

cooperativas
agro-alimentarias
Castilla-La Mancha

n. 127 • diciembre 2023



Síguenos en



Entrevista a
JULIÁN MARTÍNEZ LIZÁN,
Consejero Agricultura, Ganadería y
Desarrollo Rural



Entrevista a
MANUEL PIMENTEL



Ángel Villafranca,
premio
"Columela 2023"



V Foro de Mujeres
Cooperativistas de
Castilla-La Mancha

*Feliz
Navidad*
y próspero año 2024



I Foro Regional
sobre Cooperativismo
y Reto Demográfico



V Convención de
Técnicos/as de
Castilla-La Mancha



Más de 100 años
al servicio comercial y empresarial
de los agricultores y ganaderos
de las cooperativas socias



AN ENERGÉTICOS

Cereales Frutas y hortalizas Avícola Fertilizantes Semillas
Fitosanitarios Piensos Repuestos Carburantes Correduría de seguros

www.grupoan.com

Castilla-La Mancha: Polígono Las Viñas, c/ Madrid, 1 (13420) Malagón (Ciudad Real) T. 683 123 817

EDITA

COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS
CASTILLA-LA MANCHA

Ronda de Buenavista, 15 / 2º

Tfno.: 925 21 09 21 Fax: 925 21 09 16

45005 TOLEDO

cooperativas@agroalimentariasclm.coop

www.agroalimentariasclm.coop

PRESIDENTE

Ángel Villafranca Lara

VICEPRESIDENTE

Julio Bacete Gómez

SECRETARIA

Margarita Plaza Romero

VICESECRETARIO

Miguel Fernández Díaz

VOCALES

Fernando Sánchez Miedes

Lucía Ramírez De Arellano Román

José Luis López Elvira

Elvira Jiménez Gismero

Carmelo Monteagudo Moreno

Montserrat Jiménez García

José Luis Santiago Martínez

Francisca Martínez Díaz

Juan Galiano Puertas

Encarnación Pérez-Olivares Moraleda

Javier Talavera Orozco

INTERVENTORES

Felipe Rodríguez Callejas

Luisa Rafaela Velázquez Díaz Del Campo

Pablo Díaz Peño

Elisenda Valladolid Guerrero

Agustín Fuentes Pardilla

DIRECTOR

Juan Miguel del Real

COORDINACIÓN

Cooperativas Agro-alimentarias

Castilla-La Mancha

CONSEJO ASESOR DE REDACCIÓN

Equipo Técnico de Cooperativas

Agro-alimentarias Castilla-La Mancha

FOTOGRAFÍA

Producción propia

IMPRESIÓN, DISEÑO y MAQUETACIÓN

Impresiones Punto x Punto

DEPÓSITO LEGAL: TO-1003-1996

ISSN: 2340 - 132X



cooperativas agro-alimentarias

Castilla-La Mancha

SUMARIO

EDITORIAL	5
VIÑEDO	6
Problemas de brotación en el viñedo	
ACEITE	8
Análisis de consumo de aceite de oliva en los hogares	
PAC	11
Resultados de la nueva PAC en su primer año de aplicación	
ALMENDRO	14
Los efectos de la sequía prolongada perjudican notablemente al almendro	
PISTACHO	15
Con la mirada puesta en la IGP Pistacho Manchego y en la interprofesional del Pistacho	
VINO	17
Castilla-La Mancha presenta de nuevo sus vinos en la World Bulk Wine Exhibition	
VINO	18
Encuentro empresarial vitivinícola con bodegas en Portugal	
ENTREVISTA	22
JULIÁN MARTÍNEZ LIZÁN, Consejero agricultura, ganadería y desarrollo rural	
FORO COOPERATIVISMO Y RETO DEMOGRÁFICO	26
La estrecha relación entre el movimiento cooperativo y el medio rural, claves en el I Foro Cooperativismo y Reto Demográfico	
ENTREVISTA	29
MANUEL PIMENTEL	
COOPERATIVA	31
Un paso al frente por el desarrollo rural	
V FORO MUJERES COOPERATIVISTAS C-LM	33
CONVENCIÓN DE TÉCNICOS Y TÉCNICAS	36
Un centenar de profesionales asistieron a la convención	
CALIDAD Y SEGURIDAD ALIMENTARIA	39
Caminando hacia la sostenibilidad	
ENCUENTRO JÓVENES COOPERATIVISTAS	41
Nueve jóvenes cooperativistas castellano-manchegos participaron en el encuentro	
PLAN ESTRATÉGICO PAC 2023-2027	44
Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha en el Comité de Seguimiento del Plan Estratégico de la PAC 2023-2027	
ENTREVISTA	45
JOSÉ ANTONIO SOTOMAYOR, Director de Agronomía de Sembralia	
ENTREVISTA	48
RAFAEL JÁVEGA DE ISLA, CEO de Exitalia International Consulting	
BREVES	51
PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	55
"NUESTRO PLAN, TENER UN PLAN"	
FUSIONES ENTRE COOPERATIVAS	57
Ventajas económicas, contables e implicaciones fiscales	
CONTAMINACIÓN POR NITRATOS	60
Normativa sobre contaminación por nitratos. ¿Cómo afecta al sector agrario?	
PRODUCTOS DE CASTILLA-LA MANCHA	62
Conoce los productos de Castilla-La Mancha: están muy cerca	

número 127



Diciembre 2023



EN EL CAMPO

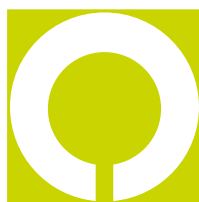
LOS IMPREVISTOS NO TIENEN SEÑALES

Sequía, pedrisco, helada, enfermedades y accidentes.

Hoy, lo único seguro es un seguro. ¡ASEGÚRATE!

PLAN DE SEGUROS AGRARIOS 2023

Financiado por la Entidad Estatal de Seguros Agrarios A.O. (ENESA). Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación



“Y LUEGO NOS QUEJAREMOS DE QUE SUBEN LOS PRECIOS DE LOS ALIMENTOS”

Llegadas estas fechas navideñas, toca hacer un primer balance de lo que ha sido el año que anuncia su fin.

El 2023 arrancaba como acababa el anterior, con escasas lluvias que hacían presagiar una sequía intensa. Dicho y hecho. La sequía ha marcado todo el año agrícola de 2023, primero afectando gravemente a la cosecha de cereales, una de las peores que se recuerda en la historia reciente; luego, la campaña de vendimia, una de las más bajas de la última década, o la de los frutos secos, escasos y de poco calibre. Sequía que igualmente afectó a la floración del olivo que, a pesar de las localizadas lluvias que han mejorado levemente las expectativas, ha marcado igualmente lo que, a día de hoy, es una de las cosechas de aceituna más bajas de los últimos años.

Lluvias escasas, sí, pero localizadas en periodos muy concretos del año que en algunos casos, lejos de ayudar a los cultivos, los perjudicaron aún más generando, por ejemplo, daños en la cosecha de ajos que ya estaba recogiendo en los campos, o daños por tormentas de agua y piedra que afectaron a amplias comarcas de la región.

Sequía y daños que, a nuestro juicio, no han sabido ser atendidas adecuadamente por nuestras administraciones, pues las ayudas a los agricultores han sido escasas, han dejado al margen a amplios sectores productivos (viñedo, olivar, champiñón, etc.) y nadie se ha atrevido a conceder ni un solo euro de ayuda a las cooperativas agroalimentarias afectadas que, en algunos casos han visto reducidas sus

entradas de producto a comercializar en más de un 80%.

Por si lo anterior no fuese suficiente, cerramos el año con nuevos anuncios de reducción de las dotaciones para riego en nuestros campos, que nos abocan irremediablemente a una reducción de las producciones para la próxima campaña y, por tanto, pérdida de rentabilidad de nuestras explotaciones y nuestras cooperativas.

Y para finalizar, este 2023 ha sido testigo de que la agricultura sigue estando en un segundo plano en los debates y programas electorales de todos los partidos políticos. La agricultura sigue viendo cómo se aumenta la presión de las políticas verdes y conservacionistas sobre ella, llevándola a una irremediable limitación de sus producciones a futuro. La nueva PAC confirma la dificultad de aplicación de los eco-regímenes en nuestra región, con la consiguiente pérdida de fondos. El problema del relevo generacional no pasa del simple diagnóstico, sin que nadie coja “el toro por los cuernos”. Los costes de producción siguen en niveles muy altos y los problemas geopolíticos siguen limitando el crecimiento comercial de nuestras empresas en mercados internacionales.

¡Y luego nos quejaremos de que suben los precios de los alimentos!

En fin, esperemos que en 2024 las cosas cambien y veamos la luz al fondo del túnel. Seamos optimistas pues la agricultura ha demostrado ser resistente y resiliente a más no poder. No perdamos la esperanza. FELIZ NAVIDAD A TODOS Y PROSPERO AÑO 2024.

Problemas de brotación en el viñedo

La brotación irregular del viñedo viene siendo un problema muy extendido en los últimos años en muchas de las zonas vitícolas de nuestro país. Particularmente, el año 2023, ha presentado problemas extensos y variopintos en todo el viñedo de Castilla la Mancha. Es por eso por lo que vamos a analizar a continuación algunas de las posibles causas de tal anomalía.

En primer lugar, hay que recordar la viña (*Vitis vinifera*, L.), es una planta de clima templado. Su ciclo vegetativo está adaptado a grandes rasgos a la existencia de una estación desfavorable para el desarrollo vegetativo: el invierno. Al no darse las condiciones adecuadas para la vegetación en esta época, la planta se deshace de sus órganos anuales y entra en un estado de reposo. Sobre las estructuras permanentes, sarmientos y tallos, que

dan unos órganos de supervivencia que se denominan yemas y que salen durante el ciclo vegetativo en las axilas de las hojas. Estas yemas son los esbozos de los pámpanos que se desarrollarán el siguiente ciclo vegetativo.

La planta de vid presenta antes de la poda un gran número de yemas, prácticamente una por cada axila de hoja. Con la poda, operación imprescindible para el cultivo racional de la vid, limitamos el número de yemas que se van a desarrollar e, indirectamente, la producción de uva del año siguiente. Al número de yemas dejadas en la poda se le denomina "carga".

En general podemos afirmar que la yema no brota por dos razones principales: (1) porque está dañada o (2) porque la planta no tiene vigor suficiente para desarrollarla.

(1) **Los daños en las yemas** se pueden producir por muchas causas:

Temperatura: las bajas temperaturas invernales pueden dañar definitivamente la yema en reposo cuando bajan de un determinado umbral (-15°C) dependiendo de la intensidad del frío, variedad, posición, vigor etc. Con la viña brotada, son muy peligrosas las heladas de primavera que dan lugar a daños que todos conocemos a temperaturas críticas (-1°C ó -2°C). También la yema puede ser afectada (LATENCIA) por la falta de horas de frío. Hoy esta falta de horas de frío, cada vez más preocupante, da lugar a brotaciones irregulares y aborto de racimos.

Daños mecánicos: golpeo de las yemas, hidratación por el lloro o determinadas plagas que afectan directamente a estos órganos vegetativos pueden dar lugar a la destrucción irrecuperable de estos órganos.

Para tener en cuenta tanto por daño directo como por colapso de la circulación (xilema) de las enfermedades de madera, estos patógenos están cada vez más extendidos por falta de productos eficaces de control, heridas de poda, viñedos abandonados, etc.

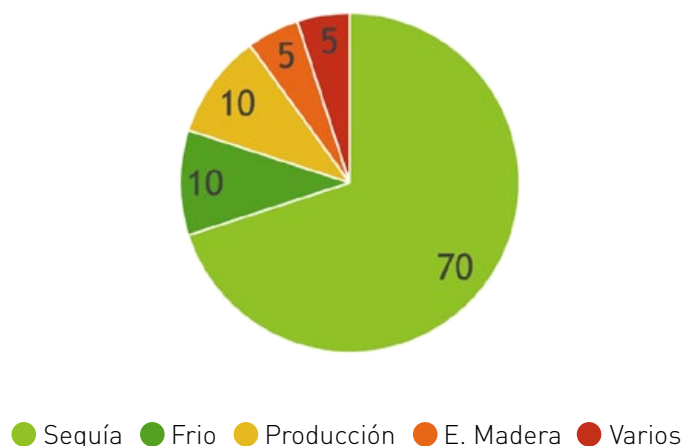
(2) Problemas de no desarrollo **por falta de vigor**:

La acrotonía es una característica propia de la vid y común con muchas otras plantas que tienen hábito de crecimiento similar (Lianas). Podemos afirmar que la viña "prioriza" el desarrollo de las yemas que están en posiciones más elevadas en el sarmiento respecto a las que están en la base.

Si la carga de yemas dejada en la poda es adecuada al vigor de la planta, brotan todas las yemas. Si



Daños brotación %



la carga es excesiva algunas no brotarán. Si la planta es muy vigorosa, desarrollará las yemas dejadas en la poda y emitirá gran número de chupones sobre yemas ocultas en la madera permanente.

El exceso de producción puede afectar al vigor y a la brotación del año siguiente. Una planta debilitada no podrá desarrollar las mismas yemas que una planta bien equilibrada.

En el mismo sentido, la adecuada nutrición mineral también influye sobre el vigor y el estado general de la planta. Una planta bien nutrida y con buenas reservas tendrá mejores garantías de brotación.

Para el cultivo de la vid es necesario un aporte hídrico mínimo. Aunque es una planta que se adapta bien a la sequía, necesita una cantidad de agua determinada para realizar la fotosíntesis y cumplir con su ciclo vegetativo. Una falta sistemática de agua, como la que viene padeciendo nuestro país en los 3 últimos años, lleva necesariamente a un descenso vigor de las plantas y por lo tanto a una brotación deficiente.

Debemos mencionar por último los problemas derivados de las defoliaciones provocadas por algunas plagas y enfermedades que hacen que la planta no complete su ciclo

vegetativo de forma adecuada, que la madera no agoste bien y que, por lo tanto, las yemas no queden bien formadas. Con frecuencia, aparece al final del ciclo vegetativo y sobre plantas defoliadas el fenómeno del rebrote. Este fenómeno es favorecido por lluvias y temperaturas templadas conocidas como **“veranillos”** que cada vez son más frecuentes. Estas yemas brotadas a destiempo, lo mismo que pasa con las yemas prontas, no suelen tener racimos y están destinadas a dar brotes inviables por el invierno, que se eliminarán posteriormente con la poda. Este fenómeno conocido, puede ser grave si afecta a yemas que se quieren dejar como yemas “vistas” en la poda de producción.

Teniendo en cuenta todas las causas anteriores (y alguna más que se nos pueda ocurrir adicionalmente) me resulta difícil hacer un diagnóstico global de la brotación irregular del viñedo en Castilla-La Mancha (450.000 ha. sobre 80.000 km²¡¡¡¡). De la parte que he visitado (Mancha Occidental, Valdepeñas y alguna zona de Manchuela, Toledo y Guadalajara) y de las impresiones de viticultores conocidos, puedo emitir como OPINION que la principal causa del problema que tratamos es la sequía acumulada estos 3 últimos años, junto con algunas otras que aparecen en el siguiente gráfico. 📊



Análisis de consumo de aceite de oliva en los hogares

Durante todo lo que llevamos de año 2023, en un contexto de reducción de compras, el consumo de aceite de oliva virgen extra en los hogares españoles cayó, debido a que el precio medio creció un 24,1 %, según se desprende del Informe de Consumo de Aceite del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Los hogares reducen un 5,1 % la compra de toda clase de aceite a cierre de año móvil agosto 2023, a pesar de aumentar su gasto en el sector un 17,8 %. Esto supone pagar 0,82 € por litro más que hace un año, dado que el precio medio litro de aceite de todos los tipos cierra en 4,21 €/litro, cuando tan solo hace un año se registraba en 3,39 €/litro.

El aumento de volumen según el consumo de aceite en los hogares,

orujo y girasol son los dos tipos que representan un valor en positivo con respecto al año anterior.

El aceite de oliva virgen extra pierde un 9,4 % de intensidad de compra, a pesar de crecer un 16,9 % en valor. Coincide con que es el tipo de aceite que registra el precio medio más alto del sector (5,76 €/litro) el equivalente a pagar un 36,8 % más por litro que el promedio del mercado. En España cada individuo consume 2,64 litros de aceite virgen extra, lo que supone un gasto de 15,24 € por persona.

En contraposición al sector oleícola, el aceite de girasol gana presencia en los hogares capturando un 8,7 % más de volumen. Hay que mencionar que coincide con ser el tipo de materia grasa que menor subida de precio medio realiza a cierre de año (6,5 %). El precio me-

dio de aceite de girasol cierra en 2,13 € por litro de producto, siendo la diferencia con respecto al año anterior de 0,13 € más pagados por litro. Es importante mencionar que este tipo de aceite mantiene su precio medio por debajo del promedio del sector.

El aceite de orujo, a pesar de mantener una proporción muy pequeña de las compras sobre la categoría, consigue cerrar con un crecimiento del 40,7 % en volumen y del 90,5 % del valor. Es por tanto el tipo de aceite que experimenta mayores variaciones del mercado. El precio medio litro cierra en 3,53 €/litro, supone pagar 0,92 € más por litro que hace un año, pero aun así es 0,16 € más asequible que el promedio del mercado, por lo que podría ser un factor determinante de cara a la elección de los hogares.

	Valor	Volumen
TOTAL ACEITE	17,8 %	-5,1 %
A.O VIRGEN	29,8 %	-3,6 %
A.O VIRGEN EXTRA	16,9 %	-9,4 %
A. OLIVA	17,7 %	-10,9 %
ACEITE DE GIRASOL	15,8 %	8,7 %
ACEITE DE MAIZ	-8,0 %	-25,1 %
ACEITE DE SOJA	-20,2 %	-26,5 %
ACEITE DE SEMILLA	-32,5 %	-51,8 %
ACEITE DE ORUJO	90,5 %	40,7 %

Tabla 1: % Variación vs mismo periodo del año anterior del Valor (miles de €) y Volumen (miles l) - agosto 2023.



Gráfico 1: Importancia de los tipos de aceites - agosto 2023.

CATEGORIAS

Los aceites de oliva representan el 66,4 % de los litros del sector oleícola, siendo su correspondencia en valor superior (81,9 %), debido a que se distribuyen a un precio medio superior al promedio del sector (5,20 vs 4,21 €/litro respectivamente).

El aceite de girasol es el segundo por orden de importancia con una cuota del 30,5 % en volumen y del 15,4 % en valor, coincidiendo con que ofrece un precio medio inferior al promedio (2,13 €/litro).

Por su parte, el 3,1 % restante de los litros del sector oleícola se

distribuye entre aceite de maíz, soja, orujo o semilla.

PERFILES

Cada individuo realiza una ingesta de 10,07 litros al año, a través de un gasto por persona de 42,41 €/litro. Este dato es superior en hogares formados por parejas con hijos de edad media o mayores, parejas adultas sin hijos o retirados, son aquellos que realizan una compra superior a lo esperado con relación a la extensión de población que representan. El colectivo formado por retirados es quien realiza la mayor ingesta per cápita a cierre de año móvil agosto 2023, con un 89,4 % más de canti-

dad ingerida por persona y año, el equivalente a realizar un consumo de 19,07 kilos, que supone 9,0 litro más ingeridos por persona y periodo de estudio.

Sí consideramos las comunidades autónomas intensivas en la compra de los distintos tipos de aceites, destacan Illes Balears, Andalucía, Galicia, Castilla y León o País Vasco.

Este producto representa el 2,51 del presupuesto medio asignado por hogar para la compra de productos de alimentación y bebidas y supone un 1,76 % del volumen total de la cesta por hogar.

