

# ARAGON.COOP



› Publicación de Cooperativas Agro-alimentarias de Aragón. FACA

## Agricultura

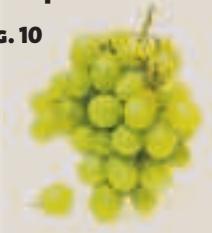
Cesiones de Pago Único, asunto estrella de la PAC 2014

PAGS. 8-9

## Agricultura

Satisfactorio final al conflicto comercial vitivinícola Unión Europea - China

PAG. 10



## Jurídico

Integración: Cooperativas de segundo grado

PAG. 21

## Cooperativas



### Grupo Arcoíris

*Delfín Albesa: "Larga vida al Jamón de Teruel"*

PAG. 15

### Red Ganadera Caspe

Acto público de presentación de resultados 2013

PAG. 12

### Grupo Pastores

Presentación de sus novedades en Alimentaria 2014

PAG. 11



## FERNANDO MARCÉN BOSQUE

# SE DESPIDE

Tras diez años como presidente de Cooperativas Agroalimentarias de Aragón simultaneado con seis como presidente de Cooperativas

Agroalimentarias de España, Marcén no se volverá a presentar en las próximas elecciones.

PAG. 3

**especial: FACTURA ELÉCTRICA  
EL MOMENTO DE  
LOS CONSUMIDORES**

Los usuarios tienen la posibilidad de contratar el suministro con el proveedor que deseen pero pocos tienen la capacidad real de hacerlo, bien porque carecen de información o de preparación para un asunto cada vez más complejo. PAGS. 4-5

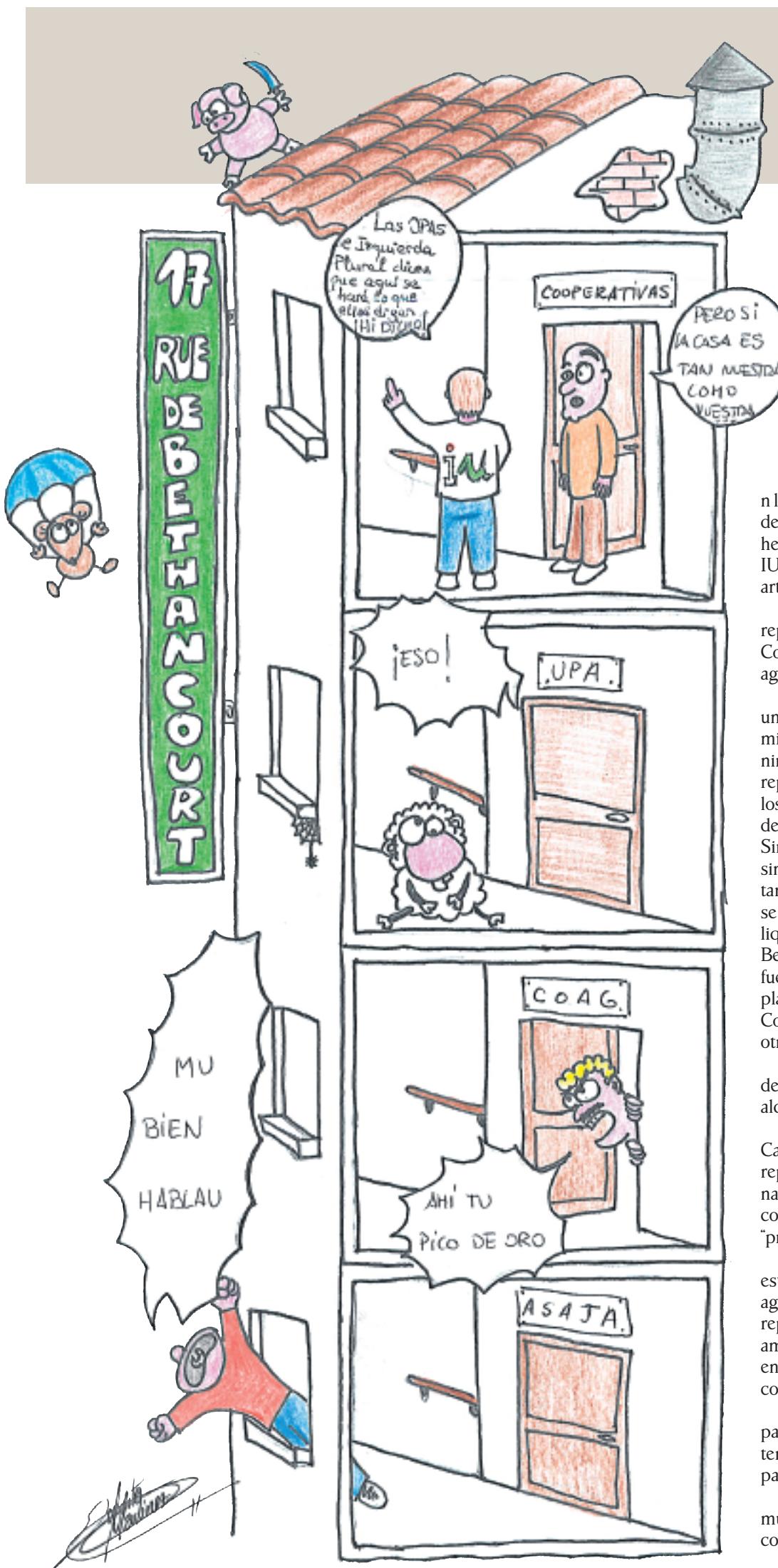


**Soluciones a medida con andamios, cuerdas o plataformas elevadoras**

- Limpieza y mantenimiento de silos
- Mantenimiento de cubiertas
- Líneas de vida
- Impermeabilizaciones

Armisén, 18 local - 50007 Zaragoza - Tel. 976 279 566  
[www.ainurvertical.com](http://www.ainurvertical.com) - [ainur@ainurvertical.com](mailto:ainur@ainurvertical.com)

## Editorial



## Proyecto de Ley de representatividad agraria: ¿enmiendas o remiendos?

# E

En la tramitación del "Proyecto de Ley por el que se regula el procedimiento para la determinación de la representatividad de las OPAs y se crea el Consejo Agrario" nos hemos visto sorprendidos por una enmienda presentada por el Grupo Parlamentario IU, ICV-EUIA, CHA: LA IZQUIERDA PLURAL en el que proponen una enmienda al art II, apartado 4, que dice:

"Asimismo, a propuesta de las organizaciones profesionales agrarias representativas, podrán cederse bienes inmuebles de titularidad de la citada Comisión Gestora a las Confederaciones Estatales de Cooperativas del sector agroalimentario en la forma y plazos que se determine"

Y en la motivación dice que "es discriminatorio que a las OPAs para disponer de un patrimonio se les exija una representatividad acreditada mediante consulta, mientras que se mantiene el derecho de uso a entidades a las que no se obliga a ningún tipo de concurrencia o acreditación y que, en todo caso, no son representativas de agricultores y ganaderos que generaron con sus participaciones los bienes patrimoniales". Parece que tanto las OPAS como el Grupo Parlamentario de Izquierda Plural han leído poco en esta materia. Si se molestasen en ojear la Ley Sindical 2/1971, verían que en su artículo quinto, punto 2, en cuanto a los obligados a sindicarse se citaba expresamente los socios de las cooperativas, quedando obligados también según su artículo sexto a satisfacer las cuotas sindicales. Y con estas cuotas se generó el patrimonio de un Hotel en Guardamardel Segura que, por cierto se ha liquidado quedando el dinero a disposición de las OPAS, y el Edificio de Agustín de Betancourt. Y ya puestos, hay que decir que tal edificio compuesto de ocho plantas fue adjudicado a las tres OPAS y a Cooperativas Agroalimentarias en razón de dos plantas por Entidad. De igual forma que ahora pretenden quedarse con la sede de Cooperativas Agroalimentarias por medio de esta enmienda, hace no mucho usaron otros artilugios para quitarle la otra planta que les correspondió.

Lo anterior no es alta política, no se engañe el lector, es simplemente una maniobra de las OPAS para que Cooperativas Agro-alimentarias de España les pague un alquiler de la 4<sup>a</sup> planta de Agustín de Bethancourt.

Para ello recurren al Secretario General de IU, y miembro histórico de COAG, Sr. Cayo Lara, para que les ampare en su pretensión y se produzca el milagro, los representantes de las OPAS nacionales que no suelen ponerse de acuerdo para casi nada realmente importante, si lo hacen para esto y en un tiempo record: que las cooperativas paguen o que se vayan del edificio para que ellos lo puedan alquilar a "precio de mercado". Olé para Don Cayo y los que con él y a él van!

Por otra parte, dicen que ellos se reconocen herederos de las propiedades de la estructura sindical anterior a 1976 a través del peregrino argumento de que los agricultores pagaron las cuotas de las antiguas Cámaras Agrarias y ellos son sus representantes... y les apoya en su argumento i La izquierda Plural i. Cosas veredes, amigo Sancho, que harán hablar a las piedras...i. Lo cierto es que quienes no existían entonces, por razones bien conocidas, eran las OPAS, salvo que se declaran continuadoras del sindicalismo vertical y obligatorio, cosa que esperamos no suceda.

Si de pagar se trata, los socios de las cooperativas, como se ha comentado, también pagaron cuotas a las Hermandades, antecesoras de las Cámaras Agrarias y por tanto tenemos como mínimo tanto derecho como tienen las OPAs al disfrute del patrimonio generado precisamente en los años que estas Entidades no existían.

Y por otra parte, nosotros no podemos medir nuestra representatividad en el mundo cooperativo porque una sola estructura compuesta por más de 3000 cooperativas representa a todo el cooperativismo agrario del estado español.

Ya podían aprender otros... \*

# FERNANDO MARCÉN BOSQUE SE DESPIDE

Tras diez años como presidente de Cooperativas Agroalimentarias de Aragón simultaneado con seis como presidente de Cooperativas Agroalimentarias de España, Marcén no se volverá a presentar en las próximas elecciones

**N**os somos muy originales, pero la primera pregunta cuando alguien se va es ¿por qué?

No hay una sola razón, son muchas y depende de en qué momento me lo pregunten doy más importancia a unas que a otras. No cabe duda que son cargos que si te los tomas en serio, como creo que modestamente he hecho, desgastan y requieren cada día más energía. Imponer es más fácil, pero no es afortunadamente el estilo de mi organización ni el mío. La búsqueda del consenso es siempre difícil y trabajosa. A esto se suman situaciones de la vida personal, familiar y por supuesto profesional pues no se olviden que yo vivo de cultivar la tierra, es lo que me ha traído aquí, lo que seguiré haciendo y lo que no puedo seguir descuidando.

**¿Ha merecido la pena tanto esfuerzo?**

Creo que en estos 10 años, apoyado por mi Consejo Rector y por el equipo técnico de Cooperativas Agro-alimentarias de Aragón (CAA), hemos conseguido un nivel de consenso ejemplar. En diez años no ha sido necesaria una sola votación en el seno del Consejo Rector, todo se ha conseguido por acuerdo. Además hemos ampliado nuestros servicios a las cooperativas de forma muy relevante y hemos consolidado nuestra situación económica.

Hemos venido preparando a las cooperativas para los cambios que

hoy ya han empezado a producirse y hemos logrado transmitir a la sociedad la importancia económica y social que representa el cooperativismo agrario.

Nuestras estructuras son más fuertes y más maduras que hace diez años. No es sólo un logro mío o del Consejo Rector, es de todos los que forman parte de CAA.

**¿Qué no ha conseguido?**

Me frustra pensar que no he logrado llegar a nuestros políticos, a los aragoneses me refiero. En parte es culpa mía y de la organización, pero por otra parte también lo es suya. Algunos de ellos representan a unas personas y a un territorio que desconocen. Suena duro pero lo veo así. Tuve la oportunidad, como presidente nacional, de mostrar a representantes del Parlamento español algunas realidades cooperativas in situ y no sólo se admiraron de lo que se ha conseguido por las cooperativas agrarias sino que cambiaron su forma de pensar y actuar al respecto, sin duda dimos un gran paso. Quizá el próximo presidente lo logre en Aragón, seguro que sí.

**¿Cómo ve a las cooperativas a medio y largo plazo?**

Las cooperativas fueron fundadas por agricultores y ganaderos tan valientes, decididos e inteligentes como poco formados. Se enfrentaron a unas estructuras sociales y económicas hostiles y consiguieron sacar adelante este proyecto que sigue siendo válido más de 100 años des-



**Ha sido un tiempo intenso, duro y esforzado pero lo mejor son los agricultores y ganaderos, alma de nuestras cooperativas**

pués (como sin ir más lejos mi propia cooperativa). Como comprenderéis en ese tiempo han pasado peregrinaciones, sequías, plagas, malos ministros (que son plagas sin tratamiento posible), catástrofes económicas, revoluciones y guerras pero seguimos aquí. Aún ahora, en mitad de este desastre económico en el que estamos, seguimos creando empleo, riqueza y balanza de pagos positiva.

qué contestó que "era el único que producía cosas reales y sabía lo que costaba ganar dinero".

Tenemos valores (aunque necesiten que les quitemos un poco el polvo), tenemos estructuras potentes, capacidad de cambio, inteligencia, preparación y capital. No tenemos excusas si no logramos estar a la altura de los tiempos y estoy convencido de que lo lograremos.

Durante estos años hemos preparado bien la tierra, hemos abonado y la hemos sembrado. Si el tiempo acompaña tendremos una cosecha de la que se hablará mucho tiempo.

**¿Y la presidencia de Cooperativas Agroalimentarias de España?**

Aunque me quedarían dos años para renovar, creo que igualmente ha llegado el momento de dejarlo. Accedí a la presidencia de CAE tras la muerte de Joaquín Pérez de Obanos y tras seis años y tres ministros es hora de dejarle el sitio a otro. Nuestra organización tiene líderes preparados y capaces. Mi sustitución no será un problema, como en toda organización madura.

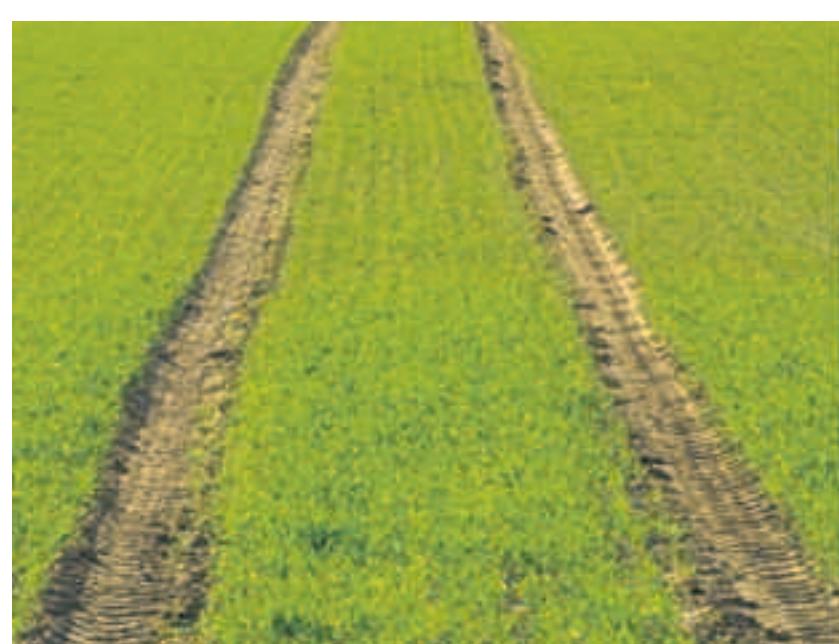
**Le dejo que termine como quiera**

Ha sido un tiempo intenso, duro y esforzado. Me ha dado algún disgusto y muchas satisfacciones y la oportunidad de conocer a gente muy interesante. De entre todos ellos, me quedo con los agricultores y ganaderos que son el alma de nuestras cooperativas, gente dura, sufrida, honrada que todos los días se levanta para que los demás puedan comer y algunos de ellos, aún encuentran tiempo, siempre robado a la vida personal, para dedicarlo a sus compañeros en una cooperativa, grande o pequeña, rica o modesta que procura mejorar la vida de todos.

