

ARAGON.COOP



> Publicación de Cooperativas Agro-alimentarias de Aragón

ARAGON.COOP
les desea unas
felices fiestas
navideñas y
un próspero
año 2019



@CoopsAgroARA

COOPERATIVAS AGRO-
ALIMENTARIAS DE ARAGÓN
TIENE CUENTA EN TWITTER

¡SÍGUENOS!

Cooperativas

Red Ganadera

Caspe:

La importancia
del relevo
generacional.

PAG. 12

Cadebro -

Agrovecu:

Cadebro, sello de
la Excelencia
Aragón Empresa.

PAG. 14

Cooperativa

Virgen de la Oliva:

75 Aniversario.

PAG. 16

Grupo Pastores:

Nuevo producto
para Navidad.

PAG. 19

Cosanse:

Cosanse en Feria
Fruit Attraction: 10
años de andadura.

PAG. 20

Bodegas Paniza:

Nuevos vinos de
alta gama.

PAG. 20

Grupo Pastores:

Mireia, Dani y
Vicente en nuestro
recuerdo.

PAG. 8

UN PUEBLO, DOS COOPERATIVAS Y MÁS DE UN SIGLO DE ECONOMÍA SOCIAL



Que una empresa celebre cincuenta años no es habitual, que celebre un siglo de vida mucho menos y que dos del mismo pueblo (Cooperativa Agrícola San Mateo Apóstol y Cooperativa Comarcal Ganadera Virgen del Rosario) y ligadas entre sí lo hagan a la vez es totalmente extraordinario. PÁG. 3

AINUR
ainurvertical.com
ainurseguridadenatura.com

20 años de trabajo bien hecho

Soluciones a medida con andamios, cuerdas o plataformas elevadoras

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

Polígono Molino del Pilar
C/Rudolf Diesel, 8 Nave 84. 50015 - Zaragoza
Tel 976 279 566 / Fax 976 381 915
ainur@ainurvertical.com

20 AÑOS
de trabajo bien hecho

Sika
Aplicador especializado

CAJA RURAL DE TERUEL

Estamos contigo, te apoyamos. Como siempre.

Editorial

ESTRATEGIA POLÍTICA PARA CAA

E

l Consejo Rector de Cooperativas Agro-alimentarias de Aragón ha realizado un diagnóstico de la situación que, resumida en un análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades), concreta nueve áreas de trabajo sobre las que fijar futuras políticas: fusiones, uniones y proyectos intra-cooperativos, inversiones, comunicación, expansión, exportación, costes y precios, formación, igualdad y jóvenes.

Sobre estas áreas se ha desarrollado un cuestionario que se ha enviado recientemente a todas nuestras Cooperativas y Sat asociadas. Se pretende con ello saber las prioridades políticas que debe fijar la Federación para desarrollar la interlocución política en los próximos años.

La política cooperativa agro-alimentaria aragonesa debe de

tener unas miras más ambiciosas. Nuestras empresas trabajan en diferentes niveles del sector. Las hay que no llegan al consumidor directamente por la naturaleza de los productos con los que trabajan y que son utilizados para hacer otros más elaborados, otras alcanzan los mercados más lejanos y lo ha-

Tenemos delante de nosotros muchos problemas y su solución pasa por las cooperativas. No somos la única palanca, pero somos una palanca imprescindible

cen con éxito y las hay que pelean en el mercado interior con éxito y con productos de calidad, las que almacenan, compran para sus socios...

Pero una cooperativa es mucho más de lo que produce, transforma, elabora o vende, se debe a sus socios y al futuro de los pueblos en los que trabaja. Por esa razón, conscientes de los valores que se defienden, los Consejeros de CAA preguntan sobre cómo mejorar la rentabilidad del socio, cómo debemos actuar para cambiar algunas dinámicas, cómo incorporar jóvenes y mujeres, cómo hacer que la sociedad nos conozca y empatice con nuestro modelo, cómo vender mejor, si tenemos o no la necesidad de unirnos y de trabajar en común...

Preguntas que es necesario responder desde el conjunto

del colectivo para facilitar y fortalecer el trabajo político de la Federación. Sólo sabiendo que se tiene detrás a un colectivo social y empresarial seguro de lo que tiene que defender, se pueden impulsar proyectos y convencer a otros para que los apoyen.

Tenemos delante de nosotros muchos problemas y su solución pasa por las cooperativas. No somos la única palanca, pero somos una palanca imprescindible.

Hay quienes no se lo han creído todavía, para demostrarlo os necesitamos. Responded desde los Consejos a lo que se os pregunta en este cuestionario; os servirá de reflexión y ayudará a vuestra Federación y a los responsables políticos de Aragón a tomar las decisiones correctas.

Feliz Navidad. ❖

Colaboración



José Mª Sopena
APROGIP

Transferencia, aprendizaje y TICs en la gestión integrada de plagas

C

omo decíamos en un Artículo anterior, "el desarrollo continuo de las TICs permite ya la creación de comunidades digitales, con lo que existe la posibilidad de crear una red social profesional temática especializada en sanidad vegetal. Es decir, una red compuesta por usuarios con intereses comunes que se registran en la misma para compartir información de tipo fundamentalmente profesional, lo que nos permite integrar todos los actores y componentes del sistema"

Paralelamente a la transferencia de tecnología clásica, el desarrollo de todo tipo de herramientas digitales basadas en Internet (TICs), nos va a permitir un nuevo enfoque integral de la transferencia

de tecnología, que va a abarcar tres etapas o fases: información/conocimiento, asesoramiento y formación o aprendizaje.

En este pequeño Artículo haremos referencia exclusivamente a la tercera fase, que es la de formación o aprendizaje aplicado a la Gestión Integrada de Plagas (GIP).

GESTIÓN INTEGRADA DE PLAGAS Y APRENDIZAJE

La GIP se basa en la generación continua de nuevos conocimientos en la lucha contra las plagas y su aplicación por el agricultor de la forma más inmediata posible, siendo lo más relevante de este proceso la intermediación de los técnicos asesores de los agricultores. En consecuencia y paralelamente, es absolutamente necesario contemplar un proceso de formación continua de los mismos: técnicos y agricultores.

En las circunstancias actuales, si queremos ser eficaces, es ineludible contemplar las nuevas posibilidades que las TICs nos ofrecen:

Posibilidad de enseñar y aprender en entornos virtuales.

Utilización de la modalidad educativa b-learning, como posibilidad de integración entre lo presencial y lo virtual, modalidad que se utilizaría fundamentalmente para técnicos.

Posibilidad de utilizar los teléfonos móviles inteligentes -smartphones- en el aprendizaje, modalidad que se utilizaría fundamentalmente para agricultores.

Las TICs nos ofrecerán incorporar al conocimiento generado por científicos y tecnólogos el que generan los asesores técnicos y agricultores en el ejercicio de su actividad

PLAN DE FORMACIÓN

Las oportunidades anteriores nos van a permitir el aprendizaje colaborativo, entendido éste como un "proceso social de construcción del conocimiento y como la necesidad de compartir este conocimiento para lograr una meta que trascienda las posibilidades individuales". Las TICs permiten la interacción colaborativa y la construcción del conocimiento en redes, y este proceso de formación nos ofrecerá la posibilidad sistemática y continua de incorporar al conocimiento generado por científicos y tecnólogos el que generan los asesores técnicos y agricultores en el ejercicio de su actividad

Junto a lo anterior, la existencia en nuestra Comunidad Autónoma de la Alianza Agroalimentaria Aragonesa y de la Fundación para la Agricultura del Conocimiento, puede favorecer de forma muy significativa la implementación de un PLAN DE FORMACIÓN CONTINUA DE TÉCNICOS DE ASESORAMIENTO Y AGRICULTORES, que consideramos esencial para el desarrollo de la GIP, cuyos detalles los dejamos para un próximo Artículo. No obstante, adelantamos que la participación directa de Cooperativas Agro-alimentarias en la aplicación de este PLAN será determinante. ❖

UN PUEBLO, DOS COOPERATIVAS Y MÁS DE UN SIGLO DE ECONOMÍA SOCIAL

Felipe Gómez

COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS ARAGÓN

Que una empresa celebre cincuenta años no es habitual, que celebre un siglo de vida mucho menos y que dos del mismo pueblo (Cooperativa Agrícola San Mateo Apóstol y Cooperativa Comarcal Ganadera Virgen del Rosario) y ligadas entre sí lo hagan a la vez es totalmente extraordinario.

Algo han tenido que hacer muy bien los socios, los Consejos Rectores y los gerentes y trabajadores a lo largo de todo ese tiempo para lograr llegar al día de hoy con tanta salud cooperativa y financiera, con proyectos y con una enorme proyección de futuro.

Ángel Barba, el presidente actual, hizo una crónica de la vida de la cooperativa basada en los documentos del archivo de la cooperativa y en sus propios recuerdos (que son muchos y bien organizados). Cuando escuchamos la crónica de Ángel Barba y vimos el vídeo que se elaboró, las primeras conclusiones que se extraen es que si la cooperativa ha llegado hasta allí lo ha hecho porque ha estado pegada a la realidad toda su vida, porque sus socios se han creído las ventajas del cooperativismo y han capeado sus inconvenientes, porque la humildad y el trabajo serio ha sido las constantes que han guiado las decisiones de los sucesivos Consejos Rectores y ade-

más porque han sido unos grandes empresarios, tomando decisiones difíciles y complicadas a lo largo de su existencia.

No es fácil mantener tanto tiempo una empresa a flote y además con buena salud y más difícil hacerlo con dos. Desde que se fundó la Cooperativa Agrícola Virgen del Rosario, solamente en lo político, España ha vivido las consecuencias de la pérdida de las colonias, la monarquía de Alfonso XIII, la Restauración, la Dictadura de Primo de Rivera, la Segunda República, la Guerra Civil, la dictadura de Franco y la instauración de la democracia. En el marco europeo, dos Guerras Mundiales, la

Desde CAA felicitamos a todos los socios de las cooperativas y especialmente a sus trabajadores y miembros de los Consejos Rectores

formación de la CEE y nuestra posterior incorporación Europa. En lo económico, España y el resto del mundo sufrieron varias crisis mundiales, desde la terrible crisis del 29 a los acuerdos de Bretton Woods, el fin del patrón oro, la crisis del petróleo del 73, la revolución iraní, la invasión de Irak (con sus terribles efectos sobre el precio de la energía y la economía), el lunes negro del 87, las crisis de Asia, del rublo, de las puntocom, de Argentina, la Gran Recesión (o de las subprime), la crisis de la deuda en Europa y desde el 2010 la guerra de divisas y los desequilibrios mundiales... entre otras muchas cosas.

La pérdida de las colonias y la ne-

cesidad de obtener el azúcar de otra planta que no fuera la caña de azúcar, fue el motivo de su creación para producir remolacha. Probablemente producir un cultivo "industrial" les enseñó a trabajar de otra forma ya que surgieron necesidades de financiación individual, de trabajo en común, de proyectos nuevos y forjó el carácter industrial de la cooperativa.

De ese pequeño germen y pasando por todas las circunstancias económicas y políticas que se han descrito y de otras muchas, y gracias a la intercooperación (Almudévar, San Mateo, Jaca y Caspe) se ha llegado a consolidar un modelo que hoy integra al Grupo Ars Alendi, con una fabricación anual de

240.000 tns de piensos compuestos, una producción de 600.000 cerdos y 150 trabajadores directos.

No hay recetas mágicas, no hay curso de formación que nos prepare para 50 ni para 100 años, no hay resultado brillante sin preparación, trabajo e ilusión, no hay resultados sociales sin valores y no hay nada más satisfactorio que haber logrado un objetivo empresarial tan brillante a través de la cooperación y de la inter-cooperación.

Desde CAA felicitamos a todos los socios de las cooperativas y especialmente a sus trabajadores y miembros de los Consejos Rectores. ■



Sucesivos Presidentes que han tenido las dos Cooperativas de San Mateo y su actual Gerente.

FINANCIACIÓN PARA EL SECTOR AGRÍCOLA

SI ERES **AGRICULTOR** Y NECESITAS ACTUALIZAR
TU EXPLOTACIÓN, NOS MOJAMOS CONTIGO

Bantierra
Banco | Crédito | Seguros
LA OTRA BANCA

La comunicación agroalimentaria, una asignatura pendiente

El sector agroalimentario ha sabido innovar, adaptarse a las nuevas tecnologías y conseguir que sus productos tengan una extraordinaria calidad. Ha construido un estricto sistema que garantiza el abastecimiento de alimentos y su seguridad, el bienestar animal y ha cuidado cada eslabón de la cadena. Ha sabido vender y romper fronteras. Sin embargo, todo esto no se ha transmitido correctamente, y lo que no se conoce no existe. La comunicación es una asignatura pendiente y ha llegado la hora de tomarla en serio.

Carolina Aznar Barranco
PERIODISTA ALIMENTARIA

En los últimos años, el sector agroalimentario se ha enfrentado a varias crisis que han calado en la sociedad, como la del aceite de palma o del bienestar animal en las granjas de porcino. Una buena gestión de la comunicación en estas situaciones es fundamental, sobre todo si se tiene en cuenta lo fácil que es destrozarse una imagen, y más cuando se trata de un sector tan delicado como éste, que toca aspectos tan esenciales para las personas como la alimentación, la salud y el asentamiento de población en el medio rural. Sin embargo, no podemos presentarnos un día en el campo y pretender cosechar algo que nunca hemos sembrado ni trabajado.

