**
- ☐ ejemplares de **Sistemas de Cultivo en Olivar. Manejo de Malas Hierbas y Herbicidas**

COMERCIALIZACIÓN AGRARIA

- ☐ ejemplares de **Catastro de Rústica**
- ☐ ejemplares de **Comercialización de Productos Agrarios**
- ☐ ejemplares de **Competitividad de la Agricultura Española ante el Mercado Único. Tierras de Cultivo abandonadas** (Serie Técnica nº 3 y 4)
- ☐ ejemplares de **Derecho Agrario (IV Congreso Nacional)**
- ☐ ejemplares de **La Industria Agroalimentaria ante el Euro** (Serie Técnica nº 12)
- ☐ ejemplares de **Mercados de Futuros**
- ☐ ejemplares de **Peritaciones Municipales**
- ☐ ejemplares de **Políticas Comerciales Internacionales Agrarias**
- ☐ ejemplares de **Práctica de la Peritación**
- ☐ ejemplares de **Nueva Economía Agroalimentaria**
- ☐ ejemplares de **Valoración Agraria**
- ☐ ejemplares de **Valoración Inmobiliaria Pericial**

VARIOS

- ☐ ejemplares de **Análisis Sensorial y Cata de los Vinos de España**
- ☐ ejemplares de **Biología y Control de Especies Parasitarias**
- ☐ ejemplares de **Biotechnología e Ingeniería** (Serie Técnica nº 17)
- ☐ ejemplares de **Comercio Justo y Cooperación • Medio Ambiente Urbano • Frutales Tropicales • Flor y Planta Ornamental** (Serie Técnica nº 15)
- ☐ ejemplares de **Diccionario de Agronomía**
- ☐ ejemplares de **Frutales Ornamentales (Arboles y Arbustos)**
- ☐ ejemplares de **Hortofruticultura (Carnes, Naturación Urbana)** (Serie Técnica nº 13)
- ☐ ejemplares de **Instalaciones de Bombeo para Riego y otros usos**
- ☐ ejemplares de **Los Regadíos Españoles**
- ☐ ejemplares de **Maquinaria para cultivo**
- ☐ ejemplares de **Radiaciones, Gravitación y Cosmología**
- ☐ ejemplares de **El Simposio Internacional sobre el Mundo Rural. Retos actuales de la UE y su incidencia en regiones ultraperiféricas** (Serie Técnica nº 16)
- ☐ ejemplares de **Mejora de la Productividad y Planificación de Explotaciones Ovinas**
- ☐ ejemplares de **Ordeno Robotizado**

Agricultura
Revista agropecuaria

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Ganadería
LA REVISTA DEL GANADERO MODERNO

APELLIDOS		NOMBRE	
DIRECCIÓN (Calle, Plaza)		Nº	TELÉFONO
LOCALIDAD	PROVINCIA	C.P.	PROFESIÓN

Se suscribe a la revista ☐ GANADERÍA ☐ AGRICULTURA por un año efectuando el pago de la manera siguiente:

☐ ADJUNTO TALÓN A NOMBRE DE EDITORIAL AGRÍCOLA ESPAÑOLA S.A.

☐ GIRO POSTAL

☐ DOMICILIACIÓN BANCARIA

CAJA O BANCO.....

CÓDIGO CUENTA CORRIENTE

____ / ____ / ____ / ____
Código entidad Código oficina D.C. Número de Cuenta

FECHA.....

FIRMA.....

TARIFAS DE SUSCRIPCIÓN

(para cada publicación)

España: 36,06 €. (IVA incluido)

Portugal: 48,08 €. anuales + gastos envío

Restantes países: 60,10 €. anuales + gastos envío

Números sueltos: España: 3,61 €.

RESPUESTA COMERCIAL



NO
NECESITA
SELLO

(a franquear
en destino)

Agricultura

EDITORIAL AGRÍCOLA ESPAÑOLA, S.A.
Apartado de Correos n.º 1445 F.D.
28080 MADRID

RESPUESTA COMERCIAL



NO
NECESITA
SELLO

(a franquear
en destino)

Agricultura

EDITORIAL AGRÍCOLA ESPAÑOLA, S.A.
Apartado de Correos n.º 1445 F.D.
28080 MADRID

SISTEMAS DE CULTIVO EN OLIVAR

Manejo de Malas Hierbas y Herbicidas

M^a Milagros Saavedra Saavedra
Miguel Pastor Muñoz-Cobo

**NOVEDAD
EDITORIAL**



Pedidos a:
Editorial Agrícola Española, S.A.
Caballero de Gracia, 24 - 28013 MADRID
Tel.: 91 521 16 33 - Fax: 91 522 48 72
administracion@agricultura-revista.com

Editorial Agrícola Española, S.A.



New Holland CS

btsadv.com



Ambra | lubricantes

Economía y versatilidad.



De la marca que ha aportado más innovaciones que cualquier otro fabricante de cosechadoras. Las CS son capaces de tener un rendimiento máximo cuidando al mismo tiempo la calidad del grano y de la paja en cualquier condición y tipo de cultivo. El diseño del cóncavo patentado Opti-Thresh™ ofrece toda la versatilidad necesaria para optimizar tanto la trilla como la separación. El diseño de precriba refuerza la capacidad de limpia y para terrenos montañosos está

disponible el sistema autonivelante. La silenciosa cabina suspendida Discovery Plus™ aumenta la eficacia del operador. Si es contratista o cultivador y necesita una cosechadora económica y de gran capacidad, sacará el máximo partido de la versatilidad de las cosechadoras New Holland Serie CS.

Nuevas cosechadoras New Holland CS, con un servicio excelente y cualificado, asistencia total, todos los recambios originales y una financiación New Holland Credit personalizada - sólo en su Concesionario New Holland.

Visite nuestra página web: www.newholland.com/es Teléfono gratuito de Atención al Cliente: 900 948 998.



NEW HOLLAND

Especialistas en tu éxito