Y finalmente y aunque lo haré en la Asamblea del 30 de mayo, quiero agradecer a todos los que han trabajado a mi lado estos diez años la confianza y esfuerzo que me han demostrado. También quiero excusarme si herí alguna susceptibilidad.

Por último quiero proclamar que ha sido y es para mí un orgullo ser agricultor y cooperativista.

Gracias de todo corazón.



Seguimos ➤ a tu lado

Cuenta agraria Ayudas PAC AgroSeguro  
AgroPyme

**Banttierra**  
➤ NEGOCIO AGRARIO  
www.banttierra.es

*Los usuarios tienen la posibilidad de contratar el suministro en el mercado liberalizado con el proveedor que deseen pero pocos tienen la capacidad real de hacerlo, bien porque carecen de información o de preparación técnica para abordar un asunto cada vez más complejo*

# Factura eléctrica: los consumidores pasan a la acción



**José María  
Yusta Loyo**

DR. INGENIERO  
INDUSTRIAL, PROFESOR  
TITULAR DE LA  
UNIVERSIDAD DE  
ZARAGOZA  
Y CONSULTOR DE  
EMPRESAS

**E**l consumidor es el eslabón más débil en la cadena del suministro de la energía eléctrica, y esta afirmación refuerza su validez desde que España facilitó la apertura a la competencia en el sector eléctrico a partir de 1998, ya que todos los usuarios tienen la posibilidad de contratar el suministro en el mercado liberalizado con el proveedor que deseen pero pocos tienen la capacidad real de hacerlo, bien porque carecen de información o de preparación técnica para abordar un asunto cada vez más complejo.

La complejidad deriva en parte de la extensa normativa legal que regula el funcionamiento de las distintas actividades de producción, transporte, distribución y comercialización de la electricidad, pero también del propio funcionamiento de los mercados eléctricos, caracterizados por una concentración empresarial elevada e insuficiente competencia.

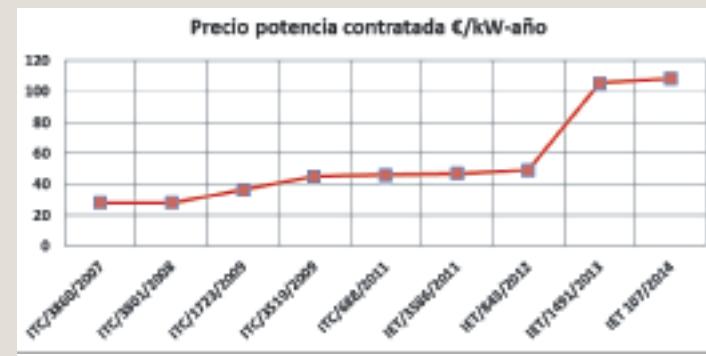
Fruto de los problemas de regulación del sector eléctrico español, el precio de la luz aumentó en España un 70% entre 2003 y 2012, situación agravada con la última reforma energética del gobierno en 2013 por el significativo aumento del coste fijo de la potencia contratada (figura 1), que por ejemplo en el caso

de comunidades de regantes alcanza ya el 50% del coste total del suministro eléctrico. Es un dato objetivo que el promedio de las empresas españolas pagan un precio superior por el suministro eléctrico que la mayoría de sus homólogas europeas, lo que está cuestionando incluso la mejora de la competitividad industrial conseguida en los últimos años mediante ajustes salariales y la contención de los precios de bienes y servicios.

El precio de la energía eléctrica se compone fundamentalmente de dos términos, uno referido a la producción y otro al transporte de la electricidad (Figura 2). El primero, el coste de la producción de la electricidad, resulta de la competencia entre los generadores eléctricos en las subastas diarias del mercado eléctrico mayorista, y alcanza en España valores similares a los de otros países europeos. El segundo término es el peaje por el uso de las redes eléctricas, establecido periódicamente por el gobierno mediante el Boletín Oficial del Estado, que recauda los costes regulados del sistema eléctrico, no sólo la retribución a las empresas eléctricas de transporte y distribución sino también otros costes que han crecido de manera imparable en los últimos años.

El aumento del déficit tarifario como consecuencia del crecimiento exponencial de estos costes regulados del sistema eléctrico, principalmente las partidas destinadas

**FIGURA 1. EVOLUCIÓN DEL COSTE DEL TÉRMINO FIJO DE POTENCIA CONTRATADA EN ESPAÑA DESDE 2007**



a la retribución de las primas a las energías renovables y a la deuda por el déficit acumulado, ha terminado por trasladarse a los precios finales de la electricidad que pagan empresas y consumidores domésticos, alcanzando valores insostenibles para muchos hogares, empresas y negocios.

Por otro lado, en los últimos años las fórmulas ofertadas por las empresas comercializadoras a los consumidores para el suministro eléctrico han ido ganando también en complejidad, especialmente por la introducción de los contratos indexados, que no garantizan un precio fijo anual sino un precio variable mensual o incluso horario en función del comportamiento del mercado eléctrico diario de OMIE o de los mercados eléctricos de futuros (Figura 3). Estos nuevos formatos de ofertas son adoptados principalmente

por grandes consumidores industriales, pero no cabe duda que las comercializadoras irán extendiendo en el futuro las estrategias de ofertas donde el traspaso del riesgo del mercado a los consumidores continuará creciendo.

Sin embargo, la expectativa de un beneficio potencial basado en la variación diaria de los precios del mercado eléctrico no es tan atractiva para muchas organizaciones, bien porque prefieren consignar una partida presupuestaria anual estable, bien porque no deseen asumir los riesgos derivados de un mercado con mucha volatilidad e incertidumbre.

Ante esta situación, es preciso que tanto las empresas como los usuarios domésticos adopten un papel cada vez más activo en la contratación de la electricidad, informándose y formándose sobre los as-

pectos técnicos, económicos y legales que les permitan aprovechar las oportunidades del mercado eléctrico liberalizado y reducir el coste de sus facturas mensuales de electricidad.

## Seguimiento y optimización de las facturas eléctricas

La información que se facilita en las facturas depende de cada empresa comercializadora, ya que no existe un formato normalizado a tal efecto por el gobierno.

Las empresas comercializadoras de electricidad facturan mensualmente el consumo eléctrico a los consumidores, a partir de los datos facilitados por la empresa distribuidora, responsable de la lectura de los datos registrados en el equipo de medida del cliente. Se exceptúa el caso de la factura de los consumidores en baja tensión de hasta 15 kW de potencia contratada, que de nuevo desde 2013 vuelve a ser bimestral y recoge lecturas reales del contador (y no lecturas estimadas como sucedía entre 2008 y 2012), si bien el consumidor que lo desee podrá mantener el sistema de pago mensual (Real Decreto 1718/2012, de 28 de diciembre, por el que se determina el procedimiento para realizar la lectura y facturación de los suministros de energía en baja tensión con potencia contratada no superior a 15 kW).

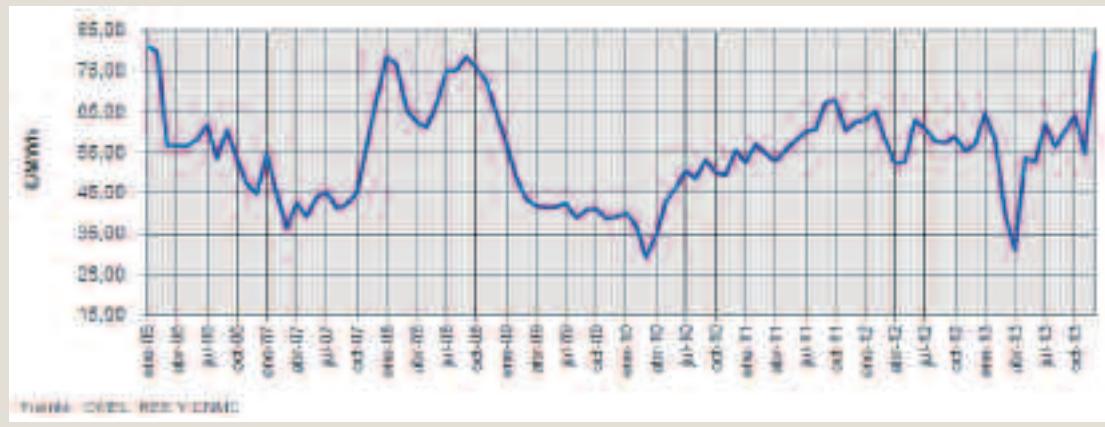
En este proceso, la facturación eléctrica está sometida a diversos agentes y procesos, y las posibilidades de error son apreciables, tanto errores en lecturas como errores informáticos. Por tanto, conviene realizar un proceso de seguimiento de la facturación que asegure la correcta liquidación de los importes adecuados por el suministro eléctrico efectuado al consumidor.

Hay que prestar especial atención a las frecuentes modificaciones que el Gobierno realiza en las tarifas de acceso (peajes o ATRs, última modificación el 1 de febrero de 2014 mediante orden ministerial IET/107/2014) y en otros conceptos regulados del precio de la electricidad (pagos por capacidad, retribución del operador del mercado y del

**FIGURA 2. FORMACIÓN DEL PRECIO DE CONSUMIDORES FINALES DE ELECTRICIDAD EN CONTRATOS CON COMERCIALIZADORAS**



**FIGURA 3. EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA ELECTRICIDAD EN EL MERCADO DIARIO MAYORISTA ESPAÑOL DE OMIE**



sistema), que pueden suponer modificaciones en los precios que el consumidor paga mensualmente en su factura por el suministro de electricidad.

El seguimiento de la facturación mensual puede servir también para preparar los datos de consumo actuales y futuros para la siguiente solicitud de ofertas, al vencimiento del contrato actual.

Es preciso recordar que existe habitualmente en los contratos una cláusula que obliga a las partes a realizar un aviso con antelación de entre 30 a 60 días, según la empresa comercializadora, si no se desea prorrogar el contrato de suministro vigente. Por tanto, es recomendable comenzar a preparar la petición de ofertas y la negociación de un nuevo contrato de suministro eléctrico al menos 3 meses antes de la fecha de vencimiento del contrato actual. La decisión de prorrogar o no un contrato de suministro por parte del cliente dependerá de la evolución de los precios del mercado eléctrico mayorista, especialmente del mercado de futuros: si los precios del mercado se encuentra a la baja (Figura 4), el cliente estará interesado en solicitar nuevas ofertas a precios inferiores a los firmados el año anterior.

El consumidor debe preocuparse de su factura mensualmente y tomar acciones de control de su consumo para intentar minimizar el coste del suministro. El contrato que firma un cliente con una empresa comercializadora de electricidad puede incluir fórmulas de precios distintos en diferentes períodos horarios, o cláusulas de penalización o bonificación en función de parámetros del consumo eléctrico realizado. Además es po-

sible también contratar distintos valores de potencia (kW) en cada periodo tarifario, según la tarifa de acceso correspondiente.

Así, las principales acciones de vigilancia que debe realizar el consumidor son:

- Supervisar los excesos de demanda eléctrica (kW) que pudieran efectuarse en la instalación por encima de la potencia contratada, ya que repercutirá en penalizaciones aplicables por ley (RD 1164/2001). La información a posteriori de la curva de carga mensual (demanda cuarto horaria en kW) puede obtenerse, en algunos casos, mediante acceso con clave de usuario y contraseña al servidor de la comercializadora. Si lo permite el proceso productivo, se pueden instalar dispositivos limitadores de carga eléctrica en la instalación, de manera que se limite la demanda eléctrica de forma automática a un valor inferior a la potencia contratada en cada periodo tarifario.

- En el caso que la demanda de potencia sea inferior a la contratada, entonces es urgente la disminución de la potencia contratada, ya que permitirá una reducción del coste fijo del término de potencia de la tarifa de acceso. Este análisis es especialmente relevante dado el elevado aumento de las tarifas de acceso desde agosto de 2013, ya que los precios del término de potencia se han incrementado más de un 100%.

En el ejemplo de la figura 5, a la vista del perfil de la curva de potencia en kW, podría recomendarse una reducción de la potencia contratada a 4.500 kW. El ahorro por la reducción de 500 kW de potencia contratada en los 6 períodos tarifarios resultaría 156.000 euros anuales!

- Conviene analizar si es posible

**No debemos conformarnos con una única oferta sino buscar alternativas más económicas por nuestro suministro de electricidad**

la reducción de la potencia contratada sólo en alguno de los períodos tarifarios. Esto es frecuente en instalaciones que sólo funcionan en horario nocturno (horas de periodo P6 en tarifas de acceso de 6 períodos, también horas de periodo P3 en tarifas de 3 períodos), donde se contrata un valor de potencia reducido en los períodos P1 a P5 y un valor elevado en el periodo P6. Al respecto, es preciso indicar que existe una limitación legal por la que en tarifas de acceso de 3 o 6 períodos las potencias contratadas deben mantener la relación siguiente:

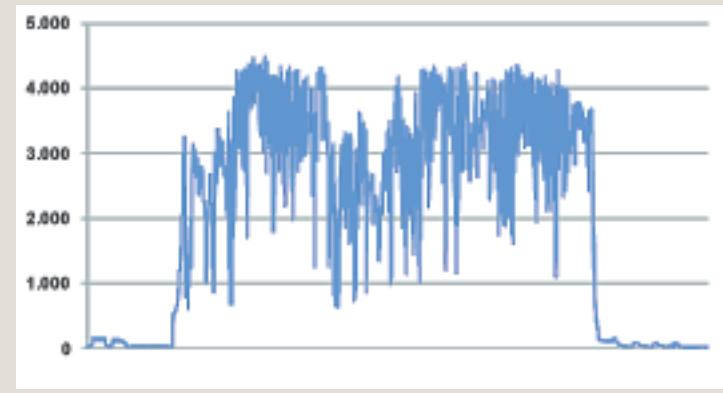
$Pot_{P1} \leq Pot_{P2} \leq Pot_{P3} \leq Pot_{P4} \leq Pot_{P5} \leq Pot_{P6}$

- Legalmente es posible realizar una modificación de las condiciones de contratación de potencia o cambio de modalidad de tarifa de acceso en cualquier momento, con la limitación de que no se puede realizar una nueva modificación hasta transcurridos doce meses de la anterior. La solicitud de modificación debe efectuarse ante la empresa distribuidora, bien por la empresa comercializadora con la que el consumidor haya firmado el contrato de

**FIGURA 4. EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA ELECTRICIDAD EN EL MERCADO DE FUTUROS DE ELECTRICIDAD EN ESPAÑA**



**FIGURA 5. CURVA DE CARGA MENSUAL DE POTENCIA DE UNA EMPRESA (kW)**



suministro, bien directamente el consumidor. Basta el envío de una carta informando de la petición a realizar.