El primer paso que deberían dar las empresas, cooperativas, asociaciones y productores es sencillo: creérselo. En muchas ocasiones, la concepción social del sector agroalimentario envía el mensaje erróneamente creado de que la comunicación no es algo para este sector, que pertenece a otro mundo, quizá a uno "que tenga mayor importancia". "La agroindustria, y nadie la concibe sin agricultura, es el primer sector manufacturero de España, y la ganadería factura más que todo el sector químico en nuestro país, pero son cosas que nadie dice", comenta el director de Cooperativas Agroalimentarias en Aragón, Felipe Gómez.

La importancia de este sector no es solo económica, social, laboral, de innovación y tecnología. "El medio rural es la base y la clave para la agroalimentación como vector económico, como medio para producir alimentos. Ahí está la clave de la población del medio rural, son las personas que producen lo que comes, y todos queremos comer tres veces al día", suma la periodista de Cadena Ser Calatayud, Esperanza Sánchez. El consumidor considera cada vez más importante mantener una buena alimentación y que, además, su producción sea sostenible medioambientalmente y respetuosa con el bienestar animal. Está cada vez más interesado en conocer de dónde vienen los alimentos, qué

"La agroindustria es el primer sector manufacturero de España; la ganadería factura más que todo el sector químico en nuestro país, pero son cosas que nadie dice", comenta el director de Cooperativas Agroalimentarias en Aragón, Felipe Gómez

procesos se llevan a cabo en su producción y, sobre todo, si son seguros.

Cada subsector tiene deberes y tareas pendientes por realizar en materia de comunicación, se han quedado anclados en un nivel muy primario en cuanto a información se refiere. La innovación ha ido creciendo de manera notable y continúa haciéndolo, sin embargo, la transmisión de estos avances ha sido escasa. "Si lo comparo con Holanda, allí se habla mucho del trabajo que realizan para mejorar. En España hay que comunicar más las cosas buenas, los progresos que realizan las empresas para ser más innovadoras y sostenibles", amplía la asesora agrícola del departamento de agricultura de la Embajada de Países Bajos en España, Mariëtte Van Den Arend.

EMPRESA, TENEMOS QUE HABLAR

Es importante reiterarlo: sí, existen informaciones positivas y de actualidad sobre el sector agroalimentario y hay que contarlas al mundo. "La falta de comunicación priva a este sector de un espacio cotizado, un espacio en los medios de comunicación, que no son otra cosa que un gran escaparate", resalta el periodista de Aragón Televisión, Enrique Sánchez.

Los responsables de esta tarea son gestores de la imagen, de los valores que identifican a las empresas, de los atributos diferenciadores entre unas y otras y de las relaciones con los medios, los consumidores y el resto del sector: trabajan a diario con este activo fundamental que es sumamente frágil. "Si alguien que lleva la comunicación no está especializado en esa rama o no pertenece a ese campo es más complicado que lo haga bien", afirma la responsable



Los alumnos del título de experto visitan una bodega vitivinícola.



Alumnos y profesores conocen los métodos de innovación en el campo.

de comunicación de la Asociación de Productores de Semillas Seleccionadas, Elisa Bagüés.

Es primordial identificar a los diferentes públicos y adaptarse a ellos con la más absoluta sinceridad y transparencia. "Hay que informar en función del público al que vaya

destinado el mensaje. Si te diriges a una persona especializada puedes ser mucho más técnico, pero si hablas a un consumidor final tienes que contarle una historia para que lo entienda", agrega el responsable de comunicación de MSD Animal Health, Alberto Fernández. Tam-



bién hay que diferenciar entre la comunicación y el marketing. "En comunicación tienes que explicar cómo haces la leche, y cuando esto quede claro, después pasará por marketing y allí le darán un envoltorio bonito", aclara Enrique Sánchez.

Las empresas, cooperativas, asociaciones y productores deben ser fuentes de información fidedigna sobre el sector. Si estas entidades no comunican, al final otros lo harán por ellos. "Es en esta situación donde proliferan los bulos, ahora denominados *fakenews*, y, al final, una

mentira repetida mil veces parece que es una verdad. Actualmente tenemos que combatir esas informaciones en el día a día", incide Alberto Fernández. "En realidad nadie sabe por qué se mueren las abejas, pero pregunta a quien quieras y te dirán que son los fitosanitarios, cuando no está demostrado" añade el director de Cooperativas Agroalimentarias en Aragón.

LA ESPECIALIZACIÓN

Por un lado, la especialización en comunicación es básica. "La clave es tener a un comunicador que sepa trasladar la información que le dé un profesional del sector agroalimentario y que luego va a transformar en noticia", explica Elisa Bagüés. Existen herramientas, estrategias, metodologías que solo una persona que se ha formado en el ámbito de la comunicación comprende y que son esenciales para la gestión de la imagen. "Yo creo que desde las empresas tienen que tener en cuenta que es muy importante estar presentes, tener un plan de comunicación, participar en redes sociales, interactuar con su cliente, y no solo tener una página web" expresa la asesora agrícola del departamento de agricultura de la Embajada de Países Bajos en España.

"Es fundamental que un responsable de comunicación esté especializado en comunicación: se trata de una figura esencial para explicar al mercado y a los consumidores

El consumidor está cada vez más interesado en conocer de dónde vienen los alimentos, qué procesos se llevan a cabo en su producción y si son seguros.

"El buen comunicador de una zona rural debe conocer de campo, de agroindustria y de todo lo que se mueve alrededor", explica la periodista de Cadena Ser Calatayud, Esperanza Sánchez.

cómo se hacen las cosas e incluso a tus propios trabajadores que lo que haces tiene sentido y forma parte de un proyecto que merece la pena", resalta la periodista Esperanza Sánchez. "Si ponemos a una persona que sabe mucho sobre el sector y no sobre comunicación tenemos un problema, y es una realidad que existe hoy en día", amplía Alberto Fernández.

Quizá el momento en el que se le dé más importancia sea en las situaciones de crisis. Sin embargo, "es en este ámbito, en el de comunicación, donde se enseña a tratar de gestionar estas situaciones", declara la responsable de comunicación de Asociación de Productores de Semillas Selectas, y continúa: "El estar especializado ayuda a que sepas como actuar y que seas consciente de la importancia que tiene intervenir desde el minuto cero. También a plantearte las hipótesis a las que te puedes enfrentar y que todavía no han ocurrido para elaborar un plan de crisis".

Por otro lado, la especialización en el sector agroalimentario también es esencial. "Hay que especializarse y hay que traducirle la información al consumidor, ponérselo fácil", expresa el periodista de Aragón Televisión, Enrique Sánchez, y añade: "Las empresas deberían contar con personas profesionalizadas y especializadas en el sector pri-

<<< VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

mario, de esa forma deberían ser capaces de llegar y transmitir ideas claras a un periodista que no está especializado en el sector agroalimentario".

En ese camino dirigido a la *traducción* del sector agroalimentario cumple un valor fundamental tener una visión general sobre los diferentes eslabones que componen la cadena alimentaria. "Si no tienes una perspectiva global, tienes más posibilidades de confundirte, mostrar de cara la galería que no dominas el sector donde estas trabajando," expone Elisa Bagüés. "Para conocer una realidad hay que estar en ella", suma Felipe Gómez.

Si el responsable de esta tarea no conoce la realidad del entorno rural, difícilmente va a trasladar la información de forma rigurosa y fidedigna. "El buen comunicador de una zona rural debe conocer de campo, de agroindustria y de todo lo que se mueve alrededor. Si no sabe lo que supone una gran empresa agroalimentaria para una zona se está perdiendo la mitad de la imagen", explica Esperanza Sánchez.

Todo ello influye en el valor de la información que se traslada, porque, al fin y al cabo, "si nos quedamos en la parte superficial, la información es simple y no es de calidad", comenta Enrique Sánchez. Pero también influye la forma en la que se expresa aquello que se busca transmitir, creando en determinadas situaciones una alarma innecesaria. "Es fácil leer informaciones que dicen que para hacer un kilo de trigo se necesitan 6000 litros de agua. Eso es la naturaleza, la biología de las plantas, los culpables no somos el sector agroalimentario", recalca Felipe Gómez de Cooperativas Agroalimentarias Aragón.

Uno de los aspectos principales que estos profesionales de la comunicación agroalimentaria ven con mayor importancia es el valor del entorno rural. "No existe aprecio por el valor del mundo rural en las ciudades y hay que crearlo; hay que identificar a las personas del mundo rural como los héroes que son; están ofreciendo el principal servicio a la sociedad, que es alimentarla, y además haciéndolo de la mejor manera posible, y ese valor hay que contarlo", destaca el responsable de comunicación de



Alumnos y profesores del título de experto en unas instalaciones de televisión.

MSD Animal Health. "Es determinante que la comunicación comience a caminar de la mano con el sector agroalimentario y el medio rural. Tenemos que reivindicar que somos profesionales, aunque vivamos en el medio rural, que estamos haciendo un trabajo con respeto al medio ambiente y que forma parte de un ecosistema que afecta a todo el mundo" continúa Esperanza Sánchez, de Cadena Ser Calatayud. "Para mí la desvinculación entre el mundo rural y el urbano es una preocupación, es un reto tremendo para los informadores porque hace que no nos entendamos y que no se entienda el porqué de muchas cosas", finaliza Felipe Gómez.

LA FORMACIÓN

Uno de los caminos para la especialización tanto en comunicación como en el sector agroalimentario es la formación. Desde hace un par de años, la Asociación de Periodistas Agroalimentarios de España (APAE) y la Universidad San Jorge (USJ) ofrecen un Curso de Experto en Comunicación Agroalimentaria. "Creo que no existe en toda España algo parecido y ade-

"La falta de comunicación priva a este sector de un espacio cotizado en los medios de comunicación, que no son otra cosa que un gran escaparate", resalta el periodista de Aragón Televisión, Enrique Sánchez.

"Es determinante que la comunicación comience a caminar de la mano con el sector agroalimentario y el medio rural", añade la periodista Esperanza Sánchez.

más con los ponentes que hay. Pienso que no solo es la mejor, sino la única fórmula para especializarse en comunicación agroalimentaria", expresa el periodista Enrique Sánchez. "Encontrar un curso que combina la comunicación con el sector agroalimentario, sobre todo con del sector primario, ha sido la clave" añade Mariëtte Van Den Arend, y amplía: "sobre todo por la involucración del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, de los periodistas y de muchos medios de comunicación especializados". "Si lo hubiera visto antes, hace mucho que lo hubiera hecho. He descubierto una parte general de cómo funciona, cuáles son las técnicas y cuál es la forma de comportarse de manera profesional en determinadas situaciones", suma Felipe Gómez.

"Me ha dado herramientas y me ha hecho mejor profesional", recalca Esperanza Sánchez. "Me han enriquecido personalmente muchísimo, porque me han mostrado muchas cosas diferentes del sector que desconocía", comenta Alberto Fernández. "Ha sido tan concreto y tan especializado que realmente me ha sido de utilidad, ha amplia-

do mis conocimientos como yo quería", aclara la comunicadora Elisa Bagüés, y termina: "ha sido una experiencia 100% gratificante que repetiría sin duda".

Desde APAE señalan que el valor del curso estriba, precisamente, en que ha sido diseñado por expertos en comunicación y en periodismo agroalimentario que no solo han podido hacer una buena selección de contenidos, sino también de profesores y ponentes. "Que los alumnos lo califiquen por encima de 9 sobre 10 nos gusta, pero nos gusta más que una vez acabado el curso sigan vinculados entre ellos y con nosotros y continúen intercambiando conocimiento y colaboración profesional", indican.

En esta asociación tienen muy claro que quien profesionaliza su comunicación sube muchos enteros y que el sector agroalimentario todavía tiene mucho recorrido en este sentido. "Somos dos entidades sin ánimo de lucro [APAE y USJ] comprometidas con el sector agroalimentario; si hemos conseguido mejorar un poco su comunicación, esa es nuestra recompensa", terminan. ■

 **AGRICOLA
DEL JALON**
FENDT

Ctra. A121- km.41 - La Almunia de Doña Godina - 976812211

 Su concesionario **FENDT** de Cosecha para
Zaragoza y Teruel


FINANCIACIÓN 2018

Ágil

Obtenga su crédito
de forma ágil y flexible



Patrocinador del
Equipo Olímpico

© 2018 ADO. Todos los derechos reservados.

AgroBank



SUMINISTROS

ESTACIONES DE SERVICIO AUTOMÁTICAS EN RIESGO

Desde hace tres años las cooperativas agrarias venimos padeciendo una serie de pretensiones inaceptables por parte de las Administraciones Públicas en todo lo que concierne al tema de las estaciones de servicio automáticas; derivando a un riesgo cierto de desaparición de las mismas.

A lo anterior hemos de sumar un ataque frontal por parte del gremio de empresarios de estaciones de servicio tradicionales, con la connivencia del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MINCOTUR) y los gobiernos de algunas Comunidades Autónomas (CCAA). Consideran a las instalaciones de suministro de carburantes en formato automático-desatendido como una competencia desleal a su negocio, alegando una supuesta destrucción de empleo e inseguridad, cuando, en realidad, son estos empresarios los causantes e impulsores de la implantación de las estaciones automáticas en el medio rural; contexto que lideraron nuestras cooperativas en todo el territorio español hace más de 30 años.

Les explico, el negocio del gasóleo bonificado no interesó al gremio de empresarios agraciados por la adjudicación de estaciones de servicio. Consideraban que no aportaba un margen de beneficios suficiente y abandonaron la venta. Es entonces cuando las cooperativas empezamos a construir gasolineras en nuestras sedes y ubicaciones, ya que teníamos la obligación de solucionar el suministro de carburantes a nuestros socios, un input básico para las actividades agropecuarias.