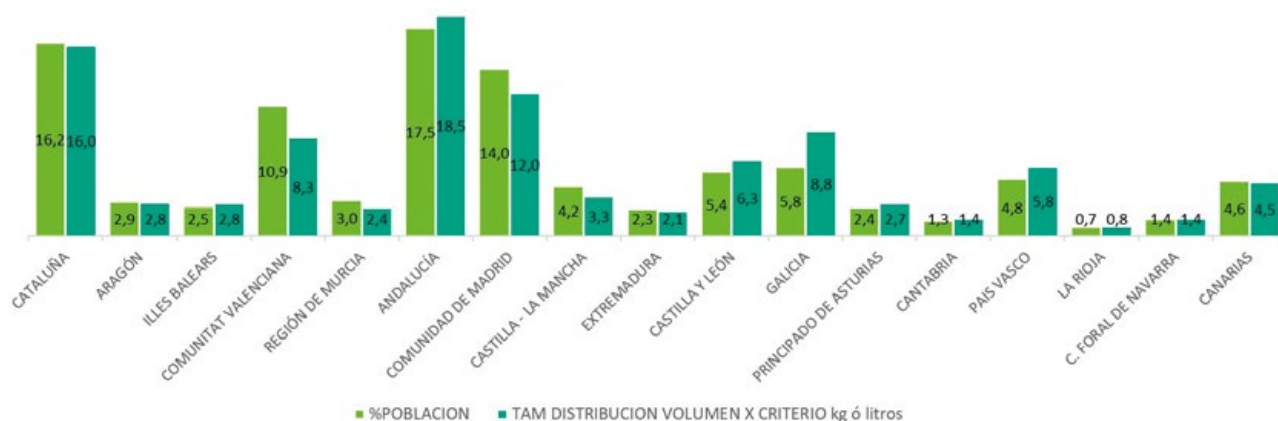


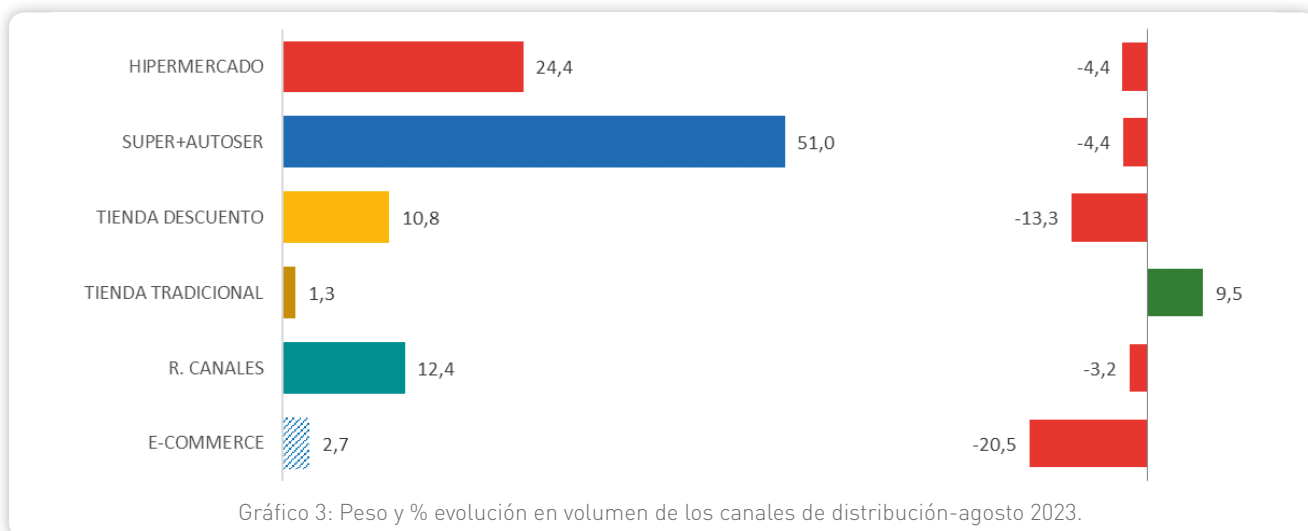
Gráfico 2: Porcentaje de Población y Distribución del volumen por Comunidades autónomas -agosto 2023.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El supermercado y autoservicio es el canal favorito para la compra de aceite, ya que distribuye la parte mayoritaria del volumen total a cierre de año móvil agosto 2023 (51,0 %), aunque pierde un 4,4 % de intensidad de compra con respec-

to al año anterior, misma caída en compras que la que experimenta el hipermercado, un canal que representa el 24,4 % de las compras de aceite. La tienda tradicional destaca por ganar intensidad de compra (9,5 %) en un contexto de reducción de la demanda del sector del 5,1 %, coincidiendo con que este canal es

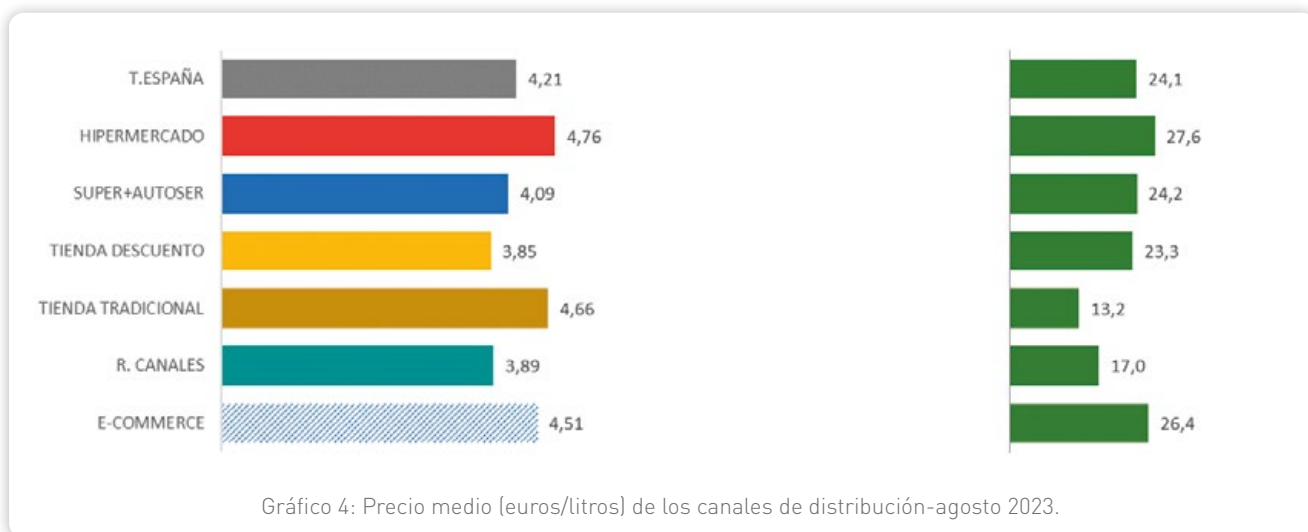
el que menos incrementa el precio medio (13,2 %) a pesar de tener un precio medio por litro superior al promedio. La tienda descuento y el e-commerce (comercio electrónico) experimentan las caídas más significativas (13,3 % y 20,5 % respectivamente).



El precio medio de aceite cierra el año móvil agosto 2023 a 4,21 €/litro, un precio un 24,1 % más alto que en los doce meses previos, equivalente a pagar 0,82 € más por litro de producto que hace un año. Este incremento de precio es transversal a todas las plataformas de distribución, siendo especialmente

más alto en el hipermercado (27,6 %), el canal que registra el mayor precio medio (4,76 €/litro), lo que supone pagar 0,55 €/litro más que el promedio. En el lado opuesto se encuentra la tienda descuento, que ofrece el precio medio por litro más competitivo del mercado (3,85 €/litro) a pesar de que se ha incre-

mentado un 23,3 % con respecto al periodo anterior. En cuanto al resto de los canales, el supermercado cierra con un precio inferior al del promedio (4,09 vs 4,21 €/litro), mientras que la tienda tradicional y el e-commerce ofrecen un precio medio superior (4,66 y 4,51 €/litro respectivamente).



Por todo ello, conocer los datos de consumo son claves para tener resultados positivos en la comercialización de aceite de oliva. Entender la situación en la compra

de Aceites y las oportunidades que se desprenden del mismo. En una primera parte analizar el mercado español en general y en una segunda parte como afecta a la categoría

para terminar con unas conclusiones y unas recomendaciones sobre momentos de consumo para aplicarlos en las estrategias de promoción y comunicación. 📍

Resultados de la nueva PAC en su primer año de aplicación

Gracias a las publicaciones que hace el FEGA de los informes de aplicación de la PAC y las superficies declaradas, vamos sacando conclusiones sobre los resultados de la aplicación de la renovada política agraria común en la campaña 2023.

Entre otras, se van confirmando advertencias que ya se hicieron desde las cooperativas de Castilla la Mancha, especialmente en los cultivos leñosos: el diseño de algunos de los eco regímenes se ha hecho sin tener en cuenta aspectos y limitaciones productivas de nuestra realidad regional.

Ya finalizando el año 2023 toca hacer revisión del resultado de aplicación de la nueva pac, para sacar conclusiones en cuanto al resulta-

do de los eco regímenes, es decir, cuánta superficie se ha acogido, cuáles han sido más interesantes en España y en nuestra región, los descensos en los importes esperados de los eco regímenes en función de las solicitudes presentadas, todo ello de obligatoria toma en consideración para las decisiones de los productores, así como para anticipar la evolución de superficies.

También es muy interesante, siguiendo con la temática de los eco regímenes, ver la evolución de determinados cultivos como son los "mejorantes", es decir, el bloque de leguminosas, proteaginosas, oleaginosas y crucíferas. Pero en especial los dos primeros grupos, porque ya anticipamos que ha habido aumentos significativos en sus superficies, y es previsible que se

mantenga el nivel de siembra en próximos años.

En definitiva, las sucesivas revisiones intermedias del plan estratégico de la PAC en España van a depender en gran medida de los análisis que desde el Ministerio y desde las comunidades autónomas se vayan haciendo. Y aquí nosotros avanzamos el nuestro.

Comenzando el análisis comparando las superficies declaradas en total a nivel nacional y regional. Como vemos en el cuadro inferior, hay un descenso del número de solicitudes de ayuda PAC (-3,95%), frente a una superficie declarada que se mantiene estable. Castilla la Mancha representa el 15,59% de las solicitudes, y el 18,90% de las superficies declaradas.

TOTAL SOLICITUDES					
CC.AA.	Nº Solicitudes Presentadas	Nº Sol. Ay. Direct. y Des. Rural	Nº Sol. Exclusivas de Ay. Directas	Nº Sol. Exclusivas Ayudas Des Rural	Total Hectáreas Declaradas
Castilla-La Mancha	97.013	27.497	68.758	758	4.197.295
TOTAL	622.404	181.039	433.647	7.718	22.205.644

Fuente: Cooperativas de España con datos FEGA

Si analizamos el reparto de las superficies en hectáreas, ahí es donde encontramos variaciones significativas; por ejemplo, hemos pasado en un año de 165.126,00 has de proteaginosas y leguminosas, a 241.838,83 has en 2023, 76.712,83 has de incremento neto de hectáreas, un 46% ni más ni menos. Así de cara a estas siembras de final de 2023, nos preguntamos, ¿el nivel de siembra puede ser mantenido de cara a 2023-2024?, ¿hay material de siembra suficiente a precios razonables para el productor?, ¿va a influir este hecho en el próximo acogimiento a los eco regímenes, con una deriva - aún mayor - hacia los espacios

de biodiversidad? La sequía de 2023 ha provocado que la mayor parte de esas superficies de leguminosas y proteaginosas no se hayan podido cosechar, por lo que difícilmente se podrá acondicionar producción para reutilización en la propia explotación como material de siembra. Ante este hecho, desde Cooperativas Agroalimentarias de Castilla la Mancha se ha solicitado a la Junta de comunidades una flexibilización en el porcentaje de cultivos mejorantes para acogerse al eco régimen de rotación con cultivos mejorantes, del 10 al 5%, o bien que se pueda cumplir el 10% totalmente con oleaginosas o crucíferas. De manera preliminar,

aunque en el momento de escribir este artículo no está publicado ni el Real Decreto de campaña, ni la Orden respectiva de nuestra consejería, se nos ha manifestado que no hay intención de aplicar esta flexibilidad solicitada.

En cuanto a otros productos, como el trigo o el maíz, este año ha habido bajadas significativas de superficies en los trigos - tanto duro como blando -, centenos, y oleaginosas, probablemente a favor de las leguminosas y proteaginosas. En cuanto a cultivos leñosos siguen creciendo de manera significativa las plantaciones de frutos de cáscara.

SUPERFICIES CASTILLA MANCHA EN PAC 2022 VS 2023 datos en hectáreas	CLM AÑO 2022 REGADÍO + SECANO	TOTAL SECANO + REGADÍO CLM 2023	PORCENTAJE DE VARIACIÓN SUP. 23 vs 22
Tierra de cultivo (has):			
Trigo blando	303.963,00	275.127,18	90,5%
Trigo duro	7.032,00	5.162,80	73,4%
Maíz	20.289,00	17.260,79	85,1%
Cebada	720.334,00	711.382,49	98,8%
Centeno	13.189,00	11.339,91	86,0%
Avena	167.453,00	185.690,28	110,9%
Otros cereales	96.309,00	83.145,79	86,3%
Oleaginosas	202.732,00	174.415,70	86,0%
Proteaginosas	43.230,00	70.460,99	163,0%
Leguminosas consumo humano	31.614,00	31.991,75	101,2%
Leguminosas consumo animal	90.282,00	139.386,09	154,4%
Barbecho tradicional y medioambiental	676.150,00	689.864,96	102,0%
Cultivos leñosos y otros cultivos permanentes (ha)			
Frutos secos	214.957,00	224.070,61	104,2%
Olivar	338.380,00	343.096,26	101,4%
Viña	397.994,00	393.188,61	98,8%
Pastos permanentes	542.658,00	632.512,45	116,6%

Fuente: elaboración propia con datos FEGA

Siguiendo con el análisis de evolución de superficies, centrémonos en los eco regímenes. Recordemos que existen eco regímenes de varios tipos: para pastos, para cultivos leñosos en función de la pendiente media, y en los cultivos herbáceos en función de la pluviometría y/o el riego posible. Y un eco régimen de carácter horizontal, aplicable tanto a leñosos como herbáceos, como es el eco régimen de espacios de biodiversidad.

Las superficies solicitadas y declaradas, junto con las cuantías provisionales de la ayuda a los eco regímenes, nos ayudan a sacar algunas conclusiones sobre el diseño de los eco regímenes y su adecuación –o falta de ella, mejor dicho– a la realidad productiva regional.

Si manejamos los datos en conjunto, la situación parece nor-

mal. Castilla la Mancha ha tenido en 2023 un 82,61 % de su superficie declarada en la solicitud unificada acogida a eco-regímenes. El dato nacional es de un 86,84 %, que, si bien estamos más de 4 puntos por debajo de la media, no es una gran diferencia porcentual. Las grandes diferencias se advierten cuando miramos eco régimen a eco régimen.

SUPERFICIE TOTAL ACOGIDA A ECO REGÍMENES POR TIPOLOGÍA DE CULTIVO (ha)		
SECANO + REGADÍO	Castilla-La Mancha	TOTAL
Tierra de cultivo		
Ayuda Básica a la Renta para la Sostenibilidad	2.451.049	10.471.459
Ecorregímenes (rotación y siembra directa)	1.336.946	6.943.713
% Superficie (SU) acogida a eco-régimen	55%	66%
Cultivos Leñosos y otros cultivos permanentes		
Ayuda Básica a la Renta para la Sostenibilidad	977.232	4.244.819
Ecorregímenes (cubierta vegetal y cubierta inerte)	229.360	2.378.067
% Superficie (SU) acogida a eco-régimen	23%	56%
Pastos Permanentes y Pastos Temporales		
Ayuda Básica a la Renta para la Sostenibilidad	711.223	7.281.326
Ecorregímenes (pastoreo extensivo y siega sostenible)	667.480	6.717.756
% Superficie (SU) acogida a eco-régimen	94%	92%
Tierra de cultivo/Cultivos Permanentes		
Ecorregímenes (espacios de biodiversidad y lámina de agua)	1.186.029	3.066.542

Fuente: Cooperativas de España con datos FEGA

Con estas superficies declaradas, ha habido reducciones en la ayuda prevista en algunos de los eco regímenes, como se muestra en la tabla siguiente:

PAC

Ecorrégimen			IMPORTE UNITARIO PLANIFICADO (€/ha)	Tramo 1		Tramo 2	
				umbral (ha)	importe (€/ha)	umbral (ha)	importe (€/ha)
Agricultura de carbono y agroecología: Pastoreo extensivo, siega y biodiversidad en las superficies de Pastos Húmedos			62,16	≤ 65	51,134820	>65	43,510000
Agricultura de carbono y agroecología: Pastoreo extensivo, siega y biodiversidad en las superficies de Pastos Mediterráneos	Peninsular		40,96	≤ 95	33,695016	>95	27,190000
	Insular		62,96	≤ 95	55,695016	>95	49,190000
Agricultura de carbono y agroecología: Rotaciones y siembra directa en tierras de cultivo de secano	Peninsular	Sin plurianualidad	47,67	≤ 70	47,670000	>70	36,905197
		Con plurianualidad	72,67	≤ 70	72,670000	>70	61,905197
	Insular	Sin plurianualidad	75,67	≤ 70	75,670000	>70	64,905197
		Con plurianualidad	100,67	≤ 70	100,670000	>70	89,905197
Agricultura de carbono y agroecología: Rotaciones y siembra directa en tierras de cultivo de secano húmedo			85,72	≤ 30	70,516036	>30	49,361225
			Con plurianualidad	110,72	≤ 30	95,516036	>30
Agricultura de carbono y agroecología: Rotaciones y siembra directa en tierras de cultivo de regadío	Peninsular	Sin plurianualidad	151,99	≤ 25	139,525998	>25	97,668199
		Con plurianualidad	176,99	≤ 25	164,525998	>25	122,668199
	Insular	Sin plurianualidad	231,99	≤ 25	219,525998	>25	177,668199
		Con plurianualidad	256,99	≤ 25	244,525998	>25	202,668199
Agricultura de carbono: Cubiertas vegetales y cubiertas inertes en cultivos leñosos en terrenos llanos (pendiente inferior al 5 %)	Peninsular	Sin plurianualidad	61,07	≤ 15	61,070000	>15	61,070000
		Con plurianualidad	86,07	≤ 15	86,070000	>15	86,070000
	Insular	Sin plurianualidad	101,07	≤ 15	101,070000	>15	101,070000
		Con plurianualidad	126,07	≤ 15	126,070000	>15	126,070000
Agricultura de carbono: Cubiertas vegetales y cubiertas inertes en cultivos leñosos en terrenos de pendiente media (pendiente igual o mayor al 5 % e inferior al 10 %)	Peninsular	Sin plurianualidad	113,95	≤ 15	113,950000	>15	113,950000
		Con plurianualidad	138,95	≤ 15	138,950000	>15	138,950000
	Insular	Sin plurianualidad	177,95	≤ 15	177,950000	>15	177,950000
		Con plurianualidad	202,95	≤ 15	202,950000	>15	202,950000
Agricultura de carbono: Cubiertas vegetales y cubiertas inertes en cultivos leñosos en terrenos de elevada pendiente y bancales (pendiente igual o mayor al 10 %)	Peninsular	Sin plurianualidad	165,17	≤ 15	165,170000	>15	115,619000
		Con plurianualidad	190,17	≤ 15	190,170000	>15	140,619000
	Insular	Sin plurianualidad	253,17	≤ 15	253,170000	>15	203,619000
		Con plurianualidad	278,17	≤ 15	278,170000	>15	228,619000
Agroecología: Espacios de biodiversidad en tierras de cultivo y cultivos permanentes			56,04		46,100311		46,100311
Agroecología: Espacios de biodiversidad en cultivos bajo agua			156,78		156,780000		156,780000

Fuente: www.FEGA.es

Los datos de acogimiento de los eco-regímenes en Castilla la Mancha muestran algunas conclusiones: en lo que concierne a los cultivos herbáceos, tenemos una acogida un 11% inferior a la media nacional en el eco-régimen de rotación y siembra directa. Por tanto, y a pesar de ser la segunda comunidad autónoma española en superficie de estos cultivos, los eco regímenes específicamente diseñados para esta tipología de cultivos han tenido mucho más atractivo en otras comunidades. Por el contrario, muchos de nuestros titulares de herbáceos se han “refugiado” en el eco régimen de espacios de Biodiversidad, que ha tenido una penalización del 18% de su importe, frente a, por ejemplo, siembra directa y rotación en herbáceos de secano que ha tenido 0% de penalización. Eso da

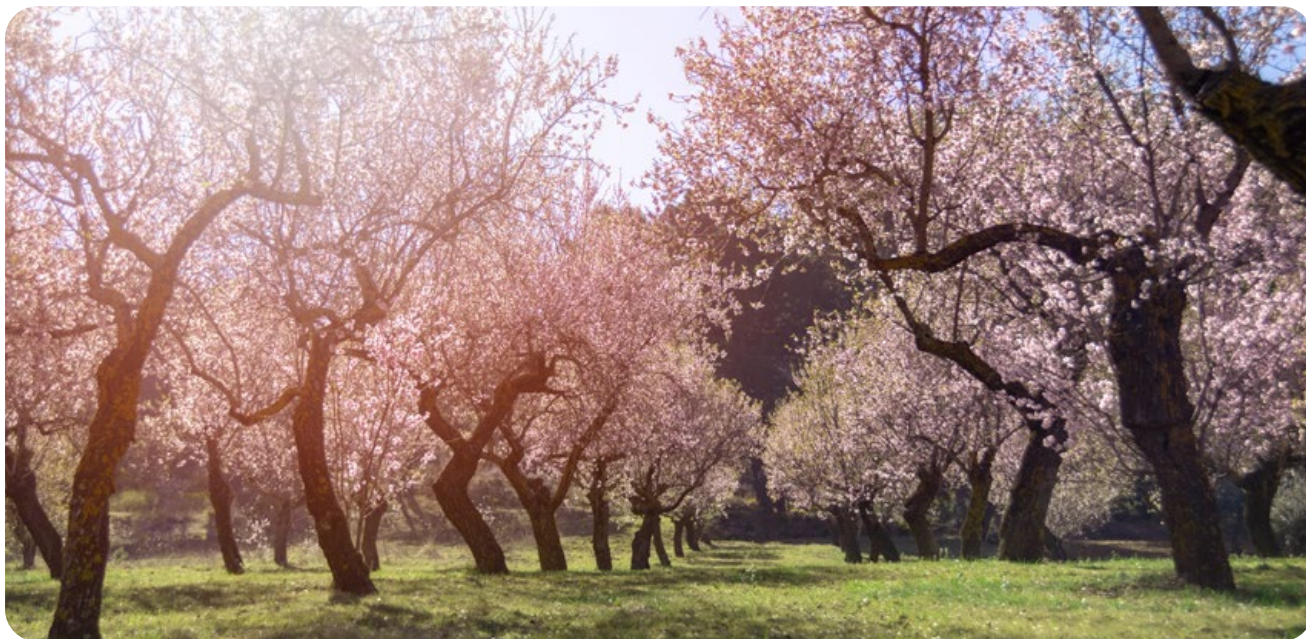
en neto como resultado pérdida de ayudas públicas en Castilla la Mancha en el sector de las tierras arables y los herbáceos.

Pero este efecto es mucho más escandaloso en los cultivos leñosos. En los mismos, como se ve en la tabla de “SUPERFICIE TOTAL ACOGIDA A ECO REGÍMENES POR TIPOLOGÍA DE CULTIVO”, el porcentaje de superficie de leñosos y permanentes acogido a eco-régimen es en Castilla la Mancha es de un **23%, frente a un 56%** de media española. Claramente los eco regímenes de cubiertas vegetales, tanto vivas como inertes, no han tenido implantación relevante (la mitad de implantación que en el resto del país, y ni siquiera una de cada 4 hectáreas se ha acogido). Y efectivamente, al igual que en herbáceos, una vez más ha

sido el eco regímenes de espacios de biodiversidad el que ha sido refugio para estos cultivos.

Hasta tal punto que nuestra comunidad autónoma copa casi un 39% del total de superficies de espacios de biodiversidad de toda España. Y con una penalización de un 18% en su cuantía.