- Sin embargo, existen unos derechos de acometida (derechos de extensión y derechos de acceso) que todas las instalaciones pagan en el momento de darse de alta o ampliar potencia. Sólo los derechos de extensión mantienen su vigencia durante 5 años en el caso de que se reduzca la potencia contratada (RD 1048/2013).

- Controlar periódicamente el consumo de energía reactiva, que devenga penalizaciones importantes en aplicación de la legislación si el factor de potencia mensual en cada periodo tarifario resulta inferior a 0.95, y muy gravosas si es inferior a 0.80. Las acciones correctoras consistirán en la compensación del consumo de reactiva mediante instalación o ajuste de baterías de condensadores en la instalación del consumidor.

- Dependiendo de la estructura horaria de los precios del contrato firmado con la empresa comerciali-

zadora, observar el consumo en los distintos períodos horarios a lo largo del mes, intentando desplazar el consumo eléctrico a las horas más baratas y reduciéndolo en las horas más caras, si el proceso productivo lo permite.

- Si en el contrato se han aceptado cláusulas con compromiso de un porcentaje de consumo en un periodo tarifario determinado o compromiso de volumen anual de consumo, será recomendable realizar un seguimiento mensual del consumo registrado en los distintos períodos, con objeto de anticipar las posibles penalizaciones a que hubiera lugar por incumplimiento del porcentaje inicial estimado.

En definitiva, tenemos que asumir que el mercado eléctrico ha llegado para quedarse y que los consumidores nos vemos obligados a preocuparnos mensualmente de las facturas eléctricas, estar atentos al vencimiento de nuestros contratos y no conformarnos con una única oferta sino buscar alternativas más económicas por nuestro suministro de electricidad. ■

**ARAGON.COOP**  
Publicación de Cooperativas Agro-alimentarias de Aragón. FACA

Contacte con nosotros sin ningún compromiso, si quiere que le asesoremos de cómo anunciarse

**Contacto:**  
Ignacio García  
ngarcia@aragon.elperiodico.com  
976 700 464  
976 700 419

**intagro**  
grupo empresarial

asesoramiento a empresas  
asesoramiento energético  
ciclo de tratamiento del agua  
criterios de desarrollo sostenible

consultoría estratégica  
desarrollo rural  
desarrollos informáticos  
estudios medioambientales

Plaza del Pilar 16, 1º Dcha · 50003 ZARAGOZA  
Tel. 976 20 75 90 · Fax 976 20 76 34  
info@grupointagro.com

## EL REPARTO DE LOS PAGOS ACOPLADOS DESTINADOS A LA GANADERÍA SOMETIDOS A CONSULTA POR PARTE DEL MAGRAMA

YOLANDA PARRILLA. COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS ARAGÓN

**E**l ministerio de Agricultura, alimentación y Medio Ambiente ha enviado un cuestionario a Cooperativas Agroalimentarias, Organizaciones Profesionales Agrarias y Comunidades Autónoma para diseñar los nuevos pagos acoplados dirigidos a los sectores ganaderos. En este cuestionario se somete a nuestra consideración aspectos como:

- Criterios para que un animal sea elegible para recibir estos pagos
- Criterios sobre la permanencia de los animales en la explotación y control del número de animales primables.

- Límites máximos y mínimos de animales primables dentro de una explotación.

- Criterios adicionales que deben cumplir los animales o las explotaciones para contar con una ayuda diferenciada.

Cooperativas Agroalimentarias, tanto a nivel autonómico como Nacional aboga por un reparto NO lineal, en el que una parte del presupuesto destinado a cada sector ganadero se reparte en función de unos criterios que mejoren la situación comercial, sanitaria, genética, etc... de las explotaciones. ■

## LA INTERPROFESIONAL DEL SECTOR CUNÍCOLA FIRMA UN CONVENIO DE COLABORACIÓN CON EL INIA PARA PONER EN MARCHA LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN DE TEMAS QUE PREOCUPAN AL SECTOR

YOLANDA PARRILLA. COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS ARAGÓN

**C**ooperativas Agroalimentarias participa muy activamente en la interprofesional del sector cunicola y las actividades que han llevado a cabo hasta el momento se han valorado muy positivamente para el mantenimiento de este sector.

Actualmente se está poniendo en marcha un proyecto de colaboración con el

INIA, financiado mayoritariamente por el sector, en el que se llevarán a cabo varias líneas de investigación:

- Mixomatosis
- Enfermedades hemorrágicas
- Bienestar Animal
- Enteropatía
- Alternativas en la gestión de cadáveres.

# Las plantas de cogeneración tratamiento purines pueden ser inviables

*Actualmente, se encuentra en vigor la Ley 24/2013, del sector eléctrico, que establece que estas plantas sufran un cambio sustancial en la retribución por la venta de la electricidad producida*



**D**esde Cooperativas Agro-alimentarias se han llevado a cabo diferentes acciones encaminadas a poner de manifiesto aspectos de la nueva Ley de medidas fiscales para la sostenibilidad energética, aprobadas a finales de 2012. Concretamente, se está haciendo hincapié sobre el borrador de la Orden Ministerial que fijará la retribución que percibirá la cogeneración en función de ciertas instalaciones "tipo", debido a que la actual propuesta económica supondría la inviabilidad de las plantas.

### ASPECTOS REGULATORIOS

La normativa que se regulaba la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial, incorporó este hecho diferencial hacia una cogeneración convencional, incorporando un régimen económico específico a estas plantas, que aseguró la viabilidad económica de las mismas.

Actualmente, se encuentra en vigor la Ley 24/2013, del 26 de diciembre, del sector eléctrico, que establece que estas plantas sufran un cambio sustancial en la retribución por la venta de la electricidad producida a partir del 13 de julio de 2013.

A día de hoy, se encuentra pendiente de aprobación un Real Decreto y una Orden Ministerial sobre Renovables, Cogeneración y Residuos que fijan los parámetros retributivos para este tipo de plantas. La propuesta de orden se encuentra en periodo de alegaciones y plantea una reducción del 40% de la retribución económica para la venta de electricidad que hace inviable la continuidad de las plantas de tratamiento

**En Aragón se están buscando medidas para estas zonas que puedan financiarse a través del futuro programa de desarrollo rural**

de deyecciones ganaderas.

Este cambio normativo, supone una quiebra del pacto alcanzado por el sector con el Ministerio de Industria en el año 2007 y en virtud del cual se produjo su autorregulación. A partir de este momento y bajo el amparo del Real Decreto 661/07, se garantizó la supervivencia de todas las instalaciones del sector por un mínimo de 15 años desde su fecha de puesta en marcha (de las cuales cinco de ellas entraron en operación comercial en el año 2009).

Si se confirma la aprobación de la propuesta de Real Decreto por el que se regula la actividad de producción de energía eléctrica a partir de fuentes de energía renova-

bles, cogeneración y residuos y la Orden Ministerial de aplicación, que no contempla las especificidades de las plantas de cogeneración de tratamiento de purines, el cierre de las mismas puede ser definitivo ya que las conduce a una situación de flujos de caja negativos, desde el momento de su aplicación.

En la actualidad más de 3.000 explotaciones ganaderas gestionan sus excedentes de purines en las 40 plantas de tratamiento que hay en España. Las plantas permiten a estas explotaciones porcinas llevar a cabo una correcta gestión de los purines, especialmente en zonas donde la actividad ganadera supone el más importante motor económico del territorio. Su desaparición, sin una alternativa viable, pondrá en graves dificultades a estas explotaciones.

La problemática es especialmente importante en aquellas zonas donde existe una alta concentración de granjas y no hay otras alternativas agronómicas.

No debe olvidarse que el sector porcino, con el apoyo de la Administración, apostó en su momento por las plantas de tratamiento de purines, y al amparo del Real Decreto 661/2007, se garantizó la supervivencia de todas las instalaciones del sector por un mínimo de 15 años desde la fecha de puesta en marcha.

En Aragón se están buscando medidas alternativas para estas zonas que puedan financiarse a través del futuro programa de desarrollo rural de nuestra comunidad autónoma. A su vez se sigue negociando a nivel Nacional, a través de cooperativas Agro-alimentarias para que la plantas de cogeneración existentes puedan seguir funcionando de una manera viable. ■

# Tome hoy una buena decisión y empiece ya a recoger sus frutos

Domicilie su **PAC** en el Santander y disfrute de:



**Anticipo** de la pac' hasta el 90% en condiciones  
muy ventajosas



**0€ en comisiones** de servicio



Queremos  
**ser tu banco**



[banco.santander.es](http://banco.santander.es)  
[bsan.mobi](http://bsan.mobi)

1. La concesión está sujeta a previa aprobación del banco.  
2. Comisiones no financieras. Beneficio de carácter no contractual. Consultar condiciones y requisitos en oficinas Santander o en [www.queremosertubanco.com](http://www.queremosertubanco.com).  
3. Oferta válida hasta el 15/05/2014 o hasta agotar unidades disponibles (100,000 unidades).

# Cesiones de Pago Único,, asunto estrella de la PAC 2014

**La introducción de importantes novedades para el próximo periodo 2015-2020 en relación a requisitos que habrán de cumplirse para poder ser perceptor de pagos directos de la Política Agrícola Común, va a suponer en bastantes casos anticipar determinadas acciones de cara a garantizar el acceso a los pagos de la PAC del próximo año**

Adolfo Aragues

COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS  
ARAGÓN

**L**a declaración de la PAC de 2014 no presenta tan apenas novedades en su tramitación respecto a las de los últimos años. Sin embargo, la introducción de importantes novedades para el próximo periodo 2015-2020 en relación a requisitos que habrán de cumplirse para poder ser perceptor de pagos directos de la Política Agrícola Común, va a suponer en bastantes casos anticipar determinadas acciones de cara a garantizar el acceso a los pagos de la PAC del próximo año. Básicamente, el requisito más restrictivo va a ser la introducción de la figura de "Agricultor activo", que se define como aquel que, como máximo, el 80% de sus ingresos agrarios provienen de pagos directos de la PAC. Esta definición no afectará a aquellos solicitantes que perciban menos de 1.250 € de ayudas directas. Este factor limitante en el acceso a las ayudas se ve fortalecido por el hecho de que a partir de 2015, cuando se produzcan cesiones de derechos de Pago Básico (el equivalente en 2015 a los actuales derechos de



Pago Único), tanto cedente como cesionario habrán de cumplir con la citada definición de "Agricultor activo". En consecuencia, en determinadas circunstancias va a resultar conveniente anticipar la cesión de los actuales derechos de Pago Único, dado que en la actual campaña PAC2014 no existe el factor limitante explicado anteriormente. El presente artículo tiene por objeto informar de las con-

**La cesión de derechos tendrá efectos con independencia de que el comprador o arrendatario haya cobrado algún tipo de ayuda directa en 2013**

secuencias que pueden tener sobre la asignación de derechos de Pago Básico en 2015 las cesiones de derechos de Pago Único que se comuniquen a la administración durante el periodo de presentación de la solicitud única correspondiente al año 2014, es decir, entre el 17 de febrero y el 15 de mayo de 2014. Si bien la normativa al amparo de la cual se realizan estas cesiones no ha cambiado con res-

pecto a 2013, en los casos que se indican en la presente nota su resultado puede tener efecto sobre la asignación de derechos de Pago Básico de 2015. Aspectos clave a tener en cuenta a la hora de realizar una cesión de derechos de Pago Único en 2014:

**1. Requisitos para recibir una asignación de derechos de Pago Básico en 2015.** Para que un beneficiario pueda recibir una asignación de derechos de Pago Básico en 2015, deberá cumplir tres requisitos:

**a.** En 2013 debe haber cobrado algún tipo de ayuda directa o haber recibido derechos de Pago Único de la reserva nacional en 2014.

**b.** Debe cumplir con el requisito de ser agricultor activo.

**c.** Debe presentar una solicitud de ayuda con hectáreas admisibles en 2015.

Además, es necesario tener en cuenta que el número máximo de derechos que podrán asignarse a un beneficiario será igual al número de hectáreas con derecho a ayuda que tenía en 2013 o, si la cifra es menor, al número de hectáreas admisibles que declare en 2015.

**2. El derecho derivado de haber cobrado algún tipo de ayuda directa en 2013 se puede transmitir con efectos en la asignación de Pago Básico de 2015, en el caso de cesiones con tierras.** En el transcurso del periodo de cesiones correspondiente al año 2014, cuando un beneficiario ceda sus derechos de Pago Único mediante una venta o arrendamiento con tierras, ya sea total o parcial, transferirá el derecho derivado de haber cobrado algún tipo de ayuda directa en 2013 por las hectáreas que corresponda en proporción a los derechos cedidos. Cuando la venta o el arrendamiento tengan lugar por la totalidad de los derechos, se entenderá que transiere el derecho derivado de haber cobrado algún tipo de

**¿ERES SOCIO DE UNA COOPERATIVA Y NECESITAS AYUDA INFORMÁTICA?**

**SOLO POR  
12€  
MES**

**¿ESTÁS ATASCADO CON TU ORDENADOR Y NO PUEDES CONTINUAR?**

**NOSOTROS PODEMOS AYUDARTE,  
SOLUCIONAMOS TUS PROBLEMAS TELEMÁTICAMENTE**



**EXCEL**

¿Cómo hacer una tabla de amortización?  
¿Cómo hacer una base de datos?  
¿Cómo ordenar y buscar datos en excel?



**WORD**

¿Cómo insertar una imagen o una tabla?  
¿Qué se entiende por una marca la ague?  
¿Cómo hacer un cálculo en una tabla?



**WINDOWS**

¿Sabes qué es una extensión de un fichero?  
¿Cómo se instala una impresora?  
¿Cómo enviar un fichero por e-mail?

**Si eres una cooperativa o una empresa  
tenemos planes que se adaptan a tí.**



cooperativas  
agro-alimentarias  
Aragón

ayuda en 2013 por la totalidad de la superficie determinada para ese año.

Por su parte, cuando en el transcurso del período de cesiones correspondiente al año 2014, un beneficiario adquiera derechos de Pago Único mediante una venta o arrendamiento con tierras, total o parcial, recibirá de oficio el derecho derivado de haber cobrado alguna ayuda directa en 2013, por las hectáreas correspondientes. Asimismo, la ayuda que cobre en 2014 por tales derechos, computará para el cálculo del valor inicial del pago base de dicho beneficiario. En el caso de arrendamientos que concluyen en 2015 ó posteriores años, si las partes han acordado que, al término del contrato, el arrendatario debe devolver los derechos de pago básico generados a la parte arrendadora, ésta, siempre que cumpla el requisito de ser agricultor activo, podrá recuperar los derechos generados junto con las tierras y activarlos, o cederlos directamente a un nuevo arrendatario, que igualmente tendrá que cumplir la condición de agricultor activo. A los efectos anteriores, la cesión de derechos tendrá efectos con independencia de que el comprador o arrendatario haya cobrado algún tipo de ayuda directa en 2013, siempre que, en todo caso, reúna el resto de

los requisitos citados para poder recibir una asignación de derechos en 2015.