De hecho, en algunos casos, los agricultores y ganaderos se veían en la tesitura de recorrer grandes trayectos para obtener este factor imprescindible en los procesos productivos. Cabe resaltar, en este sentido, que la actividad agropecuaria y el trabajo de las cooperativas vertebran el territorio, contribuyendo

al cultivo de productos esenciales para la alimentación humana, evitando, a su vez, despoblamiento en muchas áreas. A más, las cooperativas dispensan servicios y apoyos estratégicos a los agricultores y ganaderos en toda la geografía española, máxime considerando que hoy día luchamos contra adversidades de toda índole ya sean económicas, climáticas, burocráticas, etc. Es decir, de no existir el sistema cooperativo, los pueblos, comarcas y CCAA se verían abocados a la desaparición inevitable.

Pues bien, insisto, hace tiempo que combatimos contra la presión que suponen unos requerimientos inadmisibles en la normativa que regula las estaciones de servicio automáticas que, en su mayoría, se encuentran ubicadas en cooperativas agroalimentarias.

Las cooperativas, por responsabilidad y como garantes en la prestación de funciones sociales, somos los primeros interesados en velar por la seguridad, tanto de nuestros socios, como de nuestros clientes.

Y es por ello que somos conscientes de la necesidad de mantener las instalaciones minimizando riesgos y maximizando eficiencias. Esto se demuestra con la nula incidencia experimentada, i.e., no constan accidentes en las instalaciones automáticas de carburantes.

Hablando claro, ¡hacemos las cosas bien!

REQUISITOS DESPROPORCIONADOS QUE IMPEDIRÁN EL SERVICIO

De todas formas, a pesar de lo ya expuesto, algunas CCAA, empujadas por las Asociaciones de Estaciones de Servicio Atendidas y por determinadas Organizaciones Sindicales y Organizaciones de Discapacitados, siguen obcecadas en mantener la obligación de personal presente en las instalaciones, vía normas de consumo o a través de medidas de seguridad desproporcionadas; a todas luces requisitos desproporcionados e injustificados que impedirían la supervivencia del servicio prestado por las cooperativas agrarias.

Opinión



Josep Lluís Escuer

PRESIDENTE
DEL GRUPO DE TRABAJO
DE CARBURANTES
DE COOPERATIVAS
AGRO-ALIMENTARIAS
DE ESPAÑA.

nados e injustificados que impedirían la supervivencia del servicio prestado por las cooperativas agrarias.

Ante este escenario, Cooperativas Agro-alimentarias de España nos pusimos en marcha para intentar atajar estas aberrantes exigencias y lo denunciaremos a la UE. Esta requirió al Reino de España rectificar bajo amenaza de posible sanción por exceso de celo. Así pues, la advertencia europea contribuyó a que algunas CCAA hayan retrocedido en esta regulación de personal, pero, para nuestra sorpresa y preocupación, el Estado agilizó la publicación de un Real Decreto que articula la normativa aplicable a las instalaciones de suministro de carburantes 'RD 706/2017', paralizado desde hace seis años, y forzando su aprobación sin contar con algunas de las partes afectadas.

El RD 706/2017 recoge varias exigencias que no existían de inicio, como la limitación de suministro de carburante en cada repostaje a 75 litros y 3 minutos de duración, aduciendo motivos de seguridad. Este extremo significa perjudicar y penalizar con subterfugios nuestro sistema de estaciones automáticas,

en beneficio evidente de los que las consideran competencia desleal, aun habiendo demostrado con informes periciales y técnicos que las estaciones automáticas gozan de mayor grado de seguridad que las estaciones que cuentan con personal, a tenor de la serie histórica de incidencias y accidentes. Y a lo anteriormente expuesto hay que añadir otra retahíla de limitaciones injustificadas e improcedentes como el control del viento, la no aceptación de repostaje de carburante en depósitos homologados legalmente hasta ahora (que no excedan de 240l de gasóleo y 60l de gasolina) o la vigilancia permanente de visionado de cámaras de seguridad.

Por otro lado, este RD, que regula la ITC-04, tenía que ir acompañado de una Guía Técnica que en estos momentos aún no está publicada y que orientaría la aplicación del mismo. Pues bien, este documento de consulta se encuentra estancado por la gran batería de alegaciones presentada por Cooperativas Agro-alimentarias de España, en tanto en cuanto el borrador de Guía excedía con creces las exigencias del RD, aplicable desde el 02.11.2018, y estaba trufado de notorias lagunas, generando incongruencias, incertidumbre e inseguridad jurídica.

Apuntar que estamos atentos a cualquier cambio de regulación que se produzca en la Guía o en las diferentes CCAA, denunciando incluso aquellas iniciativas que entendemos perjudiciales al interés de nuestros asociados, a través de la labor de análisis que venimos desarrollando desde el Grupo de Trabajo de Carburantes de Cooperativas Agro-alimentarias de España. Es obvio que este tipo de instalaciones automáticas proliferan, y van en alza, en todos los países que conforman la UE, sobre todo en países más avanzados, los nórdicos, sin que nadie dude de la seguridad.

No quiero dejar pasar la oportunidad para subrayar que avanzamos en la seguridad de las instala-

ciones, pero hay que dejar claro que no permitiremos abusos de celo y por ende intentaremos ganar la contienda llegando, cuando se requiera, a los Tribunales de Justicia. Es obvio que este desafío supone un esfuerzo económico ineludible por parte de nuestras Federaciones por la situación de riesgo existente, pero la causa lo merece.

NO SON UN NEGOCIO, SINO UN SERVICIO

Por último, quiero poner en valor varias fortalezas en pro de las cooperativas agrarias en el sector de suministros de carburantes. Primero, las cooperativas no tienen las estaciones de carburantes simplemente como negocio, sino que son básicamente un servicio esencial al socio y a los habitantes del mundo rural del cual carecen en muchos kilómetros a la redonda. Segundo, las cooperativas contribuyen a la libre competencia fomentando e incentivando una alternativa de elección con una mejor relación calidad-precio; todos conocemos el sistema monopolista que se toleró durante décadas y que incluso la Comisión Nacional del Mercado de la Competencia alerta del posible retroceso a esta situación en sus informes si no se remueven obstáculos.

Dicho esto, esperamos que nuestras autoridades no cedan a las más que posibles presiones y velen por el interés de todo el sector con regulaciones basadas en el sentido común y en facilitar la libertad de elección del mejor servicio que se adapte a las necesidades de nuestros socios y de nuestros clientes. Y en ese empeño estaremos Cooperativas Agro-alimentarias de España y sus Federaciones Autonómicas, defendiendo con firmeza a nuestros asociados.

¡No bajaremos la guardia!

Yo, como presidente del Grupo de Trabajo de Carburantes, estoy convencido de que llegaremos a una solución aceptable para nuestro sector cooperativo. ■

Grupo Pastores

NECROLÓGICA



Mireia, Dani y Vicente en nuestro recuerdo

Son días de luto y tristeza para los casi 200 trabajadores de Oviara-gón - Grupo Pastores, además de los socios y clientes que se relacionaban diariamente con la agradable y buena persona Mireia Rosell, que desempeñaba su labor en el departamento comercial. Nos dejó trágicamente el pasado 8 de diciembre tras sufrir un atropello en Zaragoza.

Le dimos el último adiós a Mireia en Molle-rusa (Lérida), su ciudad de origen, donde se celebró su funeral en la Parroquia de San Jaime.

Esta catalana afincada en Zaragoza permanecerá en el recuerdo como permanece Dani el querido cubano que falleció hace tres años a sus 40 años y llevaba más de 10 trabajando positivamente al igual que Mireia. Por Mireia Rosell, Danys García y Vicente Martín, otro trabajador fallecido hace unos años, luciremos

este mes lazos negros. En el trabajo también somos una familia.

La pérdida de estas personas tan importantes en el día a día de las empresas cooperativas demuestran la necesidad de mantener equipos, formación y un espíritu positivo que haga sentir a los trabajadores como socios, propietarios de su área de trabajo y que derramen optimismo como lo hicieron Mireia, Dani y Vicente. ■

Se convocan ayudas de apoyo al sector vitivinícola Aragonés para mejorar la comercialización de los vinos

COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS
ARAGÓN

Este año se adelantan las solicitudes de ayudas dirigidas al sector vitivinícola. Durante el mes de diciembre, máximo Enero 2019 hay que estar atento a las órdenes que publicarán el Gobierno de Aragón por las que se convocan las subvenciones para la promoción del

vino en los mercados de terceros países y para las inversiones en el sector del vino.

Ambas ayudas adelantan sus plazos de solicitud al mes de Enero de 2019 y recogen aspectos muy beneficiosos para el sector respecto a los borradores iniciales.

El apoyo para la promoción del vino en terceros países es vital en una comunidad autónoma como Aragón en la que existe una gran proyección de los vinos en el área de la exportación. ^

Por otra parte, para mejorar y mantener la calidad de nuestros vinos y atender a la demanda de mercados cada vez más exigentes hemos de invertir en la mejora de las instalaciones y de la comercialización.

Estas ayudas son muy importantes para el sector y, en principio, se mantienen en los primeros borradores de la nueva Política Agraria Comunitaria que se está debatiendo actualmente en la Unión Europea. ■



Las cooperativas ganaderas están obligadas a transmitir al Ministerio de agricultura, pesca y Alimentación los datos de las prescripciones de antibióticos a partir del 2 de enero de 2019

COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS
ARAGÓN

El día 2 de enero entra en vigor el Real Decreto 191/2018, de 6 de abril, por el que se establece la transmisión electrónica de datos de las prescripciones veterinarias de antibióticos destina-

dos a animales productores de alimentos para consumo humano, fecha a partir de la cual todas las cooperativas y SAT que realizan este tipo de prescripciones deberán transmitir los datos al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación a través de una aplicación denominada PRES-VET. ■

[illegible]

Fundación Aula Dei



FINALIZA EL PROYECTO PATBIOCONTROL



Departamento de I+D+i

FUNDACIÓN PARQUE CIENTÍFICO
TECNOLÓGICO AULA DEI

DATOS DEL PROYECTO

Título del proyecto:

"Biocontrol de patógenos en campo: desarrollo de sistemas de detección precoz y herramientas de lucha integrada" (PATBIOCONTROL).

Líder del consorcio:

BODEGAS SAN VALERO

Presupuesto total: 507.384€

Duración: 42 meses

Fecha inicio: 01/07/2015

Fecha fin: 31/12/2018

RESUMEN DEL PROYECTO:

Realizado por 2 empresas (Bodegas San Valero como líder del consorcio y Xtrem Biotech, como empresa Spin Off de la Universidad de Granada dedicada a la formulación y distribución de productos de biocontrol) y 2 organismos de investigación (Universidad de Zaragoza y Fundación Parque Científico Tecnológico Aula Dei), el proyecto Patbiocontrol finaliza tras más de 3 años de ejecución. El proyecto "Biocontrol de patógenos en campo: desarrollo de sistemas de detección precoz y herramientas de lucha integrada" se presentó con el objetivo de diseñar nuevas técnicas de diagnóstico precoz de Botrytis y desarrollar nuevos tratamientos de control biológico (basados en cepas de Bacillus aportadas por UNIZAR y XTREM BIOTECH) para vid. La técnica de diagnóstico junto a la aplicación del nuevo

tratamiento se integran en un protocolo de control biológico alternativo y/o complementario al uso de fungicidas sintéticos.

En España, los avances realizados en el campo de protocolos integrados de biocontrol han sido aplicados fundamentalmente en horticolas, con ciclos de producción más cortos. Sin embargo, en la economía española existen otros cultivos, como es el caso de la vid, especialmente relevantes que presentan una gran afección por estas patologías y para los cuales son necesarios nuevos protocolos de manejo integrado y biocontrol.

En el caso de la vid, Botrytis y Oidio son los patógenos con mayor incidencia. En este proyecto se aborda el problema del primero. Este mi-

croorganismo ha sido clasificado en 2º lugar (en una lista de 10 patógenos) como uno de los hongos de mayor importancia, tanto por causas económicas (pérdidas causadas) como por interés científico. Es responsable de la podredumbre gris, la mayor causa de infección en los viñedos de todo el mundo. Las pérdidas causadas por Botrytis en los viñedos son elevadas, equivalentes a un 15-40% de las cosechas en función de las condiciones climáticas, estimándose los costes económicos en más de 15 mil millones de euros al año, es decir, se pierde el 25% de la facturación potencial debido a este problema.

El líder del proyecto, Bodegas San Valero (BSV), representa a un elevado número de productores de

vid que necesitan nuevas estrategias de detección y lucha frente a Botrytis. En el proyecto han sido los responsables de validar los protocolos desarrollados en colaboración con el resto de socios, aportando su experiencia en el cultivo de la vid y contribuyendo al desarrollo del proyecto con parcelas experimentales en las que se han validado los protocolos desarrollados. Fundación Parque Científico Tecnológico Aula Dei (PCTAD) participa por su experiencia en aplicación de protocolos de detección de infecciones latentes y de métodos rápidos de detección molecular. Por su parte, la Universidad de Zaragoza (Grupo de Investigación en Alimentos de Origen Vegetal) contribuye al proyecto además de con una extensa ex-

periencia en microbiología, con los resultados de investigaciones previas en las que se ha aislado una nueva cepa de Bacillus con elevado potencial para la lucha biológica y cuya eficacia hasta ahora había sido demostrada en fruta de hueso. Finalmente, el papel de Xtrem Biotech es crítico ya que ha sido el socio responsable de elevar a nivel comercial los resultados de laboratorio obtenidos con bacterias. Sus tareas han estado centradas en la validación y extrapolación comercial de dos cepas de Bacillus, la aislada por Unizar (BUZ14) y una cepa propiedad de Xtrem Biotech ya patentada previamente.