La primera inferencia es clara: es necesario un rediseño de los eco regímenes, más para nuestra región que para ninguna otra, que propicie una mayor posibilidad de acogimiento y atractivo para los agricultores de la región en los herbáceos y especialmente en los leñosos. Esa es la tarea que nos queda en el rediseño del plan estratégico de la PAC, cuando se hagan los primeros análisis oficiales, que ahora empiezan.. 🌱



Los efectos de la sequía prolongada perjudican notablemente al almendro

La campaña de recolección de la almendra ha finalizado con un balance bastante negativo en nuestra región. Al igual que en otros cultivos, la sequía, debido al fuerte estrés hídrico, ha afectado al almendro en secano disminuyendo el tamaño del fruto y la pepita ocasionando a su vez una pérdida de valor de la producción obtenida; en regadío ha afectado en menor medida y se ha podido recolectar una almendra de tamaño normal. A pesar de la sequía, la calidad organoléptica de la almendra recogida ha sido buena.

Como todos sabemos el almendro es un árbol que aguanta bien las altas temperaturas y la falta de agua, pero este año el calor extremo y la falta de agua han puesto al árbol en una situación límite, que ha estado cerca en muchas zonas, de secar los árboles y tener que arrancarlos. Afortunadamente las lluvias caídas en los meses de mayo y junio evitaron lo que preveíamos iba a ser una catástrofe y salvó en parte la cosecha y al árbol.

Si bien es cierto que hemos pasado años de sequía, esperando una lluvia que no caía cuando más beneficia a la planta, nunca habíamos vivido una situación tan prolongada de ausencia de lluvias; el déficit hídrico se va acumulando en las plantaciones de secano y el árbol año tras año sufre un deterioro paulatino afectando al tamaño, a la calidad y a los costes de producción por kilo de almendra (a menor rendimiento por hectárea mayor es el coste de producir un kilo de almendra).

A la espera de recopilar todos los datos de producción, con la situación descrita, lógicamente esperamos una cosecha menor a la de años anteriores. De seguir las mismas condiciones meteorológicas, las consecuencias serán aún peores. De hecho, venimos observando la relación entre ausencia de lluvias y reducción de beneficios con el recorte de inversiones en las parcelas de secano. Efectivamente, la rentabilidad económica cada año se reduce como consecuencia de la falta de lluvias y la reducción de la

producción, por tanto, el productor recorta en la compra de abono o fitosanitarios. Siendo optimistas pensando en la mejora de la meteorología, es decir aunque llueva, la planta necesitaría un período de recuperación. En el caso de regadío, las plantaciones de intensivo tienen el agua necesaria, los costes de producción son distintos y por tanto tiene otra calidad.

Con la campaña prácticamente finalizada con vistas a la comercialización, aún pensando en que hay quien guarda la cosecha para momentos mejores, el futuro no es halagüeño. Todo depende del mercado americano que supone el 80% del mercado mundial.

¿Y qué decir de los ecoregímenes? Pues que no son nada efectivos para nuestro cultivo. Entendemos que no tienen los efectos que buscan con la PAC y lejos de beneficiar crean un problema añadido a los agricultores que es su realización. Eso sí, aquí estamos las cooperativas para ayudar a los agricultores para lo que necesiten. 🌱

Con la mirada puesta en la IGP Pistacho Manchego y en la interprofesional del Pistacho

Terminamos el 2023 con cierta satisfacción una vez terminada la campaña de recolección del pistacho. Aumenta la producción, la calidad del fruto es buena y el valor de nuestro producto se incrementa. La tendencia es claramente al alza.

Nuestra previsión de cosecha se eleva hasta las 6.000 toneladas de pistacho, lo que supone un crecimiento de la producción del 70% respecto al año pasado, según las estimaciones basadas en los operadores ya que la administración no recoge hasta el momento las cifras de los productores y por tanto no podemos aportar datos oficiales.

La producción ha sido buena, pero observamos una reducción del calibre del pistacho pasando de entre 20-22mm de campañas anteriores a los 18-20 mm de la última. Entendemos es una consecuencia de la sequía como es otra observación que nos hacen llegar los agricultores: la yema de flor de la próxima campaña se ha quemado y por tanto aquellas plantas que este año han producido, no tendrán producción el año que viene afectando a las cosechas de 2024 y 2025. En realidad, es difícil sacar conclusiones sobre la producción de los próximos años porque habrá cosecha procedente de plantaciones

que mantienen su yema en flor y de nuevas superficies. Por tanto, aún es pronto para prever una reducción de la producción debido a la caída de yemas de flor puesto que hasta la recolección queda mucha campaña por delante. De momento el árbol está en período de hibernación y esperamos que no afecte heladas, si las hay, el pedrisco o temperaturas extremas.

Doblamos prácticamente la producción respecto a la campaña pasada y vemos que la calidad es buena. El pistacho no deja de sorprendernos y seguimos aprendiendo año tras año. Por ejemplo, he-



mos observado una característica muy común esta campaña como ha sido la obtención del conocido como "pistacho manchado". Y es que las lluvias caídas en el mes de septiembre ocasionaron la rotura de la cascara antes de la maduración del pistacho. El pronóstico es que la mitad del total de la cosecha es de pistacho manchado y por tanto no se podrá vender como "snack" sino que se destinará a la industria, otro canal de venta en auge en la actualidad, con precios al alza desde la pasada campaña. Por tanto, vemos positivo para el sector esta opción de venta en la cual el producto tiene un valor creciente. Por ello lo estamos defendiendo de cara a las fechas navideñas, el período con el pico de ventas más fuerte.

Respecto al pistacho con cáscara podemos decir que la campaña pasada fue muy buena debido al aumento de su consumo a nivel

mundial y a pesar de que EEUU es el mayor productor. Por el contrario, el pistacho ecológico sí está sufriendo la caída del consumo del mercado europeo principalmente, compensada con la bajada de precios posibilitando el aumento de las ventas.

Acabamos de comenzar la campaña de comercialización y ya hemos podido cerrar contratos importantes. El pistacho español es cada año más reconocido en toda Europa; y los operadores de Castilla-La Mancha están consiguiendo un merecido reconocimiento en los mercados europeos permitiendo ganar cuotas de mercado, a pesar de la bajada del consumo de pistacho ecológico.

A nivel nacional, el desafío en la comercialización pasa por lograr abastecer la demanda en nuestro país. Para ello sería necesario

lanzar campañas dirigidas al consumidor informando sobre la producción española de pistacho y su calidad, con la intención de reducir la importación del producto procedente de otros países. Para ello estamos trabajando con la administración regional en la creación de la IGP Pistacho Manchego y de forma paralela en la Interprofesional del Pistacho. Estos organismos deberán ser una herramienta de promoción del producto a nivel nacional, europeo y mundial y por consiguiente deberán contribuir a incrementar el consumo por encima de la producción. Estamos en un momento bonito, en los inicios de un sector y por lo tanto todos los operadores debemos implicarnos para favorecer la integración del sector pensando en el cooperativismo como modelo ideal para desarrollar esta integración. 🌱

BBVA

Creando Oportunidades

Agropréstamo Inversión

Juntos para afrontar los nuevos retos del campo

El uso eficiente del agua, la renovación de maquinaria o la monitorización de tus cultivos, son **inversiones** que quizá ya estás valorando **para afrontar la transición hacia los nuevos desafíos de tu explotación.**

En BBVA contamos con **soluciones especializadas de financiación para agricultores y ganaderos.**

Pregunta a nuestros especialistas en oficina o consulta espacio Agro en bbva.es.

Financiación sujeta a previa aprobación de BBVA.
Si domiciliaste la PAC 2023 en BBVA el agropréstamo inversión no tendrá comisión de apertura si lo solicitas antes del 31/12/2023.



Castilla-La Mancha presenta de nuevo sus vinos en la World Bulk Wine Exhibition



Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha ha estado presente un año más en la World Bulk Wine Exhibition celebrada en Amsterdam (Holanda), durante los días 20 y 21 de noviembre, para apoyar a las cooperativas participantes y patrocinadores como Globalcaja.

El director general, Juan Miguel del Real, y el técnico sectorial vitivinícola, Bienvenido Amorós, acompañaron a las cooperativas que viajaron a la capital holandesa para presentar sus vinos, mostrando así el apoyo de la entidad tras una campaña corta de producción y de excelente calidad.

Un año más nuestros vinos cosecharon una magnífica acogida en la que es la feria internacional de vino a granel más importante del mundo, en la que se presentaron vinos de 60 países y se dieron cita productores, corredores, agentes y compradores de todo el mundo, vinos de 60 países. 🍷





Encuentro empresarial vitivinícola con bodegas en Portugal



Castilla-La Mancha



IPEX
Instituto de Promoción Exterior

Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha, en colaboración con el IPEX, desarrolló en el mes de octubre, una vez finalizada la vendimia, un viaje técnico a Portugal visitando en concreto las regiones de Alentejo, Setúbal y Lisboa-oeste para conocer diferentes bodegas cooperativas y empresas vitivinícolas de la zona. Responsables de nueve cooperativas vitivinícolas participaron en este viaje para ampliar sus conocimientos y compartir técnicas con productores de estas zonas vitivinícolas.

Una expedición en la que participaron la Cooperativa Ntra.

Sra de Manjavacas (Mota del Cuervo), Santiago Apóstol (Montealegre del Castillo), Yuntero (Manzanares), San Antonio Abad (Villamalea), Bodegas Alcardet (Villanueva de Alcardete), Cooperativa Cristo de la Vega (Socuéllamos), Cooperativa Santa Catalina (La Solana), DCOOP (Alcázar de San Juan) y Vidasol (Villarrubia de los Ojos).

Un viaje técnico al que también acudieron el director general de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha, así como el portavoz sectorial vitivinícola de la organización y los técnicos sectoriales, representantes de la Dirección General de Alimentación

Y Cooperativas de la Consejería de Agricultura, y el director de Banca Rural de Globalcaja.

El primer día se visitaba la **Adega Cooperativa de Vidigueira, Cuba e Alvito** que se encuentra en el corazón del Alentejo, entre Évora y Beja. Fundada en 1960 para proteger el viñedo, el vino y el estilo de vida milenario de esta subregión vitivinícola, con una producción aproximada de 6 millones de litros de vino al año y 8 millones de kilos de uva por cosecha, fruto de la explotación de unas 1500 hectáreas de viñedo de sus aproximadamente 300 socios, es hoy una bodega moderna y destacada. Empeñados en

la protección de variedades (=castas) de uva autóctonas, que contribuyen a la especificidad de sus vinos de: Aragonez, Trincadeira, Alfrocheiro, Castelão, Moreto, Syrah y Alicante Bouschet (variedades tintas), y Perrum, Roupeiro, Manteúdo, Arinto y Antão Vaz (variedades blancas), siendo esta última la que otorga un mayor reconocimiento a la subregión de Vidigueira; única zona con viñedos viejos de esta variedad autóctona única. Como atractivo enoturístico se encuentra la “Casa das Talhas”, donde la bodega se convierte en heredera de las costumbres y técnicas artesanales milenarias de vinificación traída por los romanos al Alentejo del auténtico “Vinho de Talha” (talla de arcilla).

La expedición conoció el segundo día, por la mañana, la **Adega Santo Isidro de Pegões**, situada entre dos reservas naturales, el estuario del Tajo al noroeste y el río Sado al suroeste, presenta condiciones edafoclimáticas privilegiadas de influencia mediterránea con suelos arenosos muy pobres que origina vinos de características únicas. La Cooperativa Agrícola se constituyó el 7 de marzo de 1958, inicialmente con un importante apoyo financiero y tecnológico estatal, en los últimos 15 años ha emprendido una estrategia sistemática de modernización y estabilización financiera con el objetivo



de mejorar y potenciar los vinos con marca propia. Con una facturación de 24,5 millones de € envasa 18 millones de botellas con 200 marcas de vino la producción de sus 100 socios que abarcan 1.800 ha totalmente mecanizadas con una enorme reserva de agua en su subsuelo, es un modelo de éxito en el cooperativismo vitivinícola luso; habiendo sido distinguidos en 2014 la 4ª mejor empresa de vinos de Portugal y la 37ª del mundo por la “asociación mundial de periodistas y escritores de vino y licores”. Recolectan 11 millones de Kg de uva al año, 70% tinta y 30% blanca. Las variedades tintas producidas son Castelão (Periquita) 65%, Touriga Nacional, Aragonês, Trincadeira, Cabernet Sauvignon, Shiraz, etc. Y un 35% de blancas predominando: Fernão Pires 40%, Moscatel

25%, Tamarez, Arinto, Antão Vaz, Chardonnay, etc. Y vende toda su producción embotellada el 65% al mercado nacional y el 35% al mercado internacional.

El segundo día por la tarde se visitaba la **Adega Cooperativa de Palmela da Região do Moscatel de Setúbal** fundada en 1955 zona vitivinícola en la llanura arenosa del municipio de Palmela cuya producción supera los 8 millones litros, siendo 70% vino tinto, 25% vinos blancos y 5% moscatel, con 300 socios que poseen un millar de hectáreas, casi todo se embotella a través de 5 líneas automáticas con capacidad para 10.000 botellas/hora; habiendo actualizado su tecnología, tanto de fabricación como de embotellado. Aunque produce todo tipo de vinos, destaca por



su calidad el Moscatel de Setúbal, vino generoso portugués con denominación de origen controlada (DOC) de la península de Setúbal, con una graduación entre 17° y 20°, y existen dos tipos de Moscatel de Setúbal, el blanco y el tinto, elaborados respectivamente a partir de las castas Moscatel de Setúbal y Moscatel Roxo.

El tercer día, por la mañana el grupo llegaba a la **Adega Cooperativa da Vermelha-Cadaval**, situada en la antigua provincia de Estremadura, hoy Lisboa-oeste, nació hace 60 años con la marca Mundus, palabra latina que se traduce como “el mundo” en honor a los navegantes portugueses que iniciaron el descubrimiento por el mundo. Venden 9 millones de litros (40% blanco y 60% tinto) en 6 millones de botellas (hacen envasado para otras bodegas) con mayor presencia en mercados de exportación (EEUU, China, UE, etc.). Principales castas: Fernão Pires en blanco y Aragonez en tinto, todo ello en 1.500 ha y con 600 socios con explotaciones y par-

celas muy pequeñas con muchos problemas de enfermedades criptogámicas (más de 10 tratamientos), facturando 8 millones de € al año. La mayoría de los viticultores no son profesionales y diversifican su actividad con frutales de hueso (actividad más rentable).

El tercer día por la tarde se visitaba la **Adega Regional de Colares**, que fue fundada en 1931 siendo la bodega más antigua de Portugal, aglutinando hoy más del 50% de la producción total y más del 90% de los viticultores de la Región más occidental de Europa continental y la región productora más pequeña de vinos tranquilos del país. Su hermoso edificio data de principios del siglo XX, con un interior imponente, que alberga barriles de madera, barricas y cubas que suman más de un millón de litros de capacidad. Posee variedades de uva únicas (Ramisco y Malvasía de Colares), viñedo sobre suelos arenosos profundos inusuales, donde incluso el insecto vector de la filoxera no podía prosperar, con enorme in-

fluencia del Océano Atlántico, azotado por vientos marinos fuertes y salados, con uno de los índices de insolación de verano más pobres de Portugal. Con la vinificación de uvas de las explotaciones de sus socios la cooperativa desempeña una importante función social, en relación con el sector agrícola del municipio de Sintra.

El cuarto y último día se visitaba: **CONFAGRI** (Confederación Nacional de Cooperativas Agrícolas y Crédito Agrícola de Portugal) que representa la estructura cumbre de prácticamente todo el Universo Cooperativo Agrícola portugués, entidad que pertenece al COGECA – Comité General para la Cooperación Agrícola de la Comunidad Europea desde la entrada en la CEE, con representación permanente en Bruselas hasta hoy. Es la entidad que ha hecho posible la realización del viaje con Cooperativas Agro-alimentarias C-LM, mereciendo una mención especial la colaboración de nuestro amigo portugués Domingos Godinho. 🇵🇹



CUMPLE CON LA LEY DE BIENESTAR ANIMAL

SEGURO OBLIGATORIO
DE RESPONSABILIDAD CIVIL
PARA TU PERRO

DESDE 36,20€/ANUAL
(LÍMITE POR SINIESTRO 300.000€)



CONSULTA NUESTROS
SEGUROS DE SALUD
PARA MASCOTAS

www.segurosdelcampo.es
926546976

Agroacm
seguros del campo

Entrevista a **JULIÁN MARTÍNEZ LIZÁN**,
CONSEJERO AGRICULTURA, GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL



Julián Martínez Lizán es el consejero de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural de Castilla-La Mancha desde el pasado mes de julio. Su nombramiento fue una de las seis nuevas incorporaciones al Gobierno regional de Emiliano García-Page. En la anterior legislatura fue diputado autonómico y presidente de la Comisión de Agricultura, Agua y Desarrollo Rural en las Cortes de Castilla-La Mancha. En su localidad natal, Hellín (Albacete), fue primer teniente de Alcalde y concejal de Agricultura.

Tras los primeros meses al frente de la Consejería y habiendo mantenido el pasado mes de octubre su primer encuentro institucional con el Consejo Rector de Cooperativas Agro-alimentarias, queremos conocer su visión de la agricultura, del cooperativismo y proyectos futuros de su consejería.



PREGUNTA.- ¿Qué balance hace de estos primeros meses al frente de la Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural?

RESPUESTA.- Hemos empezado con fuerza y con ilusión y este casi medio año que llevo al frente de la Consejería puedo decir que hemos cumplido con compromisos adquiridos como el de empezar pagar el primer día que se podía los 225 millones correspondientes a la PAC, correspondientes a la Ayuda Básica, Pagos Redistributivos y Jóvenes. Además, quiero destacar que tal y como hemos defendido siempre, la negociación de esta PAC ha sido buena y ha traído más dinero a nuestra región. Y fíjese, no es algo que estemos diciendo nosotros, es que hasta desde Andalucía se ha reconocido, lo que pone de manifiesto que Castilla-La Mancha ha sido beneficiada con una aportación mayor de la que venía recibiendo.

También en relación con la Política Agraria Común, hemos mantenido reuniones con el sector para desarrollar la aplicación de su Plan Estratégico. Con la información que hemos recogido hemos preparado un documento que hemos enviado al Ministerio de Agricultura para que tenga en cuenta nuestras propuestas en temas importantes como la prórroga del uso obligatorio del cuaderno digital de explotación hasta septiembre de 2024.

Otro ejemplo del trabajo realizado es que hemos resuelto 63,2 millones en reestructuración para incrementar el potencial vitivinícola que tenemos; hemos firmado los convenios con los 29 Grupos de Desarrollo Rural a cuya disposición se han puesto 94 millones de euros; hemos adjudicado ya 18'5 millones para la mejora, modernización, innovación y digitalización de las explotaciones agrarias y ganaderas, de los 20 millones que había adjudicado el Ministerio de Agricultura de fondos MRR; hemos reconocido dos nuevas EAPIR y se ha modificado el Decreto con el objetivo de favorecer la integración comercial de las cooperativas. También se acaba de convocar una nueva edición de

los Premios Gran Selección 'Campo y Alma' 2024 que en esta edición incorporan como nuevo producto la cebolla de la IGP Cebolla de La Mancha; hemos resuelto ayudas VINATI por valor de 23 millones para 67 proyectos, un hito histórico dado que es la primera vez que se han aprobado todos los expedientes presentados que cumplían con los requisitos, hemos acabado con la viruela ovina y caprina un año después de que empezase...

Por tanto, y aunque siempre se puede hacer más, creo que podemos estar medianamente satisfechos con el trabajo hecho en estos cinco meses. Le puedo decir que no somos personas complacientes, en absoluto, por eso vamos a seguir trabajando con inteligencia y sin escatimar esfuerzos, conscientes de que nuestro sector aporta casi una quinta parte del PIB regional, el 18% y por tanto es esencial. Con esa responsabilidad es con la que afrontamos cada día.

P.- Tras los primeros contactos con las organizaciones agrarias, cooperativas y demás colectivos del sector agroalimentario ¿Cuáles han sido las primeras medidas que ha tomado desde que llegó a la Consejería?

R.- Lo primero que se decidió fue realizar una reorganización de la estructura de la propia consejería, para amoldarla a las nuevas consideraciones que tendremos que gestionar con el PEPAC, teniendo claro que el tema administrativo va a jugar un papel importante en este periodo, además intentaremos simplificar el máximo posible todos los tramites de solicitudes que se realicen ante esta consejería.

Por citar algunas cuestiones concretas, y después de esos contactos, vamos a elaborar un Plan Estratégico para la Ganadería en el que va a tener especial relevancia la ganadería extensiva, dada la situación que están atravesando de dificultad en estos momentos. También en relación con la ganadería, en 2024 vamos a aumentar el presupuesto de sanidad animal

un 13,4%, pasando de 29,3 a 37,9 millones. Esta es una partida que me gustaría no tener que poner encima de la mesa porque significaría que no habría problemas, pero somos conscientes de la realidad y por tanto tenemos que atender las dificultades que, en este caso los ganaderos, además por cuestiones climáticas, están pasando.

Por otro lado, y como ya hemos dicho, vamos a aumentar el apoyo destinado a seguros agrarios para que agricultores y ganaderos puedan hacer esos seguros con más subvenciones, lo que permitirá hacer frente al cambio climático con un mayor nivel de protección hacia la economía de las explotaciones.

También quiero citar, porque creo que es una cuestión clave, que nos estamos encontrando con una problemática común en materia de relevo generacional y es que la inmensa mayoría de los sectores están envejecidos y esto es un problema transversal. Por eso, antes de que acabe el año vamos a sacar una convocatoria de 50 millones para incorporaciones y modernización de explotaciones, implementando nuevas medidas que favorezcan aún más si cabe la instalación de nuestros jóvenes, además de dotarles de mayor apoyo económico para el inicio de sus actividades.

P.- Termina ahora un año muy complicado para el sector con falta de lluvias, reducción drástica de cosechas, incrementos de los costes de producción, ¿cómo se puede ayudar desde la administración a paliar esta situación?

R.- Como decía anteriormente, una de las claves son los seguros agrarios, no son la solución a todos los problemas porque el campo está a la intemperie, siempre expuesto a la climatología y a un cambio climático que es cada vez más evidente, pero en la medida que haya más seguros, habrá más tranquilidad, obviamente todo esto referido a cuestiones climáticas. Desde la administración podemos apoyar y fomentar el desarrollo del seguro agrario.

A otras cuestiones relacionadas como el aumento de los costes de producción como ha pasado con la guerra de Ucrania o la inestabilidad de los mercados hay que ir dándoles respuesta según se plantean y en ese sentido yo creo que el Gobierno de Castilla-La Mancha, junto con el Gobierno de la Nación, siempre están y han estado ahí, articulando medidas de apoyo que posibiliten la continuidad de los sectores afectados, bien en acciones destinadas a la reducción de costes o bien con ayudas directas a cultivos y ganaderías.

P.- El peso del cooperativismo en el sector agroalimentarios regional es muy importante pero ¿qué medidas de apoyo se pretenden impulsar en esa legislatura para seguir haciendo más competitivas a nuestras cooperativas?

R.- Para apoyar a las cooperativas, ya tenemos establecido un porcentaje de subvención adicional y la priorización en el acceso a ayudas para inversiones que mejoren la transformación y la comercialización de los productos agroalimentarios (FOCAL/VINATI). Además, en muchas otras líneas también son priorizadas tanto las entidades asociativas como sus socios.

Estamos impulsando el fomento de la integración comercial para que aumente su dimensión empresarial y lograr una mayor competitividad a través de ayudas para la creación de agrupaciones de productores y las EAPIR, habiendo modificado la orden que regula esta última figura, para que sea más fácil acceder a ese reconocimiento

De cara a esta próxima legislatura mantendremos un canal constante de interlocución donde determinaremos las necesidades que vayan surgiendo y las posibles soluciones que podamos aportar, porque tenemos claro el papel que juegan

las cooperativas en nuestra región y sobre todo en aquellos municipios en los que es la única empresa que representa los intereses económicos de sus habitantes.

P.- Hay sectores emergentes en el sector agroalimentario de la región como ocurre con el pistacho o otros frutos secos que necesitan ser organizados y vertebrados ¿qué papel considera que deben tener las cooperativas en la vertebración de estos nuevos sectores? ¿Qué medidas de apoyo sectorial va a poner en marcha la Consejería?

R.- La implementación de nuevos cultivos, es una constante, a veces por cuestiones de mercado, por rentabilidades de cultivos, por hábitos de consumo, etc., y en otras ocasiones por cuestiones de necesidad de adaptación de nuestras explotaciones a los rigores que el cambio climático nos obliga, en la necesidad de adaptación de los cultivos que mejor se puedan desarrollar con estas nuevas circunstancias. En ese sentido, es el propio agricultor el que tiene la potestad de elección de los cultivos que desea implantar en sus explotaciones, pero esto, considero que debe realizarse de forma ordenada y con visualización de futuro, dado que hacer un mal planteamiento puede suponer que no se obtengan los rendimientos deseados o que directamente se fracase en el intento. En este sentido, la cooperativas, creo que pueden jugar un papel importante, puesto que estas se organizaron en el momento en que se crearon con unos cultivos e infraestructuras concretas, y que por tanto es necesaria una adaptación a las nuevas circunstancias que se puedan dar con la aparición de nuevos cultivos, en los que hay que jugar un papel conjunto de ordenación y reorientación, no solo de esos cultivos sino también de las infraestructuras existentes, puesto

que de lo contrario se correría el riesgo de una descapitalización de lo ya existente y de mayores costes de mantenimiento a afrontar por las personas que decidiesen seguir con sus cultivos tradicionales. Por todo esto es fundamental que haya una planificación acertada en el desarrollo de futuro en el que todas las partes nos impliquemos, de esta manera tendremos mayores garantías de éxito.

P.- Además de los precios bajos y la ausencia de lluvias, el sector agroalimentario y, en especial, el cooperativo tiene un gran problema de relevo generacional ¿qué medidas puede impulsar la Consejería para fomentar el relevo generacional en la agricultura y, sobre todo, para incentivar la incorporación de jóvenes a las cooperativas?

R.- Este es un problema transversal que acusa todo el sector agropecuario y el medio rural y por tanto para el Gobierno del presidente Page este es un eje estratégico de trabajo. Por eso vamos a fortalecer la incorporación de jóvenes al campo mediante una convocatoria de ayudas que sacaremos este mes de diciembre y que cuenta con una partida de 50 millones de euros para incorporación de jóvenes y modernización, manteniendo convocatorias anules a partir de este año, de esta manera, y dado el cambio normativo que nos establece la nueva política europea, garantizaremos que todos los chicos y chicas que lo deseen puedan solicitar su incorporación al sector. En cuanto al próximo periodo, quiero destacar que hay una apuesta importante en materia de presupuestos para el pago de ayudas a incorporación de jóvenes y mejora de explotaciones, como digo, dos ejes fundamentales para este Gobierno que viene impulsando de manera decidida su incorporación a la actividad agraria, al relevo ge-



neracional y a la modernización del sector agropecuario.

En cuanto a la incorporación de las y los jóvenes que en su proceso de incorporación se integren en una cooperativa podrán acceder a fondos adicionales, que podrán llegar hasta 23.000 euros, para hacer frente al desembolso que les pueda suponer esa integración inicial.

También, bajo mi punto de vista es clave la incorporación de las mujeres. En ese sentido, quiero recordar que tenemos un instrumento magnífico que es el Estatuto de las Mujeres Rurales con el que ya hemos conseguido grandes logros pero que vamos a mejorar para las mujeres tengan el reconocimiento profesional que les corresponden y para fortalecer su posición social y profesional en el mundo rural y su participación tanto en las cooperativas como en sus órganos de dirección.

Por último, y en concreto, vamos a elaborar un Plan de Relevo Generacional en las Cooperativas para esa incorporación de jóvenes en cooperativas.

P.- Preguntamos ahora por nosotros, cómo nos veía Julián Martínez Lizán a Cooperativas Agroalimentarias Castilla-La Mancha en sus anteriores responsabilidades y cómo nos ve ahora como consejero?

R.- Sinceramente siempre he sido un firme defensor de las cooperativas y del papel que éstas tienen en nuestros pueblos y la actividad socioeconómica que juegan a su alrededor, por eso y entre otras cuestiones quisimos tener un gesto recuperando el nombre de "cooperativas" en la nomenclatura de la Dirección General y aunque ya veía a Cooperativas Agroalimentarias con un gran respeto y admiración, tengo que decir que si cabe soy más consciente aún, porque

el trabajo como consejero solo me ratifica esa realidad que ya conocía, y es que en muchísimas ocasiones son la única empresa con la que cuentan los pueblos. Por tanto, vamos a seguir impulsando y apoyando a las cooperativas como empresas de economía social en el medio rural.

P.- ¿Cómo ve el modelo cooperativo agroalimentario en Castilla-La Mancha y qué futuro le augura?

R.- En primer lugar, quiero poner en valor la importante red cooperativa con la que cuenta la región, que supera las 450 cooperativas y que suma más de 160.000 socios. Además, de los 919 municipios existentes en nuestra región, en 305 de ellos existe, al menos, una cooperativa agroalimentaria. Esto supone que más de un tercio de los municipios, la actividad agraria se realiza prioritariamente a través de cooperativas agroalimentarias, lo que pone de manifiesto el estrecho vínculo entre cooperativismo agroalimentario y ruralidad.

Por tanto, en términos generales y a la luz de estos datos me parece que es un sector muy maduro con un modelo muy consolidado. En mi opinión, tiene que seguir fortaleciéndose mediante la modernización y la innovación de sus procesos, sus maquinarias y con la unión de fuerzas y esfuerzos con otras cooperativas para tener más voz a la hora de comercializar y de contar con economías de escala potentes, por ejemplo, para salir a los mercados internacionales, o dotarse de personal cualificado que mejore la calidad de las producciones, comercializaciones y por tanto de sus rentabilidades. En este sentido y si sabemos aprovechar las oportunidades, reorientándonos a las necesidades de consumidores y mercados, creo sin lugar a dudas que tenemos, trabajo por hacer, pero también un futuro interesante

P.- Le hemos oído hablar en varias ocasiones de su faceta de agricultor, de su dedicación al campo cuando el trabajo y la política se lo permite, ¿desde esa faceta de agricultor cómo ve la agricultura?

R.- Lo digo permanentemente porque es así. Para mí la agricultura y la ganadería son mi pasión, y mi forma mi vida. Me parece la profesión más bonita, más importante y más abnegada de mundo y en este sentido, solo puedo decir que estoy tremendamente orgulloso y agradecido del sector para el que tengo la suerte de trabajar, siendo muy consciente de las dificultades que algunas veces te hacen tomar decisiones que pueden no satisfacer a la mayoría del sector.

P.- Quedan unos días para terminar el año, el consejero de Agricultura, ¿qué le pide al año 2024?

R.- Al año que está a punto de empezar le pido que nos traiga más agua bien caída y menos DANAs, si es posible ninguna; le pido que haga calor en su tiempo y que hiele cuando llegue la hora; le pido nieves en su momento y ninguna Filomena y le pido que las enfermedades animales nos abandonen. Le pido que podamos dar respuesta, si no a todas, a muchas de las peticiones de las organizaciones agrarias y de las cooperativas, y del sector en general para seguir creciendo, pero no crecer por crecer, sino para mejorar las condiciones socioeconómicas de las mujeres y los hombres que viven en el campo. Y en la medida en que mi trabajo pueda aportar algo, a 2024 le pido lucidez y aciertos para hacerlo de la mejor manera. Vamos, pido que sea un buen año.

Y aunque sea un tópico, también me gustaría pedir salud para todo el mundo.

Feliz y Próspero Año 2024. 🍀



La estrecha relación entre el movimiento cooperativo y el medio rural, claves en el I Foro Cooperativismo y Reto Demográfico

La ciudad de Cuenca fue el enclave elegido por Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha para celebrar la primera edición del foro dedicado al cooperativismo y reto demográfico. Un binomio que relaciona cooperativismo y medio rural así como actividad económica con el mantenimiento de la población en pequeños municipios.

El vicepresidente de Castilla-La Mancha, José Luis Martínez Guija-

rro, fue el encargado de inaugurar el evento que contó con otras autoridades como el alcalde de la ciudad, Darío Dolz y el presidente de la Diputación Provincial de Cuenca, Álvaro Martínez Chana. Además asistieron el presidente de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha, Ángel Villafranca, y el director general de la entidad, Juan Miguel del Real.

Alrededor de 150 personas se dieron cita en el Teatro-Auditorio José

Luis Perales para participar en este primer encuentro impulsado por la federación cooperativa, enmarcado en su labor de hacer del cooperativismo agroalimentario un modelo cada vez más vertebrado y resiliente a los cambios necesarios para afrontar los nuevos retos del siglo XXI.

Con el patrocinio de Globalcaja, los principales objetivos eran valorar la actividad económica y social de las cooperativas castellanomanchegas, dar a conocer los cambios



de la estrategia de las políticas públicas para el desarrollo rural y abordar los retos del cooperativismo agroalimentario. Objetivos conseguidos en las ponencias programada con la presentación del impacto económico de las cooperativas agroalimentarias en el medio rural castellanomanchego, en la que el director general, Juan Miguel del Real, puso de manifiesto que en el 38% de los municipios de la región, la empresa principal es la cooperativa, motor económico de la economía local y comarcal.

Realmente interesante fue la mesa redonda "Políticas Públicas y necesidades a las que nos enfrentamos en el medio rural" en la que José Juan Fernández, Director General de Desarrollo Rural de la consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, expuso el apoyo de la administración al medio rural y Jesús Ortega, presidente de RECAMDER y María Cruz González, vicepresidenta de SAT Coagral y portavoz del Grupo de Trabajo Desarrollo Rural y Reto Demográfico de CACLM, plantearon los objetivos conseguidos y los retos a los que se enfrenta las áreas despobladas.

Se presentaron dos proyectos cooperativos con propósito: "Diversificación agroalimentaria y





agroturismo” de la Cooperativa de VIVER, presentado por el gerente, Fernando Marco y “Comunidades energéticas. Oportunidades y buenas prácticas” de ENERCOOP, cuyo ponente fue Joaquín P. Más, director general de la entidad.

Sin duda, unos de los momentos más esperados fue la intervención del escritor y empresario, Manuel Pimentel, sobre “El futuro del medio rural y el cooperativismo agroalimentario ante las tensiones alimentarias que vivimos”.

Pimentel subrayó la necesidad de que la sociedad valore la actividad agraria y el importante papel que desempeñan los productores de alimentos, quienes en definitiva son los que nos proporcionan nuestra alimentación. 🌱

Entrevista a **MANUEL PIMENTEL**



Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha tiene el honor de recibir a Manuel Pimentel, una de las firmas más respetadas en el sector agrario y fuera de él. Con motivo de su participación en el I Foro Cooperativismo y Reto Demográfico celebrado en Cuenca, tuvimos la ocasión de conversar sobre el evento y conocer sus reflexiones.

PREGUNTA.- Hoy clausura la primera edición del Foro Cooperativismo y Reto Demográfico en Cuenca, ¿qué opinión le merece este binomio propuesto por Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha?

RESPUESTA.- Asistí al evento con entusiasmo. Las cooperativas agroalimentarias demuestran que quieren estar en la vanguardia de los tiempos, preocupadas y ocupadas por los temas fundamentales para mantener el mundo rural. Un

acuerdo el tema y la elección de las mesas.

P.- ¿Cómo se combate la despoblación?, o dicho de otra manera, ¿cómo se convence a los habitantes de una pequeña localidad que no emigren a la gran ciudad o al revés, cómo se puede atraer a los urbanitas a vivir a un pueblo pequeño?

R.- No existen fórmulas mágicas, pero, desde luego, si se ofertan mejores servicios públicos, si existen opciones diversas de desarrollarse profesionalmente también con las nuevas tecnologías, muy atractivas para los jóvenes, si se garantizan buena cobertura de comunicaciones, si existe una oferta cultural y de ocio, y si, sobre todo, el trabajo en la agricultura, ganadería y explotaciones forestales son valoradas y bien retribuidas, el campo volvería a resultar atractivo para los jóvenes. Las cooperativas

pueden ser agentes de tremenda utilidad y eficacia para conseguirlo.

P.- A su juicio, ¿qué papel juega el cooperativismo agroalimentario en la lucha contra la despoblación que sufre nuestro medio rural?

R.- A día de hoy, si no existieran las cooperativas agroalimentarias, muchos pueblos ya no existirían y muchas explotaciones agrarias se habrían abandonado. Las cooperativas resultan pues, esenciales, para mantener la actividad agraria, pero, también, para permitir carreras profesionales para jóvenes en sus puestos técnicos, administrativos, comerciales y de gestión. Un motor de actividad que vivifica las zonas rurales. Pero aún se les puede pedir más. Deben diversificar para prestar nuevos servicios, al igual que ya hicieron con las gasolineras. En el Foro se abordaron alternativas energéticas, de prestación de servicios sociales, de cen-

tros de actividad social y cultural, entre otras. Lo dicho, las cooperativas son agentes importantísimos en la lucha contra la despoblación.

P.- Estamos en un entorno cambiante, globalizado, tecnológico, con muchos movimientos geopolíticos que afectan a la economía, con un encarecimiento continuado de los precios de las materias primas y de los alimentos, falta de rentabilidad de las explotaciones, con efectos perniciosos del cambio climático, en definitiva, un cúmulo de incertidumbres para la sociedad y las empresas. Ante ese entorno ¿qué retos debería abordar el sector agroalimentario en general y el cooperativismo en particular para hacerlo más resistente y poder salir reforzado de este entorno convulso?

R.- Tenemos que conseguir que la sociedad valore, respete y reconozca el papel fundamental de las gentes del campo como proveedores de los alimentos que precisa cada día. En la actualidad el imaginario urbano no se preocupa por

la alimentación y sí por los nuevos valores –hermosos y muy positivos– de sostenibilidad y naturaleza. Por eso, castiga con sus leyes a la producción agraria, a la que considera enemiga del medio ambiente. Tenemos que revertir esa consideración. Sin ello, no habrá medidas que favorezcan a la actividad agraria.

P.- Usted ha publicado el libro “La venganza del campo”, donde recopilar artículos escritos en los últimos años. ¿Cuál es exactamente esa venganza? ¿Y hacía quien va dirigida esa venganza?

R.- La venganza del campo ya está aquí y se expresa en forma de fuerte subida de precio de los alimentos y riesgo de que vuelvan a aparecer crisis alimentarias en los países pobres. ¿Por qué? Pues porque el efecto de la globalización, que abarataba los alimentos, va desapareciendo y porque nuestra producción agraria ha sido despreciada y castigada por una sociedad que ni la comprende ni la valora. ¿Quién la pagará? Pues todos, la cesta de la

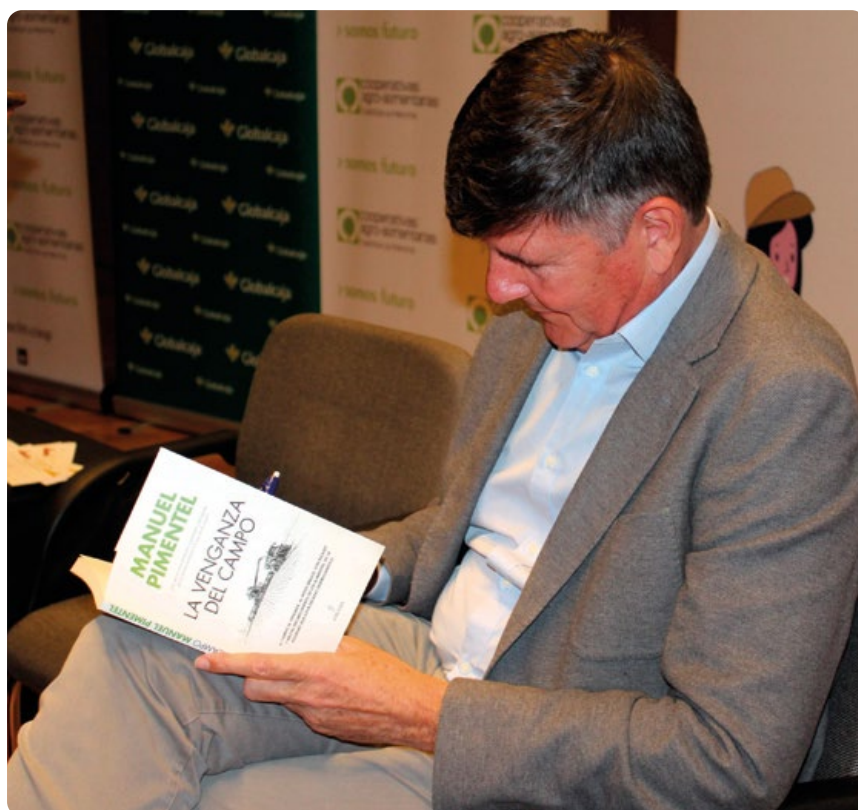
compra sube y sube en estos momentos de tipos de interés altos. Las familias ya lo notan...

P.- ¿Por qué está tan devaluada la imagen del agricultor, el trabajo en el campo, a pesar de ser los que alimentan el mundo?, ¿qué debemos hacer desde el modelo cooperativo para mejorar nuestra imagen en el medio urbano?

R.- Como los valores medioambientales están por encima de la necesidad de alimentos, la actividad agraria es percibida como enemiga de la naturaleza. Tenemos que incorporar, además de la sostenibilidad, el valor del derecho de la población a tener la seguridad de una alimentación abundante, sana, variada y, sobre todo, a un precio razonable. En ese equilibrio radica el futuro y las cooperativas tienen mucho que decir y hacer al respecto, tanto en la gestión como en la elaboración de un discurso que ponga al mundo rural en su sitio.

P.- Uno de los problemas más importantes del sector cooperativo agroalimentario es la falta de relevo generacional. A su juicio ¿Qué deberíamos hacer desde el sector agrario para seducir a los jóvenes para que se incorporen a la actividad agraria? ¿y como el cooperativismo puede seducir, atraer, a los jóvenes agricultores para que elijan el modelo cooperativo para poner en el mercado sus producciones?

R.- Es el gran reto, ya hemos ido respondiendo en preguntas anteriores. En el fondo se resume en: una renta razonable, unos servicios públicos y de comunicación que no supongan el actual agravio con respecto a las ciudades, unas expectativas profesionales variadas y de vanguardia y una oferta cultural y de ocio que le permita sentirse en la vanguardia de la sociedad, y no apartada de ésta. Un gran reto que, entre todos y con la imprescindible colaboración de las cooperativas, debemos superar. ☀



Un paso al frente por el desarrollo rural

¿Cuántas veces hemos reflexionado sobre el origen de los alimentos?

Cada día, vivamos en el medio rural o urbano, nos ocupamos al menos tres veces al día de alimentos, aunque son pocas las veces que nos paramos a pensar en el origen de estos alimentos.

Más del 70% de los alimentos que se consumen en el medio urbano, se producen en las zonas rurales, y, pocas son las veces que valoramos los problemas que sufre el medio rural, entre otros, la continua pérdida de población.

En nuestro país, 6.671 municipios son rurales, con una superficie de más de 424.000 km², con poco más de 7,5 millones de habitantes y una densidad de población media de poco más de 17 habitantes por km².

Los municipios menores de 5.000 habitantes son los más numerosos, suponen el 78% del total y ocupan un 69% del territorio, pero sufren serios problemas de despoblación. Estos municipios tienen prioritariamente una base agrícola con predominio de la industria agroalimentaria (principalmente cooperativas) y se ven afectados además de por los problemas estructurales que vivimos el resto de la sociedad por **falta de relevo generacional y envejecimiento** que hace peligrar el trabajo de toda una vida, hipotecando la sostenibilidad de la producción agroalimentaria.

Vivimos tiempos donde la continua subida del precio de los alimentos está sufriendo como nunca

en la serie histórica con variaciones que han llegado a superar el 16% en febrero de 2023 y con tasas actuales que superan el 10%, provocada por productos como frutas y hortalizas, aceites y grasas, cantidades muy superiores al IPC anualizado.

Factores como:

- El incremento de la temperatura del planeta y el agotamiento de los recursos naturales que cada vez se produce antes, y que por tanto genera una hipoteca sobre los mismos a futuro, la degradación del suelo, la desertización generalizada, la escasa fiabilidad de las precipitaciones...
- La globalización del mercado de alimentos, que hace que cada vez sea más interesante comercializar en la otra parte del mundo que en nuestro entorno más cercano provocada por el incremento de los ingresos en los países en vías de desarrollo, donde cada vez se demandan productos más elaborados.
- Las tensiones originadas por la falta de compromiso con lo rural, y el escaso interés que se muestra por el mismo en lo urbano.
- Las continuas migraciones que erosionan la población joven en las zonas rurales, relegándolas al envejecimiento y pérdida de talento y al déficit en mano de obra cualificada que condiciona la sostenibilidad social del territorio y del modelo cooperativo.

- La estacionalidad tanto de la producción de alimentos como de sus precios, que limita las decisiones de las personas que deciden producir.
- Las tensiones geopolíticas a las que nos vemos una y otra vez sometidos, como la crisis de Ucrania, el encarecimiento de los fletes y sus efectos sobre el tráfico de productos agroalimentarios por el mar, el cambio climático que provoca efectos como la ralentización del comercio en el canal de Panamá, entre otros.
- El continuo incremento de la población mundial, en especial en países en vías de desarrollo y los BRICS, donde se prevé que para 2028 contarán con más del 40% de la población mundial (85% en China y La India).

Todo ello está provocando tensiones que, debemos tener en cuenta a la hora de valorar el sector agroalimentario y su papel sobre el medio rural.

Llevamos décadas sin darle la importancia que tiene el sector agroalimentario y el medio rural. El crecimiento de la renta disponible de las familias ha hecho que la abundancia de alimentos unido a la capacidad de compra y a precios bajos haya hecho que la población elimine hasta hace poco la alimentación de su lista de preocupaciones.

El último estudio de baremaciones sociológicas del CIS mues-



tra la **escasa preocupación de las personas en nuestro país por estos problemas. Así lo demuestran por ejemplo que el cambio climático figura en puesto 30, el medio ambiente en el 32, la despoblación en el 45, los problemas de la agricultura y ganadería, así como la industria agroalimentaria en el 47, la falta de alimentos, materias primas y suministros en el 57.**

Mientras tengamos una sociedad que no valora lo más esencial, no será posible afrontar una revalorización de un sector que se considera clave para nuestra economía. Aunque representa apenas el 10% del PIB nacional y el 12% a nivel mundial, poco tenemos en cuenta el VALOR QUE SUPONE PARA GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD ALIMENTARIA DE LA POBLACIÓN Y LA CONSERVACIÓN DE LAS ZONAS RURALES.

El medio rural, y el modelo cooperativo necesitan dar un paso al frente para REVALORIZAR y VISIBILIZAR lo que hemos sido, lo que somos y lo que seremos.

Más allá de los precios que no dejan de ser coyunturales, es importante tener presente la revalorización de lo que aportamos en VALOR, a la vez que mostramos al mundo la realidad de lo que PRODUCIMOS y CONSERVAMOS.

Los precios se ven afectados por alteraciones en la cadena de producción y desajustes asociados a la ley de la oferta y la demanda, factores que nadie deseamos porque lo que buscamos, como en cualquier otro negocio, es rentabilizar lo que comercializamos.

Durante décadas hemos venido desarrollando la industria agroali-

mentaria de las zonas rurales, al igual que nuestras cooperativas atendiendo a la especialización que veníamos teniendo en los cultivos. La globalización nos ha permitido que tengamos en cualquier época del año cualquier tipo de alimento. La distribución ha hecho también su papel, concentrando las necesidades y las expectativas del consumidor medio y orientando su crecimiento en muchas ocasiones a la reducción del margen de venta de la industria agroalimentaria (también cooperativa).

Es el momento de poner en valor ante el mundo que nos rodea lo que representa y aporta el medio rural a la economía y el impacto que el sector agroalimentario y cooperativo genera desde el medio rural para dar de comer y beber al medio rural y urbano. 🌱



Éxito del V Foro de Mujeres Cooperativistas de Castilla-La Mancha

OBJETIVO: Comunicar en Igualdad

Los días 16 y 17 de noviembre celebramos la V edición de nuestro Foro de Mujeres Cooperativistas de Castilla-La Mancha, este año bajo el título Comunicación en Igualdad, en el Salón Noble del Ayuntamiento de Alcázar de San Juan.

La elección de este título no fue casual, la transformación social que impulsa a la visibilización del trabajo de las mujeres en nuestro país, como no podía ser de otra manera, también está empapando los ejes estratégicos de la industria agroalimentaria de la región. Las cooperativas castellanomanchegas han asumido de una manera ejemplar el compromiso del fomento de la participación activa de la mujer.

El cambio está ahí, llevamos años percibiéndolo. Nuestras cooperativas trabajan para lograr la diversidad de género y poner en valor el trabajo de las profesionales que desempeñan la labor en ellas y de las socias y consejeras. Pero ¿estamos comunicando igualdad? ¿los mensajes que lanzamos dejan constancia de esa misión que nos hemos encomendado?

Comunicar desde la igualdad es una herramienta clave que debería utilizar cualquier profesional ya que contribuye a crear una sociedad más justa y, por tanto, más democrática. Un tratamiento mediático en esta línea ayuda a la concienciación social de la des-

igualdad que viven las mujeres en su día a día, y por tanto contribuirá a combatirla y cambiarla.

Por ello, en esta V edición, el Foro de Mujeres Cooperativistas desarrolló un programa que trabajaba sobre esta temática, con el fin de poner en valor y apoyar el trabajo y el desarrollo personal y profesional de la mujer en el cooperativismo agroalimentario de Castilla-La Mancha y que este valor cooperativista tenga una repercusión social real en nuestro entorno.

Participaron en este evento 80 mujeres socias de cooperativas de la región, de la Red de Mujeres Cooperativistas así como integran-



Firma del convenio de colaboración entre la consejera de Igualdad, Sara Simón, y el director general, Juan Miguel del Real.



Trabajo en grupo de las asistentes al Foro.



Público en la clausura.



Mesa Clausura Capacitación Digital.

tes de la Comisión de Igualdad y técnicas de Cooperativas Agroalimentarias de Castilla-La Mancha.

Tras la inauguración, a cargo de nuestro director, Juan Miguel del Real, de Rosa Melchor (alcaldesa de Alcázar), Juan Luis Vidal (director territorial de Caixabank en Castilla-La Mancha y Extremadura) y Amparo Bremard (delegada provincial de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural) dio comienzo la Mesa Redonda "Cooperativas que comunican" moderada por nuestra técnica de Igualdad, Arantxa Mínguez, con las intervenciones de Julia Mercedes Leal, presidenta de Vinícola del Carmen, María Amores, responsable de Marketing y Comunicación del Grupo Montes Norte y Jesús Julián Casanova, presidente de El Progreso.

En esta mesa, estas tres cooperativas presumieron de su buen hacer en materia de comunicación para hacer llegar a sus bases sociales, a su entorno, a sus clientes, que las cooperativas somos más, somos VALORES, motivo más que suficiente para proclamarlo en cada uno de los medios que tengamos a nuestro alcance. Además, se hizo un recorrido por todos los servicios que el departamento de Comunicación de Cooperativas Agroalimentarias Castilla-La Mancha pone a disposición de sus las cooperativas socias para ayudarlas a comunicar cooperativismo de una manera más eficiente.

Después, Macarena Alonso, novelista y poeta toledana, cautivó a

las asistentes con su ponencia “Mujer, comunicación y vida. Historias que importan. Técnicas de storytelling para crear tu propio relato vital”. Esta intervención también constó de una parte de trabajo por grupos para poner en práctica las ideas lanzadas por Macarena a la audiencia con el fin de saber redactar mensajes llamativos y de calado desde nuestras cooperativas.

Por la tarde las participantes visitaron el Museo Casa del Hidalgo donde se representó la obra de teatro “Sus labores”, de El Yunque Teatro. Esta obra nos sitúa en la vida de una mujer rural, la que todas alguna vez hemos conocido, de nuestra familia, nuestra vecina, nuestra amiga... Hace un recorrido dramático por las ilusiones y sueños a los que estas mujeres han tenido que renunciar en su día a día y que nunca volverán.

Posteriormente, las asistentes al Foro conocieron el casco antiguo de Alcázar, para terminar la jornada con una cata maridada de vino y queso, a cargo de la D.O. La Mancha.

El viernes 17 de noviembre, la programación comenzó con la intervención de nuestro compañero y responsable del departamento de Medioambiente, Calidad y Seguridad Alimentaria, Jacinto Tello, que nos habló de la “Capacitación digital de las mujeres cooperativistas en el sector agro”, explicando las novedades en materia de Cuaderno de Campo Digital que nos vienen en los próximos meses.

Después, las periodistas Bet-sabé Alhambra y Domin Villarejo hablaron y trabajaron con las participantes del Foro sobre “Comunicación de la Red de Mujeres Cooperativistas de Castilla-La Mancha”, poniendo en práctica cómo elaborar distintas herramientas de un Plan de Comunicación Cooperativo.

Antes de la clausura, el director general de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha, Juan Miguel del Real, y la consejera de Igualdad, Sara Simón, fir-



maron el convenio por el cual esta entidad, se adhiere al programa de empresas y organismos para una sociedad libre de violencia hacia las mujeres, cuya finalidad es mejorar la respuesta social frente a la violencia de género.

Nos acompañaron en el acto de clausura, junto a nuestro director Gral., Juan Miguel del Real, el teniente de alcalde del Ayto. de Alcázar de San Juan, Javier Ortega; el responsable de Acción Social de CaixaBank, César Jimeno; la portavoz de Igualdad de Cooperativas Agro-alimentarias, Felicia Plata; la directora del Instituto de la Mujer, Lourdes Luna; y la consejera de Igualdad, Sara Simón.

También estuvieron con nosotras, la delegada provincial de

Igualdad, Manoli Nieto-Márquez, y Ana Isabel Abengózar, teniente de alcalde del Ayto. de Alcázar de San Juan y diputada regional.

Como en otras ocasiones, os dejamos una galería de imágenes en la que queda constancia del ambiente vivido en estos dos días en Alcázar. Caras de alegría, miradas cómplices, vínculos excepcionales entre las asistentes, que hacen que todo el trabajo duro y necesario que, desde los departamentos de Formación y de Igualdad, se ha realizado para organizar este Foro merezca la pena con creces.

Muchas gracias a todas las personas asistentes y a las entidades colaboradoras, nos vemos en el VI FORO. 📸

Actuación financiada a través del Programa de Asistencia Técnica 2023 enmarcado dentro de las actuaciones del Convenio MAPA-Cooperativas Agro-alimentarias de España.



Además, han colaborado en la cofinanciación del Foro: Fundación La Caixa, el Instituto de las Mujeres y la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.



Otras entidades colaboradoras han sido: Ayuntamiento de Alcázar de San Juan, Consejo Regulador D.O. La Mancha, SIC Agroalimentaria, AgroAcm Seguros del Campo y Fundación CooperActiva.

Un centenar de profesionales en la V Convención de Técnicos y Técnicas celebrada en Albacete



Inauguración de la V Convención Técnicos y Técnicas.

Un año más finalizó con un éxito absoluto la Convención de Técnicos y Técnicas de Cooperativas Agroalimentarias Castilla-La Mancha celebrada este año en Albacete. En su quinta edición participaron un centenar de profesionales que desarrollan su labor en las cooperativas agro-alimentarias de Castilla-La Mancha, en lo que fue un nuevo encuentro para actualizar conocimientos de su área de influencia, mejorar el asesoramiento a las cooperativas y potenciar la convivencia durante los dos días de duración, 26 y 27 de octubre.

Éxito de participación, de organización y del nivel de las ponencias

desarrolladas en torno a las novedades formativas de cara a la PAC 2024, el cuaderno de campo digital y asesoramiento técnicos a los socios, gestión de la sanidad vegetal y novedades en la tramitación de los seguros agrarios.

Una edición más quedó de manifiesto la importancia de la convención como punto de encuentro del personal técnico-administrativo y de formación de cooperativas y empresas agroalimentarias asociadas a Cooperativas; un evento que sirve como palanca para avanzar en la mejora de los servicios a las cooperativas, hacer balance de cómo ha transcurrido el año a pun-

to de finalizar y como no, sentando las bases del año venidero con el objetivo de afrontar y superar los retos que se presentan al sector agroalimentario.

Inauguración

La inauguración de las jornadas, contó con el director general de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha, Juan Miguel del Real, Alberto Marcilla, director de Banca Rural Globalcaja, José Antonio Gómez, diputado provincial de Medio Ambiente en la Diputación Provincial de Albacete, y Gracia Canales, viceconsejera de Política Agraria Común y Política Agroam-



Susana Bermejo. Técnica seguros agrarios Agro ACM.



Agapito Navarro. Técnico del CIAG El Chaparrillo.



Jacinto Tello. Responsable Departamento Medio Ambiente CACLM



Ramona Mª Muñoz. Responsable SEDAF del ITAP.



Esteban Esquinas. Técnico Departamento Ayudas Horizontales CACLM.



Jesús Ángel Peñaranda. Técnico sectorial CACLM.



Silvia Marqués. Agroseguro.

biental de la consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

Se trata de uno de los eventos anuales más importantes para Cooperativas Agro-alimentarias de Castilla-La Mancha, subrayaba Juan Miguel del Real, señalando que durante la convención se analizarían las áreas de mejora "para trasladarlas a la administración desde nuestra experiencia" al tiempo que se haría balance del año 2023, "un año complicado, afirmó, con la puesta en marcha de la nueva PAC y en la que nuestros técnicos han trabajado día y noche para sacar adelante las ayudas a los agricultores".

La viceconsejera de Política Agraria Común y Política Agro-

ambiental agradecía el trabajo de los profesionales de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha, destacando la labor pedagógica de la organización ante los nuevos escenarios que se abren con la nueva PAC. En este sentido Canales señalaba que "es fundamental contar con el apoyo de estos profesionales que con tan buen criterio se forman desde Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha".

Alberto Marcilla por su parte, subrayó el compromiso de Globalcaja con el sector cooperativo y la formación "por lo que esta convención es la mejor garantía de un buen servicio a los agricultores de cara a afrontar retos como el cambio climático o el relevo generacional".

El diputado provincial de Medio Ambiente, José Antonio Gómez, garantizó en lo sucesivo el apoyo de la Diputación de Albacete al sistema cooperativo, apostillando que "la imagen de nuestros municipios no sería la misma sin las cooperativas, uno de los símbolos de fortaleza y riqueza del mundo rural".

Clausura

En la jornada de clausura, el director general de CACLM puso en valor el trabajo que desarrollan los técnicos y técnicas de la organización a la hora de poner en marcha las políticas agrarias, así como su labor de asesoramiento y acompañamiento a los cooperativistas. "Nadie sabe mejor que vosotros de las necesidades de los agricul-



Pedro L. Mayorga. Director AgroACM.



El director general CACLM en la clausura de la convención junto a los delegados provinciales de Agricultura y Economía en Albacete.



tores; sois el mejor canal de comunicación con el sector”, afirmó agradeciéndoles su implicación y profesionalidad.

El delegado provincial de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural en Albacete, Ramón Sáez, destacó la importante función desempeñada por los técnicos y técnicas de cooperativas al estar siempre en contacto directo con el agricultor y por su compromiso en mejorar su formación para asesorar lo mejor posible a los cooperativistas. Asimismo elogió la iniciativa de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha de ofertar formación para su personal con la intención de mejorar la prestación de servicios a las cooperativas.

Por su parte, el delegado provincial de Economía, Empresas y Empleo, Nicolás Merino, felicitó a la organización por el desarrollo de estas jornadas formativas y puesta en común de conocimientos. En su intervención señaló al sector agroalimentario como el de mayor peso en la economía de Castilla-La Mancha al representar el 18% del PIB. Por otro lado, se refirió al

cooperativismo como una de las mejores formas para combatir en la actualidad la despoblación e impulsar el desarrollo económico del mundo rural.

Ponencias

Las ponencias presentadas fueron las siguientes: Jueves 26 de octubre (Mañana) “Datos y resultados de la PAC en eco regímenes, derechos, superficies, etc... conclusiones de campaña 2023” a cargo de Alejandro Gutiérrez, coordinador de Servicios Técnicos de Cooperativas Agro-alimentarias de España; “Novedades normativas de cara a la PAC 2024 y a las siembras 23-24”, con Nuria Villanueva, responsable del Departamento de ayudas horizontales de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha; “Obligaciones y entrada en vigor del cuaderno de campo digital”, a cargo de Jacinto Tello, responsable del Departamento de Medio Ambiente de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha; “Presentación de C3-SIGCEX, cuaderno de campo digital y sistema de análisis de datos de Cooperativas Agro-alimentarias de España”

ha corrido a cargo de Pablo Fernández, del Departamento de Calidad, Sostenibilidad e Innovación de Cooperativas Agro-alimentarias de España y Manuel Herrera, Product Manager Efemis de Hispatec.

(Tarde) “Análisis de la problemática de la brotación del viñedo en la cosecha 2023”, con José Ángel Amorós, Dr. Ingeniero Agrónomo como ponente, así como dos grupos de trabajo: el primero de ellos tratará sobre cubiertas vegetales con los ponentes Fernando Mañas, Jefe de Servicio de Investigación y Asesoramiento de Cultivos Leñosos SIAL-ITAP, y Jesús Ángel Peñaranda, técnico sectorial de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha. El segundo grupo de trabajo girará en torno a la gestión de seguros agrarios con Susana Bermejo, Técnica de Agro-ACM, como ponente.

Viernes 27 de octubre. Se crearon dos grupos de trabajo para tratar medidas y actuaciones para el relevo generacional en el sector y sobre seguro creciente en frutos secos, viñedo, herbáceos y olivar y cálculo de daños en tasaciones. 🌱



Técnicos y técnicas asistentes a la Convención.



Resumen III encuentro de calidad, medioambiente y seguridad alimentaria.

Caminando hacia la sostenibilidad

Con una sociedad cada vez más concienciada en los **problemas ambientales y sociales**, la adopción de **criterios de sostenibilidad** en la gestión empresarial se ha convertido en una necesidad y ha dejado de ser una elección.

Los **modelos de negocio tradicionales** basados exclusivamente en la **rentabilidad económica** han demostrado ser insostenibles, por lo que cada vez más empresas están reconociendo la importancia de adoptar **medidas responsables para minimizar el impacto ambiental y social** de sus operaciones.

Europa lidera la transformación hacia un **modelo económico y social sostenible** basado en la **lucha**

contra el cambio climático y busca ser referente en materia de **derechos sociales y de gobierno corporativo para lo que establecerá los estándares responsabilidad y diligencia debida más exigentes del mundo.**

“Liderar una transformación profunda que cambie el modelo de crecimiento global”

La sostenibilidad entendida como el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer las **necesidades de las generaciones futuras**, garantizando el equilibrio entre el **crecimiento económico**, el **cuidado**

del medio ambiente y el **bienestar social**, representa la **única alternativa** en la gestión empresarial actual, necesaria para afrontar los riesgos ambientales y sociales presentes y futuros.

Integrar la sostenibilidad en los modelo de negocio, supone **una oportunidad** que hace a las empresas y cooperativas **más resilientes y adaptadas.**

El martes 28 de diciembre tuvo lugar en Las instalaciones del Instituto Regional de Investigación y Desarrollo Agroalimentario y Forestar (IRIAF), la tercera edición del Encuentro de Calidad, Seguridad Alimentaria y Medio Ambiente con la asistencia de 30 técnicos y ge-



Sergio Hurtado, director Financiero y M^a José García, responsable de Calidad, en la inauguración del III Encuentro de Calidad, Seguridad Alimentaria y Medio Ambiente.



Asistentes III Encuentro Calidad, Seguridad Alimentaria y Medio Ambiente.

rentes de cooperativas y empresas agroalimentarias.

En este III Foro se abordaron las principales **novedades legislativas en sostenibilidad y las principales herramientas** para trazar un plan director de sostenibilidad.

Se desglosaron los pasos a seguir en el **cálculo de la huella de carbono** de una organización, las principales **novedades en materia de medio ambiente** y el papel de la industria en el **desperdicio alimentario**.

Los técnicos de Cooperativas Agroalimentarias pueden ayudar a cooperativas y empresas a iniciar este camino hacia la gestión Sostenible de una manera organizada y eficiente colaborando en el desarrollo de:

- Planes directores de sostenibilidad
- Memorias de sostenibilidad
- Cálculo de huella de carbono según GHG protocol o ISO 1464

- Planes de reducción de emisiones o consumo de agua
- Cálculo de huella hídrica o de agua según ISO 14046
- Auditorías energéticas según
- Implantación del Protocolo "Wineries for Climate Protection" para bodegas
- Implantación de protocolos IFS ESG o BRCGS ESG en industrias alimentarias. 🌱



Jacinto Tello, responsable del Departamento de Calidad, Seguridad Alimentaria y Medio Ambiente en una de las ponencias del encuentro.



Nueve jóvenes cooperativistas castellano-manchegos participaron en el Encuentro Europeo de Jóvenes Cooperativistas

Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha estuvo representada con nueve jóvenes, en el Encuentro Europeo de Jóvenes Cooperativistas celebrado en Tarragona, entre ellos se encontraba la portavoz del Grupo de Trabajo de Jóvenes de Cooperativas Agro-alimentarias de España, Inés Guillén.

El Comisario europeo de Agricultura, Janusz Wojciechowski, y el ministro de Agricultura, Pesca y

Alimentación, Luis Planas, inauguraron el evento que también contó con el presidente de Cooperativas Agro-alimentarias de España y Castilla-La Mancha, Ángel Villafraña.

Coincidiendo con la Presidencia española de la UE, la COGECA y Cooperativas Agro-alimentarias de España, organizaron este Foro Empresarial bajo el título "Potenciando el futuro de la agricultura. La importancia de las cooperativas

agroalimentarias para impulsar el relevo generacional", celebrado los días 9 y 10 de noviembre.

Más de 250 jóvenes agricultores y ganaderos de diferentes países de la Unión Europea compartieron su visión sobre el sector y expusieron cuáles son sus necesidades para garantizar el futuro de su profesión, así como para responder a las expectativas de los consumidores y asegurar el buen funcionamiento de la cadena alimentaria. 🌱



El ministro Luis Planas con jóvenes del Encuentro Europeo de Jóvenes Cooperativistas.



Mesa Redonda.



PROGRAMA DE ESTANCIAS FORMATIVAS

de Jóvenes Agricultores
en Explotaciones Modelo

¿QUÉ ES Y PARA QUÉ SIRVE?

El Programa CULTIVA es una "Iniciativa desarrollada y financiada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación" en colaboración con organizaciones representativas de los sectores agrícolas y ganaderos, entre ellas Cooperativas Agro-alimentarias de España, cuyo objetivo es ofrecer a los jóvenes agricultores y ganaderos la oportunidad de adquirir y consolidar in situ, conocimientos y aspectos técnicos y de gestión de explotaciones agrarias reales y en activo que posteriormente podrán aplicar en el desarrollo de su propia actividad agraria

¿CÓMO SE DESARROLLA?

A través de estancias formativas de 5 a 14 días de duración en explotaciones modelo de acogida. Además de la formación en las propias explotaciones, se incluyen visitas técnicas a cooperativas y otras entidades vinculadas a la explotación.

¿QUIÉN LO FINANCIA?

EL MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN. *Los gastos de alojamiento, manutención y transporte de los jóvenes estarán cubiertos por el Programa. Además, podrán optar a una compensación por gastos de sustitución para la atención de su explotación durante su ausencia.

REQUISITOS PARA PARTICIPAR

Ser joven profesional agrario titular de explotación en edad igual o inferior a 40 años y aquellos que, con 41 años o más se instalaron en la actividad en los últimos 5 años y antes de superar la edad de 40 años



SABER
MÁS

Consulta el espacio del programa CULTIVA en el portal de Jóvenes Rurales de la web del MAPA o en nuestra web

<https://www.mapa.gob.es/va/desarrollo-rural/temas/jovenes-rurales/visitas-formativas/default.aspx>
<https://www.agroalimentariasclm.coop/formacion/cultiva-2023>



Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha en el Comité de Seguimiento del Plan Estratégico de la PAC 2023-2027

El pasado 14 de diciembre de 2023 se celebró la constitución y primer Comité de Seguimiento del Plan Estratégico de la PAC para el periodo 2023-2027.

Cooperativas, como integrante de dicho Comité de Seguimiento, participó trasladando las solicitudes de modificación del PEPAC de los socios, técnicos y dirigentes de las cooperativas asociadas, especialmente en aspectos que han sido muy importantes en este primer año de aplicación en la región, como pueden ser los eco regímenes, o las ayudas asociadas.

En la región del Comité de Seguimiento desde la Consejería de Agricultura se hizo una valoración de la ejecución y grado de cumplimiento del programa de desarrollo rural 2014-2020, ya que también tiene atribuidas esas competencias,

En cuanto a las solicitudes de modificación del PEPAC 2023-2027, la propuesta presentada por la administración se basó en modificación de los importes promedios de las ayudas a inversiones en industrias agroalimentarias y en explotaciones agrícolas, y en modificación de la asignación financiera anual de las intervenciones forestales.

Sin embargo, desde Cooperativas se manifestó la necesidad de que la modificación del PDR fuese mucho más amplia, a la vista de los resultados ya mostrados por los datos de la PAC 2023 publicados por el ministerio. Las propuestas de modificación del PEPAC por Cooperativas fueron las siguientes:

1. Rediseño de los eco regímenes de cubiertas vegetales, tanto inertes como vivas (espontáneas o sembradas). El porcentaje de superficie de cultivos leñosos y permanentes acogido a estos eco-régimen es en Castilla la Mancha es de un 23%, frente a un 56% de media española. Claramente los eco regímenes de cubiertas vegetales no han tenido implantación relevante en nuestra región (la mitad de implantación que en el resto del país, y ni siquiera una de cada 4 hectáreas se ha acogido). Y ha sido el eco régimen de espacios de biodiversidad (P5) el que ha sido refugio para estos cultivos, pero ha sido el de importe más "penalizado" respecto a su importe esperado,



con un 18% de reducción de la cuantía. El rediseño debe incorporar modificación de algunas prácticas obligatorias en las cubiertas de cultivos leñosos, para resultar más atractivo a los productores de nuestra región, especialmente en el viñedo regional que, como decimos, se ha refugiado en los espacios de biodiversidad.

2. Igualmente, en cultivos herbáceos solicitamos que se amplíe el número de comarcas agrarias con capacidad de llegar a un 40 de barbecho tradicional para poder percibir el eco régimen de "rotación con cultivos mejorantes". La norma general es un 20%, salvo para un número de comarcas con datos históricos de pluviometría inferiores a 400mm. Actualmente trabajamos para detectar con los datos de la AEMET comarcas con la necesidad de revisión de dichos datos, que además suelen coincidir con aquellas con prácticas de barbecho tradicional en porcentajes muy superiores a ese 20%.
3. En este mismo eco régimen de rotación con cultivos mejorantes hemos solicitado que el porcentaje de cultivos mejorantes en la alternativa se reduzca al 5% o bien se permita que el 10% se pueda hacer con cualquier cultivo mejorante, no solo con leguminosas o proteaginosas. El aumento anual de estas superficies por implantación del ER ha supuesto un crecimiento de un 46% de 2022 a 2023, sin que el sistema productivo de material de siembra haya podido "seguir el ritmo", por ello al menos en los primeros años de aplicación, solicitamos este cambio en la regulación.
4. Consideramos completamente necesario un aumento del presupuesto del Eco régimen P5 de "espacios de biodiversidad", puesto que tan solo Castilla la Mancha ha ocupado el 39% de las hectáreas nacionales. Y la previsión es que la superficie en nuestra región siga creciendo, pues to que como hemos dicho es el "refugio" de las superficies de nuestra región que no han encontrado buen encuadre en sus eco regímenes más "específicamente sectoriales". Los espacios de biodiversidad ya han tenido un 18% de penalización, frente a cubiertas por ejemplo sin penalización alguna o siembra directa y rotación en secano, sin penalización, por lo que es necesario un trasvase de presupuestos a esta práctica P5, si no queremos que nuestra región salga perjudicada frente a otras que si están encontrando mejor adaptación a los eco regímenes más puramente sectoriales.
5. Finalmente, en cuanto a las ayudas de carácter asociado, tenemos que solicitar modificaciones del PE PAC 23-27 en dos líneas de ayuda concretas:
 - Ayuda del plan proteico: seguimos considerando que la exclusión del girasol no está motivada técnicamente, puesto que la torta del girasol siempre se ha considerado como un producto proteico en anteriores pac. Otra solución posible puede ser la inclusión de una medida agro-ambiental del girasol en la parte de desarrollo rural del PEPAC de Castilla la Mancha.
 - Ayuda asociada al olivar con dificultades específicas y alto valor medioambiental: finalmente la cuantía de esta ayuda ha superado el valor esperado y ha llegado, en su primer tramo, a más de 52 euros. Sin embargo, solo un 35% de las superficies de olivar de la región se han beneficiado de esta ayuda, debido a la restricción del marco de plantación a un máximo de 100 árboles por hectárea. Por ello solicitamos se incremente el marco de plantación para olivares declarados de secano en la Solicitud Unificada y que en 2023 se declararon con el sistema de producción olivar como "tradicional" en el campo de datos adicionales de recintos, y que tengan un marco de plantación inferior a 140 árboles por hectárea. 🌱

Entrevista a **JOSÉ ANTONIO SOTOMAYOR** Director de Agronomía de Sembralia

En la actualidad, en cualquier sector económico la innovación y la digitalización junto a la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente, son cada vez más importantes. Estas son algunas de las premisas que aglutina Sembralia, la división de innovación y digitalización de Cefetra dedicada al comercio de materias primas para la industria (piensos, alimentos y combustibles), con sede en Pozuelo de Alarcón. Sembralia es ya un referente en el comercio online para agricultores y ganaderos.



De la aplicación de los procesos tecnológicos de Sembralia para mejorar la productividad y la sostenibilidad en el sector y del comercio electrónico dirigido a agricultores y ganaderos, hablamos en esta entrevista con José Antonio Sotomayor, director de Agronomía de Sembralia.

PREGUNTA.- ¿En qué medida han transformado las nuevas tecnologías el sector primario en nuestro país y en nuestra región?

RESPUESTA.- La tecnología lleva cambiado el sector agrícola español desde que se extendió el uso del tractor a mediados de los 50. Semillas, abonos y sistemas de riegos son otros ejemplos de soluciones tecnológicas que llegaron posteriormente y que las empresas del sector pusieron al servicio de los agricultores tras años de desarrollo e investigación.

Ahora estamos sumidos en una nueva ola de transformación con las Tecnologías de la Información y la Comunicación, las TIC. Estas nuevas tecnologías digitales están comenzando a abrirse paso en el sector primario español: la agricultura de precisión, sensores, Sistemas de Información Geográfica o el mundo de internet, son algunas de las soluciones que se están poniendo a disposición de los agricultores.

No obstante, en la zona centro, probablemente por la naturaleza de los cultivos y el tipo de agricultura que se practica en la zona, son todavía pocos los agricultores que están consiguiendo extraer realmente el potencial de las nuevas tecnologías.

P.- ¿A qué puede deberse el escaso desarrollo tecnológico en el sector agrario, falta de formación, desconocimiento, edad del agricultor, precios...?

R.- Existen muchas variables que pueden influir en cuanto al bajo nivel de adopción de las nuevas tecnologías por parte de los agricultores, pero una de las más relevantes es, sin duda, su elevada edad. Con una media de edad de los titulares de explotación de 61 años en España y 62 años en Castilla-La Mancha, esta es probablemente la barrera de entrada más notoria de las nuevas tecnologías.

Como consecuencia de la edad vienen asociadas otras causas como la falta de formación tecnológica, el rechazo a cambiar su manera de hacer las cosas y el hecho de no valorar los potenciales beneficios económicos que se pueden conseguir mediante la implantación de nuevas tecnologías en el campo.

Además, la proximidad de la jubilación de la mayoría de los agricultores

y, sobre todo, la no continuidad de sus descendientes, es decir, la falta de recambio generacional, debido a la falta de atractivo del campo para los jóvenes, provoca que los titulares de explotación no se planteen hacer una inversión en nuevas tecnologías puesto que ellos creen que no llegarán a ver con sus propios ojos el retorno.

P.- ¿Qué soluciones tecnológicas tiene ahora Sembralia en el mercado (o novedades)? ¿Son precios accesibles?

R.- Por un lado, desde la misma web Sembralia.com ofrecemos insumos agrícolas con planes de abonado personalizados y un seguimiento personal con los agricultores que lo demandan.

Cuando hablamos de tecnología no podemos olvidar mencionar los bioestimulantes agrícolas en base a aminoácidos o algas y los fertilizantes tecnológicos de alta gama. Las empresas del sector llevan años invirtiendo en I+D+I para desarrollar productos con alta eficiencia para los agricultores y sus cultivos. En nuestro catálogo nos centramos en estos productos y cada vez más proveedores y clientes nos contactan para vender o comprar este tipo de productos.

En la misma categoría de agricultura, pero más enfocados en los

servicios, proporcionamos análisis de suelo, foliares y de agua de riego, ya que trabajamos con laboratorios punteros de España. Además, ofrecemos nuestros servicios tecnológicos avanzados como son Variable Rain y Talking Fields, en los que la transformación digital nos ayuda a ser más eficientes, ahorrando tiempo y dinero.

Variable Rain se basa en un modelo predictivo de las necesidades hídricas del cultivo facilitando la gestión inteligente del regadío y de esta forma maximizar los recursos hídricos y energéticos. Este servicio ofrece un retorno de inversión inmediato en los agricultores al conseguir grandes ahorros económicos en agua y energías. Las recomendaciones de Variable Rain están basadas en la monitorización por imágenes satélite del estado del cultivo, utilizando esta información y los datos meteorológicos para obtener predicciones de las necesidades hídricas de las plantas en los días siguientes, mediante un modelo de inteligencia.

Talking Fields está centrado en la fertilización del suelo y la optimización de decisiones gracias a información precisa obtenida a través de su tecnología exclusiva. Mediante la tecnología Talking Fields basada en el análisis en la superficie foliar y otros medidores de desarrollo vegetativo, conseguimos conocer con precisión el potencial de desarrollo del cultivo en cada explotación. Tras un análisis satélite desarrollamos mapas de fertilidad relativa que le ofrece una "analítica" completa de sus fincas a los agricultores.

P.- ¿Qué nivel de implantación tienen en nuestra región?

R.- En cuanto a ventas de nuestra plataforma Sembralia, después de las grandes ciudades, que tienen una mayor penetración de Internet y las tecnologías, Castilla la Mancha ocupa uno de los primeros lugares en cuanto a pedidos y ventas. El clima adverso que ha hecho en las campañas pasadas ha animado a los agricultores a buscar nuevas soluciones para mitigar el estrés de sus cultivos. Los bioestimulantes, correctores de carencias y abonos NPK, tanto sólidos como líquidos, han tenido mucho éxito los dos últimos años en Castilla La Mancha.

El mercado ecológico que está ganando importancia en toda España también ha crecido significativamente en Castilla La Mancha como hemos apreciado en la demanda de nuestros clientes.

Además, por la cercanía con nuestras oficinas, tenemos muchos estudios de campo en esta región y nuestro equipo técnico está en contacto directo con agricultores y ganaderos.

En Castilla La Mancha hemos tenido grandes experiencias con nuestra tecnología Talking Fields. El caso más interesante para nosotros ha sido el trabajo que hemos realizado con una agricultora de trigo y de cebada con una gran extensión de terreno en la provincia de Cuenca. Gracias a Talking Fields ha podido optimizar sus abonados de sementera y cobertera en fun-



ción de la fertilidad relativa de las fincas analizadas, lo que le ha supuesto un ahorro económico significativo en las últimas campañas donde el alto precio de los abonos y la sequía han hecho mucho daño a los agricultores de cereales nacionales. La utilización de menos insumos agrícolas, potenciando las zonas más fértiles en lugar de las menos fértiles, le ha supuesto un beneficio medio de 40 €/Ha.

P.- Si la mecanización en el campo el siglo pasado supuso reducir la mano de obra y reducir los tiempos en las labores agrícolas ¿qué beneficios aporta ahora la tecnología en la producción?

R.- Las potenciales aplicaciones de la tecnología en la producción agraria son infinitas y aún no somos plenamente conscientes de cuánto pueden aportar tanto en el aspecto económico y medioambiental, optimizando al máximo los recursos empleados; como en el aspecto social, facilitando la conciliación de la vida personal con el trabajo en el campo y de este modo haciendo más atractivo el sector para nuevos agricultores.

P.- ¿Ofrecen servicios de asesoría y orientación al sector agrario y cooperativista?

R.- Sí, ofrecemos servicios de asesoría y orientación al sector agrario y cooperativista. En general, proporcionamos asesoría a cualquier usuario o cliente de Sembralia que requiera de nuestros servicios, pero nuestro "cliente objetivo" es el agricultor profesional.





Las consultas más recurrentes que atiende nuestro equipo de agrónomos cuando de atención al sector agrario y cooperativista se trata, van desde la concepción de planes de abonado completos para diferentes tipos de cultivos hasta asesoramiento relacionado con tratamientos específicos contra el estrés térmico, cómo combatir plagas recurrentes que afectan a los cultivos o cómo corregir carencias específicas que identificamos a través de imágenes o análisis foliares y de suelo, que es un servicio que también ofrecemos en Sembralia.

P.- Sembralia es un referente en el comercio online en productos agrarios y ganaderos, ¿tiene las mismas ventajas que en cualquier otro sector? ¿Cuáles son los tiempos de espera hasta que se sirve el producto?

R.- La principal ventaja de comprar online en Sembralia, es que el agricultor accede a un catálogo muy amplio que está disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana. En este catálogo puede encontrar muchos más productos y marcas de los que le ofrece en su proveedor local y además puede recibir asistencia en tiempo real sobre las potencialidades de esos productos de mano de ingenieros agrónomos que conocen sus composiciones y las ventajas de su aplicación.

Además, puede comparar varios productos similares, leer sobre sus propiedades en cualquier mo-

mento del día, descargar las fichas técnicas y de seguridad y hacer un estudio exhaustivo antes de proceder con la compra.

En cuanto a los tiempos de espera, en Sembralia trabajamos con almacenes de toda España, por lo que el tiempo de entrega puede variar según la ubicación y el tipo de producto seleccionado, normalmente suelen llegar aproximadamente a las 72 horas de ser preparado.

P.- ¿Cuáles son los productos más demandados?

R.- Aunque la demanda de productos varía mucho en dependencia de la temporada del año y la estacionalidad, los productos más demandados son los bioestimulantes, fertilizantes y abonos.

En 2023, con el auge de la conversión sobre los cultivos ecológicos y la necesidad de extender su aplicación, a partir de las políticas impulsadas por la Unión Europea, los productos autorizados para plantaciones ecológicas se han situado en el top de ventas de abonos y fertilizantes en Sembralia.

Asimismo, conforme el campo se ha ido tecnificando y se han automatizado los sistemas de riego, los fertilizantes foliares y solubles en agua destacan en cuanto a ventas en la plataforma.

P.- ¿Ofrecen asesoría de forma online para que pueda recibirla el agricultor en tiempo real?

R.- Siempre tenemos un contacto directo con los agricultores que contratan nuestros servicios, ya sea con nuestros clientes de Sembralia que optan por planes de abonado personalizados o que acuden con cualquier tipo de consulta vía e-mail, Whatsapp o por teléfono de contacto.

En cuanto a los servicios digitales el proceso empieza con una toma de datos por parte de nuestro equipo con los agricultores, seguido por un acompañamiento personaliza-



do semanal en el caso de Variable Rain, o por unas recomendaciones de fertilización en el caso de Talking Fields.

El agricultor agradece el seguimiento por parte de un equipo especializado al tiempo que le da la oportunidad de poder preguntar cualquier cuestión. También es de gran utilidad para nosotros a la hora de mejorar el servicio ofrecido estar en continuo contacto con nuestros clientes.

P.- ¿Qué proyectos de desarrollo tecnológicos ofrece Sembralia para mejorar el futuro del sector cooperativista?

R.- Además de las tecnologías que hemos hablado anteriormente, como variable rain y talking fields, estamos desarrollando un programa en la región de contract farming. Se trata de acompañar al agricultor en todas las etapas del cultivo, desde la venta de la semilla hasta la cosecha y posterior compra de la misma.

Ponemos a disposición del agricultor toda la tecnología a la que tenemos acceso con el objetivo de maximizar las producciones. Escogemos los mejores suelos a partir de Talking Fields. Hacemos un plan de abonados con productos específicamente seleccionados por nuestros técnicos y llevamos a cabo un seguimiento del desarrollo del cultivo para poder tomar las decisiones pertinentes en el momento indicado. 🌱



Entrevista a **RAFAEL JÁVEGA DE ISLA** CEO de Exitalia International Consulting

Exitalia International Consulting es una compañía albaceteña referente nacional en la consultoría estratégica del marketing, especialistas en mercados internacionales para la industria del vino. Constituida en 2006, y con más de 17 de historia, es en el año 2009 cuando centran el 100% de su actividad empresarial como consultora especializada en el sector vitivinícola, ayudando a posicionarse a las cooperativas y bodegas de toda España en los mercados internacionales.

Exitalia fue creada por Rafael Jávega de Isla, emprendedor por naturaleza, siempre dispuesto a impulsar proyectos propios y ayudar a conseguir los objetivos empresariales de terceros. Para Jávega, su papel como CEO implica la responsabilidad de la estrategia de negocio de Exitalia y liderar un equipo con más de 20 profesionales altamente capacitados, "trabajar juntos es clave para alcanzar objetivos. Reconocemos que las personas que forman parte de Exitalia son lo más importante de nuestra compañía", ha afirmado.

Su pasión por el mundo de la empresa y su implicación en sacar adelante proyectos colectivos, se refleja en la creación de la Asociación de Jóvenes Empresarios de la Provincia de Albacete, de la cual es Presidente Fundador."

PREGUNTA.- ¿Qué le motivó a crear una empresa en torno al vino?

RESPUESTA.- En un principio, la creación de nuestra empresa en torno al vino fue impulsada por el entusiasmo y el interés personal en este apasionante sector. La pasión que el vino evoca nos atrajo profundamente. El mundo del vino engancha, y nos ha enganchado.

Al observar que otros países, como Italia, lograban posicionar mejor sus vinos, incluso embotellando muchos de nuestros graneles, nos



propusimos ayudar a las cooperativas y bodegas españolas a destacar, a través de nuestro conocimiento originario y fundacional, en un mercado internacional cada vez más competitivo. La clave estaba en adoptar estrategias exitosas, como el marketing, que demostraban funcionar para los vinos italianos.

Dado que el sector vinícola posee características únicas y demanda un conocimiento especializado, nos enfocamos en este nicho desde 2009, invirtiendo tiempo y esfuerzo en aprender y formarnos. Un hito crucial para adquirir conocimiento del mercado internacional fue la implantación de Exitalia en EE.UU. Vivir en West Palm Beach, Florida, desde 2015 hasta 2017, me permitió obtener una comprensión profunda del mercado estadounidense.

Con este valioso conocimiento del mercado americano y la formación especializada de nuestros consultores en el sector del vino internacional, hemos logrado ofrecer servicios profesionales y de máxima calidad adaptados a las necesidades específicas y desafíos de las bodegas y empresas vinícolas en el

ámbito del marketing internacional y los mercados globales.

P.- En la actualidad, ¿con cuántas empresas trabajan?

R.- En la actualidad trabajamos para más de 40 bodegas y cooperativas de todo el territorio español, de norte a sur y de este a oeste, muchas de ellas dentro del top 30 del sector. También trabajamos para Organismos Intermedios, Denominaciones de Origen, Asociaciones de Bodegas, tanto en Castilla la Mancha, Cataluña, Castilla y León, País Vasco, como en Argentina, donde llevamos trabajando más de 12 años con Wines Of Argentina (WOFA).

P.- Tenemos cultura de contratar a una consultora como la suya para abrir mercados internacionales?

R.- Realmente no, no se tiene. Lo primero es porque no hay muchas consultorías de calidad, que sean capaces de generar y demostrar confianza, así como tampoco tienen un alto conocimiento y especialización en el sector del vino. Y lo segundo es por desconocimiento de lo que le puede aportar real-



mente una buena consultoría como la nuestra, a una bodega o cooperativa, que no deja de ser: acortar tiempos, poner foco, planificar una estrategia exitosa a 2/3 años, marcar objetivos, medir y evaluar resultados, maximizando la rentabilidad económica, y observando el crecimiento y posicionamiento en nuevos y más mercados. Exitalia sigue trabajando con las mismas cooperativas y bodegas desde hace más de 12 años. Ese nivel de fidelización, de tantos años, es debido a nuestra calidad, nuestro compromiso y los buenos resultados que una consultora, como Exitalia, ofrece a sus clientes.

P.- ¿A qué precios vendemos nuestros vinos?

R.- Los precios, aunque se vean afectados por la ley de oferta y demanda, no deben dejarse únicamente a esta ecuación. Ganar valor implica considerar diversas opciones. El vino a granel, siendo un importante commodity, requiere estrategias adicionales. Las cooperativas más sólidas y profesionales, que cuentan con equipos especializados en comercialización, segmentación de mercados, certificaciones de calidad, selección en vendimia, penalizaciones por baja calidad, buenas clasificaciones, certificados ecológicos y aplican tecnologías innovadoras para categorizar los vinos por calidad, son las que mejor enfrentan las crisis de precios y mercados.

La fortaleza y profesionalización interna de las cooperativas y bodegas son cruciales.

En Exitalia, facilitamos el benchmarking competencial para bodegas y cooperativas. A través de comparativas de cata con la competencia, análisis organolépticos, evaluación de packaging, tipología de vinos y elaboración, así como otros valores ocultos, logramos construir los precios de los vinos de manera competitiva.

P.- ¿Cómo se percibe el vino de Castilla-La Mancha en otros mercados?

R.- La percepción del vino de Castilla-La Mancha en mercados internacionales ha mejorado significativamente en los últimos años, pasando de ser conocido por vinos a granel, sin más, a ser apreciado por su calidad y diversidad. Y este cambio ha sido posible gracias a los agricultores, a las cooperativas, a la tecnología aplicada y sobre todo al maravilloso trabajo de los enólogos de Castilla La Mancha. Ahora, realmente, lo que es muy difícil es encontrar un vino "malo".

La percepción de nuestros vinos es de gran variedad, diversidad, perfiles de vinos concretos y diseñados para el gran consumo, con unos estándares de alta calidad, y al precio más competitivo del mundo.

La clave es poner en valor todo lo bueno que se está haciendo en esta región, la mayor región vinícola del mundo, con el fin de que este valor agregado haga ganar rentabilidad a las explotaciones vinícolas.

P.- ¿Qué análisis hace de la comercialización de los vinos de las cooperativas?

R.- Las cooperativas de Castilla-La Mancha son elementos esenciales en la industria global del vino, representando aproximadamente el 10% de la producción mundial. Su contribución es vital para la dinámica del mercado vinícola a nivel global. La modernización de su enfoque comercial abarca la implementación de herramientas digitales como el CRM y estrategias de marketing digital B2B. En Exitalia, nos especializamos en estas herramientas, capacitando a los export managers para perfiles altamente digitales. Subrayamos la importancia de la comercialización de vino embotellado, que no solo mejora la imagen y rentabilidad del vino a granel, sino que también realza su calidad, potenciando su competitividad en el mercado internacional. Destacamos la diferencia significativa entre cooperativas que saben comercializar y añadir valor a su vino embotellado y aquellas que no lo hacen. En este contexto, no

nos referimos solo a la facturación o rentabilidad; estamos hablando de la proyección de una imagen de calidad. Para nosotros, el mejor marketing para una cooperativa, reside en saber demostrar la habilidad para producir un excelente vino embotellado, siendo esto un magnífico ejemplo para poder comercializar el granel con mayor percepción de calidad y valor.

P.- ¿Cuáles son los retos de las cooperativas en lo que a internacionalización se refiere?

R.- Los retos de las cooperativas en la internacionalización son variados y cruciales, y son todos aquellos que la propia industria mundial tiene ante sí. Para contestar a esta pregunta tendríamos que dedicar una sesión y hasta un congreso monográfico. Pero básicamente, y sin extendernos, creo que pasa por algunos puntos clave:

- La profesionalización de las estructuras actuales, pasando a gestiones más empresariales.
- Mejora en los recursos humanos, formación, capacitación y acometer planes estratégicos en la gestión de las personas.
- La concentración de la producción en cooperativas de mayor volumen, agrupando productores para una mayor y mejor comercialización conjunta.
- Mejora y profesionalización en la comercialización y en la internacionalización, con equipos comerciales propios, y con cliente final directo. Diversificación de mercados, clientes y consumidores.
- Visión de mercado a largo plazo, adaptación del producto al consumidor final, adelantándose a las tendencias de futuro. Diferenciación de productos y la construcción de una sólida presencia de marca.
- Adaptación a la digitación global, de procesos, gestión interna, producción, operaciones,

comunicación, comercialización y estrategias digitales,

- Desarrollos de planes directores de inversión y modernización a 5 años, basado en un plan macro
- Desarrollos de planes estratégicos, económicos, de rentabilización, comercialización y ventas con todos los puntos anteriores y globales a 3 años

En Exitalia, trabajamos mano a mano, acompañando en todos los puntos anteriores, a las cooperativas para superar estos desafíos y lograr una exitosa expansión internacional.

P.- ¿Cuáles son las cualidades más importantes de nuestro vino de cara a la comercialización en el exterior?

R.- En un mundo donde las tendencias del mercado están en constante evolución, identificamos dos oportunidades cruciales para la comercialización exterior de los vinos de Castilla La Mancha.

En primer lugar, la creciente demanda de vinos blancos ofrece una destacada perspectiva para

Castilla-La Mancha, siendo un gran productor de estos vinos, especialmente con variedades como el Airén. Esta región es la más capacitada para saber rentabilizar esta pujante demanda y dar valor a nuestro airén blanco.

En segundo lugar, la preocupación del consumidor por el medio ambiente, hacen que estos exijan certificados orgánicos y/o de producción ecológica. Castilla La Mancha se encuentra a la cabeza de hectáreas certificadas en ecológicos, siendo, además, sencillo adaptar el resto de hectáreas a esta certificación en nuestra región. Esto proporciona una valiosa ventaja competitiva.

P.- ¿En qué medida influye el marketing en el valor del vino?

R.- Sin marketing no hay diferenciación, sin diferenciación no hay valor. El marketing es un factor decisivo para el valor del vino. Sin una estrategia de marketing eficaz, es difícil que los consumidores conozcan la marca y sus valores distintivos. Dado que el 70% de la decisión de compra se basa en el packaging de un vino, el marketing se vuelve aún más crucial. En Exitalia, colaboramos con las bodegas para estructurar los precios internos de las botellas, reservando

una parte para diversas acciones de marketing, desde comunicación y branding hasta publicidad, trade marketing y otras estrategias.

P.- ¿Cuáles es el mercado internacional más importante en la actualidad y que mercados son los emergentes para introducir nuestros vinos?

R.- Estados Unidos, históricamente, el principal importador de vino en valor, ha experimentado una caída inusual en importaciones durante el primer semestre de 2023 [-8.6% en volumen, -2.6% en valor], elevando el precio medio. A pesar de esta disminución general, España ha incrementado sus exportaciones, ganando cuota de mercado frente a Francia e Italia. El potencial del vino español en Estados Unidos es todavía muy grande.

Además, se deben considerar mercados alternativos con grandes oportunidades, especialmente en Asia (destacando Japón y Corea del Sur) y Latinoamérica (con mercados como México, Brasil y República Dominicana).

Sin olvidar nuestros mercados clásicos y maduros como Reino Unido, Alemania y el resto de la Unión Europea. 🍷



Primer encuentro institucional entre el Consejo Rector de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha y el consejero de Agricultura Julián Martínez Lizán

Los miembros del Consejo Rector de Cooperativas Agro-alimentarias de Castilla-La Mancha, presidido por Ángel Villafranca, se reunían el pasado 6 de octubre, con el consejero de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Julián Martínez Lizán, para tratar y analizar asuntos de la actualidad que afectan al sector cooperativo agroalimentario. El encuentro, que tuvo lugar en Alcázar de San Juan, sirvió también de presentación del máximo órgano de gobierno del cooperativismo regional, al nuevo consejero castellano-manchego. 📍



En el balance de la campaña del melón y la sandía, la sectorial destaca la baja rentabilidad

El portavoz de la Comisión Sectorial del Melón y la Sandía de Cooperativas Agro-alimentarias y presidente de la Interprofesional del Melón y la Sandía, José Ángel Serrano, resumía la última campaña de recolección de la siguiente manera: "La campaña comenzó con buenas perspectivas debido a las lluvias caídas en mayo, la reducción de cosecha en Murcia y Almería y los precios altos. Esos precios sin embargo apenas duraron una semana en la que se vendió entre el 5-8% de la producción". El resto de la cosecha, se vendió a precios muy por debajo de los costes de producción. 📍



Las cooperativas vitivinícolas de Castilla-La Mancha constatan un descenso del 25% en la campaña de vendimia 2023

La sectorial vitivinícola se reunían el Alcázar de San Juan el pasado 13 de octubre para hacer balance de la campaña de vendimia. Las principales bodegas cooperativas de la región asociadas a la organización regional, que aglutina más del 75% de la producción vitivinícola de Castilla-La Mancha, respaldaban como definitivas las previsiones que se hacían en mitad de vendimia. La enorme sequía a la que ha sido sometida la viña en todo su ciclo productivo y la escasez de precipitaciones en los tres últimos años en la totalidad de regiones vitivinícolas castellanomanchegas, ha culminado en una vendimia históricamente corta, con un descenso del 25%, la segunda menor en todo lo que llevamos del presente siglo, si exceptuamos la del año 2001 en la que se obtuvieron 16 millones de hl de vino y mosto. 📍





Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha en la presentación de la campaña “Si yo no produzco, tú no comes”

Cooperativas Agro-alimentarias de España y Agrifood Comunicación presentaban en Madrid la campaña, “Si yo no produzco, tú no comes”, una iniciativa con la que se quiere explicar a la sociedad la importancia de la actividad de los agricultores, ganaderos, pescadores, industria transformadora, la distribución y la restauración para poder llevar alimentos a todas las partes de España.

La organización ha elegido el Día Mundial de la Alimentación para la puesta de largo de la iniciativa, con el despliegue de una lona en el centro de Madrid y captar, así, la atención de la sociedad urbana. 🌱

Ángel Villafranca, presidente de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha, premio “Columela 2023”

Ángel Villafranca, presidente de Cooperativas Agroalimentarias de España y de Castilla-La Mancha, ha sido distinguido con el premio “Oliva-Aceite” de los Premios Columela 2023, unos galardones impulsados por la Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural y la Fundación Dieta Mediterránea para reconocer a aquellas personas, instituciones o empresas que contribuyen a potenciar los valores de la dieta mediterránea y su estilo de vida a nivel mundial. 🌱



Jornada formativa de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha para actualizar conocimientos sobre la normativa en etiquetado y envases para frutas y hortalizas

Conocer los factores que influyen en la rentabilidad económica de las frutas y hortalizas, así como de todas aquellas variables que inciden en el funcionamiento del sector, adoptando estrategias de comercialización para la optimización de la gestión de las cooperativas, eran los objetivos de la Jornada de Frutas y Hortalizas celebrada en Albacete para personal del ámbito cooperativo. Inaugurada por el director general de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha, a la jornada formativa se incorporó el delegado provincial de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural en Albacete, Ramón Sáez. 🌱

La producción de aceite de oliva en Castilla-La Mancha será tan solo un 11% superior a la de la campaña anterior

La producción de aceite de oliva para la presente campaña será inferior a las 75.000 toneladas, un 35% por debajo de la producción media de los últimos 5 años, y tan solo un 11% por encima de la campaña anterior, la más baja de los últimos 10 años.

Es la previsión de la Sectorial del Aceite de Oliva reunida en las instalaciones del Patrimonio Comunal Olivarero de Mora (Toledo), a la que asistieron representantes de más de cuarenta cooperativas olivareras de la región. La reunión tuvo lugar el pasado 22 de octubre y contó en la clausura, con la delegada provincial de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural en Toledo, Elena Martín Bravo. 🌱



Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha en el Comité Regional de Vitivinícola

El consejero de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Julián Martínez Lizán, presidió el Comité Regional Vitivinícola del que forma parte Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha. Representando a esta entidad, han asistido Juan Miguel del Real, director general y Juan Fuentes, portavoz de la sectorial del vino.

Representando a esta entidad, han asistido Juan Miguel del Real, director general y Juan Fuentes, portavoz de la sectorial del vino.

En la reunión, del Real presentó una primera propuesta de la estructura de la futura Interprofesional Vitivinícola de Castilla-La Mancha. Además se analizaron las futuras normativas sobre el registro de embotelladores y envasadores de vino y digitalización de los registros del sector vitivinícola. 🌱



Pistadica, punto de encuentro del sector del pistacho

La I Jornada Pistadica, organizada por Solagro en Toledo y en la que se dieron cita más de 400 profesionales del sector del pistacho, contó con la colaboración de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-la Mancha, en su organización.

Un escaparate para conocer las novedades tecnológicas, las ayudas económicas al sector o la situación actual del pistacho y los retos a los que se enfrenta.

En la inauguración de Pistadica, el director general de Cooperativas Agro-alimentarias, Juan Miguel del Real, afirmaba que la vertebración y la dimensión buscando la eficiencia en la inversión de infraestructuras, son claves para el futuro del sector del pistacho. Una de las ponencias de la jornada corrió a cargo de Jesús Ángel Peñaranda, técnico sectorial de Frutos Secos, quien apuntó a la creación de una norma de recepción y de comercialización del pistacho como uno de los retos a conseguir. 🌱



Mujeres cooperativistas de la Comunidad Valenciana visitan cooperativas de Castilla-La Mancha

Una delegación de mujeres de Cooperativas Agro-alimentarias de la Comunidad Valencia realizó un viaje de transferencia de conocimientos a Castilla-La Mancha.

El 29 de noviembre, visitaban nuestra sede social para conocer la gestión y los servicios prestados por la entidad y participar en una cata comentada de aceite. Posteriormente recorrieron las instalaciones de la Cooperativa Vinícola del Carmen de Campo de Criptana.

El día anterior, nos acompañaron asistiendo al programa Protagonistas, celebrado en la Cooperativa Nuestra Señora de Manjavacas, en Mota del Cuervo (Cuenca) y visitaron la Cooperativa La Unión, en Alcázar de San Juan, donde también conocieron el centro histórico de esta localidad. 📍



Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha en el VI Congreso de Cooperativas Agro-alimentarias de Castilla y León

Una delegación de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha formada por el presidente, Ángel Villafranca, el director general Juan Miguel del Real, el director Financiero, Sergio Hurtado y la responsable de Relaciones Institucionales de la organización, Lola Gallego, asisten en Zamora al VI Congreso de Cooperativas Agro-alimentarias de Castilla y León que se celebra bajo el lema "La fuerza del compromiso".

En el primer día de congreso, se analizaron aspectos de interés para el cooperativismo como el relevo generacional o la digitalización, se presentó el Plan Estratégico de Cooperativismo en Castilla y León y se fijaron los retos para un futuro próximo, muy similares a los del cooperativismo en Castilla-La Mancha. 📍



Iner Energy se incorpora al grupo de empresas estratégicas de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha

Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha y la empresa castellanomanchega Iner Energía, han firmado un convenio de colaboración en materia de energías renovables.

El director general de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha, Juan Miguel del Real, y el director Ejecutivo de Iner Energía, Álvaro Carrilero, suscribían el acuerdo el lunes, 4 de diciembre, con el objetivo de favorecer la implantación de energías limpias y servicio de consultoría en materia energética. Con este acuerdo de colaboración, Iner Energía se une al grupo de empresas estratégicas para nuestra organización. 📍



“NUESTRO PLAN, TENER UN PLAN”

LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA COMO HERRRAMIENTA DE TRABAJO DE NUESTRAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS

EL SECTOR AGROALIMENTARIO NO PASA POR SUS MEJORES MOMENTOS”. UN COMENTARIO EN BOCA DE MUCHOS, AL QUE NOS ESTAMOS MAL ACOSTUMBRANDO Y CASI RESIGNADO A ESCUCHAR.

Comentamos a menudo, cómo podemos hacer frente a esta situación, nos preguntamos cómo es posible que un sector que aportó en 2022 el 9,2% del PIB nacional y 111.147 millones de euros a la economía española, se sienta atacado, marginado, siendo el objetivo de determinados colectivos o asociaciones que desprestigian al sector que alimenta el mundo.

Y es que cada vez, resulta más complicado para nuestras organizaciones conseguir rentabilidad,

debido principalmente a factores externos, como los conflictos bélicos que estamos sufriendo a nivel mundial, las crisis económicas o nuevas exigencias y normativas, que parecen no tener en cuenta las necesidades del sector agroalimentario. A todo esto, debemos añadir los constantes **reproches a los que deben hacer frente nuestros agricultores, que poco más que son tachados de ser los responsables de la situación medioambiental del planeta.**

Otro factor a destacar, que afecta directamente al sector, es la falta de relevo generacional. Este entorno hostil, es un determinante más para que la agricultura y la ganadería, sean cada vez menos atractivas para nuestros jóvenes, que buscan en las ciudades su me-

dio de vida, sin contemplar el campo como sustento.

Como consecuencia, aquellas explotaciones, tanto agrícolas, como ganaderas, que hasta la fecha pasaban de generación en generación, quedan abandonadas o reconvertidas en otros negocios y por tanto, la materia prima que llega para la elaboración de productos alimentarios, en muchos casos, se va reduciendo campaña tras campaña.

Si a esto, añadimos las circunstancias internas de cada organización, vemos cada vez más necesario contar con un plan, pararnos a pensar, analizar, decidir y actuar.

Es cierto que no tenemos la solución perfecta, no disponemos de



un pulsador que cambie de inmediato esta situación, pero si contamos con herramientas que podemos y debemos empezar a utilizar.

Planificación estratégica.

Es una de las herramientas más importantes para obtener rentabilidad y aumentar la competitividad de nuestras organizaciones. Nos va a permitir definir nuestra visión, es decir, donde queremos situarnos en un futuro y además, desarrollar nuestros planes de acción a medio y largo plazo.

La planificación estratégica es imprescindible para nuestras organizaciones por varias razones:

- ✓ **Facilita y agiliza la toma de decisiones en la organización.** El primer paso es el de analizar nuestro entorno y nuestra realidad interna, lo que nos va a mostrar una fotografía de la situación actual y por tanto, que las decisiones sean tomadas de una manera más ágil y operativa.
- ✓ **Ayudar a gestionar los recursos de los que disponemos,** para obtener un mayor rendimiento de los mismos y por consiguiente, optar a una mayor rentabilidad.
- ✓ **Identificar aquellos negocios que ya no son tan rentables**

para nuestras organizaciones, de esta manera podremos decidir si debemos reinvertir o por el contrario prescindir de los mismos.

- ✓ **Permite analizar las necesidades del mercado,** de la sociedad y contemplar cómo responder a ellas, teniendo en cuenta nuestros recursos.
- ✓ **Saber cómo reaccionar frente a las amenazas,** que provienen del entorno político-legal, social, medioambiental o económico. A la vez que identificar y **aprovechar las oportunidades** que nos ofrecen organismos y administración pública, a través de diferentes ayudas.
- ✓ **Comprobar cómo lo hacen otras organizaciones,** en ocasiones competidores, que funcionan en determinados mercados pudiendo contemplar sus modelos de negocio, o evitar los errores que hayan podido cometer, para no caer en los mismos.
- ✓ Una razón, de peso, es la de **impulsar nuestra imagen,** a través de otras herramientas que ponen en valor la labor y el sentido social de nuestras organizaciones. Proyectos como el Cálculo del Valor Social, que fomenta el sentido de pertenencia

de nuestros socios o la integración de los ODS en nuestras organizaciones, que muestra cómo las cooperativas y ssatt agroalimentarias ya trabajan en sostenibilidad, para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y mejorar las vidas de las personas partiendo de lo local para actuar en lo global.

- ✓ Aparte de lograr que la organización tenga una visión organizacional, la planificación estratégica, permite poder **evaluar cada decisión y cada acción,** para el logro de los objetivos fijados.

En definitiva, la planificación estratégica nos va a ayudar a decidir de manera ágil el rumbo de la organización, los recursos humanos y económicos disponibles, para llegar a nuestra meta. Por ello, es importante hacer un alto en el camino, analizar en primer lugar el entorno que nos rodea y encontrar las conexiones con nuestra realidad interna. Este diagnóstico, nos va a llevar a recordar la misión de nuestra organización, por qué existe y cuál es el propósito que nos mueve y vislumbrar con total claridad, hacia dónde queremos ir, identificar nuestra meta y decidir cómo vamos a llegar a ella.

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA



Así que no nos engañemos, sin ella, es como navegar en un barco a la deriva, sin rumbo y sin saber

el camino que elegir, por no conocer hacia dónde se dirige tu empresa.

O acaso, ¿alguien piensa que podemos seguir sin un plan?.

Fusiones entre cooperativas: Ventajas económicas, contables e implicaciones fiscales

En la actualidad, las cooperativas en Castilla La Mancha, tienen mucha importancia en pueblos de la región, las cuales promueven y potencian la generación de riqueza, la calidad de vida y la actividad agraria de sus socios, lo que las convierte en el único elemento de sustento y social en muchos de los municipios.

Casi todas situadas en zonas rurales, se están viendo afectadas por la despoblación, el envejecimiento poblacional, la desaparición de muchas explotaciones, la atomización del sector, y el poco poder de negociación que tienen a nivel nacional e internacional. Todo esto afecta a la producción de dichas cooperativas, al no poder ganar más dimensión para ser más competitivas, y a la total disolución de ellas.

Una de las soluciones para abordar esta problemática es la **fusión entre nuestras cooperativas**. Este proceso de fusión busca unir esfuerzos entre dos o más cooperativas para conseguir fortalecer la posición en los mercados, compartir costes operativos o expandir la gama de productos/servicios que se ofrecen. Dentro de este mecanismo de integración cooperativa nos encontramos dos tipos bien diferenciados: la fusión por absorción y la fusión de nueva constitución.

La principal diferencia entre ellas es que, en la **fusión por absorción**, una cooperativa absorbe a otra/s con dicho proceso y pasa todo su patrimonio a la entidad absorbente. Y, por otro lado, en la **fusión de nueva creación**, todas las cooperativas participantes en el

proceso crean una nueva entidad a la que transmiten sus respectivos patrimonios.

Económicamente las fusiones de cooperativas pueden ofrecer diversas **ventajas**:

- La optimización de recursos y costes administrativos.
- La creación de economías de escala puede generar eficiencias operativas al combinar recursos y reducir costes.
- La mejora de la eficiencia operativa, donde se entrega de un producto de calidad con menos cantidad de recursos posibles.
- La consolidación de estados financieros, donde se mejora la transparencia financiera al pre-



Bodega Ontalba.

sentar información consolidada sobre los recursos y obligaciones de las entidades fusionadas. Esto facilita la evaluación de la salud financiera y la toma de decisiones informadas.

- La proporción de una base financiera más sólida, fortaleciendo la capacidad de la cooperativa resultante para atraer inversiones y acceder a mejores condiciones más solventes.

Este tipo de procesos conlleva también diversos **retos contables** como pueden ser:

- La consolidación de estados financieros puede presentar desafíos, como la integración de diferentes sistemas contables y la armonización de políticas financieras.
- La valoración de activos y pasivos.
- La gestión de posibles diferencias en políticas contables entre las cooperativas fusionadas.
- La adecuada presentación de la información financiera y la transición suave de sistemas contables.

FASES DE UNA FUSIÓN:

1º) LA FASE PREPARATORIA

- Como requisito, los Consejos Rectores deberán **redactar** el proceso de fusión en un "Proyecto de Fusión", que deberá contener las menciones mínimas a las que se refiere el artículo 102 de la LCCM.

Deberá ser aprobado dentro de los seis meses siguientes a la fecha del proyecto, si no, quedará sin efecto.

- **Elaboración del Balance de Fusión de cada una de las cooperativas.** Podrá considerarse balance de fusión el último balance anual aprobado, siempre



Bodega Artesones, Cenizate (Albacete).

que no sea anterior a más de ocho meses a la fecha de la celebración de la asamblea que ha de celebrarse sobre la fusión.

2º) LA FASE DECISORIA

- Respecto a la convocatoria de la **Asamblea General de cada una** de las sociedades, se convocará con una antelación mínima de diez días hábiles y máxima de sesenta días hábiles a la fecha prevista para su celebración.

Durante este periodo de convocatoria se pondrá a **disposición de los socios** la información y **documentación** de la fusión: proyecto de **fusión**, cuentas anuales de los 3 últimos ejercicios, balance de fusión de las cooperativas, memoria redactada por cada uno de los consejos rectores sobre la conveniencia de la fusión, estatutos sociales de las cooperativas participantes, y relación de los miembros de los consejos rectores de las cooperativas.

- En dichas asambleas, la fusión deberá aprobarse por cada una de las Juntas Generales de las cooperativas implicadas por una mayoría de dos tercios de los socios presentes y representados en la Asamblea.

- Una vez adoptado el acuerdo de fusión de cada una de las cooperativas, se **publicará** en el **"Diario Oficial de Castilla-La Mancha"**, y, al menos, en dos de los diarios de mayor circulación en los lugares donde se encuentre el domicilio social.

3º) LA FASE DE EJECUCIÓN

- Los **socios** que no estén conformes con este acuerdo (art. 105 de la LGSC), tendrán derecho a separarse de su cooperativa, mediante un escrito dirigido al órgano de administración dentro de los cuarenta días siguientes a la publicación del acuerdo de fusión. La cooperativa resultante de la fusión asumirá la obligación de la liquidación de



las participaciones al socio disconforme con la fusión.

- Los **acreedores** también se podrán oponer si viesen peligrar el cobro de los créditos que tuvieran pendientes por no estar debidamente garantizados. Tienen dos meses para oponerse. Si la cooperativa quisiera revertir la situación deberá satisfacer al completo las obligaciones contraídas o bien garantizarlas adecuadamente.
- Pasado dichos periodos de oposición de socios y acreedores, se llevará a **escritura pública** dicha fusión, e inscripción en el Registro de Cooperativas competente.
- En el proyecto de fusión se hace mención de la **fecha de toma de control** a efectos contables, que normalmente se tiende a que sea la fecha de cierre. En caso de no coincidir ambas Cooperativas, se usa la fecha de la absorbente. Si la absorbida tiene una fecha de cierre diferente, deberá hacer un cierre parcial de sus cuentas para hacerlo coincidir con la fecha efectiva de toma de control.

Por otro lado, y no menos importante fiscalmente, debemos tener en cuenta algunas de las siguientes consideraciones:

- Hasta que no se inscriba la escritura de fusión en el Registro de Cooperativas, ambas sociedades seguirán su actividad fiscal habitual.
- Una vez que el acuerdo de fusión se inscriba en el Registro de Cooperativas, tendremos **3 meses para comunicar al Registro de la AEAT** que nos hemos acogido al "Régimen Especial de Fusiones", que implica, que ambas Cooperativas siguen teniendo los mismos criterios contables, como, por ejemplo, que los Activos se sigan valo-

rando a precios de adquisición de las respectivas Cooperativas.

- Se presentará el modelo **036 de baja de la Cooperativa absorbida** con fecha de la inscripción en el Registro y aportando la escritura.
- El Plan General Contable establece que todo debe hacerse con efectos de la toma de control definitiva (fecha del acuerdo en asamblea), pero teniendo en cuenta, que hasta que no se inscribe en el Registro, no se puede hacer ninguna modificación, esto genera, que teóricamente, haya que hacer luego todas las operaciones con efectos retroactivos a la fecha de la toma de acuerdo de asamblea.
- Respecto a los **impuestos de la absorbida** (si nos encontramos en una fusión por absorción), se deberán seguir presentando sus Impuestos habituales hasta completar el periodo impositivo correspondiente hasta llegar a la fecha con la que se dio de baja en el modelo 036. La Absorbente deberá sumar los resultados de la absorbida desde el momento de la fecha de toma de control.
- Es muy probable que el acuerdo de la fusión se haya tomado de forma posterior a las presentaciones de los impuestos de **IVA e IRPF**. En dicho caso, no genera problemas ni obligaciones de cambio, y los resúmenes anuales se harán con lo que cada Cooperativa haya tenido realmente hasta la fecha de inscripción en el Registro y baja en el Modelo 036.
- El **Impuesto de Sociedades** de la absorbida, se deberá presentar hasta llegar a completar la fecha de baja en el Modelo 036. Si, por ejemplo, la absorbida cierra a 31 de julio, pero el acuerdo se toma con fecha 31 de agosto (fecha que suele coincidir con la fecha de cierre de la absorbente), deberá presentar un impuesto con fecha hasta

el 31 de julio, y posteriormente otro Impuesto de un periodo impositivo de 1 mes, con fecha hasta 31 de agosto.

La absorbente, a partir de la fecha de toma de control, deberá sumar los resultados de la absorbida y declarar con normalidad todos los resultados, ya que, solo quedará un Sujeto Pasivo que deba presentar Impuesto de Sociedades.

- Los **CAE** de ambas cooperativas, deben ser comunicados a Aduanas a través de un escrito para que hagan el traspaso a la nueva fusión.
- Los **IAE**, en teoría, se traspasan de forma automática cuando se hace la baja en el 036 de la absorbida a la absorbente al aportarse la escritura de absorción, pero es recomendable mandar un escrito a la AEAT una vez se haya concluido todo el proceso, para comunicar que se tenga en cuenta dicho cambio en el IAE con referencia a la Fusión y los cambios de sujeto pasivo. En teoría, no se debe presentar ningún modelo 840 nuevo o adicional, ya que cada una de las instalaciones de las Cooperativas seguirá conservando sus IAE actuales como hasta la fecha, siempre y cuando no se haga ninguna modificación de las variables que afectan al IAE o de la cuenta de cargo.

En aquellos casos en que sus cooperativas se estuviesen planteando iniciar un proceso de fusión, el departamento de Gestión Económica Integral y Jurídico de Cooperativas Agroalimentarias C-LM se pone a su disposición para realizar un estudio detallado, analizar todas las posibilidades y ver la viabilidad del proyecto, siendo objetivos y totalmente imparciales con todas las partes. Además, ambos departamentos se encargarán de asesorar o tramitar todas las gestiones del proceso de fusión. ☺

Normativa sobre contaminación por nitratos. ¿Cómo afecta al sector agrario?

La normativa sobre contaminación por nitratos procedentes de fuentes agrarias no es precisamente nueva. La Directiva 91/676/CEE del Consejo, de 12 de diciembre de 1991 relativa a la protección de las aguas contra la contaminación producida por nitratos utilizados en la agricultura, ya estipulaba el marco normativo a nivel europeo sobre los límites de nitratos a aplicar en las actividades agrarias para evitar la contaminación del medio.

De manera muy resumida, se pretende reducir la existencia de nitratos procedentes de actividades humanas en el medio, ya que la excesiva concentración en el agua de estas sustancias puede provocar, si son de consumo humano, problemas de salud y si están en el medio acuático, problemas de eutrofización (exceso de nutrientes que provoca la proliferación de organismos como las algas, que consumen el oxígeno y provocan el deterioro del medio, impidiendo el desarrollo de seres vivos en él).

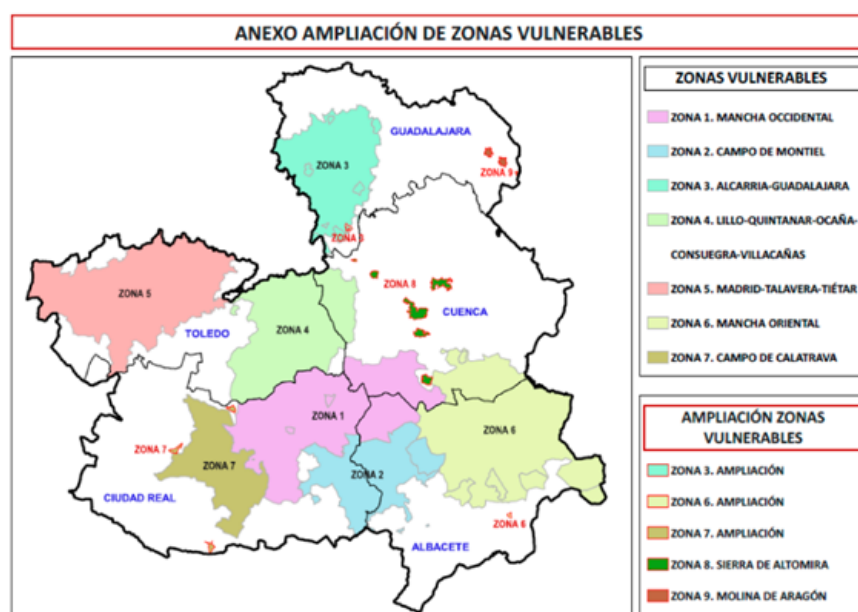
Por ello, a lo largo de los años, se han ido desarrollando las normativas nacionales y regionales que dan respuesta a las exigencias impuestas en la normativa.

Bajando a nivel de Castilla-La Mancha, se han desarrollado varios programas de actuación que pretenden disminuir la concentración de nitratos de las aguas. Durante la valoración de la eficacia de los mismos, se llevan a cabo análisis de las aguas de riego y aguas de consumo en múltiples puntos situados en las zonas vulnerables, de tal forma que se pueda ver la evolución de las concentraciones de nitratos.

Periódicamente se publican los sucesivos planes, en base a los resultados de los citados análisis. La

última modificación al programa de actuación de Castilla-La Mancha se publicó en 2020, mediante la "Orden 158/2020, de 28 de septiembre, de la Consejería de Desarrollo Sostenible, por la que se amplía la designación de zonas vulnerables a la contaminación por nitratos de

origen agrario en la Comunidad de Castilla-La Mancha, y por la que se modifica el programa de actuación aplicable a las zonas vulnerables designadas publicado como anexo a la Orden de 07/02/2011, de la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente".



El mapa actualizado de las zonas vulnerables es el siguiente:

Como se puede observar, se han ampliado las zonas en función de los estudios realizados, siendo de aplicación las obligaciones reflejadas en el programa de actuación publicado en 2011.

Una de las limitaciones que más afecta a la actividad agraria es la limitación de las aplicaciones de nitrógeno a los cultivos. En las siguientes tablas se pueden ver dichas limitaciones, que dependerán si el cultivo es de secano o regadío, del tipo de suelo existente, más o menos pesado, y de cuál hay sido el cultivo precedente, concretamente si el cultivo precedente ha sido leguminosa o no (siempre que no se trate de cultivos permanentes).

Además de estas limitaciones, también existen una serie de condicionantes a la hora de aplicar compuestos nitrogenados al suelo, tanto en forma orgánica como inorgánica. Una de esas limitaciones es la prohibición de aplicar compuestos nitrogenados en los siguientes momentos:

1. En suelos desprovistos de vegetación y en el período desde la recolección hasta la siembra, salvo los 15 días previos a la implantación del cultivo. Se permite la aplicación de una dosis máxima de 20 kg/ha, antes de enterrar los restos vegetales de la cosecha, para evitar los efectos de la inmovilización del nitrógeno y favorecer la incorporación de la materia orgánica al humus.



CULTIVOS AFECTADOS	UF (kg N/ha-año)		APLICACIONES SEGÚN Tipo de suelo y cultivo precedente
	TIPO 1	TIPO 2	
SECANO			
Cebada	50	60	Cantidad Máxima TIPO 1 si: - Cultivo precedente ha sido una leguminosa - Suelo ligero (textura arenosa, franco-arenosa, franca)
Trigo	60	70	
Colza	60	65	Cantidad Máxima TIPO 2 - Cultivo precedente distinto de los establecidos en el punto anterior - Suelo pesado (textura arcillosa, franco-arcillosa, limo-arcillosa)
Girasol	50	60	
Leguminosas grano	0	20	
Viñedo	50	60	
Olivo	50	60	
Almendro	45	50	
Lino	50	55	

CULTIVOS AFECTADOS	UF (kg N/ha-año)		APLICACIONES SEGÚN Tipo de suelo y cultivo precedente
	TIPO 1	TIPO 2	
REGADÍO			
Cebada*	90	110	Cantidad Máxima TIPO 1 si: - Cultivo precedente ha sido: a) Leguminosa (guisante, legum grano, alfalfa) b) Intensivo de verano (maíz, remolacha, cebolla, patata, tomate) - Suelo ligero (textura arenosa, franco-arenosa, franca)
Trigo*	95	110	
Maíz Grano*	200	210	Cantidad Máxima TIPO 2 - Cultivo precedente distinto de los establecidos en el punto anterior - Suelo pesado (textura arcillosa, franco-arcillosa, limo-arcillosa)
Colza	100	120	
Girasol*	80	100	
Leguminosas arano	20	30	
Lino	50	60	
Remolacha azucarera*	180	200	
Alfalfa	30	35	
Maíz forrajero	180	100	
Melón	115	135	
Ajo	100	125	
Patata	100	120	
Cebolla*	150	160	
Otras hortalizas	120	160	
Viñedo	70	90	
Olivo	70	100	
Almendro	60	90	
Otros frutales	90	100	

- 2. En período de lluvias.
- 3. En suelos inundados o saturados.
- 4. En suelos helados o con nieve.
- 5. En pendientes superiores al 20%.
- 6. En pendientes entre el 10% y el 20%, salvo que se realice laboreo de conservación o laboreo perpendicular a la línea de máxima pendiente.

Como se puede entender, todas estas limitaciones están encaminadas a evitar que los compuestos nitrogenados no se absorban por el cultivo y acaben percolándose hacia las capas freáticas, produciendo contaminación.

Existen otras limitaciones relacionadas con las distancias mí-

nimas a respetar respecto a los cursos de agua o los pozos de abastecimiento humano, entre otros.

También se describen en el programa las condiciones de almacenamiento y manejo de los abonos orgánicos, como los estiércoles, para evitar lixiviaciones o escorrentías no deseadas.

Todas las aplicaciones nitrogenadas hace tiempo que se deben registrar en el cuaderno de explotación, mediante los registros oportunos, que pueden ser requeridos por las autoridades a la hora de recibir una inspección en materia de condicionalidad, entre otras.

De este modo, tiene importancia la implantación del cuaderno de campo digital, cuya obligatoriedad se espera, en sus primeros plazos, para septiembre de 2024. Todas las

aplicaciones de fertilizantes y fitosanitarios se deberán registrar en dicho cuaderno, de tal forma que, cuando se implante definitivamente el sistema, se deberán anotar las aplicaciones en el plazo de un mes a partir de realizar dichas aplicaciones.

En definitiva, estamos asistiendo a una evolución de la normativa, también la medioambiental, en el que los medios tecnológicos van a cobrar un especial protagonismo para poder dar respuesta a todas las obligaciones impuestas.

Debemos adaptarnos a los cambios y contar con el asesoramiento de personal técnico cualificado que nos ayude a seguir llevando a cabo nuestra labor productiva de una manera acorde a la normativa medioambiental, de una forma profesional y eficiente. 🌱



Conoce los productos de Castilla-La Mancha: están muy cerca

El título de este artículo es el del proyecto que hemos presentado a la Dirección General de Consumo y que nos aprobaron en el mes de junio de este año.

El proyecto tiene como objetivo acercar a los consumidores los productos agroalimentarios de nuestra región, de tal forma que se aumente el conocimiento sobre ellos y de esta manera poder apreciar adecuadamente su indiscutible calidad. Igualmente, se ha facilitado a los consumidores información sobre los productos procedentes de las cooperativas agroalimentarias regionales y poder adquirirlos directamente de los productores, favoreciendo la venta directa y los canales cortos de comercialización.

Para lograr estos objetivos se han llevado a cabo varios tipos de actuaciones:

- Catas de productos: se han llevado a cabo un total de cuatro catas, dos de aceite, una de queso y una de vino.

Respecto a las de aceite, se explicó el proceso de extracción del aceite de oliva virgen, así como las diferentes categorías y las diferencias entre ellas, para finalizar con una cata interactiva, en la que los partici-

pantes pudieron apreciar las diferencias de manera directa, así como conocer aceites de la categoría virgen extra de diferentes variedades.

En el caso del queso, se expusieron las diferentes clases, pasta dura, pasta blanda, diferentes maduraciones, etc. y se procedió a probar cada una de ellas, incluso con maridajes como la miel, por ejemplo.

Por último, se celebró una cata de vino, producto probablemente más conocido, pero que siempre es susceptible de causar sorpresa por sus características organolépticas. Se degustaron diferentes vinos de nuestras cooperativas, apreciando su extraordinaria calidad.

- Catálogo de productos cooperativos: en esta ocasión se trata de ampliar y actualizar el catálogo que se empezó a elaborar el año pasado y que contiene la oferta de productos que se pueden adquirir directamente en las cooperativas de Castilla-La Mancha, no sólo mediante la compra en su tienda física, sino también a través de compra por internet. Se pueden encontrar desde vinos y aceites, hasta ajos, azafrán o almendras y pistachos, entre otros.

- Mapa de productos cooperativos: como complemento perfecto, se ha elaborado un mapa geolocalizado en el que el usuario puede ver de una manera sencilla e intuitiva dónde se encuentran las cooperativas que ofrecen sus productos en el catálogo, así como conocer cada uno de ellos e incluso poder conectarlo con su navegador, para poder llegar directamente a la tienda sin ninguna dificultad.

La acogida de las actividades descritas ha sido muy positiva, tanto por parte de los consumidores, como por parte de las cooperativas, ya que se produce una simbiosis en la que todas las partes salen beneficiadas.

Sirva como referencia que la asistencia a las catas, a pesar de que es necesario poner un cupo para que la actividad se lleve a cabo de manera adecuada, ha sido de 150 personas en total y seguiremos trabajando para ampliar esta cifra en los próximos años.

Entendemos que este tipo de actividades, además de favorecer el conocimiento de los productos por parte del consumidor, colaboran en la tarea de dar visibilidad a los productos de nuestra Región, que en ocasiones pasan desapercibidos y su comercialización es imprescindible para que la actividad agroalimentaria se mantenga y, por tanto, también lo haga la población de las zonas rurales, donde se producen mayoritariamente.

Seguiremos trabajando en estas líneas y lucharemos por que unos productos con tanta calidad como los de nuestra Región, sigan avanzando en el camino de la comercialización. Como siempre se ha dicho, lo que no se conoce, no se valora. Conozcamos los productos de Castilla-La Mancha. 📍



SEGURO DE CIBER PROTECCIÓN

UNA CONEXIÓN SEGURA,
UN FUTURO TRANQUILO

¿Sabías Qué?

- En 2023 el 94% de las empresas españolas sufrió un ciberataque
- El coste medio por siniestro es de 50.000€

EJEMPLO DE COBERTURA:

Para una Bodega que factura 2.000.000€

- Comprobación, detención y gestión de incidente.
- Recuperación de datos.
- Reparación o reemplazo del hardware
- Responsabilidad Civil
- Ciberextorsión

COSTE ANUAL:
622,55€

Incluye asistencia cibernética 24H,
software de protección, copias de
seguridad, análisis y
recomendaciones
anuales.



**No es lo mismo
que te oigan,
que sentirte escuchado.**

*Bienvenidos a Globalcaja,
la banca de quienes prefieren
que su dinero mejore
el lugar en el que viven.*



Globalcaja

Escanéame y
descubre por qué