**3. En el caso de cesiones de derechos de Pago Único sin tierras, el derecho derivado de haber recibido algún tipo de ayuda directa en 2013 no puede transmitirse.** Cuando un beneficiario adquiera en el período de cesiones de 2014 derechos de Pago Único sin tierras, con dicha cesión no adquiere del cedente el derecho derivado de haber cobrado algún tipo de ayuda directa en 2013.

De esta forma, si el beneficiario no cobró ayudas directas en 2013, la cesión sólo tendrá efectos sobre el pago correspondientes a la solicitud de ayuda de 2014, pero no tendrá efectos sobre la asignación de derechos de Pago Básico de 2015. Por su parte, si el beneficiario cobró ayudas en 2013, podrá incrementar el valor de sus derechos siempre que cumpla los requisitos para recibir una asignación inicial en 2015, pero deberá tener en cuenta la posibilidad de que le sea aplicada la cláusula de elusión (ver más adelante) en el caso de que el importe por hectárea de sus derechos resulte desproporcionado.

En todo caso, cuando un beneficiario ceda derechos de Pago Único sin tierras en el período de cesiones de 2014, con la cesión se detraerá la parte proporcional del derecho de-

### La cesión sólo tendrá efectos sobre el pago correspondientes a la solicitud de ayuda de 2014

**La normativa comunitaria prevé la posibilidad de que los Estados excluyan de la ayuda a los que hayan creado condiciones artificiales para obtener algún tipo de ventaja en el cobro de las ayudas**

rivado de haber cobrado ayudas directas en 2013, de manera que si cede todos sus derechos de Pago Único, el derecho quedará extinguido.

**4. Efectos en la asignación de derechos de Pago Básico en 2015 de los cambios de titularidad, cesiones, escisiones y herencias que se comuniquen en el período de cesiones de 2014.** En los casos de cambios de titularidad, de denominación, de estatuto jurídico, fusiones, escisiones, herencias, etcétera, comunicados en el período de cesiones de derechos de Pago Único en 2014, los beneficiarios resultantes de tales cambios, con carácter general, recibirán el derecho derivado de haber cobrado las ayudas directas en 2013 que tenía el beneficiario original, pudiendo recibir una asignación de derechos en 2015 si cumplen con el resto de los requisitos.

**5. Creación de condiciones artificiales.** La normativa comunitaria prevé la posibilidad de que los Estados miembros excluyan del beneficio de la ayuda a los beneficiarios que hayan creado condiciones artificiales para obtener algún tipo de ventaja en el cobro de las ayudas de la PAC.

A estos efectos, la normativa nacional que desarrolle todos los aspectos relacionados con la asignación inicial de derechos de pago bá-

sico establecerá qué circunstancias podrán ser consideradas como creación de condiciones artificiales para el cobro de la ayuda. En particular, se considerará la acumulación desproporcionada de importes de ayuda por hectárea, los cambios de titularidad con fines especulativos, así como cualquier tipo de cesión de derechos de Pago Único cuyo objetivo sea incrementar o reducir la superficie de la explotación de manera artificial.

**6. Venta o arrendamiento, total o parcial de explotaciones, realizadas a partir del 16 de mayo de 2014.** Las ventas o arrendamientos de explotaciones, totales o parciales, realizadas a partir del 16 de mayo de 2014, deberán notificarse a las administraciones competentes de las comunidades autónomas antes del 15 de mayo de 2015, de acuerdo con lo que establezca la normativa nacional de aplicación cuando entre en vigor. Para que dichas transacciones tengan efectos en la asignación inicial de derechos de Pago Base, la normativa aplicable será la establecida en el Reglamento (UE) 1307/2013 y en las disposiciones de aplicación de la Comisión, con arreglo a las cuales tanto vendedor como comprador o arrendador y arrendatario, deben cumplir con los requisitos de agricultor activo que se establezcan para el año 2015. ■

**AGRICULTOR  
GANADERO**  
LE SOLUCIONAMOS LA TRAMITACIÓN  
DE SUS AYUDAS

# PAC

2014

NUESTROS PROFESIONALES ESTÁN A SU LADO  
PARA AYUDARLE CON SU EXPLOTACIÓN

902 115 533  
www.ibercaja.es

**iberCaja** 

SOMOS ESPECIALISTAS EN PAC.  
MÁS DE 20 AÑOS NOS AVALAN.



# Resolución satisfactoria del conflicto comercial vitivinícola Unión Europea-China

**Los representantes de la industria y el comercio vitivinícola de la UE y China acuerdan cerrar el contencioso comercial sobre el vino**

**Yolanda Parrilla**

COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS  
ARAGÓN

**C**hina es un mercado emergente de gran importancia para el vino español y europeo al que, inevitablemente, España tiene que exportar y por ello todo el sector ha luchado activamente con el fin de evitar barreras comerciales que impidieran la presencia del vino español en un destino tan importante.

Todo el sector vitivinícola ha acogido favorablemente la resolución final del acuerdo alcanzado entre la industria vitivinícola china y europea, el cual evitó, tal como se temía, una serie de medidas arancelarias adicionales y trabas comerciales sobre los productos vitivinícolas europeos que hubieran dificultado su expansión en un mercado creciente tan interesante y estratégico como el chino.

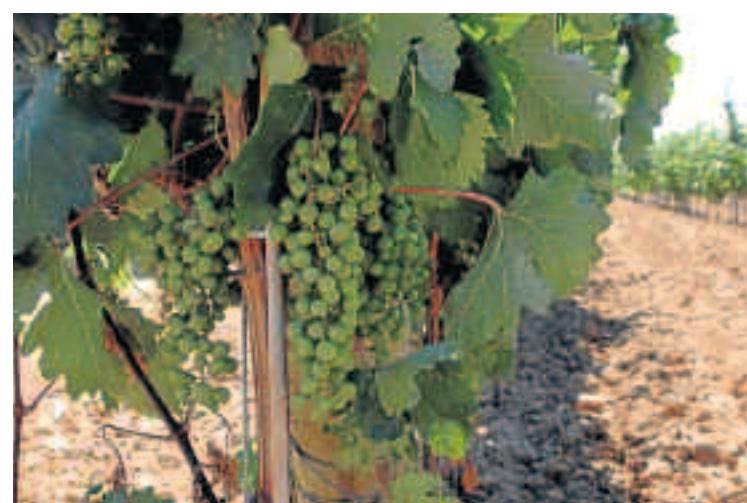
Las organizaciones representativas vitivinícolas de la Unión Europea, el Comité Europeo de Empresas del Vino (CEEV) y de China, la Asociación de Bebidas Alcohólicas de China (CADA), han comunicado el pasado 21 de marzo que han alcanzado un acuerdo "business to business" (B2B) por el que se cierran las investigaciones anti-dumping y anti-subsidio iniciadas por el país asiático el pasado verano de 2013 sobre las exportaciones de vinos comunitarios, dando así paso también a una nueva fase de coo-

peración técnica y de intercambios comerciales, de momento, para los dos próximos años.

Este acuerdo, se ha venido fragiando en estos últimos meses y ha sido posible por la cancelación de la denuncia y la retirada de la queja contra los vinos exportados desde la UE por parte de la CADA, presentadas días antes de que el presidente de la República Popular de China, Xi Jinping, iniciase la visita a varios países de la Unión Europea y por vez primera a Bruselas, y, a su vez, tras el acuerdo alcanzado el pasado 18 de marzo entre el productor de polisilicio alemán Wacker Chemie AG y el Ministerio de Comercio chino (MOFCOM) para resolver el contencioso comercial, desencadenado en noviembre de 2012, mediante el que el país oriental desistió de imponer medidas de defensa comercial a las exportaciones europeas de polisilicio, una materia prima esencial para la producción de paneles solares y de que el proveedor alemán era en la práctica el único exportador, por un valor que rondó los 700 M€ en 2011.

La Comisión Europea y los productores chinos de paneles solares llegaron a un acuerdo parecido en agosto de 2012 para no exportar a un precio inferior al que se comercializaban en Europa, respetando el marco de los procedimientos anti-dumping y anti-subsidio de la UE sobre estos productos.

Todo ello viene a confirmar la sospechosa vinculación que desde el comienzo se intuyó que existía entre



**Se establecerán intercambios recíprocos de información y comunicación, con el fin de supervisar la aplicación de la cooperación mutua**

el contencioso comercial UE-China a causa de los paneles solares y de la exportación europea de polisilicio y el conflicto comercial sobre las exportaciones comunitarias de vino por el presunto perjuicio a los productores locales chinos.

Esto comenzó cuando, el pasado 1 de julio de 2013, las autoridades chinas del MOFCOM iniciaron una investigación anti-dumping y anti-subsidio a las exportaciones de vinos europeos en China, que varios meses atrás ya venían avanzando mucho, pero se confirmaron al hacerse público el contencioso comercial con la UE a causa de los pa-

neles solares, a pesar de que ambas partes se esforzaron en no reconocer la vinculación entre ambos asuntos.

La Comisión Europea, los estados miembros afectados y la propia industria vitivinícola comunitaria se vieron obligadas a suministrar la información requerida por el MOFCOM chino, para lo cual hubo una amplia respuesta de las empresas bodegueras europeas exportadoras a aquel país, previamente al inicio de las investigaciones anti-dumping y anti-subsidio, según establece la OMC. Simultáneamente, las empresas de ambos lados acordaron el pasado noviembre de 2013 en Pekín iniciar un proceso de diálogo B2B, alentado por la Comisión Europea y por el Gobierno chino, encaminado a buscar una solución al conflicto planteado, que ha desembocado finalmente en el pacto alcanzado entre ambas partes, hecho público el pasado 21 de marzo.

El pacto alcanzado durante todo el proceso de diálogo se basa en un compromiso de la industria china que ha consistido en retirar las investigaciones anti-dumping y anti-

subvención contra las importaciones de vino procedente de la UE y, asimismo, en llevar a cabo actividades de asistencia técnica y de cooperación entre ambas partes durante un periodo fijado de momento en dos años.

Después de retirar la denuncia y dar por clausuradas las investigaciones abiertas por las autoridades chinas, la industria comunitaria del vino facilitará asistencia técnica a las empresas chinas en materia de viticultura (experimentación, cultivo y técnicas de mecanización en viñedo), vinificación y controles de calidad, marketing, realización de catas de vino, además de ilustrarlas sobre los sistemas de protección de las indicaciones geográficas.

Este programa de asistencia técnica se desarrollará mediante actividades en Europa, como visitas de estudio, seminarios y otras actividades de formación y de prácticas. La industria china del vino, por su lado, asistirá a la industria del vino de la UE en la organización de catas en aquel país, en la difusión y mejora del conocimiento del vino entre los consumidores chinos así como en divulgar la cultura milenaria que rodea al producto.

Del mismo modo, se establecerán intercambios recíprocos de información y comunicación permanentes, con el fin de supervisar la aplicación de la cooperación mutua, colaborando a nivel internacional en todas las actividades de promoción encaminadas a mejorar las condiciones de penetración en mercados de países terceros.

De forma continuada, desde 2007 hasta finales de 2012, el mercado chino del vino ha registrado un notable crecimiento, como muestran los datos de las exportaciones de vino de la UE a aquel país que alcanzaron 764 M€ en 2012, de los que 546 M€ (71%) correspondieron a Francia; 89 M€ (11.7%) a España y 77 M€ (10.1%) a Italia. En el año referido, la cifra del negocio vitivinícola total entre la UE y China representó un 8.6% de las exportaciones globales de vino comunitario que alcanzó los 8.865 millones de euros en dicho periodo. ■

**GRANIL, S.A.**  
INSTALACIONES GANADERAS Y MONTAJES INDUSTRIALES



- NAVES, CUBIERTAS Y CERRAMIENTOS METÁLICOS
- ALMACENES DE CEREALES
- BODEGAS
- PLANTAS DESHIDRATADORAS
- INSTALACIONES AGROALIMENTARIAS

**GRANIL, S.A.**  
C/ San Jorge s/n - 50.620  
Casetas (Zaragoza)  
Tel. 976 773 491 / Fax 976 786 267

**Obras hidráulicas**



**Promoción y construcción de naves agrícolas y ganaderas**



**Albañilería en general**  
- Rehabilitación y reforma de viviendas

Polygono Valdeferrín, parc. R-132-133  
50600 EJEA DE LOS CABALLEROS (Zaragoza)  
Teléfonos: 976 66 02 09 - 676 47 25 89  
Fax: 976 66 47 16  
admon@ccbernardo.com  
www.ccbernardo.com



## Grupo Pastores



# Grupo Pastores presenta sus novedades en Alimentaria 2014



Vista general del stand de Grupo Pastores en la feria Alimentaria.

**Grupo Pastores presenta en Alimentaria 2014** las últimas novedades de sus dos marcas de cordero de calidad: Ternasco de Aragón y Agnei Ibérico

OVIARAGÓN – GRUPO PASTORES

**D**el lunes 31 de marzo al jueves 3 de abril, Grupo Pastores ha presentado la más amplia gama de productos de cordero en la feria Alimentaria de Barcelona, que se agrupan bajo el paraguas de las marcas Ternasco de Aragón I.G.P. y Agnei Ibérico.

rico. Ambas han sido las protagonistas del stand corporativo ubicado en el pabellón Intercarn, como propuestas de cordero de alta calidad para el mercado nacional e internacional.

### TERNASCO DE ARAGÓN

Ternasco de Aragón se ha presentado como el sabor de cordero equilibrado que gusta a todos y que aporta soluciones a comercializadores y consumidores. Una car-



Visitantes de la feria consultando las distintas referencias de Ternasco de Aragón y Agnei Ibérico de Pastores.

ne de cordero de calidad diferenciada que se ha convertido en la más vendida de España en los últimos años.

Tanto refrigeradas como congeladas, varias son las gamas de Ternasco de Aragón que se han ofrecido: desde el despiece y chuleteado tradicional a las novedades en formato tapa o elaborado, pasando por los de nuevo demandados menudos y pinchos morunos o los cortes innovadores como los tournedós.

### AGNEI IBÉRICO

Agnei Ibérico, el cordero premium más internacional de Grupo Pastores que ya se comercializa en trece países, ha expuesto en Alimentaria su exclusiva cartera de productos ideados para satisfacer los exigentes paladares de los comensales de los mejores restaurantes del mundo.

La peculiar alimentación y el peso de sacrificio de este cordero, evolución de su hermano Ternasco de Aragón, permiten obtener piezas deshuesadas y desconocidas en ovino como: presa, carillón, molletes, solomillo, churrasco o magret. Agnei ibérico destaca además por su alto contenido en ácido oleico (superior al 51%), que lo sitúa entre las carnes más saludables del mercado.

La Feria Alimentaria reúne cada dos años a las empresas de alimentación y bebidas más importantes del mundo y es una plataforma para dar a conocer nuestros productos aragoneses a los profesionales del sector tanto nacional como internacional.