El proyecto se ha estructurado en tres actividades principales, durante las cuales se ha realizado un primer estudio de prospección y selección de las parcelas más susceptibles al desarrollo de Botrytis, consiguiendo además la puesta a punto de la metodología para su detección precoz mediante técnicas de biología molecular en los diferentes estados fenológicos en campo. Igualmente, se ha caracterizado la funcionalidad del nuevo agente de biocontrol BUZ14 cuya formulación y escalado ha sido realizada con éxito por la empresa Xtrem Biotech. Durante los primeros años de proyecto se evaluó la compatibilidad de los nuevos agentes de biocontrol con los fungicidas sintéticos (aplicados habitualmente en campo), identificándose además los compuestos antifúngicos producidos por el agente y que son responsables de su actividad antagonista. Posteriormente, se realizaron varios ensayos para seleccionar los medios de crecimiento de bajo coste así como las condiciones de formulación más adecuadas (tanto en medio líquido como sólido) que permitieron desarrollar el formulado a gran escala para ser aplicado en campo, en los dos últimos años de proyecto. Los tratamientos se han realizado en dos de las parcelas seleccionadas al inicio del proyecto: una de la variedad Syrah y otra de Garnacha. Las condiciones climatológicas de este último año, especialmente las abundantes lluvias, han hecho que la incidencia de Botrytis haya sido especialmente elevada. Aun así, los resultados observados resultan prometedores, estimándose un 50% de reducción de la enfermedad en las parcelas del proyecto tratadas con los agentes de biocontrol, especialmente en Garnacha. No obstante, hay que destacar que las pruebas en campo requieren de una continuidad ya que son muchas las variables que hacen que las condiciones varíen enormemente de un año para otro. Por ello, tanto desde BSV como desde los organismos de investigación implicados se está tratando de dar continuidad a esta línea de trabajo con el planteamiento de otros proyectos de I+D+i. ■



LAS COOPERATIVAS DE EXPLOTACIÓN COMUNITARIA DE LA TIERRA

M^a Pilar Nogueras

COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS
ARAGÓN

Las Cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra son las Cooperativas que asocian a titulares de explotaciones agrarias, que ceden sus derechos sobre las explotaciones a la Cooperativa, pudiendo prestar también su trabajo en ella o no.

También pueden asociar a otras personas físicas que exclusivamente prestan su trabajo en la misma, a fin de crear y gestionar una única empresa o explotación agraria.

El número mínimo para su constitución es de tres socios.

Los Estatutos deben establecer los módulos de participación de los socios que hayan aportado el derecho de uso y aprovechamiento de tierras, maquinaria y otros medios de producción, y por otro lado, los módulos de participación de los socios que aporten también, o exclusivamente, su trabajo.

A éstos últimos, se les aplican las normas que en la Ley de Co-



Las Cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra son las que asocian a titulares de explotaciones agrarias, que ceden sus derechos sobre las explotaciones a la Cooperativa

operativas de Aragón se establece para las Cooperativas de Trabajo Asociado.

Los Estatutos deben diferenciar entre las aportaciones hechas al capital social por los socios cedentes y las realizadas por los socios trabajadores.

Los arrendatarios y otros titulares de derechos de disfrute de la

tierra podrán ceder los derechos a la Cooperativa por el tiempo máximo de duración de su contrato, sin que ello suponga causa de resolución del mismo.

Los Estatutos deben establecer el tiempo mínimo de permanencia de los socios cedentes, que no podrá ser superior a quince años.

Los Estatutos deben establecer, asimismo, las normas sobre transmisión de los bienes cuyos titulares hayan cedido a la Cooperativa los derechos de uso y aprovechamiento de los mismos.

Aunque el socio cese en la Cooperativa en su condición de cedente del goce de bienes, la Cooperativa podrá conservar los derechos de uso y aprovechamiento cedidos por el mismo durante el tiempo que falte para terminar su período de permanencia obligatoria en la misma.

Si la Cooperativa hace uso de dicha facultad, abonará en compensación al socio cesante la renta media en la zona de los referidos bienes.

Los retornos se acreditarán a los socios en proporción a su actividad en la Cooperativa, bien sea en forma de anticipos laborales si son socios trabajadores, o de renta abonable anualmente, en el supuesto de socios cedentes de derechos.

Las Cooperativas Agrarias, además de la transformación y comercialización de los productos de sus socios, así como la prestación de todo tipo de servicios y suministros, también puede llevar a cabo directamente la actividad de producción agraria, tanto en tierras propiedad de la Cooperativa, como con cesión de derechos a la misma por parte de los titulares de explotaciones agrarias. ■

SERVICIO AGROVIP

Servicio Técnico Agronómico Nacional

FERTINAGRO
BIOTECH



Red Ganadera Caspe

NUESTRAS EMPRESAS TIENEN CARA... DE JOVEN

RED GANADERA CASPE

Algunos de los protagonistas de este artículo tienen menos años que la Cooperativa Ganadera de Caspe. Siendo bien niños oyeron hablar a su familia cenando o en las sobremesas de comidas, sobre el desarrollo de la empresa de casa en función de lo que su Cooperativa con los compañeros de viaje (otras

La formación de nuestros protagonistas ha sido muy diferente a sus predecesores mientras que sus valores son los mismos.

Las caras jóvenes de nuestros ganaderos son el puro reflejo del relevo generacional, tal es así que gran parte de las granjas están gestionadas por jóvenes que han decidido quedarse en el medio rural

que "mi experiencia como joven ganadero es positiva, ya que desde muy pequeño siempre ayudé en casa a las labores del campo. Poco a poco la cosa fue yendo a más hasta que un día decidí que me gustaba lo que hacía y quería quedarme en la explotación familiar" o Laura Lej (Porlejmon) que nos dice "3 de los 4 hermanos decidimos quedarnos en el medio rural y dedicarnos a la ganadería porque sentimos la necesidad de dar continuidad a la empresa y de llevar

adelante el proyecto que comenzaron nuestros padres".

Además de Néstor y Laura, otros jóvenes ganaderos como Javier Ráfales (Explotación Porcina Rigüela) o Manuel Fillola (SAT 629 Plano Botero) también nos han contado su experiencia como jóvenes ganaderos. Javier Ráfales, hace especial hincapié en la formación que les proporciona Cooperativa Ganadera

de Caspe puesto que entiende que la formación continua es esencial para el avance y los buenos resultados en las explotaciones ganaderas. En el caso de Manuel Fillola, nos transmite la gran importancia del relevo generacional, "en la actualidad, nuestros padres tras un relevo generacional van retirándose y hemos quedado los primos especializándonos en diferentes secciones de la empresa para seguir lo que nuestro abuelo empezó hace 75 años". Pero no todos nuestros jóvenes empezaron dedicándose a la ganadería, como le ocurrió a Mari Gallinat (Gallinat



Néstor Valen (Agrop. Valen Martín) en su explotación.



Manuel Fillola y sus primos Luis y Miguel en SAT 629 Plano Botero.



Jóvenes ganaderos miembros del consejo rector.

CRECIMIENTO DE LA COOPERATIVA GANADERA DE CASPE EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS: Duplicada la producción de pienso y triplicada la facturación (solo venta a empresas familiares asociadas). El relevo generacional producido deberá impulsar el crecimiento de la organización.

e Hijos) ya que ella no trabajaba en la empresa familiar pero la necesidad de contratar a nuevos trabajadores hizo que se planteara coger las riendas del negocio siendo actualmente la segunda generación.

Todos ellos consideran imprescindible formar parte de la Cooperativa Ganadera de Caspe, para sentirse apoyados y asesorados tanto en la gestión de la empresa como en servicios veterinarios, comercialización, cercanía, trato familiar, etc. ■

EVOLUCIÓN INDICADORES CRECIMIENTO



Red Ganadera Caspe



REUNIÓN AVANCE RESULTADOS 2018 Y PRESUPUESTOS 2019

RED GANADERA CASPE

El pasado 25 de Octubre tuvo lugar la reunión de ganaderos del segundo semestre del año en la que contamos con la presencia de D. Sergio Dettmer de FCStone y Mercedes Ruiz de Aestivium, que hablaron sobre la situación mundial política-económica y sus consecuencias y repercusiones en el mer-

cado de las materias primas. También nos acompañó D. Miguel Ángel Higuera, Director de Anprogapor y en este caso nos informó de los censos de porcino en España y Europa, y las implicaciones que tienen. Planteó los retos que tiene el sector porcino español, sobre todo a nivel sanitario y de las posibles repercusiones de la PPA en el co-

mercio europeo y mundial además de las medidas de prevención para que ello no nos afecte.

Finalmente nuestro Director General D. Tomás Fillo-la y Subdirector D. Ángel Luengo nos hablaron de los resultados de este ejercicio así como de los presupuestos del ejercicio siguiente. ■

El pasado viernes 23 de noviembre se celebró en la ciudad de Lerida, la XXV edición de los premios Porc D'or



veterinarios de
Cooperativa junto con
los representantes de las
granjas nominadas

RED GANADERA CASPE

Estos premios nacen en 1994 como iniciativa del IRTA (Institut de Recerca y Tecnología Agroalimentàries) para incentivar y reconocer los esfuerzos de las empresas de porcino españolas en la mejora continuada de la eficacia y la calidad de la producción porcina. Año tras año, IRTA (Institut de Recerca y Tecnología Agroalimentàries) trata de incentivar y reconocer los esfuerzos de las empresas de porcino españolas

Este año Cooperativa Ganadera de Caspe obtuvo 6 nominaciones a los premios repartidas en cuatro granjas

en la mejora continuada de la eficacia y la calidad de la producción porcina. Este año Cooperativa Ganadera de Caspe obtuvo 6 no-

minaciones repartidas en cuatro granjas: Explotación Porcina Riguela S.L. (Caspe), Vallespi Antolin S.C. (Fabara), Gallinat e Hijos S.L.(Fabara) y Explotaciones Agropecuarias Lorcel S.L.(La Codoñera), siendo esta última granja la única explotación nominada en la provincia de Teruel y dándose la circunstancia de que esta explotación está gestionada por los propios trabajadores de la cooperativa.

Finalmente, Vallespi Antolin SC de Fabara, obtuvo un Porc D'or de Plata por Longevidad. ■



Mª Cinta Monforte
Izquierdo recogiendo
el premio.

CONCURSO DE CALIDAD JAMÓN DE TERUEL

Como cada año en el mes de septiembre se celebró en Teruel el Concurso de Calidad Jamón de Teruel DOP

RED GANADERA CASPE

Este año los participantes fueron 23 empresas en la categoría Jamón de Teruel DOP y 7 en la de paleta de Teruel DOP. Cada uno está obligado a presentar al concurso dos piezas de jamón de Teruel o dos paletas, entre las que el notario se encarga de elegir una que será valorada en una cata ciega.

El jurado especializado deberá valorar la presencia, el aroma, el sabor, la textura, índice de grasa in-

filtrada.... de cada una de las piezas presentadas al concurso.

El cerdo que produjo el jamón Medalla de Oro 2018 fue criado con pienso de Cooperativa Ganadera de Caspe en la granja de Mª Cinta Monforte Izquierdo de Foz-Calanda (Teruel). El periodo de elaboración de la pieza hasta su presentación a concurso fue de 86 semanas.

Desde Cooperativa Ganadera de Caspe queremos dar nuestra más sincera enhorabuena por este reconocimiento. ■

NORMAS BÁSICAS DE BIOSEGURIDAD PARA LOS OPERADORES Y GREMIOS DE EXPLOTACIONES PORCINAS

El día 19 de noviembre tuvo lugar en el salón de Actos de Red Ganadera Caspe, una charla sobre "Normas básicas de Bioseguridad para los operadores y gremios de explotaciones porcinas". Fue impartida por D. Jordi Baldiellas, veterinario del GSP (Grup Sanagament Porci). La charla fue de gran interés y acudieron un gran número de trabajadores de distintos gremios de las explotaciones porcinas.

La conclusión de la jornada fue que "La parte más importante en un plan de bioseguridad para evitar entrada y difusión de enfermedades es la actitud y comportamiento de TODOS los intervinientes en la gestión de la explotación". ■

Cadebro - Agrovecu

CADEBRO OBTIENE EL SELLO DE LA EXCELENCIA ARAGÓN EMPRESA

Daniel PonzRESPONSABLE DE
MARKETING AGROVECO
Fernando Valdrés
(Gerente de
Cadebro)
recibiendo el Sello
de la Excelencia
Aragón Empresa.

El Palacio de Congresos de la Expo de Zaragoza fue el escenario de la entrega de los Premios a la Excelencia en Aragón el pasado martes

20 de noviembre. Dicha distinción es concedida por la DGA a través del Instituto Aragonés de Fomento a aquellas organizaciones que demuestren un alto nivel de compromiso con la Excelencia, alcanzando este año su 22 edición.

Unos de los principales objetivos de este prestigioso programa de excelencia son transmitir y fomentar el uso e implementación de las herramientas y modelos de gestión excelentes, potenciar la labor de los mejores y promover la capacidad empresarial de Aragón, creación de una marca de excelencia para las organizaciones y establecer un foro de aprendizaje común para el mejor conocimiento y utilización de herramientas avanzadas de gestión empresarial.

Cadebro inmersa en un proyecto de mejora continua ha obtenido el Sello de la Excelencia Aragón Empresa Categoría Plata, al haber superado una puntuación de 400 puntos en el modelo europeo de excelencia EFQM. Mítica puntuación obtenida tan sólo por 35 empresas en todo Aragón.

Con esta distinción, Cadebro refuerza su compromiso con la excelencia, tras ser finalista el pasado año del Premio Excelencia Empresarial. La cooperativa se apoya en el trabajo por la mejora continua, la gestión profesionalizada y la apuesta por proyectos de innovación, extendiendo

Cadebro tras haber superado los 400 puntos en el modelo EFQM, obtiene el sello Aragón Empresa Categoría Plata compuesto únicamente por 35 empresas

la excelencia a toda la organización.