La feria ha cerrado con más de 140.000 visitantes, siendo ésta su edición más internacional con un incremento del 2% de profesionales extranjeros. Pastores ha concluido la jornada muy satisfecho por la buena aceptación popular esperando conseguir nuevas relaciones comerciales. ■

**NUTRI NAV**

EL SOFTWARE DE LAS COOPERATIVAS  
Y EL SECTOR AGROALIMENTARIO

Con garantía de **AYANET** basado en **Microsoft Dynamics NAV** • [www.nutrinav.es](http://www.nutrinav.es)

## UTILICE LA INFORMACIÓN PARA TOMAR DECISIONES DE NEGOCIO

### ¿Qué aporta NutriNAV?

Cuadros de mando para gerencia  
Costes, gestión analítica y presupuestaria  
Bodegas, almazara  
Cereal, forraje, frutas y hortalizas  
Conexiones, postes, básculas, analizadores

Trazabilidad, declaraciones, APPCC  
TPV, tienda online, EDI  
Cuadernos de explotación  
Cuentas corrientes y sección de crédito  
Liquidaciones, anticipos, retornos

## Red Ganadera Caspe



# Red Ganadera Caspe presentó sus mejores resultados de los últimos años

**Diez empresas se engloban bajo el sello de RED Ganadera Caspe**, con la Cooperativa Ganadera de Caspe como líder del proyecto. Todas ellas han logrado un 15% de crecimiento en la facturación del 2013, y un beneficio neto de más de 2,3 millones de euros

**Tomás Fillola**

DIRECTOR GENERAL DE RED  
GANADERA CASPE



D. Tomás Fillola, D. Andrés Martín Pinos y Dña. M.ª Jesús Tejedor, ponentes de la Presentación.



La Alcaldesa de Caspe Dña. Pilar Herrero y el Presidente de Red Ganadera Caspe D. Andrés Martín Pinos en el acto de clausura.

**R**ED GANADERA CASPE, modelo de negocio formado por un conjunto de empresas cooperativas y mercantiles del ámbito agroalimentario cuyos pilares básicos son los de proporcionar una verdadera capacidad de gestión profesionalizada, así como la posibilidad de abordar de forma conjunta iniciativas de inversión, el pasado 14 de febrero presentó, en el acto presidido por la Alcaldesa de Caspe, la Excm. Sra. D.ª M.ª Pilar Herrero, una facturación de 139 millones de euros en 2013 y presentó a la Sociedad la Sección Económica dentro de la Cooperativa Ganadera de Caspe.

En el acto, que contó con Representantes de los Partidos Políticos del Consistorio, Alcaldes de algunos de los Municipios cercanos, el Consejo Regulador y muchos de sus socios. Intervinieron, en primer lugar, el Presidente de la COOPERATIVA GANADERA CASPE, Don Andrés Martín, quien hizo un breve recorrido por la historia de la Cooperativa. A continuación, Don Tomás Filloa, Director de la misma, presentó la facturación de RED GANADERA CASPE en 2013, pasando a duplicarse la cantidad correspondiente a la COOPERATIVA GANADERA DE CASPE, de 30 Mill. de € en 2007 a los 61 Mill. de € actuales. Para finalizar las presentaciones y antes del acto de clausura, la Directora Financiera D.ª M.ª Jesús Tejedor, presentó la nueva Sección Económica ante la gran expectación generada entre los representantes de entidades Bancarias y ganaderos que asistieron.

En el acto de clausura, la Excm. Sra. D.ª M.ª Pilar Herrero, comentó sobre la nueva Sección Económica que "sin lugar a dudas, mejorará la liquidez a través de un sistema financiero saneado, tanto por los productos pasivos con



En el centro la Sr. Alcaldesa de Caspe M.ª Pilar Herrero a su derecha D. Andrés Martín Pinos y a su izquierda D. Tomás Fillola, Presidente y Director General respectivamente de Red Ganadera Caspe,

unas condiciones ventajosas que ofrecerá a sus socios, como por los productos activos, que mejorarán las perspectivas económicas a corto plazo". Del mismo modo, recalcó que "RED GANADERA CASPE cumple con las expectativas de liderazgo dentro del sector, lo que se traduce en un lujo para la Ciudad de Caspe, al poder contar con este grupo de empresas entre su tejido empresarial".

### RED GANADERA CASPE

Este modelo de negocio nació en 2011 como un conjunto de empresas lideradas por la Cooperativa Ganadera de Caspe con el objetivo de al-

### Red Ganadera Caspe cumple con las expectativas de liderazgo del sector

canzar una gestión eficiente y competitiva en cada una de sus actividades. Fruto de esa buena gestión, muchos son los reconocimientos que la Cooperativa Ganadera de Caspe ha obtenido de parte de Instituciones Autonómicas o Nacionales durante estos últimos años: Premio a la Excelencia Empresarial 2009, Finalista al Premio Pilot a la excelencia logística 2011, Finalista a nivel Nacional del Premio CEX 2012 a la excelencia en la gestión, Premio Responsabilidad Social de Empresas 2013 o el Sello Excelencia Aragón Empresa 2013.

El objetivo de RED se basa en lograr "ser eficientes para dar renta-

bilidad a los clientes internos como son los ganaderos. De esta manera aportaremos valor diferencial a los clientes externos".

También el año 2013 ha sido tiempo de apostar por la innovación con la puesta en marcha de una explotación de genética porcina en la que se trabaja con animales de Alemania y Canadá. "es una fórmula más para conseguir esa competitividad tan necesaria y con los animales más avanzados conseguimos dar un salto cualitativo".

### SECCIÓN ECONÓMICA

La Sección Económica representa una importante herramienta financiera para los socios y una alternativa a la banca tradicional, posicionándola como cercana, pegada al sector y al medio rural, transparente y potenciadora de empleo en la Comarca. Sin duda será un incentivo de cara a la financiación de empresas y ayudará a la consecución de objetivos de la red de empresas en este 2014.

Su funcionamiento es similar al de una entidad bancaria, con la diferencia de que sus operaciones de activo (préstamos, pólizas de crédito) están limitadas al seno de la propia Cooperativa. Los usuarios de la Sección Económica pueden ser tanto los socios de la Cooperativa, como los socios colaboradores, que son aquellos que sin poder realizar plenamente el objeto social cooperativo, pueden colaborar en su consecución. ■

## Red Ganadera Caspe



# LA GESTIÓN DE LAS COMPRAS

**Compras no es ajena a esta tendencia; es más, hoy el área juega un papel protagonista para la competitividad de las empresas. Para estar a la altura de las exigencias actuales y futuras, los compradores deben de estar formados y ser conscientes de su papel para aportar valor**

M.ª Jesús Tejedor

DIRECTORA FINANCIERA RED  
GANADERA DE CASPE

**E**l mundo empresarial está lleno de nuevas exigencias que constantemente obligan a las empresas a gestionar de manera más eficiente. Compras no es ajena a esta tendencia; es más, hoy el área juega un papel protagonista para la competitividad de las empresas. Para estar a la altura de las exigencias actuales y futuras, los compradores deben de estar formados y ser conscientes de su papel para aportar valor. El grupo de Red Ganadera Caspe gestiona más de 70 millones de euros en sus compras, de las cuales un 75% son commodities, y el resto se reparten en transportes, inversiones, servicios.... Es sin lugar a dudas, el mayor capítulo de los costes de la empresa. Su gestión debe ser realizada por profesionales formados y con técnicas apropiadas para optimizar el resultado de su trabajo. Es por ello, por lo que el pasado mes de marzo Red Ganadera Caspe organizó un curso de Gestión de Compras, en el que participaron personas de las diferentes áreas de la organización. El curso fue impartido por D. Miguel Benítez, vicepresidente de AERCE en Cataluña, que es la Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovechamientos, y que cuenta con más de 30 años de experiencia. Su principal misión es la de maximizar la rentabilidad de las Organizaciones a través de la función de compras y facilitar las herramientas para el desempeño de los Profesionales de Compras.

En el curso se habló de Herramientas como el SRM (Supplier



Participantes del curso sobre la Gestión de las Compras junto con el ponente D. Miguel Benítez.

**Las relaciones con los proveedores están cambiando. El precio ha dejado de ser el único parámetro que tiene en cuenta un departamento de compras**

Relationship Management), que nace para potenciar la mejora de la comunicación con los distintos proveedores de la empresa, para compartir con ellos una metodología, términos comerciales e información y mejorar la familiaridad entre empresa y proveedores. En definitiva, imprimir transparencia en las transacciones para mejorar la competitividad.

Las relaciones con los proveedores están cambiando. El precio ha dejado de ser el único parámetro que tiene en cuenta un departamento de compras a la hora de elegir a sus proveedores. El trato preferencial, la disponibilidad, el acceso a la tecnología, la innovación o la reducción de riesgos a la hora de realizar una compra, son algunos de los aspectos que se valoran en la selección de proveedores, y que suponen un valor añadido para la mejora de los resultados de la compañía. Esta

**La adecuada gestión de nuestros proveedores y la relación con ellos es imprescindible para el éxito y la competitividad empresarial del negocio**

relación se vuelve más crítica si cabe con los proveedores de mayor nivel, aquellos que resultan estratégicos para el desarrollo del negocio. Es ahí cuando surgen herramientas como el SRM (Gestión de Relaciones con los Proveedores), para identificar qué proveedores son estratégicos dentro de la red de suministro global y poder aprovechar sus capacidades e innovación en la creación de valor.

Para que una acción como esta tenga éxito, lo principal es lograr una buena segmentación de proveedores, identificar aquellos que son estratégicos para el negocio, valorar la capacidad de producción y suministro y los riesgos que puede conllevar la decisión. Un proveedor estratégico debe de estar alineado con los valores y principios de nuestra compañía, tener capacidad de suministrar lo que se solicite en tiempo y con la calidad requerida cumpliendo todas nuestras especificaciones, contar con un equipo humano y técnico que haga viable la relación que deseamos y, por supuesto, estar interesado en establecer relaciones duraderas, transparentes y abierta con nosotros.

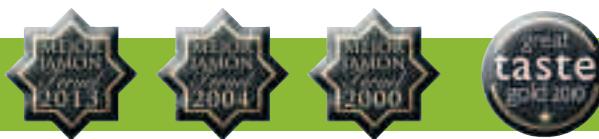
Otra de las claves principales después de la segmentación de los proveedores es la correcta integración de los equipos humanos y técnicos de ambas compañías que garantizará en gran parte el éxito del programa; así como de que todos los departamentos involucrados estén informados y tomen parte en la manera que les corresponda. Entender la importancia de las herramientas necesarias en la gestión del riesgo en las compras de materias primas es vital para poder mitigar sus consecuencias de la volatilidad en el precio y la incertidumbre macroeconómica. Negociar sin tener en cuenta la situación de mercado o usando sólo estrategias de cobertura fija, puede conllevar un alto coste para algunas compañías. En definitiva, la adecuada gestión de nuestros proveedores y la relación con ellos es imprescindible para garantizar el éxito y la competitividad empresarial del negocio, por lo tanto, la inversión de tiempo, presupuesto y esfuerzo humano y técnico, dará como resultado el fruto del éxito para nuestra compañía. ■

**MUSEO AQUAGRARIA** C/ Manuel Lorenzo Pardo · Ciudad del Agua · 50600 Ejea de los Caballeros (Zaragoza) · Tel: 876 637 603 · [www.aquagraria.com](http://www.aquagraria.com)

**Aquagraria** Exposición Itinerante

La mejor colección de maquinaria agrícola antigua de España.

*Grupo Arcoiris*



I Jornadas Internacionales de Cunicultura en el Castillo de Valderrobres

# Éxito de público y participación

Elisabeth Martí

## PERIODISTA ESPECIALIZADA EN COMUNICACIÓN ALIMENTARIA

**E**l Castillo de Valderrobres fue la sede de las Jornadas Internacionales de Cunicultura, que contaron con un alto índice de participación en su primer año con más de 100 asistentes. Los ponentes han sido destacados expertos del entorno cúnícola y procedentes de



Las veterinarias especializadas en cunicultura de Grupo Arcoíris-GUCO, **Elvira Martín y Cristina Fabre**, hablaron sobre la importancia del control en las vacunas durante las I Jornadas de Cunicultura.

*“La mejora de las instalaciones y del manejo de los animales son puntos clave para conseguir una autentica rentabilidad en las explotaciones”*

A photograph of Cristina Fabre, a woman with blonde hair, wearing a white lab coat. She is holding a large, brown and black patterned rabbit. The background shows a laboratory or breeding facility with rows of cages and equipment. The name 'cristina' is visible in the bottom left corner of the image.

¿Por qué es el Matarraña un punto importante para la realización de estas jornadas?

Es uno de los núcleos más importantes de España en lo que a producción industrial de conejo se refiere. Si atendemos al número de hembras reproductoras que se localizan en la región, Aragón supone aproximadamente el 10% del total de España. Entre las comarcas del Matarraña y Mas de las Matas se contabilizan cerca de 50.000 madres, lo que supone el 50% de la producción de Aragón y el 5% de la nacional. Tanto Zaragoza como Teruel tienen y Tarragona también hay un elevado censo cunícola y que son áreas cercanas en territorio llegamos a la conclusión de que somos una zona con una elevada concentración de explotaciones cunícolas. Estas cifras constan en el Informe sobre El sector de la carne de conejo en cifras, publicado en mayo de 2011 de la Subdirección General de Productos Ganaderos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

**“Entre las comarcas del Matarraña y Mas de las Matas se contabilizan cerca de 50.000 madres reproductoras, lo que supone el 50% de la producción de Aragón y el 5% de la nacional en conejo”**

¿Cuál ha sido el objetivo de esta cita?

Principalmente la favorecer la formación de los cunicultores de nuestra cooperativa en temas técnicos que pueden serles de gran ayuda en su día a día, obteniendo un mejor cuidado de su explotación y, en consecuencia, una mayor rentabilidad de su negocio. Además, este tipo de eventos sirven como punto de encuentro para los propios cunicultores y también para técnicos y productores, fijándose excelentes relaciones entre

das en cunicultura de Grupo Arcoíris-GUCO. Elvira Martín y Cristina Fabre han sido las promotoras de esta iniciativa, junto con Miguel Ángel Juvero y Juan José Moles, respectivamente jefe del departamento veterinario y director adjunto de la agrupación ganadera. El éxito de estas primera edición anima a pensar en posteriores eventos, tal y como sucedió previamente con las Jornadas Porcinas que también convoca anualmente GUCO-Grupo Arcoíris.

ellos e incluso nuevos negocios y alianzas.

### ¿Por qué se le ha dado un carácter internacional?

Nos pareció interesante incluir en el programa las experiencias de técnicos de otros países, que por un lado son expertos en temas cunícolas concretos mientras que por otro lado pueden darnos una visión diferente de la forma de producir en el país vecino.

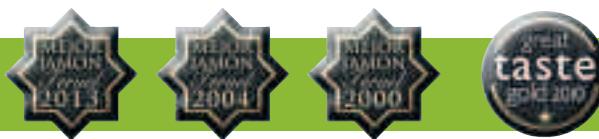
¿Qué conclusiones extraéis del evento?

El alto índice de participación y la buena acogida que han tenido nos animan a pensar en una segunda edición, dado el éxito de las primeras. En primer lugar vemos que "había ganas" por parte de los cunicultores de que se produjera un evento de este tipo para poder aprender y salir de la rutina diaria de sus explotaciones, comprobando que otros productores se enfrentan a las mismas situaciones que ellos a diario, y todas tienen siempre solución. En segundo lugar, y tanto por el resultado de las encuestas que se recogieron al final de las jornadas como por los comentarios durante las jornadas y días posteriores, sabemos que fueron del agrado de la gran mayoría y que esperan que se repitan más a menudo.

**De cara a las próximas jornadas, ¿qué esperáis programar?**

¿que esperáis programar? Continuaremos con la formación técnica y especializada para el sector en los temas que consideremos de más interés para los cunicultores. Siempre pensando en la mejora de las instalaciones y del manejo de los animales para mejorar las producciones en las granjas, ya que este es un punto clave para conseguir una autentica rentabilidad en las explotaciones. ■

## Grupo Arcoiris



ARCOIRIS

### LO MÁS DESTACADO DE LAS PONENCIAS

• **Ernesto Gómez.** Cómo aumentar la rentabilidad mediante la gestión. (CITA-IVIA). Centro de Investigación y tecnología animal del Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias. Se debatió con la primera charla acerca de la importancia de hacer gestión para saber "dónde está nuestra explotación" y para poder compararnos con otras granjas de nuestra zona y de nuestro tamaño, y tratar así de mejorar los resultados productivos.

Michel Colin. Nuevas tendencias nutricionales para el confort intestinal y nuevos aditivos. Animale Co-prisar. La charla sobre aditivos fue quizás la más técnica, en la que se hizo inciso en que "tenemos que empezar a pensar en criar conejos sin antibióticos", comentando que existen diferentes tipos de aditivos naturales que adicionados al pienso o al agua pueden mejorar mucho

la salud intestinal de los gazapos.

• **Marta Busquet.** Diagnóstico de RHDV; situación actual y manejo práctico de la enfermedad. Laboratorios Hipra. Con la charla acerca de esta enfermedad vírica hemorrágica se trató de explicar la situación actual, analizada por Marta Busquet, quien trabaja a diario combatiendo la enfermedad en su laboratorio, analizando diversos casos prácticos. Esta ponencia también generó muchas consultas, ya que esta enfermedad ha producido un gran perjuicio para el sector durante el último año.

• **Cristina Fabre y Elvira Martín.** Actualización del plan vacunal de cunicultura. Guco y Grupo Arcoiris. Las veterinarias de la sociedad ganadera anfitriona hablaron acerca del programa vacunal que se está llevando a cabo durante los últimos años en la ADS cúnica Matarra-

ña Bajo Aragón Turolense y presentaron las modificaciones que recomiendan para el nuevo periodo. Fabre y Martín insistieron en que estas modificaciones son necesarias para adaptarnos a los cambios que las enfermedades, sobre todo víricas, están manifestando en los últimos tiempos. Asimismo también aprovecharon para resolver preguntas frecuentes de los cunicultores en torno a los tipos de vacunas y su aplicación.

• **Carmen Prieto.** Optimización de la reproducción. Como evitar fallos reproductivos. Cogal sociedad cooperativa gallega. La charla sobre reproducción estaba pensada para orientar a los cunicultores sobre cómo evitar los fallos reproductivos, analizando cuáles son los puntos críticos desde la producción de las dosis seminales hasta el nacimiento de los gazapos.

• **François Tudela.** Instalaciones. Producción de conejos con restricciones alimentarias. (INRA) Domaine de la Verrerie. Centre de Recherches de Toulouse. La charla que suscitó un mayor número de consultas por parte de los cunicultores fue la de François Tudela, quien dio una visión diferente del manejo alimenticio en las explotaciones basada en el racionamiento, con ejemplos prácticos, y presentada de una forma muy fácil y amena.

• **Javier Mora.** La granja ideal. Veterinaria Aset. Mora dio unas importantes indicaciones sobre los requisitos mínimos que debe cumplir una instalación para funcionar según los sistemas de producción actuales, marcando los errores comunes en los que los ganaderos caen cuando abren una nueva instalación.

• **Enrique Bayona, director-asesor de Grupo Arcoiris; Juan José Moles, director-ejecutivo de la corporación ganadera, y Domingo Berge, presidente de Inco,** fueron los encargados de la apertura de las jornadas. Todos ellos incidieron en la importancia del trabajo en equipo y el sentimiento cooperativo para hacer posible unas jornadas como las presentadas, que son altamente útiles para los ganaderos puesto que van en beneficio de su formación técnica e inciden directamente en una mejor rentabilidad de la explotación. En la clausura del evento, Enrique Novales, jefe de recursos ganaderos de Gobierno de Aragón, habló sobre la importancia en la gestión de los residuos señalando que hay que cumplir muy bien los períodos de supresión para evitar positivos a residuos de antibióticos en carne.

## LARGA VIDA AL JAMÓN DE TERUEL

*"Nuestra denominación es la más antigua creada para el Jamón y durante sus 30 años de vida ha conseguido importantísimos logros que ahora quedan destetidos precisamente por una falta de diálogo interno"*

Delfín Albesa Barberán  
PRESIDENTE DE GUCO -  
GRUPO ARCOÍRIS

el respeto. Entre el sector agropecuario, y en especial los productores de porcino, siempre nos hemos entendido muy bien, ya que somos gente sencilla y humilde pero con un gran sentido de la responsabilidad, siendo altamente exigentes tanto con nosotros mismos como hacia los demás. La comunicación debería imperar siempre en las organizaciones, instituciones, administraciones y empresas como la base para lograr un buen entendimiento y evitar después problemas a mayores. Nuestra denominación



es la más antigua creada para el Jamón y durante sus 30 años de vida ha conseguido importantísimos logros que ahora quedan destetidos precisamente por una falta de diálogo interno.

Tampoco es nuestro deseo, y hablo en nombre del colectivo al que represento desde GUCO-Arcoiris, iniciar una batalla mediática

que no nos lleve a ninguna parte más que a generar cadenas de reproches, las cuales terminan por atacar a las cualidades humanas cuando no se sustentan con argumentos lógicos y racionales. Cuando eso sucede creemos que la mejor postura es dejar que cada uno se exprese a través de los canales, medios y formas que considere oportunos, con

suficiente criterio como para conocer dónde está la barrera entre lo informativo y el ridículo, cayendo en el descrédito hacia el público en general, el sector que le rodea o incluso el propio entorno.

Sean cuales sean los comentarios en la prensa, confiamos en la justicia a todos los niveles y esperamos que el entendimiento y la comunicación que siempre han reinado entre los productores de Jamón de Teruel vuelva a su cauce natural. El Consejo Regulador ha sido uno de los mayores impulsores de la provincia de Teruel a través del Jamón con Denominación de Origen, el alimento estrella por el que se conoce a nuestra tierra, y esperamos que todavía siga promoviendo durante mucho tiempo la ganadería sostenible que practicamos todos los días desde nuestras granjas. Mientras tanto seguiremos apostando por el trabajo, la organización y las acciones socialmente responsables que nos han definido a lo largo de la historia y que esperamos que siga siendo así en el futuro. Larga vida al Jamón de Teruel. ■

**E**l diálogo y la buena comunicación son la base de cualquier relación humana. Si esta falla se genera desconfianza, y al final afecta a una de las máximas que debe reinar entre los seres humanos:

**Aspiraciones y Elevadores Xdoca, S.L.**  
TALLERES  
Sector I, Calle A, Nave 2  
50030 VILLANUEVA DE GÁLLEGU (Zaragoza)  
Teléfono y Fax: 976 451 733 - xdex@grupoaex.es  
www.grupoaex.es

### Grupo AEX les ofrece:

- Un mantenimiento industrial que mejora los resultados y aumenta el rendimiento de sus instalaciones.
- Proyectos industriales a su medida.
- Contamos con el mejor precio y la mayor calidad y rapidez.
- Todo tipo de aspiraciones, elevadores de cangilones, sifines, transportadores de banda.

Visítenos en: [www.grupoaex.es](http://www.grupoaex.es) y pida presupuesto.



## V Edición Espiga Dorada

**Coop San José, entrega sus galardones "Espiga Dorada", en su V Edición**

SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA SAN JOSÉ

**E**l día 19 de Marzo, festividad de San José, Patrón de la Sociedad Cooperativa Agraria San José de Sádaba, y en el transcurso de la comida de celebración del "Día del Socio", se entregaron los galardones "Espiga Dorada".

Este galardón, quiere reconocer, por un lado, a aquellas personas, asociaciones ó entidades, que han destacado, en defender, divulgar, promocionar, la agricultura, el medio rural y el medio ambiente.

En esta edición, el galardón ha sido otorgado al programa "Tempero", de la Televisión Autonómica Aragonesa, por su gran labor divulgadora del campo aragonés.

Recogieron el galardón, que fue entregado por el presidente de la Cooperativa, Manuel Navarro, el presentador y director del programa, José M. Paraled, junto con la reductora, Maribel Guardiola.

Por otro lado, el galardón es un premio a la calidad, y al trabajo bien hecho, que se concede a aquellos agricultores socios de la Cooperativa, que han destacado por las entregas de sus productos.

En esta ocasión, el premio a la mejor entrega de Cebada, correspondió, a Hdos. de Teresa Muruzabal, recogiendo el galardón, Valentín Navarro Lizondo, y el galardón a la mejor entrega de Trigo, al socio, Juan Ignacio Tambo Gallizo. Los galardones fueron entregados por el Presidente de BANTIERRA, José Antonio Alayeto, y el Presidente de Arento, Pedro Naudín, hizo entrega a los ganadores, de los cheques.



con los que están dotados estas distinciones.

En esta edición, el Presidente de la Cooperativa Manuel Navarro, ha presentado el galardón "Espiga Joven", dedicado a reconocer el esfuerzo y dedicación de nuestros jóvenes, y que hayan destacado, en actividades, artísticas, deportivas, etc.

En esta primera edición ha sido merecedora de esta distinción, la joven tenista de Sádaba, Carlota Martínez Círez, nº 1, en el ranking nacional de la categoría alevín, y que está considerada como la mejor raqueta sub-12 de Europa.

También en este acto, se hizo entrega de una placa de agradecimiento, por su dedicación y trabajo, en los ocho años de pertenencia al

Consejo Rector de la Cooperativa, a los socios, Jesús Canales Giménez, y Juan Ignacio Tambo Gallizo.

Además de los socios, estuvieron presentes representantes de las Cooperativas, y Entidades relacionadas con la Cooperativa.

El Presidente Manuel Navarro, felicitó a los galardonados, y dirigió unas palabras a los asistentes, agradeciendo a todos su presencia, y propuso un brindis por el futuro del sector agrícola y la Cooperativa.

Los galardones de la Espiga dorada, ganan en interés y aceptación cada año, de la misma manera que esta celebración se consolida, como un día de referencia para los socios, y también para la localidad de Sádaba. ■

## Convocados los XV Premios Manojo

**El certamen de bodegas cooperativas con más prestigio de España**

UNIÓN REGIONAL DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE CASTILLA Y LEÓN (URCACYL)

Todas las bodegas cooperativas de España esperan la XV edición de los Premios Manojo en el que poder demostrar su calidad y obtener alguno de los galardones en las diferentes categorías, que son: Blancos Jóvenes, Rosados Jóvenes, Tintos Jóvenes, Tintos Jóvenes noble, Tintos Crianza, Tintos Reservas, Cavas y Vinos Espumosos de calidad y Vinos semisecos y dulces. Esta XV edición los Premios Manojo, organizados por Urcacyl, cuenta



con el patrocinio de la Unión Regional de Cajas Rurales de Castilla y León (Urcacyl) y la colaboración de Sigfito, el Ayuntamiento de Tordesillas y de Cooperativas agroalimentarias de España.

### Fechas

Las principales fechas a tener en cuenta son la recepción de muestras en la sede de Urcacyl de los vinos que se presenten al concurso, entre los días 21 de abril y 9 de mayo; las precatas, que se celebrarán en el Hotel Los Toreros de Tordesillas los días 21 y 22 de mayo, la cata final el día 12 de junio y la entrega de premios que tendrá lugar en las Casas del Tratado de Tordesillas el día 13 de junio.

Previamente a las catas en las

que participarán 50 enólogos, y como viene sucediendo desde los inicios de este concurso, todos los vinos serán ensacados numerados y precintados en presencia notarial. La novedad de este año 2014 es que el número mínimo de botellas para poder participar en cada categoría es de 2.000, cifra que se comprobará en la propia bodega por técnicos de Urcacyl en el caso de que el vino consiga ser finalista. Los Premios Manojo vieron la luz en el año 1996, inicialmente con carácter regional y con una periodicidad anual.

Desde 1999 el concurso pasa a ser nacional y a partir de 2006 se realiza con una periodicidad bienal. En las anteriores ediciones han participado una media superior a los 500 vinos por certamen, procedentes de 15 comunidades autónomas.

En el caso de Aragón, los últimos tres años ha participado con una media de 35 vinos en cada edición.

Con este concurso, Urcacyl siempre ha pretendido promocionar los vinos elaborados por las cooperativas y potenciar su comercialización y su consumo.

Se trata, de nuevo, de una buena ocasión para que todo el sector conozca y valore el concurso, así como para poder comprobar la seriedad de las catas, la transparencia del concurso y la calidad de los vinos de las bodegas cooperativas de España.

Las bodegas cooperativas recibirán las bases, para poder participar, en sus domicilios sociales y también podrán informarse en la página web [www.premiosmanojo.es](http://www.premiosmanojo.es). ■



**PUEYOS COMERCIAL:**  
un nuevo avance de Sociedad Cooperativa Agroalimentaria Nuestra Señora de Los Pueyos

SOCIEDAD COOPERATIVA AGROALIMENTARIA NUESTRA SEÑORA DE LOS PUEYOS DE ALCAÑÍZ

Localizada en Alcañiz y conformada con socios distribuidos por toda la comarca de Alcañiz, la Sociedad Cooperativa Agroalimentaria Nuestra Señora de Los Pueyos inauguró el pasado 12 de abril "PUEYOS COMERCIAL", establecimiento que pone al servicio de sus socios y de los ciudadanos de la comarca una amplia variedad de familias de productos, tanto para el productor agrícola ganadero como para la familia en su hogar o casa de campo: alimentación, recambio y repuesto



agrícola, ferretería para el profesional y de bricolaje, piensos ganaderos y animales de compañía, útiles para mascotas, jardinería y menaje y ho-



## DEVOLUCIÓN CÉNTIMO SANITARIO

**El IVMDH, también conocido como céntimosanitario, se instauró en el año 2002 como un tributo que las comunidades autónomas podían aplicar para financiar la sanidad**

**Ana Garín**

COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS  
ARAGÓN

**E**l pasado 27 de febrero de 2014 se publicó la Sentencia del Tribunal de Justicia de la U.E. que declara el Impuesto de Ventas Minoristas de Determinados Hidro-

carburos (IVMDH) contrario a la Directiva 92/12/CEE del Consejo, de 25 de febrero de 1992, relativa al régimen general, tenencia, circulación y controles de los productos objeto de impuestos especiales.

El IVMDH, también conocido como céntimosanitario, se instauró en el año 2002 como un tributo que las comunidades autónomas podían aplicar para financiar la sa-

nidad. Ese carácter finalista vulnera la legislación europea y de allí que se suprimiese el IVMDH en enero de 2013, y se convirtiera en un recargo en el impuesto especial sobre hidrocarburos.

El Impuesto de Ventas de Minoristas de Determinados hidrocarburos constaba de dos tramos, uno estatal y otro autonómico. En Aragón, al contrario que en la mayoría de Comunidades Autónomas, no se instauró el tramo autonómico, repercutiendo sólo la parte estatal del impuesto. Por tanto, el IVMDH incluido en el precio de los carburan-

**La Agencia Tributaria ha publicado en su web una aplicación para tramitar la devolución del impuesto**

años 2010, 2011 y 2012.