Además, dentro de las distintas actividades realizadas por el Instituto Aragonés de Fomento, se organizaron las Jornadas de Buenas Prácticas



Plantilla de
Cadebro
celebrando la
obtención del Sello
Aragón Empresa.



Calle Sigüés, 1 - local - 50017 Zaragoza
Tel. 976 362 847 - Fax: 976 364 929 - Móvil: 618 649 439

**Rehabilitación
y mantenimiento
de piscinas.**

**Reforma
y construcción
de piscinas.**

**Cubiertas.
Accesorios.
Productos químicos**

de la Excelencia Empresarial, que tuvieron lugar en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. En dichas jornadas participó Nacho Millán, Director de Producción y Procesos de Cadebro, exponiendo la buena práctica titulada: "Formación Exprés: Liderazgo de Alto Impacto". En la ponencia explicó la implantación en la empresa de formación exprés, es decir, pequeñas píldoras en las que "aprovechamos no solamente para transmitir conocimientos, sino para transmitir la motivación de los líderes de la or-

ganización hacia las personas logrando una auténtica transformación de las mismas"

Cadebro con una cifra de negocio de 27 millones de euros en 2017, que superará los 30 millones en 2018 ejecuta unas inversiones de 2,2 millones de euros, además de abordar dos proyectos de innovación CDTI que se desarrollarán hasta 2020. Todo ello encaminado a una mejora de la competitividad necesaria para competir en los múltiples mercados en los que opera con sus prestigiosas marcas Agrovecu, Rex y Equusline. ■

Cadebro - Agroveco



AGROVECO EN EL MAYOR EVENTO LOGÍSTICO DE EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE

Jorge Guillén
EXPORT MANAGER
AGROVECO

El pasado 13 de Noviembre se celebró en Budapest el Congreso Logístico y de Cadena de Suministro más importante de toda Europa Central y del Este, el "Translog Connect".

Este evento, que acogió importantes firmas multinacionales como Bosch o Daimler, también contó con la participación de la Coopera-

tiva Agroveco ubicada en Casetas (Zaragoza).

Esta Cooperativa, fabricante de pienso para animales, fue invitada a compartir su experiencia. Los diferentes pasos que le han llevado a convertirse en un referente internacional con sus marcas de alimento para caballos y mascotas, las cuales se comercializan en más de 40 países.

En este Congreso, su Director de Exportación, Jorge Guillén, hizo referencia a los pasos que se han dado a nivel de logística y cadena de suministro para dar una respuesta adecuada a esta demanda y ofrecer el servicio que esta internacionalización merece. Además de dar un re-



Jorge Guillén participando en el Congreso Logístico Translog.

Agroveco exporta sus marcas Rex y Equusline a más de 40 países.

paso a la historia de esta Cooperativa, que comenzó como curiosidad, exportando alberges hace 54 años desde Casetas, enfatizando su gran crecimiento los últimos años.

El título de la ponencia traducido a español fue "Coordinación orien-

tada al cliente para satisfacer 42 mercados mediante procesos innovadores de planificación y seguimiento" y supone un hito, ya que es la primera vez que una empresa española es invitada a participar en este importante evento. ■

Grupo Augusta Aragón

BMW MINI SUZUKI

CONDICIONES ESPECIALES

COOPERATIVAS

FELICES Fiestas

ATENCIÓN PERSONALIZADA COOPERATIVAS:

👤 Héctor Herrera 📞 673 559 353 ✉ hector.herrera@bmwaugusta.es

Cooperativa Virgen de la Oliva



Cooperativa Virgen de la Oliva

75 ANIVERSARIO

DESDE NUESTROS ORIGENES ...

Consejo Rector

COOPERATIVA VIRGEN
DE LA OLIVA

En 1943 comienza la historia de Cooperativa Virgen de la Oliva, un grupo de 80 agricultores se unen ante la necesidad de adquirir material a un coste asequible para sus explotaciones. Hasta entonces su producción era comercializada por el Servicio Nacional del Trigo, siendo un proceso complicado y poco interesante para los agricultores, por lo que se aprueba la construcción de secaderos de maíz y naves de almacenamiento. De este modo se crean las primeras edificaciones.

Un hito muy importante para tener en cuenta en la historia de la cooperativa, y que transformaría completamente su evolución, fue el 8 de abril de 1959 día dónde el agua comenzó a discurrir por el canal de las Bârdenas saliendo desde el embalse de Yesa para regar el secano cincovillés. Para articular los nuevos regadíos, hacía falta crear nuevos núcleos de población donde se asentasen los nuevos agricultores: los tres primeros fueron El Bayo, Bârdenas y Santa Anastasia; después llegaron tres más: Valareña, Pinsoro y El Sabinar dentro del municipio de Ejea de los Caballeros.

Los pueblos se fueron llenando de vida con las nuevas familias, los colonos llegaron de muchas partes, no sólo hubo colonos de Aragón, también llegaron extremeños, castellanos o andaluces que tras realizar trabajos en el canal, se quedaron como parte de esos nuevos



colonos.

El regadío trajo nuevos productos y nuevas formas de desarrollar la agricultura. A los tradicionales campos de cereal, se sumaron cultivos herbáceos extensivos como la alfalfa, remolacha, maíz, girasol y también cultivos

hortícolas como tomate o pimiento. Con el tiempo llegaron cultivos como el arroz que ha protagonizado un importante interés dada su altísima la calidad.

A partir de 1971 los socios de la Cooperativa empiezan a vender sus producciones de manera totalmente independiente. Duran-



En 1943 comienza la historia de Cooperativa Virgen de la Oliva, un grupo de 80 agricultores se unen ante la necesidad de adquirir material a un coste asequible para sus explotaciones

to de la producción agraria de manera sostenible.

HASTA EL SIGLO XXI... SE CONSOLIDA EL GRUPO COOPERATIVO

Cooperativa Virgen de la Oliva se convierte en "Grupo de empresas", este importante salto a través de su participación en Cooperativas de segundo grado (Arrocera del Pirineo, Piensos Cinco Villas S. Coop), entidades relacionadas con I+D+I o incluso a través de la apuesta por la fabricación y comercialización de fertilizantes líquidos (Serviterra Cinco Villas) hace que se vea obligada a renombrarse como grupo empresarial. Imagen más fuerte de marca y mejores acuerdos, potenciando la fuerza competitiva en los mercados tanto nacionales como internacionales, son las principales ventajas de este salto cualitativo de nuestra sociedad, completamente adaptada a las necesidades de una nueva manera de entender la agricultura del siglo XXI.

EL MEJOR RESPALDO ASEGURADOR DEL SECTOR AGRÍCOLA Y GANADERO

SEGUROS COMPETITIVOS Y LA MEJOR CALIDAD DE SERVICIO

CON LA CORREDURÍA DE SEGUROS DE COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS DE ARAGÓN

CORREDURÍA DE SEGUROS ARCOÍRIS - COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS ARAGÓN ES UNA CORREDURÍA SOCIA DE GRUPO ESPANOR

www.aragon.coop
976 47 42 05www.segurosarcoiris.com
978 85 04 79 seguros@grupoarcoiris.com

www.grupoespanor.es

Cooperativa Virgen de la Oliva



Desde su creación en 1943 Cooperativa Virgen de la Oliva ha supuesto un importante motor de desarrollo social, económico y empresarial, destacando por su apuesta por la innovación y desarrollo de nuevas técnicas agronómicas. Virgen de la Oliva es una de las cooperativas agroalimentarias más fuertes de España y su peso en la industria de forrajes, cereales para maltería, cereales para piensos y semilla certificada es tan fuerte que le permite estar presente en las mesas más importantes de negociación del sector. La solidez



de la cooperativa, con una cifra de negocio próxima a los 50 millones de euros, viene avalada por un volumen de comercio de en torno a 200.000 Tn de materias primas al año, 6.000 tn de semilla certificada, así como todos los servicios de la sección de fitosanitarios, de carburantes, fertilizantes sólidos e incluso servicio de agroboutique. No cabe duda que otros servicios son el departamento técnico, asesoría agronómica, correduría de seguros, todos ellos contribuyen a que la atención al socio sea pilar fundamental y haya sido el prin-

cipal motivo para adaptarse y crecer junto a él.

Cooperativa Virgen de la Oliva, es también societaria de Pienso Cinco Villas S. Coop, afincada también en Ejea de los Caballeros y creada en el año 1985, nació con el objetivo de ofrecer al mercado una excelente calidad en las producciones animales. Actualmente continúa trabajando en la innovación y en la mejora de sus productos con un volumen de fabricación de 52.000 tn/año de pienso y un volumen de negocio de en torno a 11,5 millones de euros.

En 1996 se constituye Arrocería del Pirineo como una cooperativa de segundo grado que transforma el arroz producido por nuestros socios. Un año más tarde nació Brazal, nombre bajo el cual se comercializa el arroz; y en 2008, se adquiere el molino en Alcolea de Cinca con más de 60 años de historia aunque adaptado a las más modernas tecnologías, lo que nos permite garantizar la calidad y trazabilidad del grano desde su recolección hasta que llega a la mesa.

Desde Junio de 2004 Cooperativa Virgen de la Oliva pertenece como asociada al Centro Tecnológico Agropecuario, el cual da cobertura a diversas necesidades del sector en materia de informes, analíticas y control de calidad. Así mismo desde septiembre de 2011, Cooperativa Agraria Virgen de la Oliva integra el Patronato de Fundación Aquagraria, entidad sin ánimo de lucro que, además de dinamizar Aquagraria, el museo agrícola más importante de España, tiene como objeto la realización de actividades tendentes a favorecer el desarrollo cultural, científico y económico del medio rural.

Desde Febrero de 2013 Cooperativa Virgen de la Oliva es propietaria a través de Serviterra Cinco Villas de la Unidad Productiva especializada en la fabricación de Fertilizantes Líquidos, con una producción de 55.000 Tn/año y un volumen de facturación de en torno a 11 millones de euros. Dispone de dos procesos de fabricación diferenciados, por una parte la línea convencional de fabricación de Fertilizantes Líquidos y otra "única en España" de fabricación de Polifosfato Amónico. ■

GRAMIN, S.A.
NAVES AGRÍCOLAS Y GANADERAS
C/ San Jorge, s/n
50020 Casetas (Zaragoza)
Tel. 976 773 491 / Fax. 976 786 267
www.gramin.info / gramin@futur.net.es

Más de 40 años con el campo aragonés

C&D ComibraPack
Arrocería del Pirineo, S.C.L. - P.O. Box 25 - 50721 CASPEJA TALLA (Zaragoza)
Tel. 976 431 100 - info@comibrapack.es
www.comibrapack.es

Alimento animal: cultivos y productos

- ENVASES PARA LOS ALIMENTOS (BARRILES, FARRAS, CESTAS, BOLSAS, ETC.)
- MATERIALES PARA TODOS LOS SISTEMAS DE ENVASADO (PLOWPACK, THERMOSEAL, THERMOBRIDGE, BOLL, PLOWPACK, JACO, ETC.)
- BOLSAS Y SACOS PARA TODOS LOS TIPOS DE PRODUCTOS Y ENTREVESOS MATERIALES PARA UNOS REPOSICIONADOS INDUSTRIALES
- ENVASES Y LAMINAS COMPACTABLES REPOSICIONABLES: CONTENEDORES EN PLASTICO PEA, ANPEL, CHILLUCON, POMA, CARTONES, ETC.
- FUNDOS Y LAMINAS DE PLASTICO PARA BOLSAS, PALETO, PALETO, BOLSAS, ETC.
- FILMS RETRACTIL Y EXTENSIBLE PARA PALETOS Y ALMACEN EN MANUAL Y AUTOMATICO
- PRODUCTOS CERTIFICADOS Y MONEDAS

Cooperativa Agrícola San Mateo*Cooperativa Ganadera Virgen del Rosario*

CIEN AÑOS DE COOPERATIVISMO Y MAS...

En 1913 se funda el Sindicato Agrícola Católico siendo el germen de la economía social de San Mateo convirtiéndose en 1945 en la actual Sociedad Cooperativa Agrícola San Mateo. Un paso más allá fue la fundación en 1967 de la Cooperativa Comarcal Ganadera Virgen del Rosario.

Los primeros años tuvieron la misión de unificar suministros y servicios para los socios agricultores y fue a partir de los años 60 cuando se produjo una verdadera evolución en su actividad desarrollando la transformación de los productos agrícolas.

En 1961, se instala un secadero de maíz, anticipándose, al cambio de cultivo de la remolacha al maíz; en 1967 se funda la Cooperativa "Virgen del Rosario" y se construye una fábrica de pienso, que fue el germen y el impulso de la ganadería intensiva en las siguientes décadas en la comarca del bajo Gallego. De esta forma se consigue cerrar el ciclo de la producción

de cereales, transformación en pienso compuestos y productos ganaderos.

Los factores de éxito que han contribuido a la evolución de nuestras cooperativas han sido, en primer lugar, las personas: nuestros socios, la fuerza de la masa social concentrada en los consejos rectores que han empujado permanentemente para el avance de la empresa en sinergia con el desempeño de los trabajadores.

En segundo lugar, la adaptación constante. Durante estos años ha habido cambios muy importantes, tanto en medios de producción, instalaciones, semillas, genética, sanidad.

En tercer lugar, la Cooperación, ya que estos cambios, no se hubiesen realizado de la misma forma ni con la misma rapidez sin la estructura de la cooperativa.