Para ello, la Agencia Tributaria ha publicado en su web una aplicación para poder tramitar la devolución del impuesto. Esta devolución la puede tramitar el propio usuario (consumidor final) con su firma electrónica, o bien un colaborador social de la AEAT (algunas cooperativas entre ellos).

El IVMDH se liquidaba trimestralmente mediante un modelo 569 en Hacienda y este trámite lo realizaban los suministradores del carburante (cooperativas). Al ser un impuesto que se liquidaba trimestralmente y al poder pedir solamente la devolución de los últimos 4 años, hay que tener en cuenta, que conforme pase el tiempo se va perdiendo derechos para la devolución de los diferentes trimestres. Es decir, el que a 20 de abril de 2014 no haya solicitado la devolución, pierde el primer trimestre del año 2010. Y así sucesivamente trimestre tras trimestre.

Las existencias de 2013 que se liquidaron, en la mayoría de los casos, en abril de ese mismo año, podrán ser solicitadas por la cooperativa, ya que la cooperativa lo liquidó pero no lo repercutió en el precio del carburante.

Para poder solicitar la devolución de los ingresos indebidos por el IVMDH es imprescindible presentar las facturas. ■



**CA Life**  
Insurance Experts

¿Piensa en su futuro?  
¿Y en el de su familia, su negocio y su patrimonio?  
Podemos mejorar en un 20% su Seguro de Vida Riesgo

# PEDRISCO, una realidad presente en el campo español

**Los pedriscos** se producen todos los años y con mayor o menor intensidad, provocan cuantiosas pérdidas y daños que pueden llegar a ser devastadores en las explotaciones afectadas

COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS ARAGÓN / AGROSEGURO

**L**a variada climatología de nuestra Península hace que el riesgo de pedrisco pueda considerarse como un riesgo sistemático con una gran influencia en el desarrollo y rentabilidad de las explotaciones agrarias. En efecto, los pedriscos se producen todos los años y con mayor o menor intensidad, provocan cuantiosas pérdidas y daños que pueden llegar a ser devastadores en las explotaciones afectadas.

Como la herramienta eficaz para la gestión de riesgos que es, desde sus comienzos el Sistema de Segu

ros Agrarios ha ofrecido cobertura aseguradora para dar protección a los productores frente a este riesgo, siendo además una de las coberturas más comunes dentro de los seguros para producciones agrarias.

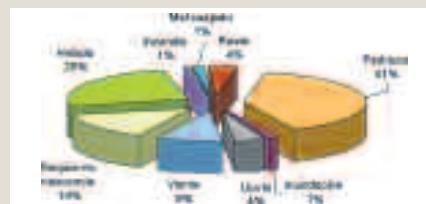
Actualmente, los productos de seguro agrícola están estructurados en módulos con diferentes niveles de cobertura. Así el productor, en función de su estrategia de gestión de riesgos y sus necesidades, puede elegir el módulo dentro de cada seguro que mejor se ajuste a sus necesidades, tanto de coste como de cobertura.

Con carácter general, existen cuatro módulos de cobertura (Módulos 1, 2, 3 y P) diferenciados fundamentalmente por el nivel de cobertura y franquicias, y por el esquema de valoración de daño pudiendo ser parcela a parcela o para el conjunto de la explotación agraria.

Aunque en cada línea de seguro se recogen las especificidades propias de cada cultivo, las características generales de la cobertura para el riesgo de pedrisco son:

COMUNIDAD AUTÓNOMA	SUPERFICIE AFECTADA (ha)
Castilla y León	180.936
Aragón	81.228
Castilla- La Mancha	72.767
Cataluña	43.535
Navarra	18.016
La Rioja	14.596
Resto	50.000

## DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE SINIESTROS AGRÍCOLAS POR RIESGOS DESDE EL AÑO 1980 HASTA 2012



- Se cubren daños a la producción (cantidad para todos los cultivos y calidad según cultivos).

- Para algunas producciones

como frutales y cítricos se cubren además los "daños en madera", esto es, daños en el arbolado que pudieran afectar a la cosecha del año siguiente.

- Las plantaciones jóvenes (plantones) también están cubiertas contra los daños del pedrisco.

- Además, como garantía adicional, y en cualquiera de los módulos, se pueden asegurar los daños que, como consecuencia del acaecimiento del riesgo, puedan originarse en determinadas instalaciones (macrotúneles, estructuras antigranizo...).

- Niveles de cobertura: En el módulo 1 (módulo básico), el pedrisco se cubre a nivel de explotación y garantiza pérdidas muy importantes en la explotación (pérdidas mayores del 30% de la producción asegurada). En el resto de módulos, 2, 3 y P el pedrisco se garantiza a nivel de parcela y generalmente se garantiza el 100% del capital con una franquicia sobre daños del 10%. Sin duda, el pedrisco es el riesgo que mayor porcentaje de siniestros e indemnizaciones acapara.

Ello se explica porque, al ser un riesgo sistemático característico de nuestra climatología, ocurre todos los años y está cubierto en todas las

líneas de seguro. Tanto en número de siniestros como en coste de la siniestralidad, el pedrisco se sitúa por encima del 40% del total y junto con la helada y la sequía supone más del 80% de la siniestralidad abonada en toda la serie histórica.

A lo largo del 2013, se han producido un gran número de episodios de pedrisco que han causado daños en más de 460.000 has aseguradas. Los pedriscos se han repetido entre abril y octubre concentrándose sobre todo en los meses de julio y agosto. El número, naturaleza y distribución geográfica de los mismos, han provocado daños muy intensos en cereales, frutales, cítricos, uva de vinificación y hortalizas.

La Comunidad Autónoma con más hectáreas afectadas ha sido Castilla y León con importantes daños en la producción de cereales y uva de vinificación seguida de Aragón, Castilla-La Mancha y Cataluña donde los mayores daños se concentran en la producción de fruta.

Con datos aún provisionales, la siniestralidad por pedrisco del presente ejercicio podría alcanzar los 190 millones de euros, lo que supone un 60% de las indemnizaciones totales a satisfacer en el ejercicio para los distintos riesgos en las producciones agrícolas.

Parece que los datos muestran el peso que tiene este riesgo en el sistema de seguros agrarios. ■

Estoy más que seguro...

## ¡Estoy agroseguro!

Una inundación, una tormenta inesperada, el pedrisco... son muchos los riesgos climáticos que un agricultor no puede controlar. Riesgos que pueden arruinar una buena cosecha de cereales de la noche a la mañana. Por eso, cuando me preguntan si estoy seguro, yo siempre respondo... ¡Estoy AGROSEGURO!

**agroseguro**

El seguro de cosecha

Abierto periodo de suscripción para asegurar su cosecha de cultivos herbáceos frente al riesgo de pedrisco



PARA SUSCRIBIR SU SEGURO DIRÍJASE A: MAPFRE SEGUROS DE EMPRESAS • SEGUROS GENERALES RURAL • CAJA DE SEGUROS REUNIDOS ICASER • AGROMUTUA MAVIDA, SODI, MUTUA DE SEG. • MUTRAL, MUTUAL RURAL DE SEGUROS • PLUS ULTRA SEGUROS • UNIÓN DEL DUERO C.I.A. DE SEGUROS • ALLIANZ, COMPAÑÍA DE SEGUROS • LASER MEDITERRÁNEO SEGUROS GENERALES S.A. • MUTUALIDAD AGRICOLA DE SEGUROS • HELVETIA C.I.A. SUIZA S.A. DE SEGUROS • BIBVA SEGUROS, S.A. DE SEGUROS • GENERALI DE ESPAÑA, S.A. SEGUROS • AXA SEGUROS GENERALES • ASEFA, S.A. SEGUROS • SEGUROS CATALANA OCCIDENTE • FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS • MIGS SEGUROS Y REASEGUROS S.A. • REALE SEGUROS GENERALES • CAJAMAR SEGUROS GENERALES S.A. • GES, SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. • METRÓPOLIS, S.A. C.I.A. NACIONAL DE SEG. • MUSSAH, MUTUA DE SEGUROS • MUTUA DE RIESGO MARÍTIMO • OCASO, S.A. DE SEGUROS • SANTA LUCÍA, S.A. C.I.A. DE SEGUROS

**2014**  
PLAN DE  
SEGUROS AGRARIOS  
asegura tu **futuro**  
[www.enesa.es](http://www.enesa.es)



<b>INICIO SUSCRIPCIÓN</b>	<b>SEGUROS PARA EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS</b>
<b>1 de enero</b>	Cereza
	Cultivos industriales no textiles
	Op y Cooperativas
<b>15 de enero</b>	Hortícolas al aire libre de ciclo primavera - verano y ciclos sucesivos
	Forestales
<b>1 de febrero</b>	Planta viva, flor cortada, viveros y semillas
	Producciones tropicales y subtropicales
	Cultivos industriales textiles
	Uva de mesa
<b>1 de marzo</b>	Multicultivos de hortalizas
<b>1 de abril</b>	Citricolas
	Hortícolas en Canarias
<b>1 de junio</b>	Hortícolas bajo cubierta y al aire libre de ciclo otoño - invierno en Península y Baleares
	Plataneras
<b>1 de julio</b>	Tomate en Canarias
<b>1 de septiembre</b>	Caqui y otros frutales
	Frutos secos
	Cultivos herbáceos extensivos
<b>1 de octubre</b>	Olivareras
	Vitícolas
<b>15 de noviembre</b>	Fruticolas
	Cultivos forrajeros
	Cultivos agroenergéticos

<b>INICIO SUSCRIPCIÓN</b>	<b>SEGUROS PARA EXPLOTACIONES GANADERAS Y ACUICULTURA</b>
<b>15 de enero</b>	Vacuno
	Ovino y Caprino
	Equino
	Aviar
	Porcino
<b>1 de febrero</b>	Truchas
	Acuicultura marina
	Tarifa general ganadera
<b>1 de marzo</b>	Mejillón
	Retirada y destrucción de animales muertos
<b>1 de junio</b>	Compensación por pérdida de pastos
<b>1 de octubre</b>	Apicultura

# Certificaciones y ayudas por contribuir a la reducción de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI)

**El pasado 29 de Marzo** se publicó el Real Decreto 163/2014, de 14 de marzo, por el que se crea el registro de huella de carbono, compensación y proyectos de absorción de dióxido de carbono

Jesús Abadías

COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS ARAGÓN

**E**n el año 2009, el Parlamento y Consejo Europeo señalaron que los esfuerzos para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en los sectores afectados por el régimen comunitario de comercio de derechos de emisión, no eran suficientes para hacer frente a los compromisos globales asumidos por la Comunidad hasta el año 2020 (Protocolo de Kioto). Esto llevó a plantearse la reducción de

las emisiones en otros sectores, los denominados difusos, entre los que se encuentra el sector agrario, ganadero y la industria agro-alimentaria. Por ello los estados miembros, entre ellos España, comenzaron desde entonces a establecer políticas y medidas adicionales a fin de reducir las emisiones en estos sectores. España como estado miembro, se comprometió a reducir en los sectores difusos un 10% sus emisiones de gases de efecto invernadero en 2020 respecto a los niveles de 2005.

Esta nueva ley enmarca un proyecto cuyo objetivo es el de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero para cumplir con el compromiso del Protocolo de Kioto, firmado por España, sin tener que recurrir a la compra de derechos de emisión. El principal objetivo es invertir en sumideros nacionales y no tener que recurrir a la compensación de CO2 en otros países.

Así, el presente real decreto



contribuirá a incentivar acciones para la mejora de las absorciones por los sumideros de carbono, de manera que las reducciones y absorciones que se lleven a cabo en estos ámbitos tengan reflejo en el Inventory Nacional de Gases de Efecto Invernadero de España.

De esta manera se crea un registro de huella de carbono y de compensación, y proyectos de ab-

sorción de CO2, estableciendo una serie de medidas destinadas a facilitar y fomentar el cálculo de la huella de carbono, su reducción y compensación mediante absorciones de CO2. La participación en el registro es de carácter voluntario, estando dirigido a personas físicas o jurídicas públicas o privadas y trabajadores autónomos que deseen participar en el mismo.

Este Real Decreto cuenta con 2 áreas de actuación o registro:

1. Cálculo y registro de la huella de carbono dirigido a empresas. De este modo, una vez que el Ministerio de Medio Ambiente verifique el cálculo de la huella de carbono de una empresa, ésta obtendrá un logo o sello oficial que podrá utilizar en sus comunicaciones. Además se pretende que con el cálculo de la huella de carbono se puedan reducir emisiones, en ese caso, se otorgará otro sello distintivo de cálculo y reducción, además de generar ahorros en el consumo energético en la empresa.

2. Proyectos de absorción, en el que cualquier organización, pública o privada, o incluso un particular puede registrar proyectos de sumidero, como por ejemplo terrenos arbolados los cuales tienen capacidad de absorber una determinada cantidad de CO2. Al mismo tiempo, en este registro se podrán cruzar quienes quieran compensar sus emisiones, y elegir los proyectos con los que quieren compensar, comprando reducciones a los titulares de los sumideros de carbono registrados.

Toda esta línea de actuación está aún por desarrollar y quizás pueda complementarse con otros proyectos de reducción y compensación de las emisiones de CO2. ■

## YA PUEDES COMPRAR TU COCHE NUEVO...



### A TRAVÉS DE TU COOPERATIVA ¡PIDE PRESUPUESTO!

# LAS COOPERATIVAS DE SEGUNDO GRADO Y OTRAS FORMAS DE INTEGRACIÓN

**A estas Cooperativas** les son aplicables las normas establecidas para las Cooperativas de primer grado, con una serie de características propias

M.ª Pilar Nogueras

COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS  
ARAGÓN

**L**a Ley de Cooperativas de Aragón define las Cooperativas de segundo o ulterior grado como aquellas que agrupan a dos o más cooperativas, con el objeto de cumplir fines y desarrollar actividades de carácter económico.

A estas Cooperativas les son aplicables las normas establecidas para las Cooperativas de primer grado, con una serie de características propias.

En lo referente a los socios, pueden ser admitidas como socios, las Sociedades Agrarias de Transformación y cualesquiera otras entidades de naturaleza pública o privada, si así lo prevén sus Estatutos, con el acuerdo favorable de, al menos, dos tercios de los votos presentes en el Consejo Rector.

Las Cooperativas o Sociedades Agrarias de Transformación deberán ostentar la mayoría de los votos sociales, pudiendo los Estatutos establecer un mínimo superior.

El derecho de voto se rige, en general, por lo establecido para las Cooperativas de primer grado.

Los Estatutos regularán la forma de representación de cada entidad socia, ya sea con un representante o con tantos como votos ostente.

Los socios de trabajo, si existen, tendrán derecho también a ser representados en la Asamblea general.

Los miembros del Consejo Rector, Interventores y Liquidadores se

elegerán de entre los candidatos presentados por las entidades socias, de las que habrán de ser socios, cesando en sus cargos si perdiesen tal condición, manteniendo la Cooperativa socia el cargo.

Respecto a las aportaciones obligatorias al capital social se realizarán en función de la actividad cooperativizada comprometida por cada socio o por la real, si fuese superior.