En cuarto lugar, los Valores, término que hoy se utiliza en las escuelas de negocios, economía circular, responsabilidad social, solidaridad, incubadoras de empresas, sinergia... todos ellos reflejan la for-

Enrique Bascuas Barba

GERENTE DE LAS COOPERATIVAS
AGRÍCOLA SAN MATEO Y
GANADERA VIRGEN DEL ROSARIO

ma de trabajar de nuestras cooperativas desde su fundación.

Estas palancas que han servido en estos últimos 100 años siguen siendo nuestra guía para garantizar los futuros aniversarios, pero debemos mejorar nuestra receta con nuevos aderezos, manteniendo los ingredientes básicos, ya que nuestro mercado, nuestro entorno, nuestros clientes y la sociedad donde vivimos esta en continua evolución.

Somos el sector primario, proporcionamos alimentos a la sociedad, un sector que va seguir creciendo, que tiene el reto de alimentar a más de 10.000 millones de personas en el mundo en las próximas décadas.

Este mercado hoy, globalizado,

tiene una fuerza de crecimiento lejos de nuestro entorno, alimentamos a consumidores con mayores exigencias, calidad, trazabilidad, seguridad alimentaria, sanidad y estamos en una sociedad que nos exige que seamos respetuosos con el medio ambiente, con el bienestar animal y por supuesto respetuoso con nuestros trabajadores.

Los mercados son cada vez más complejos, donde, hay factores internacionales político-económico que afectan directamente a nuestras economías; donde, los precios marcados por la volatilidad, se fijan a nivel internacional; donde, la incertidumbre, nos obliga a planificar a medio plazo sin perder agilidad.

Para sobrevivir en este nuevo escenario necesitamos potenciar en los cuatro pilares claves de nuestra cooperativa:

La Cooperación; ganar en dimensión mediante uniones, fusiones, sinergias, acuerdos comerciales, para conseguir estructuras más potentes, que permitan acceso a nuevos mercados, captación de profesio-

nales más capacitados, desarrollar nuevos modelos de negocio, mejorar en eficiencia, ofrecer a nuestros socios nuevos servicios y nuevas alternativas en su producción.

Las Personas, estamos en la era del talento, la formación en nuestros socios, en nuestro consejo rector, en nuestros trabajadores serán la garantía del desarrollo de los próximos años.

Invertir en adaptación a través de la innovación; desarrollar nuevos medios de producción, instalaciones, aplicaciones informáticas, avance genético, nuevos cultivos, internet de las cosas, digitalización. El sector agro ganadero tiene el reto de incorporarse a nueva era tecnológica.

Esta estrategia ha permitido seguir creciendo la actividad de la cooperativa; fruto de ello fue la creación la empresa ARS ALENDI, en colaboración con otras cooperativas del entorno, dedicada a la fabricación de pienso y que ha sido el motor de nuevas iniciativas ganaderas promovidas por los socios de la cooperativa. ■



El acto comenzó con las palabras del Gerente de las Cooperativas, Enrique Bascuas, quien remarcó la relevancia que tiene hoy en día celebrar que una empresa pueda celebrar su sólida trayectoria.

Estas palabras fueron seguidas de otras también de orgullo y celebración por parte del Alcalde San Mateo, D. José Manuel González.

A continuación, se presentó el video "Un pueblo, dos cooperativas y más de cien años de economía social". Dicho reportaje se ha grabado con motivo de esta celebración y aborda su historia y evolución con el testimonio de algunos de los protagonistas que han hecho posible celebrar los 100 y 50 años de trayectoria de estas cooperativas. Este do-

cumental recoge la esencia del libro publicado también con motivo de estos aniversarios que fue entregado como detalle a todos los asistentes.

El libro no solo se cuenta con la aportación de miembros de las Cooperativas en el que se desgana el paso a paso y el trabajo de estas cooperativas sino que es un magnífico trabajo de documentación y contextualización de los avances del Siglo XX y los hitos y desafíos que han aparecido a lo largo de estos años.

Tras la proyección, Jorge Poc Mayoral, presidente de la Sociedad

Acto Social

Beatriz Rodríguez

DIRECTORA DE RECURSOS
HUMANOS DE ARS ALENDI S.A.

Cooperativa Agraria San Mateo Apóstol desde 2017, tomó la palabra y entregó un detalle a los expresidentes de dicha Cooperativa en reconocimiento por su labor realizada en el cargo a José Luis Gaudó, Pedro José Gascón, Carlos Solanas, Luis Bordonaba y Antonio Gallén.

Seguidamente, Ángel Barba Alfranca, presidente de la Cooperativa Ganadera Virgen del Rosario de 1995 a 1999 y desde 2003 hasta ahora, tomó el relevo a la hora de poner en valor el trabajo realizado por los expresidentes de la Cooperativa, entregando un detalle honorífico a Alfredo Gaudó, Mariano Mayoral, Jesús Gascón e Ismael Fustero.

Además de estos reconocimientos, se concedieron unas distinciones muy especiales, a D. José Antonio Juan, D. Ramón Campo en representación de todos trabajadores y D. José Manuel Campo Martínez, Di-

rector de las cooperativas hasta el año 2000 y actor clave en la fundación de la Cooperativa Ganadera "Virgen del Rosario" y del crecimiento ganadero de la comarca.

El aniversario finalizó con la intervención de D. Jose Victor Nogués, presidente de Cooperativas Agroalimentarias de Aragón y la clausura corrió a cargo de D. Enrique Novales, Director General de Alimentación y Fomento Agroalimentario de Gobierno de Aragón.

El evento contó con la participación y apoyo tanto de socios, como trabajadores, vecinos y una amplia representación de cooperativas de Aragón que quisieron hacer repaso de la historia de las cooperativas y celebrar juntos el resultado del esfuerzo y compromiso de tantos años. ■

Grupo Pastores



El nuevo producto de Pastores para esta Navidad: Roast Lamb de cordero Agnei Ibérico

GRUPO PASTORES

Tras la buena acogida del preparado para hornear de 2017, Pastores Grupo Cooperativo vuelve a lanzar un nuevo producto en esa línea para esta Navidad: "Roast Lamb de Agnei Ibérico". Es una parte de pierna de cordero para asar con jugo de asado y patatas trufadas incluidos. Esta referencia forma parte de una gama de productos de alta calidad y de fácil preparación bajo la marca Pastores. Es la primera vez que el cordero Agnei Ibérico se comercializa en puntos de venta en España.

Este producto "Roast Lamb" (1.550 g) está pensado para 6 raciones y su PVP recomendado es 29,95€/caja, es decir, 4,99€ por ración. En total, cinco euros más barato que el producto de las pasadas navidades de la marca Pastores. Es un plato que emula al tradicional asado inglés roast beef, que se caracteriza por asar al horno una pieza entera de carne manteniéndola jugosa con su propio jugo.

Se presenta en caja de cartón



con una cuidada imagen e incluye la bandeja horneable de usar y tirar donde cocinar el producto. La caja incluye una pierna de cordero Agnei Ibérico de aproximadamente 1.100 g y una bandeja de 450 g de jugo de asado y patatas trufa-

das. La forma de preparación se explica en 10 sencillos pasos.

El pack Roast Lamb estará a la venta durante el mes de diciembre en 17 centros de El Corte Inglés en Madrid, en los 4 hipermercados Carrefour y 6 de El Corte Inglés /

Supercor / Hipermercado de Aragón, y en tiendas gourmet ubicadas en Zaragoza como El sitio de Eugenia, Mercado de Ric, Mantequerías Sanz, Escuela de Sabor y carnicerías especializadas. También estará disponible para toda España en la

tienda online www.grupopastores.coop.

El Agnei Ibérico es un cordero exclusivo de Pastores que ya se disfruta en los mejores restaurantes de 15 países de Europa, Oriente Medio y Sudeste Asiático. Es una carne de cordero de calidad superior que proviene de animales de una raza milenaria de Aragón, donde se crían sin estrés y son alimentados de forma natural a base de leche materna y una mezcla única de cereales entre los que predomina el maíz y las semillas de girasol. Su alto grado de infiltración de grasa aporta a esta carne un sabor exclusivo y un alto contenido en ácido oleico.

El pasado 4 de diciembre, Pastores Grupo Cooperativo presentó sus novedades para esta Navidad en el Mercado de Ric de Zaragoza con una degustación ofrecida por el cocinero, Javier Robles. Los consumidores ya pudieron degustar el Roast Lamb en el Ebro Food Truck de la capital aragonesa durante las pasadas Fiestas del Pilar, con una versión en bocadillo que desarrolló y sirvió el chef Rubén Martín en su caravana gastronómica. ■

Los Tournedós de Ternasco de Aragón estrenan formato con peso fijo y nueva imagen

GRUPO PASTORES

Otro producto idóneo para las celebraciones navideñas es el Tournedó de Ternasco de Aragón. Un producto innovador de Pastores que estrena imagen y peso fijo, un paquete de 300 g con 2 raciones, para facilitar su venta en la gran distribución y que está teniendo una buena acogida en los supermercados Eroski, El Corte Inglés y Carrefour de toda España.

Los Tournedós de Ternasco de Aragón son tier-

nos medallones sin hueso de unos 150 g de peso. Una pieza de cordero jugosa y de sabor excelente, para los verdaderos amantes de la carne.

La mejor manera de cocinar un Tournedó de Ternasco de Aragón es a la plancha y la mejor cocción, "al punto". Calienta la plancha previamente a unas 3/4 partes de potencia y cocínalo 4 minutos por cada lado. Quedará rustido por fuera y jugoso en su interior. ■



AL SERVICIO DEL SECTOR AGRARIO ARAGONÉS

ANÁLISIS DE ACEITES, GRASAS Y LÁCTEOS

EN EL LABORATORIO AGROAMBIENTAL

LABORATORIO AGROAMBIENTAL

Desde la inauguración del Laboratorio Agroambiental en 1971, la Sala de Grasas y Lácteos ha contribuido a la mejora en la calidad de los aceites de oliva de Aragón. Aunque tiene encomendados los análisis físico-químicos de todo tipo de grasas y productos lácteos, es el sector oleícola su vocación principal, y cuenta para ello con una notable especialización.

Además de su atención a particulares y entidades del sector (almazaras, cooperativas, ...), forma parte de la Red de Laboratorios para el control oficial de productos agroalimentarios, por lo que colabora con los servicios de inspección del Gobierno de Aragón.

La garantía de calidad de sus resultados está avalada por la acreditación según la norma UNE-EN-ISO/IEC 17025, concedida por ENAC (Entidad Nacional de Acreditación) para múltiples parámetros.

El Consejo Oleícola Internacional (COI) ha reconocido también la competencia técnica para la realización de los análisis Físico-químicos y sensoriales de los aceites de oliva. La importancia de este reconocimiento radica fundamentalmente en la aceptación de los resultados de análisis entre los países adheridos al convenio internacional del COI, además de la participación del Laboratorio en los procesos internacionales de arbitraje y certificación que el Consejo solicite.

El apoyo del Laboratorio al sector agrario aragonés comienza con la cosecha de las olivas, punto de inicio para cada nueva campaña oleícola. Para lograr una diferenciación en nuestros aceites de oliva vírgenes (virgen y virgen extra) es fundamental una correcta recolección. Se debe partir de frutos sanos, cosechando la oliva cuando se ha completado la formación del aceite en el fruto (lipogénesis), pero sin que haya comenzado el proceso de maduración. Está demostrado el escaso aumento del rendimiento graso sobre materia seca en los frutos sobremaduros y la relación directa

TABLA 1:
Criterios de calidad físico-químicos para los aceites de oliva vírgenes. Reglamento (CEE) n.º 2568/91.

CATEGORÍA	Acidez* (%)	Índice de peróxidos* (mEq O ₂ /kg)	K ₂₃₂ *	K ₂₇₀ *	Delta-K	Ésteres etílicos de los ácidos grasos* (mg/kg)
Aceite de oliva virgen extra	≤ 0,8	≤ 20	≤ 2,50	≤ 0,22	≤ 0,01	≤ 35
Aceite de oliva virgen	≤ 2,0	≤ 20	≤ 2,60	≤ 0,25	≤ 0,01	-

TABLA 2:
Utilidad de las principales determinaciones en aceites de oliva para el análisis de calidad físico-química que se realizan en el Laboratorio Agroambiental.

DETERMINACIÓN	UTILIDAD
Humedad y materias volátiles	La presencia de agua puede dar lugar a deterioro del aceite por fermentaciones
Impurezas al éter de petróleo	Ciertas impurezas pueden dar lugar a fermentaciones.
Acidez*	Elevada acidez indica deterioro del aceite de oliva por lipólisis enzimática/microbiana en el fruto.
Índice de peróxidos*	Detección del comienzo de la oxidación del aceite (oxidación primaria) antes de que sea perceptible organolépticamente.
Análisis espectrofotométrico en el UV*	K ₂₇₀ : Oxidación avanzada del aceite. K ₂₃₂ : Oxidación inicial de los ácidos grasos poliinsaturados.
Ésteres etílicos de los ácidos grasos*	Deterioro del aceite de oliva virgen extra por procesos de fermentación.

entre la recolección tardía del fruto y la disminución en la calidad en los aceites obtenidos.

La picadura de la mosca del olivo, además de reducir el rendimiento del fruto, ocasiona la elevación de la acidez y de los ésteres etílicos. Una afectación importante en los frutos puede suponer la pérdida de la categoría extra en los aceites de oliva vírgenes.

Por otro lado, optimizar el funcionamiento de la almazara es fundamental para obtener orujos agotados aumentando el rendimiento sin merma de calidad en el producto.

Para ayudar al sector en estos aspectos tan importantes, la Sala de Grasas y Lácteos ofrece entre sus servicios el análisis de rendimiento graso, tanto en aceituna como en orujos,

alperujos o alpechines. Utiliza para ello tres técnicas alternativas: el NIR (Infrarrojo cercano), como técnica rápida; el Soxhlet (extracción de la grasa mediante disolvente), en el caso de requerir técnicas oficiales; o el Sistema Abencor, necesario cuando se requiere el estudio posterior del aceite extraído. Cada una de estas técnicas tiene sus indicaciones, y son imprescindibles cuando la prioridad es la obtención de aceites de oliva vírgenes de alta calidad. Pocos agentes productores (almazaras, cooperativas u olivicultores) pueden disponer de estas técnicas en sus instalaciones.

En cuanto a la legislación que los aceites de oliva deben cumplir dentro de la Unión Europea, las características físico-químicas y organolépticas de los aceites de oliva vienen

definidas por unos valores límite reflejados en el Reglamento (CEE) nº 2568/91. Estos valores son de obligado cumplimiento en función de la categoría comercial declarada. En este punto, son dos tipos de criterios los que deben de cumplir los aceites de oliva.

Los criterios de calidad dan información del estado sanitario del fruto además de los procesos de elaboración y conservación de los aceites de oliva obtenidos (ver tabla 1).

Los criterios de pureza dan información sobre la autenticidad del aceite de oliva. Los análisis que se realizan cubren aspectos tan diferentes e importantes como la caracterización físico-química, la adulteración, el origen y/o etiquetado fraudulento del producto. Para este fin se

utilizan avanzadas técnicas instrumentales con el objetivo de proteger tanto al consumidor como las transacciones comerciales.

En el caso de exportar los aceites de oliva fuera de la Unión Europea será necesario el cumplimiento además de otras normativas.

Existen otras determinaciones no incluidas en este marco legislativo, tales como la estabilidad oxidativa o el contenido de polifenoles, que ofrecen resultados muy útiles para el sector oleícola posibilitando la caracterización de aceites de oliva vírgenes más estables frente al enranciamiento, o con perfiles lipídicos más cardiosaludables.

La gran variedad de análisis físico-químicos que la Sala de Grasas pone a disposición del cliente (ver tabla 2) son claves en las diversas líneas de investigación para la mejora de los aceites de oliva aragoneses. En este empeño, la Sala colabora desde hace años junto a investigadores del CSIC, de la Universidad de Zaragoza o del Centro de Transferencia Agroalimentaria del Gobierno de Aragón.

Aunque los aceites vegetales constituyen la dedicación principal, la Sala de Grasas y Lácteos analiza también leche y queso, entre otros lácteos. En este caso, los inspectores de la Unidad de Recursos Ganaderos y Seguridad Agroalimentaria del Gobierno de Aragón, dentro de sus programas de inspección, son los que mayoritariamente solicitan los análisis de calidad y etiquetado nutricional de estos productos. Quizás este servicio de análisis es desconocido para sector lácteo aragonés, que podría acceder a él, al igual que hace el sector oleícola. Como conclusión, la Sala de Grasas y Lácteos pone al servicio del cliente una gran variedad de técnicas y determinaciones analíticas implementadas según técnicas oficiales, bajo un Sistema de Garantía de Calidad acreditado por ENAC y reconocido por el COI. Su personal, altamente cualificado, presta asesoramiento técnico ante los cambios legislativos, exportaciones, etiquetados comerciales o cualquier otra información requerida por el sector. Así mismo, la Sala verifica el cumplimiento de la legislación vigente, oleícola y láctea, protegiendo al consumidor frente a fraudes y al sector agroalimentario aragonés en sus transacciones comerciales. ■

Curiosidad:
La primera clasificación comercial conocida de los aceites de oliva la hicieron los Romanos en el Edicto de Diocleciano (301 d.C.). El *oleum flos*, el aceite de mejor calidad, se extraía de las olivas aún verdes y se elaboraba en octubre. *Oleum sequens*, el aceite más común, se obtenía mediante prensado de olivas sobremaduras. El aceite de peor calidad, *oleum cibarium*, era destinado a la iluminación.

Cooperativas Agro-alimentarias de Aragón acompaña al consorcio del Proyecto ECOCEREAL+ en su visita a Francia

Jesús Abadías

COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS
ARAGÓN

A finales del pasado mes de noviembre, durante los días 29 y 30, Cooperativas Agro-alimentarias de Aragón participó en la visita organizada por parte del Proyecto POCTEFA ECOCE-
REAL+ (financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional - FEDER) en tierras francesas, y cuyo objetivo fue conocer de primera mano el modelo de organización a nivel productivo, de transformación y de comercialización de diversas cooperativas que trabajan el sector del cereal ecológico.

Durante las visitas organizadas en el viaje se contó con la presencia del Parque Científico tecnológico Aula DEI (PCTAD), de Aragón Exterior (AREX) y de COOP de France, todos ellos socios del proyecto, además del acompañamiento por parte del Comité Aragonés de Agricultura Ecológica (CAAE) y de Cooperativas Agro-alimentarias Aragón.

El primer día de visita, se conocieron las instalaciones del grupo cooperativo Qualisol que dispone del silo más grande dedicado a ecológico (desde 2002) de Francia. Esta cooperativa está especializada en producción de cereales, leguminosas y otros granos con alto valor proteico (alrededor de 40 tipos de productos), tanto en manejo convencional como en ecológico. Durante el mismo día se aprovechó para visitar también las instalaciones de fabricación de pienso ecológico de la Coop Sud-Ouest Aliment, que produce piensos convencionales y ecológicos que distribuye en Francia, pero también en diversos puntos de España sobre todo para alimentación de



Visita ECOCEREAL+ a las instalaciones de transformación BIO de Agrobio Unión.

aves de puesta con manejo ecológico y campero.

El segundo día de visita se aprovechó para visitar Agrobio Union, una empresa-cooperativa que nació hace 30 años como una CUMA gracias a 12 agricultores, y hoy en día la componen 6 cooperativas y 1.700 socios agricultores. La entidad ac-

tualmente es un área de negocio y comercialización de la producción de sus cooperativas socias, que tienen una amplia gama de cereales y leguminosas, igualmente en manejo convencional y ecológico. Según lo transmitido por su responsable comercial, la agricultura ecológica ha crecido en los últimos años en la co-

operativa sobre todo por motivos económicos, ya que lo convencional funcionaba con precios más ajustados, y así aprovecharon para darle más valor añadido al producto a través de la certificación BIO. El Plan de trabajo de Agrobio Unión se organiza de primera mano a través del conocimiento y contacto con el mer-

cado, desarrollando un plan interno de necesidades, y posteriormente incluyendo un estudio económico y agronómico; a cada agricultor-cooperativa integrada le transmite lo que tiene que sembrar en función de las características agroclimáticas de su zona y las demandas del mercado. Es una estrategia WIN-WIN, en la que ganan todas las partes, y no se satura el mercado con ciertos productos y se evitan grandes fluctuaciones de precio de los mismos. La confianza que genera Agrobio Unión a los agricultores, tras 30 años trabajando, es la clave del éxito.

Este último día de visita, el grupo de la visita se acercó a conocer Capla, una pequeña cooperativa agrícola que trabaja en los departamentos franceses de Alto Garona y Anege.

Las principales conclusiones que se tomaron de la visita fueron las siguientes:

-La confianza es clave de su éxito. Los agricultores se involucran en la producción cooperativa que beneficia al conjunto. Se conoce temporalmente la superficie cultivada, la producción y el mercado.

-Las cooperativas visitadas tienen una organización orientada a satisfacer diferentes demandas del mercado, y se orienta la producción desde las necesidades hacia el agricultor. También se diversifican riesgos y se llega a un amplio sector del mercado con una gran variedad de productos, y se da un enfoque hacia el desarrollo de productos de calidad y mayor valor añadido.

-Existe una conexión entre el sector productor y el transformador, a través del reconocimiento/valor/apreciación de mercado que tienen con respecto al producto de origen francés. En función de la evolución de los cultivos en el propio año, se van modificando y acordando los volúmenes y precio que tienen pactados con los clientes.

-Otra característica importante es el gran porcentaje de producción destinada a consumo humano. Para ello se implantan industrias con gran variedad y cantidad de silos para cada producto, donde la prelimpieza del grano adquiere un importante valor. ■



agrar
fertilizantes
ABONOS LÍQUIDOS
NITROGENADOS

El abono de los cultivos especiales

Carretera Ferrán, 5-2
(Pol. C. Capla)
50014 Zaragoza
T. 975 470 630
www.agrarfertn.com



Obras hidráulicas



Albañilería en general
Rehabilitación y reforma
de viviendas



Promoción y construcción
de naves agrícolas y ganaderas

Polígono Valdeferrán, Parc. R-132-133
50600 Ejea de los Caballeros (Zaragoza)

Tels: 976 66 02 09
676 47 93 75
Fax: 976 66 42 16

admon@ccbernardo.com
www.ccbernardo.com

CONSTRUCCIONES Y OBRAS
BERNARDO S.A.

COSANSE, SDAD. COOP. AGRARIA SAN SEBASTIÁN.

X ANIVERSARIO DE LA FERIA FRUIT ATTRACTION

Reconocimiento a COSANSE como miembro fundador por haber estado presente desde la primera edición.

COSANSE, SDAD. COOP.
AGRARIA SAN SEBASTIÁN.

Durante el pasado mes de Octubre se ha celebrado en Madrid la X edición de la Feria Fruit Attraction, certamen que durante los últimos diez años ha servido de punto de encuentro para el sector de Frutas y Hortalizas tanto a nivel nacional como internacional.

Esta Feria Internacional nació en el año 2009 fruto del impulso de Fepex e Ifema, contó desde el comienzo con el apoyo del sector, ya que hasta la fecha no había una Feria Profesional del sector hortofrutícola que pudiera asimilarse a la celebrada en Berlín cada año. COSANSE, Sdad. Coop. Agraria San Sebastián, dentro de su política comercial y de negocio, estimó conveniente participar e impulsar este encuentro y junto con otros expositores y con la ayuda del Gobierno de Aragón bajo el paraguas de ARAGON ALIMENTOS ha estado presente año tras año.

Durante estos diez años el crecimiento de la Feria ha sido muy destacable, pasando de un pabellón de exposición con poco más de 100 expositores en la primera edición, a los ocho pabellones, con 1.600 empresas expositoras, 50.000 m2 de



oferta hortofrutícola y más de 80.000 visitantes profesionales de esta décima edición.

Para COSANSE se ha convertido ya en una tradición y en un punto de encuentro ineludible cada año por estas fechas con numerosos clientes, proveedores y colaboradores que permite afianzar las relaciones comerciales existentes y explorar nuevas posibilidades. Aprovechando este incomparable marco se realizan una serie de jornadas técnicas que permiten seguir manteniendo el pulso de muchos aspectos del sector. Igualmente la



propia organización lleva a cabo un Programa de Invitados y Compradores Internacionales con el que se consigue aglutinar a los principales operadores e importadores de Fruta y Hortaliza del mundo durante estos días en Madrid y que permite ponerlos en contacto con la indudable potente oferta de producto hortofrutícola existente en nuestro país. Además se premian las innovaciones que dentro del último año se han presentado en el sector y que tienen cabida dentro del Foro Innova y se realizan diversas actividades con cocineros y per-

sonalidades para la promoción de las cualidades del producto hortofrutícola en sus diversos formatos.

Este año además se recibió en el stand de COSANSE, la visita del del Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación del Gobierno de España, D. Luis Planas, acompañado Consejero de Desarrollo Rural y Sostenibilidad del Gobierno de Aragón D. Joaquín Olona, que mostraron interés por los productos de la Cooperativa y apoyaron esta importante iniciativa comercial y de promoción.

Con motivo del X Aniversario de la Feria, la organización preparó una serie de actos de celebración entre los que se incluyó la entrega de placas conmemorativas a las empresas que han venido asistiendo a todas las ediciones de la Feria. COSANSE recibió dicho reconocimiento como miembro fundador del certamen. ■

BODEGAS PANIZA

Bodegas Paniza lanza dos nuevos vinos de alta gama elaborados con garnacha

Paniza Última Garnacha" y "Garnacha from slate" (Garnacha de pizarra) son dos vinos de gran complejidad, provenientes de los mejores pagos de sus viñedos. Con una esmerada presentación y diferenciándose claramente de la actual gama, nacen con vocación de situarse entre las mejores posiciones de los vinos elaborados con esta ya mítica variedad.

BODEGAS PANIZA

Bodegas Paniza, situada en la denominación de origen Cariñena, pone en el mercado dos nuevos vinos con los que se inicia una nueva gama que busca posicionarse en los más altos estándares de calidad.

La bodega que posee ya muchos reconocimientos y premios, ahora, y como continuación de su puesta en marcha de la renovación total de instalaciones, filosofía y estrategia con su proyecto de inversión de más de 12 millones de euros y tres años de intenso trabajo, inicia la úl-

tima fase con la elaboración de dos nuevas garnachas de alta gama, seleccionadas de los mejores viñedos de sus casi tres mil hectáreas de viñedo. Bodegas Paniza trabaja con variedades nacionales e internacionales y cuenta con las más altas certificaciones internacionales. "Paniza Última Garnacha", obtiene su nombre, precisamente, de las últimas cepas vendimiadas de esta variedad en el terroir de Paniza. Son 25.000 botellas de un tinto de gran carácter y muy expresivo.

"Garnacha from slate", por su parte refleja la gran riqueza de aroma y bouquet que los vinos en terrenos pizarrosos, como es el caso,

pueden aportar. Un vino goloso y maduro que invita a beber más.

Bodegas Paniza, que toma su nombre del municipio en el que tiene su origen, comenzó su actividad hace más de 60 años con la creación de la Cooperativa Vitivinícola Nuestra Señora del Águila, que fue el germen de la actual empresa, que cuenta hoy en día con 360 socios viticultores.

A principios de siglo, se renovaron por completo las instalaciones para adaptarlas a las nuevas técnicas y para la instalación de nuevos equipos de vitivinicultura para ganar en calidad y capacidad. Un esfuerzo inversor que la bodega ha se-



guido manteniendo de forma continuada. En la actualidad Bodegas Paniza comercializa sus nueve gamas de vino en 41 países de los cinco continentes. La bodega es una de las más relevantes en la denominación con gran presencia en los mercados exteriores que suponen el 95% de sus ventas. ■

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Web:
www.bodegaspaniza.com

Facebook:
www.facebook.com/PanizaWines

Twitter:
www.twitter.com/PanizaWines

¿ES EL CLIMA

QUIEN DECIDE LOS RESULTADOS EMPRESARIALES EN SU NEGOCIO?



Castell Treceño

DIRECTORA DE DESARROLLO DE
NEGOCIO DE FILHET-ALLARD MDS

SITUACIÓN ACTUAL

El incremento de las temperaturas globales nos enfrenta a situaciones cambiantes y desconocidas hasta ahora. Existen datos reafirmados por el Panel Intergubernamental para el Cambio Climático (IPCC) y otras organizaciones especializadas que demuestran que la temperatura media de la superficie terrestre está alcanzando niveles muy elevados. En algunos casos, temperaturas máximas en miles de años.

Estas anomalías perjudican al 80% de las actividades económicas. La agricultura es una de las que sufre mayor exposición a amenazas de índole climática e hidrológica.

SOLUCIÓN

La buena noticia es que existen soluciones. La Correduría de Seguros Arcoiris - Cooperativas Agroalimentarias Aragón, en colaboración con Filhet Allard MDS, presentan una nueva generación de seguros para el sector agrícola ganadero que protege frente a las pérdidas financieras relacionadas con condiciones climáticas desfavorables.

El seguro de índices o paramétrico es un contrato (póliza de seguro) cuyo pago o indemnización se basa en el comportamiento de una variable (índice) que ha de presentar una alta correlación con el riesgo a cubrir.

Es totalmente personalizado para cualquier riesgo relacionado con el clima y está diseñado para compensar las pérdidas sufridas como consecuencia de condiciones climatológicas adversas. A diferencia del seguro tradicional, la indemnización es simple y automática, no requiriendo ningún peritaje de daños, deducible o ajuste. Y se puede contratar para cualquier tipo de cultivo y zona. Otra ventaja añadida es que se puede decidir su contratación con una antelación de pocas semanas al periodo de riesgo.

Se trata de productos comple-



mentarios a las pólizas de seguros tradicionales y no sustitutorias o excluyentes en ninguno de los casos.

ALGUNOS EJEMPLOS DE CONTRATACIÓN

- **Seguro de rendimiento.** Protección de los costes adicionales de producción cuando los rendimientos son insuficientes.
- **Seguro ventas:** Asegurando un ingreso estable en caso de una caída de los precios o una disminución en las cantidades recolectadas.
- **Seguro de Protección** frente a un aumento en los precios por

cada tonelada que falte en caso de un fallo de suministro o contra la disminución en los precios por problemas de calidad sobre la cosecha (producto en malas condiciones).

Estos dos últimos seguros están pensados especialmente para las Cooperativas y se trabajan conjuntamente con ellas.

FUNCIONAMIENTO

- **El pago de la indemnización** se desencadena únicamente cuando el índice alcanza los valores definidos en póliza.
- **El índice** puede ser una tem-

peratura determinada, una acumulación de precipitaciones, horas de sol, la velocidad del viento o cualquier variable meteorológica (o combinación de ellas).

- **La indemnización** se define para compensar con la mayor precisión posible las pérdidas causadas por condiciones climáticas adversas.

- Sólo el valor del índice desencadena el pago de la indemnización. Independientemente de que su empresa sufra o no algún tipo de daño material.

Mencionamos el caso concreto de Bodegas por haber sido el

desencadenante que favoreció nuestro interés en este tipo de productos. Y para ello, hago una breve referencia sobre nuestra historia:

Filhet Allard MDS, es un corredor de Seguros con matrices en Burdeos y Oporto. Este detalle ha facilitado la oportunidad de asegurar Bodegas desde hace muchos años, convirtiéndonos en grandes conocedores de este negocio desde un punto de vista asegurador. Tener la oportunidad de estrechar relaciones durante años con nuestros clientes, ha generado relaciones de amistad, en muchos casos y, siempre, colaboración conjunta. Esa cercanía ha generado que hayamos investigado y buscado soluciones más innovadoras cuando las alternativas tradicionales en materia aseguradora no han presentado una solución lo suficientemente válida.

En ocasiones, el seguro tradicional no está bien adaptado a las necesidades de los viticultores, con primas costosas y franquicias altas. Los viñedos son particularmente sensibles a las anomalías climáticas con una helada de primavera en las vides que conducen a pérdidas significativas o, incluso, cultivos completos si la floración ya ha comenzado. Con el calentamiento global, las vides tienden a romperse antes, lo que hace que sean más sensibles a las heladas de primavera en los últimos años.

Y esto es el origen de nuestro proceso de conocimiento y divulgación de las soluciones paramétricas.

Confiamos en que estas líneas aporten mayor claridad a este tema y refuerce el interés de los lectores por conocer un mayor abanico de posibilidades que ayuden en la supervivencia y desarrollo de sus empresas. ■

Para más información:

castell.treceno@famds.es -- pbobadilla@aragon.coop -- marc.seguros@grupoarcoiris.com



EL RELEVO GENERACIONAL EN LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS

Los días 13 y 14 de noviembre se celebraron unas Jornadas en Madrid sobre este tema. El primer día las diferentes Federaciones Regionales expusieron sus problemas, logros y planes al respecto y el segundo, en la ETSIA de Madrid- organizado por CAE junto con la UE, Mapama y la Red Rural Nacional- se escucharon dos conferencias y unos casos de éxito. En este artículo les resumimos lo que allí se contó

Felipe Gómez de Valenzuela
COOPERATIVAS
AGROALIMENTARIAS
ARAGÓN

La primera conferencia corrió a cargo de Fernando Molinero Hernández, Catedrático Emérito de Análisis Geográfico de la Univ. de Valladolid que habló sobre "El medio rural en España: amenazas y oportunidades para los jóvenes". En ella hace un excelente diagnóstico sobre la España Rural y concluye que: "La inmigración ha aportado un soplo de esperanza en el rejuvenecimiento del campo."

- La agricultura intensiva (hortícola, frutícola, olivar y viñedo) todavía tienen futuro.

- Faltan inversiones en industrias de transformación, en Pymes y en banda ancha.

- La lucha contra el abandono, la recuperación del patrimonio y la del paisaje, ofrecen otras alternativas.

- Los neorurales han aportado un soplo de esperanza, con el rejuvenecimiento del campo

- Hay que proporcionar buenos servicios al Medio Rural"

La siguiente conferencia fue impartida por Andries Visser, Coordinador del grupo de investigación de relaciones urbano-rurales de la Univ. De Wageningen (Holanda), que desarrolló el tema "Newcomers to European farming: possible effects on innovation and rural vitality" (Neorurales en la agricultura europea: posibles efectos en innovación y vitalidad rural).

Como puede inferirse por el título, el profesor Visser cree que en las actividades que están desarro-



llando los "recién llegados" -o "neorurales" como los llamamos en España- hay posibles caminos de innovación, nuevos puntos de vista y una posibilidad de inspiración para nuevos proyectos.

Los neorurales en España, se caracterizan por las siguientes cifras: por cada dos hombres hay una mujer (mayor proporción que en la agricultura tradicional), son mucho más jóvenes (30 años), prácticamente la mitad son continuadores de la explotación de sus padres y la otra mitad no, un 96% son españoles y un 68% de origen rural (aunque en las mujeres sólo el 21%) y el 32% de origen urbano, en la que la proporción entre hombres y mujeres es prácticamente la misma. Lo que puede significar que la mujer rural se va del campo porque conoce las

limitaciones que impone y la mujer urbana busca otro modelo de vida ya que el urbano no le satisface.

De hecho el 15% de los neorurales lo hacen por "estilo de vida", el 12% por "aspiraciones laborales" y el 7% cada una por "Oportunidades de mercado", "imposición económica" de "salud" o "medioambientales". Entre todas las citadas son prácticamente dos tercios de las razones que los impulsan a dejar la ciudad para establecerse en el MR.

Traen con ellos habilidades profesionales, de gestión, de oportunidad, estratégicas y de cooperación y trabajo en red. Los "nuevos" desarrollan su actividad desde cero, sin sentirse coaccionados por lo existente, mientras que los agricultores convencionales lo hacen trabajando dentro del marco del actual sistema,

lo que hace difícil la innovación y la apertura de nuevas oportunidades. En el plano de la cooperación, ocurre lo mismo al no tener contactos cuando llegan, se crean sus propias redes.

Los efectos que producirán pueden ser importante en el medio plazo si el sector sabe escucharlos, ya que introducen nuevos conocimientos o técnicas, desarrollarán modelos basados en usuarios finales, nuevos modelos de explotación más sostenibles, nuevos modelos de organización, e incrementarán la conexión entre medio urbano y local.

Las principales barreras para que puedan implantarse según ellos, son la excesiva burocracia (70%) el acceso a la tierra (50%), la obtención de ayudas públicas (45%), el acceso a financiación (38%) y otras como regulaciones, dificultades de comercialización, imagen de los agricultores...

Para superar estas barreras, han desarrollado técnicas como la diversificación (educación, recreación, restauración...), buscar mayor valor añadido (pedidos en granja, desarrollo de cadenas cortas...) desarrollo de una economía compartida (cooperativas, agricultura CSA (sostenida por la comunidad).

También se están desarrollando modelos que ayudan a los nuevos agricultores o ganaderos a instalarse, tales como la "agricultura progresiva" entrada en una explotación preexistente en la que el recién llegado va aprendiendo el oficio del titular, un "contrato de explotación" en el que parte o la totalidad de la las labores se contratan, una crow funding (o financiación colectiva) para un proyecto concreto o la CSA (financiación regular de un grupo de per-

sonas para que el agricultor les provea de productos determinados). Otras iniciativas son las incubadoras de empresas, las asociaciones entre propietarios y nuevos cultivadores, las plataformas de "granjero busca granjero" para encontrar relevos, contratos de cesión de una explotación mediante un pago mensual al propietario que puede incluir que éste siga viviendo en la granja y que lo cuiden, alquiler de explotaciones para ser explotadas por un grupo de consumidores y otras que combinan las anteriores propuestas.

En resumen, los neorurales, como colectivo, están aportando formación, juventud, conexión con el Medio Urbano, nuevas soluciones, innovación productiva, nuevas actividades y enfoques.

En España, las cooperativas están llevando a cabo experiencias muy interesantes, entre las que me permito destacar la de la cooperativa de La Unió, dedicada al sector de frutos secos. Conscientes sus directivos del abandono de tierras, explotaciones, falta de relevo y estudiadas sus principales causas, han desarrollado un programa que selecciona a un joven que quiera instalarse, luego a una finca abandonada y negocian con el propietario para la cesión de la finca. La nueva plantación la hace la cooperativa y el nuevo agricultor la trabaja. El propietario recibe de un 10 a un 15 % de la producción, el agricultor del 60 al 65% y el 25% restante lo retiene la cooperativa para pagar el asesoramiento (5%), otro 5% para un autoseguro y un 15% como costes de amortización y recolección.

En Rivadavia, Orense, la Cooperativa "La Costeira" se hizo un plan para incorporar jóvenes viticultores pero por las circunstancias de la propiedad del terreno etc, a tiempo parcial. Para ello se les buscó trabajo en empresas de la zona, se les dió facilidades para cubrir el capital social, se les financió a tipo preferencial y se les hizo un plan de viabilidad, pero este plan fracasó. Aprendiendo de lo hecho, la cooperativa compró tierras y las ofreció a sus socios, les cobra un alquiler con opción a compra y el cobro se realiza a partir de las liquidaciones de uva, para que el socio no desembolse dinero.

Estos ejemplos nos dan la idea de que nuevos aires están entrando poco a poco en el Mundo Rural y debemos estar atentos a sus resultados para imitarlos, mejorarlos y aplicarlos. No podemos estar quietos y tranquilos viendo pasar los días.

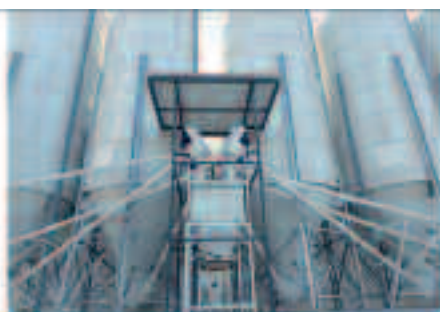
Sin jóvenes no hay futuro. ■

CONFERENCIAS IMPARTIDAS::

http://www.feedingtheworld.es/empresas-agroalimentarias/feeding-the-world/feeding-the-world-2018_65_1_ap.html



INGENIERÍA AL SERVICIO DEL
SECTOR AGROALIMENTARIO



PROYECTOS, MEDIOAMBIENTE, SOLICITUD DE LICENCIAS,
DIRECCIÓN DE OBRA, COORDINACIÓN DE SEGURIDAD



TRAMITACIÓN DE SUBVENCIONES
PUBLICADA CONVOCATORIA
DE AYUDAS FEADER 2019

[www.calidadagroambiental.com/
servicios/ayudas-y-subsuenciones/](http://www.calidadagroambiental.com/servicios/ayudas-y-subsuenciones/)

Parque Empresarial El Águila Coors,
Nave 14, C.P.: 50.180 UTEBO (Zaragoza)
Tel.: 978 704475 y 669 148773
pujadas@calidadagroambiental.com