## Los Estatutos fijarán los criterios y módulos para definir la misma

Los Estatutos también pueden establecer la posibilidad de realizar operaciones con terceros, en la misma proporción en que lo tengan recogido las Cooperativas de la misma clase de actividad.

En el supuesto de Liquidación de la Cooperativa, el activo sobrante será distribuido entre los socios en proporción a los retornos percibidos en los últimos cinco años, o en su defecto, a su participación en la actividad cooperativizada en dicho período o desde su constitución si no alcanzase dicho plazo.

Las Cooperativas pueden constituir sociedades y asociaciones, grupos cooperativos y consorcios, suscribir con otras acuerdos intercooperativos, asociarse con otras personas, naturales o jurídicas, y poseer participaciones en éllas, para la mejor realización de fines concretos y determinados, y de manera temporal o duradera.

En virtud de los acuerdos intercooperativos que puedan suscribirse, la Cooperativa y sus socios podrán realizar operaciones de suministro, entregas de productos o ser-

## Las cooperativas de segundo grado agrupan a dos o más cooperativas con el objeto de cumplir fines y desarrollar actividades de carácter económico

## Las cooperativas pueden constituir sociedades, asociaciones, grupos cooperativos y consorcios

## Las cooperativas también pueden suscribir acuerdos intercooperativos

## Los consejos rectores son una pieza clave en los procesos de integración

vicios a la otra Cooperativa firmante del acuerdo, teniendo tales hechos la misma consideración que las operaciones cooperativizadas efectuadas con los propios socios.

Durante las últimas décadas, la Cooperativa de segundo grado ha sido el instrumento natural de la integración entre diversas Cooperativas Agrarias, pero en todo proyecto empresarial de integración, la clave principal es tener definidos los objetivos empresariales que pretendemos con la integración, y posteriormente determinar cuál es la fórmula jurídica más adecuada para el cumplimiento de tales objetivos.

La Cooperativa de segundo grado es la fórmula de integración más conocida, pero no es ni la única, ni tiene por qué ser la que más se ajuste a un proyecto concreto. El éxito o el fracaso del diseño de la fórmula de integración depende de varios factores, tanto materiales como personales, incluyendo las decisiones a tomar en lo referente al patrimonio preexistente de cada Cooperativa, la vinculación patrimonial o no de las Cooperativas en el nuevo proyecto, los órganos sociales, el nivel de autonomía que se quiere mantener de las Cooperativas integradas...

Lo que se debe perseguir en un proceso de integración, sea cual sea la fórmula jurídica elegida es:

Concentrar y completar la oferta comercial de los productos producidos por las Cooperativas integradas.

Realizar compras en común de todo tipo.

La puesta en marcha de nuevos servicios, nuevas áreas de negocio, nuevas actividades empresariales, optimizando los recursos disponibles.

Mejorar la gestión de las sociedades integradas.

Mejorar la gestión financiera al contar con mayor volumen de negocio.

Perfeccionar la distribución.

Mejorar la profesionalización directiva y comercial.

Planificar de manera eficaz las políticas de inversión, según necesidades de mercado, y desarrollar actuaciones en investigación, desarrollo e innovación.

Reducir costes de las Cooperativas integradas.

Complementarse en vez de competir.

Los Acuerdos Intercooperativos son aquellos pactos o convenios suscritos entre dos o más Cooperativas cuya finalidad es la de aprovechar las sinergias existentes entre las mismas, en orden a poder beneficiarse recíprocamente todas ellas de los servicios, suministros y demás actividades económicas que realicen las demás Cooperativas firmantes, y así permitir un mejor cumplimiento de sus respectivos objetivos sociales.

Son una fórmula de integración sin necesidad de vinculación patrimonial alguna, para abordar proyectos de colaboración entre Cooperativas, para compartir los servicios que una Cooperativa presta a sus socios, ampliando su base social con los socios de otras Cooperativas que no disponen de ese servicio, para compartir instalaciones optimizando, por tanto, las mismas.

Pero especialmente se utilizan para ampliar una actividad empresarial, o realizarla en conjunto, gestionando eficazmente los recursos disponibles por cada una de las Cooperativas. Los Consejos Rectores de las Cooperativas participantes en un proceso de integración, son una de las piezas clave del mismo, y el convencimiento más o menos unánime de los componentes de cada uno de los Consejos Rectores es la premisa básica para que el proceso se inicie y fructifique.

El tratamiento de la información generada en todo el proceso también influye favorable o desfavorablemente en la culminación del mismo, además de otros factores a estudiar en cada caso concreto.

## INGENIEROS PARA LA INDUSTRIA Y EL MUNDO RURAL



INAGRO  
CONSULTORES

### PROYECTOS DE:

- INSTALACIONES E INDUSTRIAS
- INDUSTRIAS AGROALIMENTARIAS
- REGADÍOS
- GRANJAS Y ALMACENES
- ARQUITECTURA, URBANISMO Y OBRAS PÚBLICAS
- SEGURIDAD Y SALUD EN OBRAS
- ESTUDIOS MEDIOAMBIENTALES
- TOPOGRAFÍA
- VALORACIÓN Y PERITACIONES
- SUBVENCIONES

Avda. María Moliner, 16. 22004 HUESCA  
Tel.: 974 226 672 - Fax: 974 230 815  
www.inagrohuesca.com

## 38 EDICIÓN DE LA FERIA INTERNACIONAL DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

# LA FIMA DE ORO CONSOLIDADA SU LIDERAZGO INTERNACIONAL Y LOGRA EL RESPALDO UNÁNIME DEL SECTOR AGRÍCOLA

**La muestra bate el récord de asistencia con más de 218.000 visitantes**

## FERIA INTERNACIONAL DE MUESTRAS DE ZARAGOZA

**L**a 38 Edición de la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola, la FIMA de Oro, cerró sus puertas consolidando su liderazgo como punto de encuentro del sector agrícola mundial. La edición del cincuentenario ha batido todos los récords con la asistencia de más de 218.000 visitantes, 1.251 expositores (un 6% más que en la edición anterior) y una superficie expositora de 135.000 metros cuadrados.

Unos datos históricos para despedir un certamen extraordinario que confirma la pujanza del sector, que se renueva con fuerza y calidad, destacando el alto nivel tecnológico de la muestra. Expositores y visitantes señalan la excepcionalidad de una muestra con unas perspectivas de futuro inmejorables que sitúan a FIMA como salón de referencia del mercado internacional agroalimentario.

El multitudinario acto de inauguración de FIMA 2014, presidido por el Príncipe de Asturias, ya anunciaría el respaldo total de los profesionales del sector y su compromiso con una feria que sirve de escaparate tecnológico para la exhibición de las nuevas tendencias del mercado agrario.

La presencia del Príncipe Felipe, que recibió la insignia de honor de FIMA, ha supuesto un gran espaldarazo para el certamen y el sector. Al acto inaugural también asistió, entre otras autoridades, el Ministro de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Miguel Arias Cañete, quién aprovechó el marco de FIMA para anunciar la puesta en marcha del Plan Renove para tractores y maquinaria agrícola.

**AMBICIOSO PROGRAMA**

Durante los cinco días se han sucedido las recepciones oficiales a diferentes personalidades de empresas y organismos públicos para agradecer su compromiso y apoyo a FIMA y fortalecer las relaciones profesionales con algunas de las firmas más prestigiosas que han participado en esta edición.

En este sentido, destaca el protagonismo que cobran las misiones comerciales, que constituyen una de



las actividades con repercusión internacional más relevantes que tienen lugar durante la celebración de la muestra, y que este año ha contado con la participación de 158 delegaciones procedentes de 34 países dedicadas a la importación, con el objetivo de establecer intercambios comerciales con los expositores españoles que han participado en esta edición.

En esta edición del cincuentenario ha habido también un sitio destacado para reconocimientos y homenajes: a empresas, administraciones públicas y presidentes de los Comités Organizadores de las distintas ediciones, que, con su fidelidad y presencia en todas las ediciones desde que abriera sus puertas en 1964, han contribuido con su labor a situar a FIMA a la vanguardia internacional de las grandes ferias del sector primario.

El atractivo y ambicioso programa de actividades, encuentros y jornadas técnicas diseñado por la organización ha resultado un éxito de participación que demuestra la diversidad y calidad de una muestra que no ha dejado indiferente a nadie. Entre los actos destaca la celebración del IV Congreso de Desarrollo Rural al que han asistido más de 300 personas y más de 40 ponentes expertos que han analizado y reflexionado sobre los nuevos retos del campo y la ciudad.

Impulsar una agricultura profesional y productiva es el reto que se plantea el sector primario y así quedó de manifiesto en el XII Encuentro Nacional de Operadores de Ce-

reales, inaugurado por M<sup>a</sup> Isabel García Tejerina, Secretaria General de Agricultura y Alimentación del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

Asimismo, las empresas expositoras han querido rendir un homenaje a la propia FIMA, coincidiendo además con su 50 Aniversario. Así, la Asociación Nacional de Maquinaria Agropecuaria, Forestal y de Espacios Verdes (ANSEMAT) ha reconocido el apoyo decidido de FIMA al sector de la mecanización sirviendo como escaparate para co-

nocer las últimas innovaciones en maquinaria y equipos destinados a labores agrícolas, otorgándole el V Premio ANSEMAT. Por su parte, la Agrupación Española de Fabricantes-Exportadores de Maquinaria Agrícola (Agragex) también ha reconocido la calidad y profesionalidad de FIMA con una placa conmemorativa del cincuentenario.

Como recuerdo de la celebración de la FIMA de Oro, la organización ha elaborado un libro que recoge las cinco décadas de la mecanización agraria en España, un video recordatorio de la historia de FIMA y su progreso durante estos 50 años, y un vino de una selección de uva garnacha con un etiquetado especial del aniversario de la muestra.

Tras cinco días de incesante actividad comercial y técnica, la Feria ha cerrado sus puertas con un balance absolutamente extraordinario. Un broche de oro que abre múltiples expectativas para la próxima FIMA, que volverá a su cita con todo el sector primario el año 2016. ■

## FOTONOTICIA



Firma del acuerdo CERTIFOOD – LRQA.

## GRAN ACUERDO EN EL MUNDO DE LA CERTIFICACIÓN LRQA Y CERTIFOOD

Marta Vega Álvarez

DIRECTORA GENERAL DE CERTIFOOD

El pasado mes de marzo se firmó un acuerdo de colaboración entre las Entidades de Certificación CERTIFOOD y LRQA (Lloyd's Register Quality Assurance España). Ambas entidades son un referente de la certificación para el sector agroalimentario, cada una en su ámbito de actuación. El acuerdo entre CERTIFOOD y LRQA ha sido posible por el ánimo de las dos entidades de ofrecer al sector agroalimentario una herramienta global para acometer cualquier tipo de certificación que el mercado, tanto nacional como internacional les imponga. Con esta nueva asociación, el sector tendrá centralizado en un solo contacto cualquier necesidad en materia de Certificación, sin tener que necesidad de gestionar innumerables proveedores y manteniendo su competitividad con sellos de reconocido prestigio internacional.



## FOMENTO DEL EMPLEO Y LA CONTRATACION INDEFINIDA

**El 1 de marzo de 2014** se publicó el Real Decreto Ley 3/2014, de 28 de febrero, de medidas urgentes para el fomento del empleo y la contratación indefinida, que aprueba una reducción de las cotizaciones empresariales por contingencias comunes a la Seguridad Social para todas aquellas empresas que formalicen este tipo de contratos. Las notas principales que recoge el Real Decreto son las siguientes:

### Rocio Joven

COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS  
ARAGÓN

### Beneficiarios:

Se podrán beneficiar de esta medida todas las empresas y autónomos, independientemente de su tamaño, por la contratación estable de un nuevo trabajador, cualquiera que sea de su edad.

### Cuantías:

La aportación empresarial a la cotización a la Seguridad Social por

contingencias comunes será de las siguientes cuantías:

- 100 euros mensuales, si la contratación es a tiempo completo.
- Si la contratación es a tiempo parcial: la cotización por contingencias comunes se reducirá a 75 euros mensuales cuando la jornada de trabajo sea, al menos, equivalente al 75% de la jornada de un trabajador a tiempo completo comparable, y se reducirá a 50 euros mensuales cuando la jornada de trabajo sea equivalente al 50% de la jornada de un trabajador a tiempo completo.

### Duración:

Las reducciones tendrán una duración de 24 meses y la contratación debe suponer la creación neta de empleo, tanto del nivel de empleo indefinido como del nivel de empleo total de la empresa.

Las empresas de menos de 10 trabajadores, podrán beneficiarse, una vez transcurridos los primeros 24 meses, de 12 meses adicionales de una reducción del 50% de la cuota por dichas contingencias comunes.



### Ámbito de aplicación:

La medida será aplicable a todos los contratos efectuados desde el pasado 25 de febrero hasta el 31 de diciembre de 2014.

### Creación de empleo:

Las empresas o autónomos que se acojan a esta reducción no deberán haber realizado despidos disciplinarios o por causas objetivas, declarados improcedentes, o despidos colectivos en los seis meses anteriores a la fecha de celebración del contrato. (A estos efectos, sólo se tendrán en cuenta las extinciones realizadas con posterioridad al anuncio de esta medida, esto es posteriores al pasado 25 de febrero). Tampoco se pueden acoger las empresas para la contratación de trabajadores que en los seis meses anteriores a la fecha del contrato hubiesen prestado servicios en la misma empresa mediante un contrato indefinido.

### Obligaciones de Mantenimiento:

Las empresas que no mantengan el nivel de empleo total ni el nivel de empleo indefinido en los 36 meses siguientes al contrato deberán reintegrar total o parcialmente las cantidades que se han ahorrado.

- si incumplen el primer año, deberán ingresar la totalidad de la reducción.
- si incumplen el segundo año, deberán ingresar el 50%
- si incumplen el tercer año deberán ingresar el 33% de la citada diferencia.

### Otras obligaciones:

Además, se exige que la empresa esté al día de sus obligaciones con la Seguridad Social y tributarias, y que no haya sido sancionada por incumplimientos de la legislación social en los últimos dos años. En particular, no podrán beneficiarse las empresas que hayan sido sancionadas por no dar de alta a trabajadores en la Seguridad Social.

### Incompatibilidades:

Esta reducción de cotizaciones por contingencias comunes no será compatible con otras bonificaciones a la Seguridad Social. ■

**ARAGON.COOP**

Publicación de Cooperativas Agro-alimentarias de Aragón. FACA

Contacte con nosotros sin ningún compromiso, si quiere que le asesoremos de cómo anunciarle

Contacto:  
Ignacio García  
ngarcia@aragon.elperiodico.com  
976 700 464  
976 700 419

Repsol AgroDiesel 10e

# Recomendado por grandes expertos en la tierra



En tu terreno, eres el que más sabe. Y en el campo de la maquinaria agrícola, sigues el consejo de los principales fabricantes: utilizar Repsol AgroDiesel 10e.

- Alarga la vida útil de tu maquinaria.
- Minimiza los costes de mantenimiento.
- Más respetuoso con el entorno gracias a su fórmula sin azufre\*

\* Único de los que más respeto al medio ambiente.



Haz tu pedido en el 800 101 101  
Toda la información en [repsol.com](http://repsol.com)

Único carburante recomendado por:

