

Agricultura

Revista agropecuaria

AÑO LI

NUMERO 601
JULIO-AGOSTO 1982

 **Campo-Caja**
"Su caja de campo"



Club Social Agrícola de...

 **CAJA DE AHORRO**
DE TOLEDO

**ESPECIAL REGION DE
CASTILLA-LA MANCHA**

*La Lactaria
Española, S.A.*

PRODUCTOS LACTEOS



AL SERVICIO
DE LA GANADERIA
ESPAÑOLA

Agricultura

AÑO - LI

NUM. 601
JULIO-AGOSTO 1982

Revista agropecuaria

PUBLICACION MENSUAL ILUSTRADA

Signatura internacional normalizada: ISSN 0002-1334

DIRECTOR: Cristóbal de la Puerta Castelló.
REDACTORES: Pedro Caldentey Albert, Julián Briz Escribano, Carlos García Izquierdo,
José A. del Cañizo Perate, Tomás Molina Novoa, Arturo Arenillas Assin, Sebastián

Fraile Arévalo y M.A. Botija Beltrán.

EDITA: Editorial Agrícola Española, S.A.

Domicilio: Caballero de Gracia, 24. Teléfono 221.16.33. Madrid-14.

PUBLICIDAD: Editorial Agrícola Española, S.A.

C. de la Puerta, F. Valderrama.

IMPRIME: COIMOFF. Campanar, 4. Teléfono: 256.96.57. Madrid-28.

DIAGRAMACION: Juan Muñoz Martínez.

SUMARIO

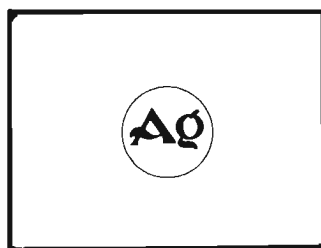
EDITORIAL: Castilla-La Mancha, eminentemente agraria	595
La noticia en el campo, "hoy por hoy", por Vidal Maté y Manuel Carlón	596
Región de Castilla-La Mancha	
- Política agraria regional, por Leopoldo Sepúlveda	603
- Política vitivinícola, por Ricardo Rodríguez	605
- Olivar, por P. J. Santolaya	610
- Cultivos especiales, por Ricardo Trujillo	617
- Sector Forestal, por M. Pérez Fernández	622
- Técnicas modernas de vinificación, por Jesús Moreno	624
- Mercocentro, por J. García-Yuste	627
- La mejora de la raza manchega, por J. Serna	629
- Queso manchego, por Pedro Duro	632
- Sanidad animal, por Protasio Angulo	634
- Sanidad vegetal, por J.B. Martín	636
- La mecanización agraria, por A. Laguna	638
- La Feria del Campo y Muestras de Castilla-La Mancha, por M. García de la Mora	641
COLABORACIONES TECNICAS:	
- El futuro de la comercialización agraria, por Pedro Caldentey	644
- Género Lupinus, por José Luis Jambrina	649
- Heterodea avenae en el cultivo del trigo, por M ^a Amalia Fijo de Lemus	653
- Razas bovinas asturianas, por Victoriano Calcedo	656
- Ganadería canaria, por A.V. Muñoz	660
CRONICAS: La Mancha, por J. de los Llanos.- Galicia (hormonas en ganadería; Semana Verde), por David Bayon.- Valladolid (II Feria del Vino de Castilla y León), por Luis San Valentín.- La Mancha (cosas del extenso y triste campo manchego), por J. de los Llanos ...	
672	
FERIAS, CONGRESOS, EXPOSICIONES...	675
LEGISLACION:	676
LIBROS Y REVISTAS:	679

SUSCRIPCION:

España 1.400 Ptas./Año
Portugal 2.000
Restantes países 2.500

NUMERO SUELTO O SUPLEMENTO

España: 150 ptas.



Combata con rapidez y persistencia los insectos y ácaros que dañan sus cultivos.

HOSTATHION se utiliza contra las plagas que dañan los cultivos de Citricos, Patatas, Algodón, Maíz, Avellanos y Remolacha.

**HOSTATHION: Cultivos sin plagas,
cultivos más rentables.**



MASS MEDIA


Hostathion


Es un producto de


Hoechst



Distribuidores:

 Unión Explosivos Río Tinto, S.A.
Paseo de la Castellana, 20
Tel. 225 17 00 - Madrid-1

 ARGOS Industrias Químicas Argos, S.A.
Pl. Vicente Iborra, 4
Tel. 331 44 00 - Valencia-3

 INSECTICIDAS **CONDOR**
Villanueva, 13
Tel. 225 45 84 - Madrid-1

CASTILLA-LA MANCHA

eminentemente agraria

Cuando se dice de un país que es "eminentemente agrario", caben ciertas reservas sobre el nivel económico y de desarrollo en que se encuentra dicha comunidad y el caso es que, Castilla-La Mancha, la región autonómica de la nueva división política-administrativa española, formada por las provincias de Toledo, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara y Albacete, es región muy agraria.

Porque el campo sigue siendo protagonista relevante de esta región. Un campo, por otra parte, limitado siempre por la dura climatología, continental y extremada, de la meseta, lo cual reduce la elección de los cultivos posibles y disminuye en exceso los rendimientos de los mismos.

En Castilla-La Mancha las mayores dedicaciones del campo son a los cultivos extensivos, como en Andalucía y Extremadura, pero con peores rendimientos. De ahí la atención, en esta edición especial de AGRICULTURA, al viñedo, que goza de prioridades tanto en extensión como en problemas. Le siguen el olivar y los cereales, ahora con el recurso barbechero del girasol, grandes cultivos de secano todos ellos que precisan puntuales lluvias y benignas temperaturas en períodos que aquí son todavía más críticas que en otras latitudes más favorecidas.

El ovino, otra prioridad de la región, refiriéndonos ahora a la gana-

dería, es también como un "cultivo extensivo" que aprovecha y se adapta a los recursos disponibles.

La región tiene, sin embargo, como válvula de escape, cultivos especiales, también derivados de la dureza e idiosincracia del medio e incluso ganadería especial, como la apicultura, que dan productos especiales (azafrán, ajo, esencias, miel, queso, etc.) que no escapan a la atención de nuestras páginas.

El contorno agrario de Castilla-La Mancha, por otro lado no tan anormal en nuestra piel agraria, tiene tras esta dureza productiva los mismos problemas que otras regiones "eminentemente agrarias", siendo el primero de ellos el de la comercialización. Porque la región produce calidades, como zona relativamente marginal que es, pero la calidad de un producto no tiene medida más exacta que la de su precio. El vino de un área productiva, por ejemplo se dice que es doble mejor que el de otra área si vale justamente el doble, aunque pequemos de tajantes en la expresión de la idea.

Las ferias manchegas pueden exaltar con orgullo y razón las bondades de sus productos, incluidos el vino y el aceite, pero entendemos hay necesidad de mejorar todavía esa calidad intrínseca y, al mismo tiempo, triunfar en el difícil arte de "saber vender".

Castilla-La Mancha que se ha quedado sin mulas en su campo, como índice del desarrollo agrario de

nuestros días, también se ha quedado con menos gente que antaño, lo que es bueno para la agricultura, y aún sería bueno para la región si los emigrantes del campo a la industria no hubieran tenido que traspasar las fronteras regionales.

A esta región, como a tantas otras, le interesa menos agricultores y mejor agricultura y, como muchos agricultores manchegos son pequeños, lo que tampoco es una desdicha, harían falta campañas de formación acentuando la enseñanza más que en las técnicas de cultivo, lo que es relativamente fácil, en las acciones de la gestión, de la empresa, del mercado, del comercio, de la industria, de la competencia, de la calidad, de la financiación, de los costes, diciendo siempre por supuesto la verdad, por amarga que sea. En este aspecto, las bodegas cooperativas, que son más que mayoría en su sector, tienen mucho que aprender.

AGRICULTURA quiere lo mejor para el campo manchego, al que dedica mucha atención y desea que esta edición ayude a la consideración de los problemas y a la búsqueda de soluciones. A cuantos han colaborado en este número, a la Junta de Comunidades y a los amigos manchegos, muchas gracias, advirtiéndoles que nuestras páginas quedan abiertas para cuantos quieran decir más cosas o responder a lo que aquí se dice.

LA NOTICIA EN EL CAMPO

“HOY POR HOY”

Con un calendario no inferior a 4 años

LIBERALIZACION DEL MERCADO DEL TRIGO

SE INICIARAN, POR FIN, LAS NEGOCIACIONES

Con unas reuniones en el FORPPA, para fijar un calendario de actuaciones, y en el SENPA, para un primer estudio de variedades y red de almacenamiento, se ha iniciado la cuenta atrás en el proceso para la liberalización del mercado del trigo. En contra de algunas voces alarmistas que surgieron durante las últimas semanas, la liberalización del trigo constituye un proceso, con un mínimo de duración de cuatro años, que se pretende realizar de una forma progresiva, con el fin de que no suponga traumas para los agricultores cerealistas. La liberalización del trigo es una actuación que, de entrada, causa una lógica preocupación entre los agricultores, pero que no debe significar ningún problema para el sector, siempre que el proceso se haga de acuerdo con las directrices en las que hoy están de acuerdo tanto la Administración como las organizaciones agrarias.

Durante los últimos dos años, en repetidas ocasiones se ha hablado, a niveles oficiales, sobre la necesidad de iniciar un proceso de liberalización para el trigo. Sin embargo, a pesar de los reiterados compromisos tal iniciación de las negociaciones se ha ido retrasando sin que por este motivo se hayan desencadenado tampoco grandes críticas. Finalmente, en las últimas negociaciones de precios se llegó a un acuerdo, en las medidas complementarias, para que en el plazo de varios meses se iniciasen conversaciones principalmente para la red de almacenamientos y la política de variedades.

UN CALENDARIO AMPLIO

De acuerdo con estos compromisos, Administración, organizaciones agrarias, almacenistas e industriales, celebraron una primera reunión en el FORPPA en la que simplemente trataron de marcar un calendario y una filosofía para abordar el proceso. De entrada, este calendario prevé la constitución en el mes de julio de mesas de trabajo en el SENPA para el

Dos temas prioritarios:
almacenamiento
variedades

Sin fuerza cooperativa
Objetivo: evitar el suicidio

estudio de la red de almacenamiento y de las diferentes variedades.

Contando con que estos trabajos experimenten avances importantes, para el mes de septiembre está prevista la aprobación de una propuesta sobre variedades para la campaña 1983/84. Para el mes de octubre estarán finalizados los trabajos sobre la mesa de almacenamiento. En noviembre deberá prepararse y aprobarse un documento sobre directrices generales para la liberalización y finalmente, en diciembre, se espera preparar la legislación básica sobre este tema para su remisión al Gobierno.

A la vista de las dificultades que entraña estas actuaciones en el mercado del trigo, parece que el calendario está bastante apretado siendo difícil que, en cuestión de unos meses, se recuperen actuaciones que debieron haberse iniciado hace algún tiempo.

Sobre política de variedades, por parte de la CNAG ha sido presentada a la mesa del SENPA un informe en el que se hace un estudio sobre los diferentes tipos de trigo, su aceptación o demanda por los industriales y las zonas donde es recomendable su cultivo.

En relación con la red de silos, la situación es más difícil y es preciso llevar adelante negociaciones con la Administración para determinar el papel que han de jugar los silos que posee el SENPA, la utilización que han de hacer los mismos, los agricultores y las posibilidades que tiene el cerealista para ir montando su propia organización comercial en el mercado. Antes de que se celebren en el SENPA estas mesas negociadoras sobre la red de silos, son varias las firmas multinacionales del mercado del cereal las que han iniciado la instalación de una infraestructura en algunas de las zonas trigueras más impor-

tantes del país como sería Andalucía y Tierra de Campos. En este sentido, las grandes firmas van por delante de este proceso oficial de liberalización, el cual sólo podrá realizarse con garantías de que no habrá traumas para el sector, si el agricultor pasa a ser principal protagonista del mercado. Liberalizar el mercado, sin este paso previo de organización entre los cerealistas, podría significar dejar al agricultor en manos de los monopolios. Este proceso es ciertamente difícil contando sobre todo con la escasa fuerza que tienen las organizaciones cooperativas de los cerealistas y sobre todo la escasa atención que hasta la fecha se les ha prestado. En este campo, a diferencia de otros sectores como el vitivinícola, hay que partir casi de cero, aunque ello no debería ser motivo de gran desencanto si tenemos en cuenta cuál es la fuerza teórica de las cooperativas de vino y la fuerza real. En el cereal quizá es posible partir de cero con unas bases más realistas para que el productor luché por controlar el mercado.

LIBERALIZAR POR FASES

Con un Servicio Nacional de Productos Agrarios, funcionando como salvaguarda del agricultor desde la década de los 30, realmente no es fácil su sustitución y por ello el proceso debe hacerse de forma progresiva para que el cerealista en ningún momento se sienta desamparado. La desaparición del SENPA en ningún caso, si se pretende una evolución suave, debe significar el más mínimo vacío para el agricultor, en sus actuaciones comercializadoras para el trigo. Por este motivo, es fundamental que, en este proceso de liberalización, se trate de conseguir una fuerte red comercial en manos de los agricultores, al margen de que persistan las que hoy funcionan como tales en manos de la industria.

Este proceso es difícil y por ello, según el primer borrador elaborado por la Administración pero que no tiene nada de definitivo, se realizarán diferentes fases.

La primera deberá negociarse para la campaña 1982/83 y en la misma las directrices, deberán ir, entre otras por las siguientes vías. Continuando con las actuaciones de los últimos años, deberá aumentarse y facilitarse la compraventa simultánea, que en esta campaña se quería llegar ya, hasta el 50 por cien de toda la cosecha. De esta manera se llegaría a un mayor acercamiento entre agricultor e industrial. Como señalábamos anterior-

Por
Vidal MATE y
Manuel CARLON

mente, en este primer periodo, deberá concretarse una nueva clasificación de variedades y el inventario de la red de almacenamientos, fomentando la utilización de los existentes por los agricultores o la construcción de otros nuevos. En esta primera etapa es igualmente importante el fomento del *asociacionismo agrario* para que el sector pueda conseguir un papel importante en este mercado.

La segunda fase de este proceso se realizará en la campaña 1983/84 y en la misma se pretenden dar ya algunos pasos más hacia adelante. De entrada se quiere suprimir el monopolio de la compraventa del trigo por el SENPA; habría una desaparición de la tipificación del trigo a efectos del precio de garantía. El SENPA mantendría sus funciones de compra y venta al igual que sucede ahora con la cebada. El periodo de compras en garantía sería sólo hasta diciembre y se tratarían de fijar unos márgenes comerciales adecuados en las actuaciones del SENPA. Finalmente, en una tercera etapa, cuya duración y tiempo estaría en función de nuestro ingreso en la CEE, se iría a la supresión del comercio de Estado, adaptación de la normativa y regulación del mercado interior a la comunitaria, etc.

Este proceso, aunque a primera vista parece largo, la realidad es que está ahí y es preciso afrontarlo con rigor. El SENPA ha significado mucho para los agricultores de este país y su modificación siempre conlleva riesgos, sobre todo teniendo en cuenta la situación de los miles de pequeños agricultores que carecen de la más mínima organización de cara al mercado. La liberalización del mercado del trigo en ningún caso puede significar el no asegurar para los agricultores unos mínimos de renta por sus productos. Pero la principal batalla a librar está en el campo de la participación en el proceso comercial, en lucha con los grandes intereses que existen en el sector. Liberalizar sin haber asentado fuertemente esos pilares, sería un suicidio para los cerealistas.



Siempre por estas fechas
No entraron las 20.000 Tm de patatas que se querían
importar

LA PATATA: UNA GUERRA QUE NO ESTALLO

En lo que va de año, al margen de algunas manifestaciones esporádicas de protesta por la sequía y las amenazas de algunas organizaciones, la patata estuvo a punto de provocar en las últimas semanas una guerra de reivindicaciones de alcance incalculable. A diferencia de otras ocasiones, en este caso, la noticia de amplia significación ha estado en la guerra que no estalló y en el difícil equilibrio que en la misma deberían haber hecho distintos políticos en momentos preelectorales como los actuales. La patata, que fue una primera chispa en la gran guerra agraria de hace seis años en tierras de Rioja, en esta ocasión ha quedado simplemente como un intento cuyos primeros humos fueron apagados rápidamente por los responsables del Gobierno.

Ante una situación de precios ciertamente elevados en origen, sobre todo en el mes de mayo, cuando las patatas superaron en el campo las 50 pesetas, responsables del Ministerio de Economía y Comercio decidieron la importación de una cantidad máxima de 20.000 toneladas, con el fin de conseguir flexionar los precios. Esta decisión se mantuvo en un relativo secreto entre las posibles firmas importadoras.

Sin embargo, pasadas algunas semanas, la noticia de la posible importación de patata llegó a las organizaciones agrarias desde donde faltó tiempo para realizar duras críticas contra la Administración y el Gobierno, por lo que entendían significaba un intento para arruinar a los agricultores de unas zonas que trataban de conseguir con la patata lo que no habían obtenido por culpa de la sequía. Diversas organizaciones del sector fueron unánimes al denunciar la medida y advirtieron al gobierno sobre las posibles consecuencias que tendría la operación de importación. Aún más, diversos parlamentarios de UCD, cuyos votos están de manera importante en el campo de estas provincias, pidieron explicaciones al Presidente

del Gobierno a quien solicitaban paralizar la autorización.

En cuestión de unos días, la patata se convirtió, una vez más, en bandera de reivindicaciones agrarias a la que se agarraron los agricultores de numerosas provincias, mientras constituía también un duro problema para responsables del Gobierno.

Tras dos años de permanente deterioro de las rentas en el campo, sin que paralelamente haya aumentado el nivel de conflictividad en el sector, la guerra de la patata venía a significar un punto concreto en el que apoyarse el sector para lanzar a la Administración todas las reivindicaciones que tiene pendientes durante este largo periodo.

En las circunstancias actuales, lo que podía haber sido una protesta generalizada del sector agrario, constituía un test cuyas consecuencias, a nivel político y sobre todo contando con las zonas donde se habría producido, podía haber acarreado graves problemas para el partido en el Gobierno.

La guerra de la patata por unas importaciones se quedó, por esta vez, en las notas oposición en la prensa de los agricultores. Sin embargo, contando con el malestar existente en el campo, no sería difícil que cualquier día y por cualquier otro producto, donde la protesta fuera fácil y sobre todo generalizada, brotasen críticas duras contra la gestión del Gobierno.

En este caso concreto, de las 20.000 toneladas de patata que se pretendían importar, solamente se habían dado licencias para 750 Tm, de las cuales no ha entrado ninguna en el país, ante los altos precios que mantiene también en los mercados exteriores. La oportunidad de la importación quizá hubiera estado en el mes de mayo, pero nunca en julio cuando comienza a salir al mercado el grueso de la patata de media estación. Paralelamente hay que considerar también que los

precios del producto han estado muy elevados, incluso por encima de las previsiones más optimistas de los agricultores.

Sin embargo, con estas condiciones por delante, sigue siendo injustificable el que las actuaciones del Ministerio de Comercio, como en este caso, lleguen solamente en base a rumores o filtraciones a los posibles agricultores afectados.

La guerra de la patata que no llegó a nacer, surgía de un lado contra esta forma de hacer las cosas, escasamente transparente y con afanes de "choque" con que se sigue actuando desde la Administración... aunque la patata, una vez más, iba camino de convertirse nuevamente en bandera y confluencia de las reivindicaciones agrarias.

LA PATATA EN CIFRAS

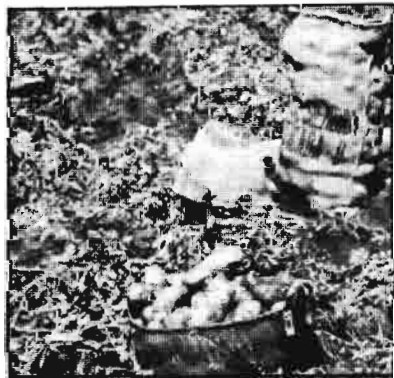
La producción de patata extratemprana durante la actual campaña se ha elevado a 94.500 toneladas frente a las 86.000 conseguidas en 1981.

Por el contrario, en temprana, la cosecha en 1982 fue solamente de 629.000 toneladas frente a las 725.000 del año anterior. En total, en ambas producciones en balance de este año es de 723.000 toneladas frente a las 814.000 de 1981.

Esta circunstancia ha dado lugar a los buenos precios tenidos por el producto durante la pasada primavera e incluso en el mes de junio al haber retardado la sequía la saca de la de media estación. Sin embargo, a nivel de toda la campaña, se espera que la producción tenga unas cifras similares.

En patata de media se esperan recoger 2,8 millones de toneladas, cifra casi igual a la de 1981. Finalmente en patata tardía no existen previsiones finales aunque se espera se coloque en torno al 1,9 millones de toneladas de 1981.

La guerra de la patata ha quedado aplazada por el momento para el próximo año si nadie remedia que se amplíen en exceso las superficies de siembra ante los buenos resultados obtenidos hasta la fecha.



CON LOS MUNDIALES LLEGARON LOS EXCEDENTES DE VACUNO

Se busca:

- Más agilidad en la normativa
- Un mayor automatismo

Conseguir un mayor automatismo en las actuaciones para la regulación del mercado, constituye uno de los principales objetivos de la regulación de carnes para la próxima campaña, según el Decreto aprobado por el Gobierno. Aunque los niveles de precios no han respondido a las peticiones de los ganaderos, los baremos fijados se consideran aceptables, teniendo en cuenta que el precio de garantía para el vacuno tuvo una subida del 17,60% en las últimas negociaciones, mientras el del porcino lo hacía en un 11,29 Por ciento.

Sin embargo, si los niveles de precios son importantes para los ganaderos, a la hora de mantener sus rentas, no menos interesantes son los mecanismos de regulación de cara a conseguir unas actuaciones ágiles, y a su debido tiempo, para evitar tanto situaciones al alza como, sobre todo, a la baja. Durante las últimas campañas, la experiencia en este sentido ha sido realmente nefasta. Situaciones de precios hundidos en origen, sobre todo en porcino, permanecían incluso durante varios meses ante la "imposibilidad" de llegar a un acuerdo entre industriales y el FORPPA para la retirada de canales. En estas circunstancias, los ganaderos veían semanas y semanas cómo sus precios no levantaban cabeza, mientras sectores industriales seguían realizando compras a los niveles más convenientes.

En el caso contrario, con precios elevados, la situación presentaba también, en ocasiones, características similares, no habiendo existido una transparencia en las entregas, canales retiradas, etc... lo que en definitiva perjudicaba también al sector.

Ante estos problemas, uno de los objetivos más importantes en esta regulación de campaña era el conseguir un mayor automatismo en las actuaciones que acometiera la Administración. Para ello, este Real Decreto autoriza al FORPPA para formalizar convenio con empresas cola-

boradoras desde el principio de campaña. De esta manera se pretenden fijar las reglas del juego para toda la campaña, evitando así los problemas y las disputas que tradicionalmente se producen para cada actuación, lo que hacía perder eficacia a las operaciones reguladoras.

En vacuno, el decreto marca un precio de garantía de 314 pesetas; el de intervención inferior en 328 pesetas; el indicativo en 346 pesetas y finalmente el de intervención superior en 366 pesetas.

A efectos de regulación del mercado, el Decreto contempla ayudas para el almacenamiento privado de canales y restituciones a la exportación o para su envío a Canarias, Ceuta y Melilla, cuando el precio testigo se sitúe en un nivel inferior al 102 por ciento del precio de intervención inferior. En el caso de que el precio testigo estuviera por debajo del de intervención inferior, el FORPPA mantendrá abierta con carácter permanente, la compra de canales.

En el caso contrario, para regular el mercado al alza, el FORPPA podrá poner a la venta carne congelada en el mercado cuando el precio testigo alcance un nivel superior al 98% del precio de intervención superior. Cuando el precio testigo rebase el precio de intervención superior, el FORPPA sacará al mercado la carne necesaria hasta conseguir que los niveles de cotización se sitúen en torno al precio indicativo.

En el caso del porcino, los niveles de precios son de 138 pesetas como garantía; 145 pesetas para el de intervención inferior; 160 como precio indicativo y 180 pesetas para el de intervención superior.

De cara a la regulación del mercado de porcino se concederán ayudas para el almacenamiento privado de canales o apoyos a la exportación, cuando el precio testigo se sitúe a un nivel inferior al 103 por ciento del precio de intervención inferior. Si el testigo descendiera por debajo del de intervención inferior, el FORPPA, al

igual que en vacuno, mantendría abierta la compra de canales con carácter permanente.

En un mercado al alza el FORPPA pondría a la venta carne congelada cuando el precio testigo alcanzara un nivel superior al 97% del precio de intervención superior, pudiendo sacar más carne de regulación cuando el precio testigo rebasara el de intervención superior.

De acuerdo con este Real Decreto, los niveles de reservas en vacuno serán de 25.000 toneladas, mientras que en porcino serán de 35.000.

Para el ovino, continúa en estudio el Plan de Mejora para la organización productiva de este sector.

SOBRA CARNE

La regulación de la campaña de carnes entró en vigor el pasado 1 de julio y prácticamente, desde ese mismo día, la Administración hubo de aplicar las medidas reguladoras para la producción de vacuno con un mercado totalmente hundido.

Frente a algunas posiciones interesadas, que habían llegado a hablar de déficit de carne en los campeonatos mundiales de fútbol, por eso de los visitantes, la realidad ha sido que estas fechas han coincidido con el hundimiento de las cotizaciones. Como en el terreno deportivo, para el sector de vacuno, los mundiales han sido también un fracaso para quienes esperaban una rápida subida de las cotizaciones.

Con un precio testigo por debajo del de intervención inferior, el FORPPA abrió, desde principios de campaña, la operación de compra de canales como preveía el Decreto y paralelamente se inició la búsqueda de mercados internacionales para colocar alguna partida de los graves excedentes que gravitan en el mercado. La situación de la producción de vacuno pasa en estos momentos por una posición delicada. Dejando a un lado el fracaso de los mundiales, lo preocupante es que en los últimos años de crisis económica, los niveles de consumo se han reducido de una forma notable, de unos 14 kilos a solamente 10 por habitante y año, caída cuya recuperación no parece posible a corto plazo.



Epoca de Decretos reguladores de campaña

LOS GANADEROS LO VEIAN PEOR

• Precios de entrada escalonados para los cereales-pienso

Zanjando la polémica y las fuertes dificultades que habían existido entre los agricultores y los ganaderos para la fijación de los precios de entrada para los cereales pienso, el Gobierno ha señalado las nuevas cotizaciones que estarán en vigor hasta el 31 de diciembre.

Teniendo en cuenta las circunstancias de la actual cosecha, y los riesgos que ofrecía la sequía en las principales zonas productoras, la Administración decidió fijar en el Decreto de campaña unos precios de entrada solamente hasta el pasado 15 de julio. A la vista de la evolución de la campaña se estudiaron nuevas cotizaciones sin que organizaciones agrarias y Administración consiguieran un acuerdo. Las posiciones iban desde la petición de congelación, que hicieron algunas sectoriales, como otras generales que solicitaban subidas moderadas. Al final, el Gobierno ha optado por unos precios que en alguna medida vienen a contemporizar con las posiciones ganaderas.

Así, para el *alpiste*, el precio es de 30,50 pesetas, ha sido incrementado hasta las 31 pero hasta finales de año.

En *mijo*, el incremento ha sido de 30 céntimos, situándose el precio de entrada hasta diciembre en 18,55 pesetas.

En *cebada y sorgo*, entre el 16 de julio y el 22 de este mismo mes, el precio será de 17,55 pesetas, lo que supone un incremento también de 30 céntimos. Desde el 22 de julio hasta final de año el precio será de 17,80 pesetas.

Por último, en *maíz*, han sido fijadas varias escalas partiendo de las 17,75 pesetas, que había hasta el 15 de julio. Hasta el 22 de julio fue de 18 pesetas; del 22 al 29 de julio de 18,20 pesetas; del 30 de julio al 4 de agosto de 18,40 pesetas y hasta finales de diciembre de 18,60 pesetas.

Antes del 1º de enero se aprobarán los nuevos precios que figurarán hasta finales de campaña.

Con esta decisión de la Administración se pone punto final por ahora a la polémica que fundamentalmente venían manteniendo algunas organizaciones sectoriales ganaderas, para quienes, en unos precios de entrada altos, veían un grave encaramiento del producto.

CARNE DE POLLO

Otra campaña de compromiso

Al igual que sucediera con los huevos, y ante el retraso en la puesta en marcha de los correspondientes reglamentos para el sector, el Gobierno aprobó una nueva campaña para la regulación de la producción y comercialización de la carne de pollo. Esta nueva normativa no supone prácticamente ninguna innovación respecto al Decreto de la campaña anterior, salvo en lo que se refiere a los niveles de precios, y constituye simplemente una medida del Gobierno para cubrir sus compromisos en materia reguladora.

Al igual que para los huevos, las subidas aprobadas por este Real Decreto están por debajo de esta media del 12,14 por ciento, que se aprobó en las últimas negociacio-

nes de precios, habiéndose aprobado un incremento de solamente el 8,5 por ciento.

Los niveles de precios que fija este Real Decreto de campaña son los siguientes: precio de protección al consumo, 156 pesetas; precio indicativo o de orientación a la producción, 144 pesetas; precio de intervención, 124 pesetas y finalmente el precio base de intervención en 115 pesetas frente a las 106 de la campaña precedente.

Este Real Decreto estará en vigor hasta la aplicación de lo dispuesto en el reglamento sectorial para la carne de ave, aprobado hace ya más de medio año, pero que no acaba de ponerse en marcha.

Sector Vitivinícola

¡QUE VIENE LA COSECHA!

La política vitivinícola, reflejada en las sucesivas regulaciones de Campaña, parece no haber dado el resultado apetecido. Se hacía necesario un cambio de rumbo y a partir de la negociación de precios agrarios de Abril, los grupos de trabajo han elaborado una serie de documentos que permitieran elevar al Gobierno una propuesta concreta, como base de trabajo y directrices a seguir en un futuro.

El primer documento elaborado, causó cierto temor en algunos medios del sector vitivinícola, quizás por la contundencia de las nuevas expresiones que se utilizaban en el documento. "Destilaciones de choque", "precio disparo", "pago por calidades", etc., intentaban aportar ideas nuevas para mejorar la regulación del mercado.

Posteriormente, el FORPPA elaboró otro documento para su presentación al Gobierno. Lo sometió al criterio de las Organizaciones Agrarias y no pareció tener mucho éxito a la vista de las declaraciones efectuadas a la Prensa por CNAG, CNJA y la FTT.

Aunque lo más conveniente hubiera sido tener definida la política, que a medio y largo plazo se iba a seguir, el hecho es que se ha llegado a la discusión de la nueva Regulación de Campaña sin que esté enmarcado en un planteamiento general del sector.

La Campaña viene fuerte. Por los datos que tiene la Administración la cosecha puede

transformarse en más de 40 millones de Hectólitros. El conocimiento de esta próxima producción ha dado como resultado el hundimiento de los precios. Las cotizaciones en Badajoz y Mancha rondan las 127 ptas/Hgdo. Para enfrentarse a esta situación, los planteamientos cara a la regulación 82/83 se mueven entre nuevas fórmulas y siglas.

Esta Regulación no se trata solamente de que pueda ser "puente" entre las regulaciones habidas hasta ahora y las del nuevo programa, sino que, además, el carácter excedentario de la Campaña que se avecina —asegura la Administración— aconseja estos cambios para evitar un hundimiento de los precios que realmente reciba el viticultor.

La nueva filosofía que se pretende establecer, comienza con una "entrega obligatoria de regulación E.O.R." que será pagada por el SENPA a un precio inferior al de garantía. Esta E.O.R. dará derecho a una entrega, de igual volumen y a precio superior al de garantía, llamado R.G.C. (Régimen de Garantía Complementario). Este precio superior al de garantía, será el que influya en el mercado, de tal forma que una vez eliminados la mitad de los excedentes, el precio de la entrega complementaria de la tónica del mercado.

El problema que se presentará es que el Decreto deberá aclarar qué bodegas o zonas deberán entregar obligatoriamente al SENPA un porcentaje de su producción. La E.O.R.

deberá cumplimentarse antes del 1º de Enero del 83.

Otro tema conflictivo será el del precio de la R.G.C. que sumando a la Entrega Obligatoria de Regulación, dé una media aceptable.

El criterio del Grupo de Trabajo, formado por todas las partes implicadas en el sector, es el de no generalizar esto a las zonas menos conflictivas en producción, como la de Rioja.

Con respecto a las inmovilizaciones, se estudian las causas de que no se utilicen por las Cooperativas y S.A.T. los créditos para la inmovilización. De los 1.500 millones que tiene el SENPA para este tema, sólo han sido utilizados 300 millones, por lo que, en esta Campaña se prevén anticipos a corto y largo plazo. La importante variación introducida en estos anticipos, cuyo interés será del 9 por ciento, radica en que el crédito se podrá pedir en el mismo momento en que la uva esté en bodega. Es muy probable que el anticipo ronde las 11 ptas/litro.

La E.O.R. rondará entre las 110 y 115 ptas/Hgdo, mientras que la R.G.C. tendrá que aproximarse a las 155-160 ptas/Hgdo para que la media aritmética dé el precio de garantía estipulado.

A pesar de la poca aceptación que tuvieron los Documentos anteriores, éste tiene que tener el beneplácito de las Organizaciones Profesionales, porque ya no queda más tiempo. La vendimia está aquí y va a ser muy superior a la del año anterior.

Sector Lácteo

UN TOQUE DE CALIDAD

A nivel de expertos, parece inevitable el sacrificio del sector lácteo español ante la cualificación y niveles competitivos de los excedentes comunicativos. A nivel de consumidores existe el convencimiento de que las industrias del sector lácteo no se exigen a sí mismas demasiado a la hora de deleitar a sus clientes.

Posiblemente, para ir saliendo de esta pesadumbre, el tema más tratado en los últimos días, en este sector, es el de la calidad de la leche. En tal sentido y supervisadas por la Administración, se vienen sucediendo en Madrid una serie de reuniones de un grupo mixto industriales/ganaderos. La razón de este grupo de trabajo es la confrontación de ideas cara a conseguir un profundo cambio en el sistema comercial de este sector.

La conclusión a la que se ha llegado es la de ir acercándose al sistema francés, constituir una interprofesional que fije las normas, formas y maneras en las que se recogerá y pagará la leche, bajo directrices oficiales.

Es de alabar esta nueva actitud. Industriales y ganaderos han llegado a la conclusión de que son ellos mismos quienes tienen la posibilidad de resolver sus problemas.

En la campaña 80/81, fue cuando la Administración se decidió a dar el paso de elevar a 3,2 el mínimo de materia grasa por litro de le-

che. La protesta de los ganaderos, estuvo más en función del pago por esa calidad, que por la pretendida imposibilidad de conseguir ese nuevo porcentaje.

Porque ocurre que, a los ganaderos, se les descuenta del precio oficial, cuando:

—El extracto seco total es menor del 11,4 por ciento.

—La densidad es inferior a 1030 gramos/litro.

—Cuando la acidez es superior a 18º Dornic.

El extracto seco total es la suma de los porcentajes sólidos que tiene la leche (principalmente grasa, proteínas, lactosa y sales minerales) y al ganadero solo se le prima el porcentaje que supera el 3,2 por ciento en peso.

Como, además, el extracto seco que, a efectos de descuento se considera, viene dado por una fórmula en la que el E.S.T. está en función de la grasa y densidad, pues al ganadero se le descuenta por tres razones y se le prima por una. Cuestión ésta que a los pocos ganaderos capaces de enterarse de que esto se hace así les lleva a proferir todo tipo de insultos.

Si a esto añadimos el reconocimiento, por parte de la Administración, de que algunas (sólo algunas) industrias no parecen proclives a primar la grasa, queda claro el interés de este de-

mocrático acercamiento entre Industriales y Ganaderos para buscar, solos, soluciones viables.

Es importante reseñar que a bastantes industrias no les interesa la grasa. Es éste un producto de difícil comercialización y solamente a las que son colaboradoras del FORPPA puede serles rentable pagar la prima por calidad en materia grasa. Estas empresas tienen una financiación y unas ayudas a la exportación que les puede hacer interesante recomensar la calidad.

La gran diferencia entre la calidad y exigencias de nuestro mercado y la del europeo, no tienen más remedio que ir desapareciendo. El acercamiento entre industriales y ganaderos para buscar soluciones, dejando a un lado viejos rencores, sin duda, un toque de calidad.

El Estatuto de la Producción Lechera puede conseguir que la ganadería de vocación láctea pueda iniciar una evolución deseada por todos. El precio de garantía del litro de leche, desde el primero de septiembre del presente año, hasta el 31 de Agosto del 83, será de 25,75 ptas/litro. Tanto el precio como el período de vigencia parecen satisfactorios para la Industria.

Si se consigue la creación de Comisiones Interprofesionales por regiones y en ellas se llegan a acuerdos permanentes, el sector ganadero podrá ir perdiendo el miedo a la losa comunitaria.

REGION DE



CASTILLA-LA MANCHA

Tradicional
FERIA DE SAN MATEO
• Según O.M. de 20-5-1.958
**FERIA INDUSTRIAL
AGRICOLA Y GANADERA**
- I FIAGA -



Del 17 al 22 de Septiembre - 82.

**Informes y reservas de stands,
telefonos:~925. 80.08.67 y 80.53.00.**

**Excmo.
AYUNTAMIENTO de
TALAVERA de la REINA**



EL 15 POR CIENTO DE ESPAÑA

La Región Castilla-La Mancha, formada por las provincias de Albacete, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara y Toledo, se encuentra situada en el centro de la geografía nacional y todo su territorio está incluido dentro de la submeseta Meridional.

Abarca una superficie de 79.226 kilómetros cuadrados, que equivalen al 15,70 por ciento de la superficie nacional, ocupando en extensión, el tercer lugar en España por regiones, precedida de Castilla-León y Andalucía.

Castilla-La Mancha es una región eminentemente agraria, con una climatología extremada, de grandes periodos de aridez que limitan grandemente sus posibilidades productivas.

Dentro del valor añadido bruto, a nivel nacional, la aportación regional es de 12%. Desglosada la cifra en los parciales regionales, la agricultura supone un 61%, la ganadería el 33%, y el 6% restante hay que aplicarle al sector forestal.

Unas reflexiones serias sobre la Agricultura de Castilla-La Mancha, ha de pasar por la fijación de la situación actual y las constantes que la comportan. Estas son:

DEGRADACION DEMOGRAFIA

Se ha llegado, en algunas zonas, a límites casi absolutos de despoblación. La emigración en Castilla-La Mancha, ha sido muy elevada; el envejecimiento de la población, fuerte; y en la actualidad, la vuelta de los jóvenes y la imposibilidad de emigración a zonas industrializadas o al exterior, obliga a una creciente emigración temporal.

SITUACION ECONOMICA POCO SATISFATORIA

Los ingresos del sector agrario, aunque crecientes, lo son menos que la inflación en los diez últimos años.

POCA ESPECIALIZACION DE LAS PRODUCCIONES AGRICOLAS

La región ofrece: un exceso de oferta en vinos, unas producciones masivas en productos con precios regulados, escasa tipificación, poca distinción de calidades, escasas industrias de transformación y mínima actividad en comercialización de los productos agrarios.

* Titular del Departamento de Agricultura de la Junta de Comunidades Castilla-La Mancha

A problemas propios, soluciones propias

POLITICA AGRARIA REGIONAL

por: Leopoldo Sepúlveda Muñoz*



REGION DE CASTILLA-LA MANCHA

EXISTENCIA DE UNAS DEFICIENTES ESTRUCTURAS

Gran número de empresas o explotaciones agrarias son inviables. Más del 60% de las explotaciones no superan las 10 Ha. Estas explotaciones, unen a sus escasas superficies una baja dotación económica.

DEBIL NIVEL DE FORMACION AGRICOLA

Es escaso el número de empresarios-profesionales y existen dificultades crecientes para ampliar y actualizar los conocimientos. También es notorio el débil número de alumnos y pocos ciclos de enseñanza, complicado por la necesidad de nuevas técnicas y la necesaria incorporación de los jóvenes a la dirección de las explotaciones.

OBJETIVOS Y ACCIONES

El Departamento de Agricultura de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, se encontró el campo manchego en esta situación, y desde esta perspectiva tuvimos que iniciar y pensar en soluciones propias para los problemas propios. Nuestro mundo agrario, el de Castilla-La Mancha, tiene sus soluciones. Soluciones llevadas mediante acciones coordinadas de los departamentos interesados en el campo y de los propios agricultores. Valga, a manera de ejemplo, las acciones emprendidas para solucionar la problemática vinícola o la Denominación de Origen del queso manchego, en las que el Departamento y los sectores respectivos han actuado en equipo. Y para que esta participación y la posibilidad autonómica sea lo más positiva posible, es necesario que el agricultor tenga organizaciones sectoriales, movimientos cooperativos o asociaciones agrarias, que generen decisiones económicas importantes, que no signifiquen sucursales de los centralismos económicos del país.

El Departamento de Agricultura será responsable de la puesta en marcha del desarrollo rural de las distintas zonas de Castilla-La Mancha, contando en todo momento, como hasta ahora se ha venido haciendo, con la colaboración de los sectores. La autonomía debe de ser algo más que la descentralización administrativa y ha de pasar por las distintas zonas y comarcas, claramente diferenciadas de la región. Comarcas, sectores agrarios y Departamentos en la defensa de la problemática sectorial agraria.

Soluciones propias, que el Departamento de Agricultura, se planteó a través de cuatro objetivos prioritarios:

– Mejora de la renta familiar y del hábitat rural.



– Promover un máximo de explotaciones viables.

– Incorporar un número máximo de jóvenes para evitar la desertización.

– Reducir las diferencias entre las diferentes comarcas o áreas de la Región, así como entre distintos sectores.

A la vista de las producciones actuales de la Región, de la estructura productiva y de la tendencia del mercado, los instrumentos a manejar habrán de poder desarrollar su acción según las tres direcciones básicas:

– Incremento de las producciones por superficie útil.

– Tipificación y mejora de la calidad, amparadas por las Denominaciones de Origen.

– Incrementos del valor añadido, en base a una Comercialización e Industrialización a realizar por los propios agricultores o al menos en las zonas de producción.

Los instrumentos son:

PLANES AGRARIOS

– Desarrollo de producciones de alto rendimiento por hectárea (horticultura, cultivos singulares, doble cosecha, etc.).

– Ampliación de las producciones forrajeras y ganaderas.

– Puesta a punto del mayor número de nuevas técnicas (ensilaje, riego, mecanización de cultivos, acuicultura, etc.).

– Ampliación y mejora de la comercialización y desarrollo del cooperativismo y asociacionismo.

– Fomento de empresas de servicios agrarios (mecanización, informática, contabilidad, etc.).

– Capacitación agraria de jóvenes y formación empresarial de adultos.

– Intensificación de acciones de Desarrollo Comunitario, Economía Doméstica y recursos extra-agrarios.

– Programas de Terciorización del Medio Rural.

INDUSTRIA Y SERVICIOS

– Plan Regional de Industrias Alimentarias.

– Plan Regional de Aprovechamiento de los Recursos Minero e Hidráulicos.

– Plan Regional de Intercomunicación por carreteras y ferrocarril.

– Planes Especiales Comarcales.

HACER REGION

Hemos apuntado un examen de reflexiones del sector agrario. Se indicaron, en parte, sus problemas, fijamos objetivos, apuntamos las tres direcciones básicas y los instrumentos a manejar. Qué duda cabe que, desde el nuevo hecho histórico de la Autonomía de Castilla-La Mancha, es desde la Junta de Comunidades, a través del Departamento de Agricultura y a través de la política sectorial, donde se deben plantear las soluciones del sector agrario.

Estas soluciones, no pueden venir, y así lo indicábamos más arriba, exclusivamente dadas por un solo Departamento del Gobierno Regional, sino que tienen que ser consecuencia de una perfecta coordinación y trabajo en común de los Departamentos afectados y de los propios agricultores.

Indudablemente, al llegar a este modo operativo es difícil, en esta Región, donde el sentimiento regional es mínimo, con existencia de una clara inercia a solucionar cada provincia sus problemas, a veces, hasta cada comarca, olvidando que éstos, aún afectando exclusivamente a unas determinadas provincias o comarcas, forman parte del contexto de problemas e intereses de toda la Región.

Podremos hacer Región si reconducimos los problemas e intereses a través de la Junta de Comunidades, órgano coordinador y ejecutor del Gobierno de la Región, que cuenta con los Departamentos a los que se van transfiriendo los servicios de la Administración Central, para la ejecución y solución de la problemática regional. ■

POLITICA VITIVINICOLA

Problemática y soluciones en Castilla-La Mancha

Ricardo Rodríguez Rodríguez*



GENERALIDADES

El sector vitivinícola nacional se encuentra inmerso en la actualidad en una grave crisis como consecuencia principalmente, aunque no faltan otras causas, de las cosechas excedentarias habidas en las campañas 1979/80 y 1980/81; si la actual 1981/82 puede considerarse como una campaña de producción media, no por ello ha sido un respiro de problemas, ya que aún no se han asimilado plenamente los stocks procedentes de las dos mayores cosechas del siglo, en un mercado incapaz de absorber producciones superiores a 40 millones de Hl.

Paulatino incremento de las producciones, por mejora de los medios técnicos utilizados, aumento en la superficie de plantaciones con la entrada en producción de nuevas zonas carentes de voca-

ción vitivinícola y una patente recesión en el consumo por motivos diversos (entre los que pueden citarse: especial sensibilidad del mercado ante la adulteración de los alimentos, crisis económica e indiscriminadas campañas contra el consumo vinico), están dando lugar a que las intervenciones del Estado sean cada vez más necesarias en el sector, aunque la efectividad para la consecución de los fines deseados deje mucho que desear, no sólo par el contribuyente sino incluso para el propio productor de vinos.

Los precios del vino se han movido a lo largo de esta campaña, a punto de terminar, en torno al precio de garantía, con diversas detenciones en la adquisición por el comercio mayorista, buen conocedor del mercado, y a la espera del rumbo que tomaban los diversos acontecimientos durante la campaña; el sector vitivinícola es uno de los sectores más sensibles no solo a la evolución general económica,

social y política, sino a los mismos rumbos derivados de ésta.

Por ello, la buena marcha de las exportaciones y el aumento, aunque tardío, en las primas de restitución, no han sido capaces de frenar acciones tan negativas como las campañas antivinicas, la escasa elevación del precio de garantía, las intoxicaciones por adulteración de alimentos, el retraso en las negociaciones con la CEE por la pretendida reestructuración interna de su política vitivinícola común, los incluso avances sobre una próxima gran cosecha, que ya empiezan a salir a la luz, olvidándose de los daños habidos en muchas regiones por heladas, granizo y sequía y de que aún faltan tres meses para la vendimia.

La Administración Central, pilar fundamental por su intervención en la regulación del mercado vinico-alcoholero, se encuentra preocupada por la marcha de ésta y con buenas intenciones ha creado unos grupos mixtos de trabajo de los que forman parte las Organizaciones Profesionales Agrarias, Cooperativas y consumidores, que deben aportar antes del 1 de julio de este año las medidas complementarias necesarias para sacar al sector productor de su crisis.

Lamentablemente no han tenido entrada en esos grupos de trabajo los Entes Territoriales a pesar de que alguno, como el nuestro, sea productor de la mitad del vino nacional y a buen seguro que sus conocimientos, desde la base de los problemas del sector y su estrecha relación con éste, hubieran desembocado en propuestas realistas a considerar en la Mesa.

En la fecha que se redacta este artículo no se han hecho públicas las medidas aportadas por los 5 grupos formados, medidas que consideramos deben tener dos vertientes: unas de indole coyuntural para salir de la crisis actual y otras estructurales, para que a medio plazo el sector tome una nueva dirección evitando desembocar en los fuertes excedentes crónicos.

* Ingeniero Agrónomo



REGION DE CASTILLA-LA MANCHA



Cara a la futura entrada de España en la CEE, con una compleja legislación no siempre cumplida por parte de ésta, el sector vitivinícola español precisa poco a poco aproximarse a las normas comunitarias, tanto en los aspectos legales como en la resolución firme y realista de los problemas que los excedentes plantean; para éstos las soluciones deben pasar por un aumento de las exportaciones, con un cambio de la imagen exterior de nuestros vinos, una promoción del consumo interior y la destilación de los excedentes que puedan interferir las reglas del mercado.

EL SECTOR VITIVINICOLA EN CASTILLA-LA MANCHA

Castilla-La Mancha es una Región de extensa superficie y baja población en la que el sector agrario tiene un gran peso dentro de su desarrollo socioeconómico.

Con un clima continental extremado, baja fertilidad en sus suelos y una estructura agraria muy tradicional, las producciones de los diversos cultivos en Castilla-La Mancha son bajas y lo que es peor, con elevados costes unitarios.

En una Región de marcado carácter agrario destaca fundamentalmente el sector vitivinícola que aporta a la producción final agraria el 19,45% de su montante, destacando con holgura de otros sectores (los cereales solo contribuyen con un 14,11%).

Analizando las cifras indicadas a continuación, puede comprobarse que el sector vitivinícola castellano-mancheño está a la cabeza del nacional:

- Porcentaje de superficie total de vid sobre el nacional: 44,06%;
- Porcentaje de producción total de vino sobre el nacional: 49,22%;
- Porcentaje de superficie con Denominación de Origen sobre la nacional: 60,59%;
- Porcentaje bodegas Cooperativas sobre el nacional:
En número: 26,20%
En capacidad: 38,41%

Dentro de las producciones debe destacarse la de *vinos blancos*, ya que cubre el 64,89% de todos los blancos españoles, teniendo este vino un porcentaje del 50,77% sobre la producción total de vino.

Aunque dentro de esta Región existen zonas vitícolas de características definidas, con su problemática propia, en un análisis como el presente se puede globalizar a la hora de numerar los problemas y enunciar las soluciones.

En este sentido aparece como factor común una casi general vocación vitícola, en terrenos que por su fertilidad no hacen rentable a otros cultivos, en lo que también tiene influencia decisiva, la escasa pluviometría y lo marcado del clima continental extremado.

Con superficies generalmente pequeñas a nivel de explotación (aunque superiores a la media nacional), el cultivo de la vid arrastra una serie de problemas derivados de su suelo no excesivamente fértil y climatología extremada que repercuten en bajas producciones unitarias, aunque el largo periodo de insolación entre cierna y envero origina vinos de graduación media-alta con acidez media-baja.

SUS PROBLEMAS

Una serie de problemas inciden en la grave situación de los vinos de Castilla-La Mancha, seguramente por la propia estructura del sector, en la Región de forma más acusada que en otras zonas españolas. Los citaremos de forma resumida:

- Desequilibrio entre la producción y su precio.
- Falta de investigación y experimentación.
- Graves daños por accidentes meteorológicos.
- Comienzo de la vendimia influenciado por la búsqueda de la mayor riqueza glucométrica de los mostos, con lo que éstos a veces se resienten en cuanto a la acidez.
- Fermentación a altas temperaturas con la consiguiente pérdida de aromas.
- Utilización escasa del gran potencial de diversas variedades de vid: Cencibel y Monastrel; incluso algunas menos aromáticas pero de gran calidad, como Airen y Garnacha, están poco estudiadas enológica.
- Defectuosas regulaciones de campañas vitivinícolas que han fomentado la producción de vinos para destilación y transformación en alcohol de excelentes vinos con D.O. quedando otros de peor calidad para el consumo.
- Disminución del consumo interior como consecuencia de la competencia de otras bebidas que pueden dedicar grandes sumas a la propaganda y descontrol de márgenes comerciales en bares y restaurantes.
- Defectuosa e injusta imagen de los



vinos de la Región, encasillada en todo el ámbito nacional como productora de vinos para alcohol y, en el mejor de los casos, para mezcla y consumo corriente.

En unos momentos en los que el sector vitivinícola sólo está a la espera de la regulación de la campaña vinicoalcoholera 1982/83, donde a buen seguro se dejará sentir su preocupación a través de las organizaciones Profesionales y Cooperativas, la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha ha mostrado ante el Gobierno su grave preocupación por el sector, aportando un completo estudio en el que se expone la situación actual de éste, sus problemas y soluciones que se creen más aconsejables. Este documento, ya en poder de la Administración, ha sido elaborado tras diversas reuniones con representantes del sector, siendo redactado en base a las propuestas de éste y a los estudios propios por el Departamento de Agricultura de la Junta.

Entresacamos algunas soluciones que se prevén. Su amplitud impide transcribirlo en su totalidad, por lo que se indican exclusivamente algunas líneas fundamentales en las que es preciso actuar:

- Reestructuración del viñedo

Deben evitarse a toda costa las nuevas plantaciones.

En Castilla-La Mancha es complejo pretender arrancar el viñedo por estar plantado sobre suelos pobres y sin otra posible utilización.

Además de las medidas indirectas precisas para evitar las apetencias de plantar, debe actuarse con acciones ejemplares para control de posibles nuevas plantaciones, imponiéndose fuertes multas a los infractores y obligando a arrancar tras una publicidad amplia de la legislación que impida llevar a cabo estas plantaciones sin el consiguiente permiso.

Debe ponerse en marcha un Registro de viñedos, permitiéndose exclusivamente la plantación en caso de reconversión con variedades preferentes en suelos de vocación vitícola.



– Catastro vitivinícola

Aún sin haberse publicado el Catastro de algunas provincias, ya se encuentra obsoleto respecto a los datos de superficie.

Es preciso poner en marcha la conservación del Catastro, lo que contribuirá a disponer de datos reales sobre superficie, edad de la plantación y variedades, siendo con ello más fácil controlar las nuevas plantaciones en caso de que existieran.

Deben aumentarse los datos en la parte del catastro referido a bodegas, poniéndose al día los registros de que se disponen en las Jefaturas Provinciales de Industrialización y Comercialización.

– Política de precios

Debe realizarse una evaluación de la cosecha anual en los primeros días de julio a través de datos aportados por las Juntas Locales Vitivinícolas, creándose una Comisión Regional compuesta por:

- Departamento de Agricultura de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.
- Dirección Territorial de Agricultura.
- Organizaciones Agrarias.
- Cooperativas a través de UTECOS.
- Cámaras Agrarias Provinciales.
- Federación de Empresarios Vitivinícolas.

A nivel nacional debe crearse una Comisión de seguimiento de la evolución de la cosecha.

El calendario de fijación de precios podía quedar así:

– Julio-agosto: Promulgación del Real Decreto de Regulación de Campaña.

Se fijarán las medidas de regulación de campaña definiendo precio de garantía e indicativo junto con anticipos, compras y EVO.

– Diciembre: Fijación del precio de intervención y medidas complementarias: destilación y precio de éste, primas de restitución, etc. Se dispondrá en esta fecha de los datos de declaración de cosecha aportadas por las Juntas Locales Vitivinícolas.

En la situación actual, y hasta la adecuación y adaptación de los mecanismos reguladores, debe mantenerse el precio de garantía como medida vital de sostenimiento de precios y ante la posibilidad de que el mercado productor se resienta.

– Entrega vinica obligatoria

Debe ser obligatoria y con un nivel de 12% en grados absolutos de la riqueza alcohólica potencial sin excepciones para zona alguna.

El precio a pagar por esta entrega puede suponerse en principio alrededor del 60-70% del precio indicativo, con posibilidades de rescate del alcohol por parte del elaborador.

– Regulación de stockages

Es preciso que el propio sector productor mantenga una red de almacenamiento de vino mediante contratos con el SENPA con un mínimo de 20.000 H.

La Administración ya ha demostrado su incapacidad para conservar los vinos. Por ello el sector productor debe recibir las siguientes ayudas de la Administración, responsabilizándose del almacenamiento:

– 70% de préstamo para construcción de instalaciones.

– Préstamo por el SENPA del 80% del vino inmovilizado, con un interés entre 7 y 9% según se trate de largo o corto plazo.

– Pago por la Administración del coste de almacenamiento y mantenimiento como entidad colaboradora.

Para Castilla-La Mancha se considera adecuado un nivel de stockage de 4 millones de Hl.

– Restitución y ayudas a la exportación

Hasta ahora las primas de restitución han sido cortas y generalmente tardías; estas primas deben ser oportunas y a niveles que permitan acudir a nuestros vinos al exterior en condiciones competitivas.

Es preciso agilizar los trámites de la exportación y favorecer todo lo posible ésta; la supresión de créditos al capital circulante y los de prefinanciación pueden ser medidas perjudiciales para un sector bastante descapitalizado.

Las primas deben estar a nivel de las ayudas que todos los países conceden para sus vinos, principalmente los productores con niveles excedentarios como el nuestro. Para ello se propone una ayuda de:

- 10 ptas./litro – vino granel
- 5 ptas./litro – vinos embotellados

Estas ayudas deben realizarse contemplando la situación del mercado importador y sin límite de volumen exportado, promocionando la posibilidad de que sea exportador el propio productor a través de sus órganos comerciales.

Debe arbitrase una fuerte campaña de promoción en el exterior a través de Consulados y Agregadurías comerciales, favoreciendo la imagen de nuestros vinos, para lo que se facilitará y ayudará la salida de misiones comerciales en la Región para promocionar sus vinos en ferias y exposiciones a la búsqueda de nuevos mercados.

– Promoción del consumo interior

La actuación de diversos órganos de la Administración está provocando un descenso del consumo. En los últimos meses, con una alta sensibilidad del consumidor ante prácticas fraudulentas en vinos y otros productos alimentarios y la actuación del Ministerio de Sanidad y Consumo, dando a la publicidad ciertos fraudes a veces fantasmas y en el menor de los casos reales, ha contribuido a una recesión en el consumo.

Es preciso actuar contundentemente sobre las firmas que realicen fraudes, evitando se extiendan rumores infundados, para lo que se localizarán éstos, dejando a salvo la actuación de un sector serio y en dificultades.

Debe realizarse una promoción de vinos en el mercado interior, mediante campañas informativas, al igual que se hizo con otros productos (recordemos el caso del mejillón y su recuperación a pesar de los problemas de intoxicaciones y la campaña de consumo de albaricoques ahora en marcha).

El propio sector está en situación de corresponsabilidad y dispuesto a intervenir en esas campañas genéricas.

Dar a conocer el producto, composición, forma de degustación, reconocimiento de la calidad, cantidades aconsejables, evitar suspicacias ante alcoholismo, utilización en diversos momentos del día, vino y gastronomía, vino y medicina, productos derivados de la uva, etc., pueden ser diversas facetas a tratar en estas campañas informativas imprescindibles para resca-



REGION DE CASTILLA-LA MANCHA

tar a un consumidor dirigido ahora hacia productos azucarados artificiales o alcohólicos, casi siempre con gran coste de divisas para el país.

– Estaciones de Viticultura y Enología

En la actualidad las dos Estaciones de Viticultura y Enología que existen en la Región, Alcázar y Valdepañas, disponen de muy pocos medios, lo que impide su actuación en lo que la legislación que las creaba había previsto, limitándose a ser meros laboratorios oficiales de análisis.

Con un presupuesto anual para gastos de funcionamiento de 2,3 millones de ptas. poco puede hacerse, contando además con plantillas escasas (18 funcionarios de los que sólo 1 es técnico superior y 3 de grado medio) en edificios ruinosos.

Por otra parte estas EVE están desbordadas en cuanto a volumen de muestras a analizar, resintiéndose el sector de los retrasos consiguientes.

– Juntas Locales Vitivinícolas

Desde su creación, las Juntas Locales Vitivinícolas han mantenido una actuación bien precaria, limitándose a una o dos reuniones para presentar a la Administración los datos de la cosecha en función de los aportados por bodegueros de la localidad, sin más comprobaciones.

Es preciso dotarlas de medios haciéndolas cumplir las competencias asignadas:

- Seguimiento de la cosecha
- Información sobre precios
- Datos de producciones, dedicación y calidad de la cosecha
- Situación del mercado

En las Juntas Locales Vitivinícolas deben tener entrada las Organizaciones Profesionales existentes en la localidad, un representante del Departamento de Agricultura de la Junta de Comunidades y un Representante de la Asociación Provincial de Enólogos.

– Mostos y zumos

Debe definirse una política de mostos, favoreciendo la implantación de instalaciones para mostos y zumos, previa promoción en el mercado interior.

Es preciso marcar una política clara en cremogenados, favoreciendo la utilización de azúcar de uva en bebidas azucaradas, con lo que se daría salida a una parte de los excedentes.

– Carta oficial de vinos

Nuestra Región se encuentra, por sus débiles estructuras comerciales, muy desfavorecida en cuanto a la posibilidad de acudir, en competencia con el vino de otras regiones, a las cartas de restaurantes, más interesados en ofrecer vinos

caros en los que el porcentaje de beneficios es mayor.

Debe actuarse ante hostelería a fin de no discriminar los diferentes vinos en cuanto a márgenes comerciales, influyendo en que los Paradores Nacionales y establecimientos estatales sirvan de exponente y venta para los vinos de nuestra Región.

A pesar de que desde hace años se mantiene la idea de publicar la Carta Oficial de vinos, diversas causas la han imposibilitado; es imprescindible confeccionar ésta a la mayor brevedad, lo que permitirá al consumidor conocer los diversos tipos de vinos, calidades y precios; además influirá en el bodeguero para mejorar sus estructuras comerciales y sus calidades.

LA ACTUACION DEL DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA DE LA JUNTA DE COMUNIDADES

Las transferencias del Estado a la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha en materia de vitivinicultura se regulan por el RD 3072/79 de 29 de diciembre (B.O.E. 30.1.80).

Hasta el momento las competencias recibidas han sido bien escasas, no habiéndose publicado aún el nuevo Decreto que regularía las transferencias del INDO; existe un borrador sobre el que se ha trabajado entre el Ministerio de Agricultura y los Entes Territoriales, sin éxito alguno, al ser retirado por el primero, al parecer por defectos técnicos de su contenido, borrador al que por otra parte se opone el Departamento de Agricultura de Castilla-La Mancha.

El verdadero maremagnum de organismos relacionados con el sector vitivinícola con dependencia de varios Ministerios: Agricultura, Pesca y Alimentación; Economía y Comercio; Sanidad y Consumo; Hacienda, etc. origina una falta de uniformidad en la política vitivinícola. El propio sector no conoce, en detalle, los mecanismos administrativos y la escasa funcionalidad en la política vitivinícola le llevan, en muchos casos, no sólo a oponerse a ella, sino a veces a ignorarla, siendo preciso potenciar la red de información.

El Departamento de Agricultura de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, a partir de su creación ha pretendido y aún sigue empeñado, en lograr una coordinación de los Organismos transferidos, apostando por una política regional de calidades que le hagan salir al sector de la crisis.

La confección de un programa de actuación en el que se analizan las necesidades del sector y las soluciones precisas para el próximo quinquenio, han consti-

tuido un gran esfuerzo que esperamos dé sus frutos.

La escasa financiación y la carencia de medios precisos, junto con la falta de entendimiento con la Administración Central en esta materia, por su empeño en retirar ayudas al sector cuando para otros menos necesitados y de menor incidencia económica se está aumentando, son causa de que el camino emprendido no sea de rosas precisamente.

El apoyo del propio sector al Departamento y su gran identificación con él ya han cuajado en actuaciones a tener en cuenta: experiencias y ensayos, jornadas de promoción de vinos, capacitación, becas a jóvenes, mejora de medios en Estaciones de Viticultura y Enología con el consiguiente aumento de prestaciones, etc.

Queda mucho trabajo por hacer y la resolución de los problemas debe llegar de una relación estrecha Administración Central-Administración Regional-Sector Vitivinícola.

CONCLUSIONES

Castilla-La Mancha es la región vitivinícola española por excelencia; con sus condiciones extremas en clima y suelo dispone de terrenos muy aptos para la producción de vinos de calidad.

Su paulatino reconocimiento está llegando de la mano de una mejor actuación de los Consejos Reguladores de las diversas Denominaciones de Origen y de una mejora de calidad, y de los cauces de comercialización, tras el convencimiento del sector de esa necesidad.

Un importante volumen de vinos de mesa de la Región están atravesando fuertes dificultades y es preciso, en la concepción como se pretende por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, de una nueva política vitivinícola, tener en cuenta su incidencia socioeconómica.

Esta nueva política vitivinícola no puede de ninguna manera dirigirse a la recesión de ayudas por parte del Estado; debe aportarse medidas a corto plazo para que, al igual que se hace con algunos sectores industriales y de servicios en apuros, hagan salir al sector vitivinícola castellano-manchego de la gravísima situación crítica que atraviesa.

Además deben ponerse en marcha mecanismos reguladores, para que a medio plazo desaparezcan los excedentes estructurales y, abocados a la entrada en la C.E.E., el subsector vitivinícola se encuentre preparado y en condiciones, al menos en igualdad con la vitivinicultura de otros países, para participar en la política vitivinícola común.

Agricultor: Negociables por dinero.

*Contante y sonante.
En efectivo. Sin demoras... ni descuentos.
Cuando tenga en sus manos los negociables
del SENPA, venga a vernos.*

*El Banco Central se los abona en el acto
por su valor nominal; y además le ofrece
la posibilidad de obtener unos créditos
"muy especiales" que se obtienen
en el acto y se pagan
en muchos meses.*



BANCO CENTRAL
Su Banco amigo.

Aut. B. n.º 14033/2



su nombre es prestigio

su apellido rentabilidad

Naturalmente le estamos hablando de los tractores agrícolas CATERPILLAR. Tractores con mayor potencia a la barra de tiro y mayor tracción.

Con menor consumo de combustible por hectárea labrada. Y con costos y tiempos muertos muy reducidos.

Las ventajas de los tractores agrícolas Cat son muchas y muy importantes:

1. Mayor estabilidad en laderas y mejor tracción en terreno blando.
2. Baja presión sobre el suelo con menor compactación del terreno y posibilidad de trabajar en cualquier condición climatológica.
3. Máxima potencia a la barra de tiro superior a otros modelos similares.
4. Más potencia de arrastre a las velocidades óptimas.
5. Gran reserva de par que permite labrar en las condiciones de terreno más difíciles.
6. 25 a 30 por ciento menos de consumo de combustible que los tractores de ruedas convencionales.
7. Menos tiempo por hectárea labrada, reduciendo los costos de laboreo.
8. Costos de reparación, manutención y servicio muy bajos.
9. Aprovechamiento total de la potencia del motor.
10. Posibilidad de utilización de grandes aperos e implementos de desmonte.
11. Excelente tracción indispensable para grandes explotaciones, laboreo profundo y arrastre de grandes cargas.

Póngase en contacto con nosotros. Le ayudaremos a determinar el momento preciso para sustituir su viejo tractor. Es la ocasión de conocer las posibilidades CATERPILLAR.

F-8-82



tractores agrícolas

CATERPILLAR

Homologados	Nuevos modelos (no homologados)
D4E DD 78 CV	D4E SA TURBO 97 HP
D4E SA 88 CV	D7G SA 250 HP
D5B SA 125 CV	
D6D SA 173 CV	

compromiso de continuidad



Central: condesa de venadito, 1 - tel. (91) 404 24 01
madrid-27

SOLICITENOS INFORMACION GRATUITA.

Caterpillar, Cat y  son marcas de Caterpillar Tractor Co. _____

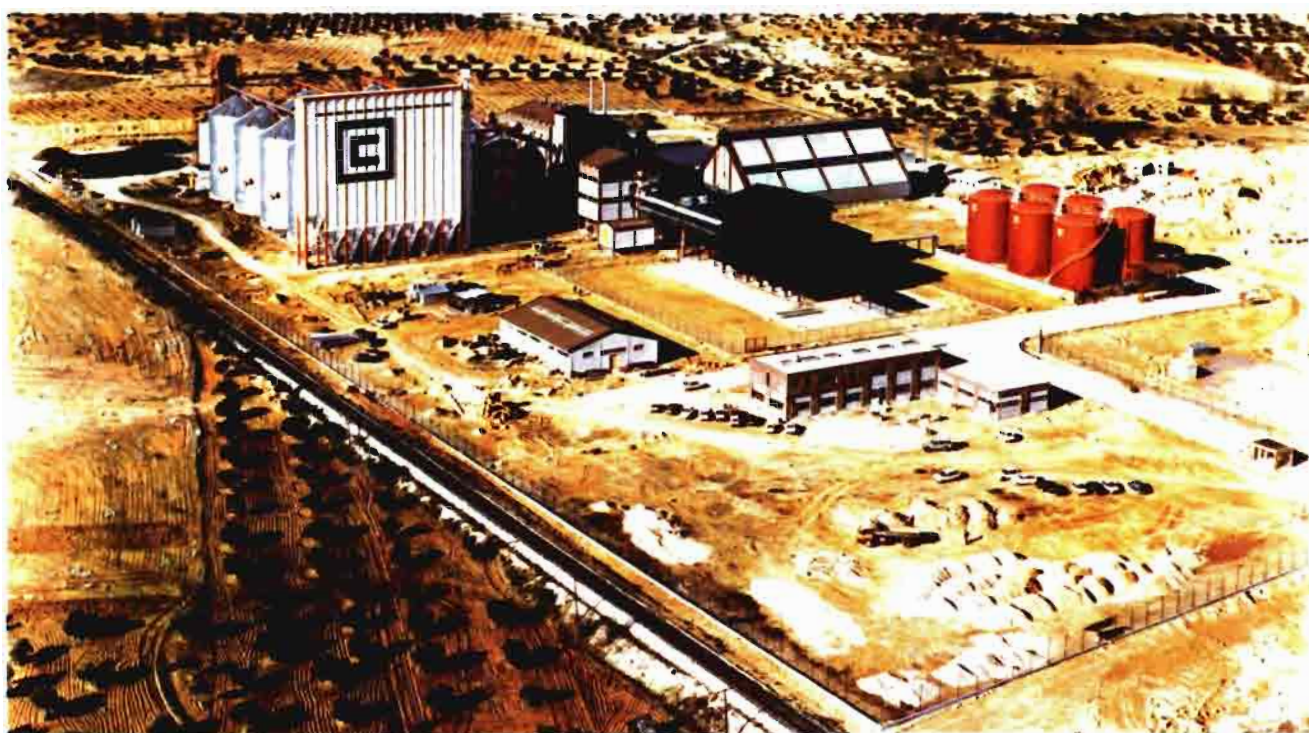


OLCESA

OLEAGINOSAS DEL CENTRO, S.A

**EXTRACTORA DE ACEITE DE
GIRASOL, PEPITA DE UVA,
CARTAMO, ETC.**

FABRICA: TARANCON (CUENCA)



Una empresa para el desarrollo de CASTILLA-LA MANCHA
y su agricultura

AGRICULTOR: OLCESA ES TU EMPRESA - INFORMATE Y PARTICIPA

OFICINAS: Avenida de José Antonio, 38 - Tarancón (Cuenca)
Apartado núm. 111. Tlf.: 966-111097
Zurbano, 83. Madrid-3 - Telf. 4412645-4412845

SUPER TRACTOR OIL UNIVERSAL CEPSA.

Un sólo lubricante para todas las necesidades de la maquinaria agrícola.

Circuitos hidráulicos.

Frenos sumergidos en baños de aceite.

Motor.

Transmisiones
(salvo indicación expresa del fabricante)



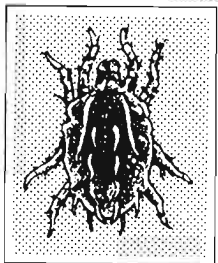
Un tractor trabajando a pleno rendimiento es algo hermoso: la imagen del esfuerzo fructificando en campos arados, en cosechas recogidas...

Para que esto ocurra año tras año, el tractor, la maquinaria agrícola en general, deben ser cuidadosamente protegidos con una lubricación completa, rigurosa y práctica: la lubricación que proporciona el Super Tractor Oil Universal de CEPSA, único aceite que cubre todas las necesidades y usos de la maquinaria agrícola y actúa eficazmente bajo las condiciones climatológicas más severas.

Porque el Super Tractor Oil Universal es la protección de hoy que permitirá seguir recogiendo las cosechas del mañana.



El Superaceite.



La araña roja tiene los días contados.

Plictran* ha combatido las anteriores generaciones de araña roja, sin que ninguna presentase fenómenos de resistencia.

Plictran, en su nueva formulación, fluida y concentrada, seguirá protegiendo sus frutales de la acción de los ácaros.

El nuevo Plictran 60F se prepara de forma instantánea y se aplica fácilmente. No hay araña que se resista a su acción de choque. Por mucho que se esconda.

Y todo ello sin efectos perjudiciales para las abejas u otros depredadores de las arañas rojas.

Además, Plictran 60F no produce rugosidad ni deja huellas sobre la piel de los frutos. Se almacena sin riesgos y se conserva en óptimas condiciones.

Es un producto DOW.



*Marca registrada de The Dow Chemical Company



Plictran 60 F.
El digno sucesor de Plictran 25 W.

DOW CHEMICAL IBERICA S.A.

AVDA. DE BURGOS 109.
TFNOS. 766 12 11 - 766 14 11. MADRID-34.



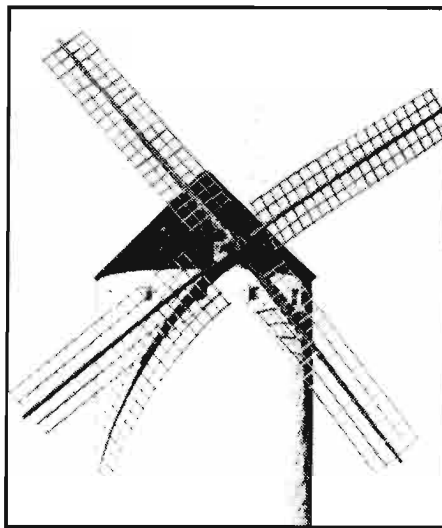
OLIVAR

Líneas de actuación

por Pedro J. Santolaya Heredero*

Es sobradamente conocida la crítica situación que viene padeciendo durante los últimos años el sector oleícola, y es una opinión muy generalizada el grado de afectación que dicha crisis tiene sobre una región muy concreta, Andalucía. Evidentemente esta región ocupa un lugar destacado a nivel nacional en el sector oleícola, pero curiosamente detrás de ella, y a cierta distancia del resto de las demás regiones, se sitúa el olivar de Castilla-La Mancha, donde si las cifras absolutas no son importantes sí son graves las cifras relativas de producción en millones de pesetas.

Queda suficientemente claro que mientras a la Región Castilla-La Mancha le corresponde el 14,88% de la superficie nacional dedicada al olivar, tan solo aporta el 6,04% de lo que produce todo el sector, y nos indica que está muy por



debajo de las cotas de producción correspondientes a otras regiones, pues mientras Andalucía consigue una producción bruta por Ha de 29.145 ptas, el olivar castellano manchego alcanza las 8.658 ptas, siendo el más bajo de todos seguido de 11.323 ptas asignado a otras regiones.

El análisis de estos datos corresponde exclusivamente a la aceituna de almazara que es aquella, que como luego se verá, tiene auténtica significación en la Región.

A la vista de estos datos procede evidentemente hacer una somera descripción del olivar regional, donde se irá descubriendo dónde están las posibles causas que llevan a esta situación. Al final del mismo se aportarán unas líneas de actuación donde poder incidir para la mejora del sector.

1. SUPERFICIES Y PRODUCCIONES

Análogamente la importancia del olivar en la Región Castilla-La Mancha, como quiera que tiene delante las grandes cifras del viñedo y los cereales, ha pasado un tanto desapercibida y se ha considerado como el hermano menor de ellos, dado que la superficie destinada al olivar representa el 6,76% de la destinada al cultivo.

Considerando las producciones medias tanto para el aceite como para la aceituna, durante los años 1979-80-81 y una superficie fija de cultivo, la distribución de producciones y superficies a nivel regional es como sigue:

Región	Superficie 000 Ha.	% Superficie	Producción total 10 ⁶ Pts.	Producción %
Andalucía	1.094	57,31	31.878	78,33
Castilla-La Mancha.....	284	14,88	2.459	6,04
Extremadura.....	189	9,90	2.342	5,75
Cataluña.....	129	6,76	1.466	3,60
Valencia.....	90	4,71	1.156	2,84
Aragón.....	58	3,04	662	1,63
Otros.....	65	3,40	736	1,81
España	1.909	100,00	40.699	100,00

* Ingeniero Agrónomo.

Provincia	Superficie Ha	Producción (000 Tn)	
		Aceituna	Aceite
Albacete.....	19.928	8,37	1,76
Ciudad Real.....	96.772	38,23	8,43
Cuenca.....	39.183	13,13	2,62
Guadalajara.....	29.416	8,68	1,62
Toledo.....	98.712	51,72	14,73
Total Región.....	284.011	120,13	29,16
España.....	1.909.632	1.818,73	377,60
% Castilla-La Mancha			
España.....	14,87	66,0	7,72

Puede observarse, como se indicaba en la introducción, que el porcentaje de producción acusa una baja importante con respecto al de superficie, mientras que el de producción de aceite se eleva con respecto al de aceituna.

La aceituna de mesa apenas si tiene importancia pues tan sólo aparecen unas 494 Ha, con lo que la superficie total de olivar es de 284.505 Ha.

Por otro lado, la superficie con olivar en regadío es muy escasa pues alcanza el 1% del total, lo cual nos da idea del escaso grado de tecnificación que se encuentra este cultivo en la Región.

Corresponde a la provincia de Toledo la mayor superficie con el 34,76%, así como la de mayor producción con el 43,05%, seguida de cerca por Ciudad Real con el

34,07 de superficie y 31,82% de producción. La provincia de menor superficie corresponde a Albacete con el 7,01% y a Guadalajara, con el 7,22 la de menor producción.

Conviene a continuación describir las comarcas más características desde el punto de vista olivarero dentro de cada una de las provincias, cuya superficie sea superior a un mínimo.

A la vista de este cuadro destaca extraordinariamente que tan solo cinco comarcas se encuentran con producciones en aceite superior a 150 Kg/Ha, correspondiente tres de ellas a Toledo y las otras dos a Cuenca y Ciudad Real. Desgraciadamente no se corresponden totalmente con las de mayor superficie.

Provincia	Comarca	Superficie Ha	Producción Aceituna Kg/Ha	Producción Aceite Kg/Ha
Albacete	S. Alcaraz	5.317	500	10,92
	S. Segura	5.199	363	78
Ciudad Real	De los Montes	12.675	270	59
	Norte	17.459	758	167
	Campo de Calatrava	30.374	412	91
Cuenca	Mancha	14.123	406	89
	Manchuela	10.710	900	170
	Mancha Alta y Baja	9.389	600	108
Guadalajara	Alcarria	18.098	300	54
	Campaña	13.728	400	75
	Alcarria Baja	11.081	400	75
Toledo	Centro	16.401	900	207
	Mancha	15.131	500	100
	Mora	15.841	1.000	230
	Navahermosa	11.601	1.000	230
	La Sagra	15.541	680	147

2. CARACTERISTICAS DEL OLIVAR

Dada la gran superficie que abarca la Región Castilla-La Mancha, el olivar tiene como característica fundamental su homogeneidad en grandes cifras, pues distintos tipos de olivar que se encuentran no son exclusivos de una zona sino que están en distintas provincias, siendo estos además muy escasos.

2.1. *Variedades:* La más extendida es la Cornicabra que ocupa el 70,5% de la superficie de olivar, siguiéndole en importancia la Manzanilla, Verdial, Asperilla en Cuenca y Picual en Ciudad Real.

La variedad Cornicabra o Cornezuelo como se llama en Mora de Toledo, es rústica, de maduración tardía, de buen rendimiento en aceite y sobre todo de excepcional calidad.

La Manzanilla, que existe preferentemente en Cuenca y Guadalajara, está muy diseminada por la Región y aunque su aplicación es de verdeo, aquí se utiliza para aceite.

2.2. *Número de pies:* La provincia de Ciudad Real es la que presenta las características más dispersas, ya que más del 55% de la superficie del olivar tiene 3 pies por olivo, el 8% tan solo 1 pie, el 17% más de tres pies y el resto dos. Es curioso resaltar que esta dispersión de número de pies, se encuentra por otro lado muy superficialmente situado en distintas comarcas.

Por el contrario tanto en Guadalajara como en Toledo predomina el olivar de 1 pie alcanzando en aquella el 79% de la superficie y en ésta el 60%.

2.3. *Edad del olivar:* Se puede afirmar que es viejo, pues más de la mitad de la superficie cuenta alrededor de cien años, aunque las correctas podas de renovación que se le viene realizando, curiosamente en aquellas comarcas donde es más viejo, evitan en gran parte los efectos negativos de la longevidad. Así el 67% del olivar de la Región cuenta con una edad comprendida entre 20 y 100 años, el 23% sobrepasa los 100 años y tan sólo el 10% tiene edad inferior a 10 años.

Aquel de edad superior a 100 años se encuentra preferentemente en Toledo, con una superficie que supone el 51,1% del olivar viejo regional, siguiéndole Ciudad Real con el 30% y Albacete. Paralelamente los más jóvenes se encuentran en Ciudad Real y después en Toledo.

La comarca que presenta mayor superficie de olivar joven es los Montes de Ciudad Real y la de más viejo la Centro de Toledo. Asimismo la que cuenta con mayor superficie entre 50 y 100 años es Mora de Toledo.

2.4. *Relación hoja-madera:* Este olivar presenta en un 80% de su superficie una relación hoja-madera media, presentando el resto de la superficie un mayor predominio de la relación baja sobre la alta.

2.5. *Densidad de plantaciones:* La densidad suele ser muy homogénea pudiéndose afirmar que la generalizada está comprendida entre 70 y 100 árboles/Ha. Tan solo el 1,6% del olivar regional supera los 200 árboles/Ha, encontrándose sobre todo en Cuenca, mientras que densidad inferior a 70 olivos es el 25,7% que corresponde en su totalidad a Ciudad Real y Toledo.

Los marcos empleados son los tradicionales de 10, 11 y 12 m.

2.6. *Estructura de explotación:* La explotación media del olivar regional es de 5,66 Ha y por provincias corresponden las siguientes cifras: Guadalajara con 6,85 Ha, Ciudad Real con 6,81 Ha, Toledo con 5,58 Ha, Albacete con 5,57 y Cuenca con 3,79 Ha.

3. INDUSTRIALIZACION

Conforme se ha indicado, la casi totalidad de la producción se emplea para la obtención de aceite de oliva, siendo un porcentaje mínimo que se realiza para el consumo directo mediante aderezo.

La característica que determina en gran medida la situación del sector en la Región es el elevado número de *almazaras*, bien cooperativas bien industriales, y la gran cantidad de ellas totalmente absolutas y con escaso carácter empresarial. Esto condiciona en gran medida la obtención de productos de calidad, pues se encuentran al margen de una elaboración esmerada y resuelven sus resultados de campaña con la venta al detall de sus aceites.

El número total de *almazaras* es de 396 de las que 90 son cooperativas, predominando esta tendencia en la provincia de Toledo.

Por el contrario el número de *extractoras de aceite de orujo* es suficiente para el orujo producido en la Región, necesitando incluso aportar materia prima de otras provincias limítrofes pues se dispone de 11 plantas con una capacidad de 564 Tn en 8 horas.

Desgraciadamente plantas de *tratamiento y refinación de los aceites* únicamente disponemos de una, en contraposición con otras regiones de escasa producción olivarera, pero de importante comercio oleícola, donde existen gran número de ellas y de elevada capacidad.

4. COMERCIALIZACION

Es preciso distinguir dos productos dentro de este apartado: la comercialización de la aceituna y del aceite.

A pesar de la abundancia de *almazaras* en la Región, existe un importante comercio de aceitunas hacia otras regiones españolas donde el olivar ha ido desapareciendo, y sin embargo, aparece cada vez más aceite, por lo que el sector correspondiente necesita, al precio que sea,

mostrar en sus molinos aceitunas, para enseñar a los consumidores que el aceite comprado se ha elaborado en el lugar. Esta situación acarrea grandes problemas al sector afectando, tanto a nivel regional en el que el valor añadido del producto se ve disminuido, como a los propios olivares a los que tan solo sus primeras producciones alcanzan un precio justo. Es curioso destacar que este movimiento de la aceituna dentro de la Región, presenta

unos índices muy bajos comparados con otras regiones.

La comercialización del aceite se ve influenciado por el bajo número de plantas envasadoras existentes en la Región, a pesar de existir importantes firmas a nivel nacional, por lo que la mayoría del mismo se comercializa a granel, sirviendo de base para encabezar otros aceites y dar así un prestigio y calidad a unos aceites que no proceden de las variedades de aceituna descritas. Es destacable el elevado porcentaje que supone dentro del producto exportable el aceite regional, no figurando como tal en las relaciones de exportación.

Este aspecto se puede decir que es el más desatendido, condicionando en gran medida la situación del sector y a él se debe dirigir los máximos esfuerzos.

Hacen falta grandes esfuerzos en la comercialización de los aceites

5. LINEAS DE ACTUACION

Es preciso, en primer lugar, que el sector en sus distintas fases, producción, elaboración y comercialización, forme una unidad de actuación para que, junto con el Departamento de Agricultura, puedan resolver algunos de los problemas que los afectan. Para ello es preciso dividir las tres líneas de actuación.

5.1. *Producción:* Dada la situación descrita, es necesario admitir distintos tipos de olivar para que tanto el empre-



sario como la Administración, sepan sobre el cual deben actuar y las distintas maneras de hacerlo, para que el olivar sea un cultivo rentable o simplemente exista como formación del paisaje.

Un primer tipo corresponde a aquel, que por las condiciones del terreno, estado del árbol, plantación, etc., no es posible ninguna mejora y su eliminación acarrearía algunos problemas de tipo económico y social no compensados. Como paradoja este olivar, que forma parte de la naturaleza, produce una clase excepcional de aceite que mejora los otros tipos.

Un segundo tipo será aquel de bajo nivel productivo, pero que por las condiciones del terreno se pueden dar otros aprovechamientos conjuntos, como puede ser el cultivo de plantas aromáticas, medicinales y condimentarias, de pratenses para un pastoreo racional, etc.

El tercer tipo, corresponde a aquel de bajo nivel de producción, no permitiendo otros cultivos asociados, y cuyas labores culturales estarán en función de los resultados económicos obtenidos.

Por último, el olivar donde se debe incrementar la producción y mejorar la calidad de la misma, con las modernas técnicas y métodos hoy en día existentes.

Las modernas técnicas será necesario que se experimenten en distintas parcelas de superficie suficiente y situadas en las propias comarcas olivareras, dirigidas asimismo por los propios olivareros para así difundir más intensamente las experiencias.

La actuación se debe intensificar en los siguientes puntos:

- Incrementar los tratamientos de lucha contra plagas y enfermedades.

- Favorecer la asociación de olivareros para el cultivo conjunto y más concretamente para la recolección mecanizada.

- Enseñar y divulgar los métodos concretos de poda.

- Apoyo a la recolección mecanizada a sus distintos tipos según el olivar, vibradores, mallas, "barredores", etc.

- Mejora del material vegetal.

- Mejora e intensificación de las técnicas de multiplicación.

- Recolección lo más esmerada posible para fomentar la calidad del aceite.

5.2. *Elaboración:* Se deberá tender como idea primordial a mejorar la calidad de los productos elaborados para lo cual las almazaras se orientarán en esta línea sustituyendo la idea hasta ahora generalizada de "gran producción y baja calidad", por "elevada calidad y producción adecuada". Así se actuará en los siguientes puntos:

- Favorecer el control de la materia prima, clasificando las aceitunas según los distintos tipos de aceite y no únicamente por su acidez.

- Correcta elaboración en molinos de acuerdo con las normas que favorecen la calidad como son: evitar el atrojamiento, limpieza, lavado del fruto, limpieza, temperatura adecuada, limpieza, conservación.

- Aprovechamiento de los alpechines.

- Preparación de un Manual de elaboración de aceite de oliva.

- Ayuda a las almazaras para la renovación del material obsoleto.

- Favorecer la unión de los molinos, para la molturación conjunta de la aceituna sobrante antes de su atrojamiento.

- Formación de técnicos en elaboración.

- Fijar la aceituna de calidad a la región, con subvenciones ágiles e importantes al olivarero.

5.3. *Comercialización:* Este apartado es el que en nuestra Región se encuentra en inferioridad de condiciones, por lo que hacia él se deben encaminar la mayoría de los esfuerzos.

Para ello:

- Se deben tipificar los productos en función de la calidad, procurando la mayor homogeneidad posible.

- Es necesario incrementar el consumo de aceite de oliva frente a otros aceites vegetales.

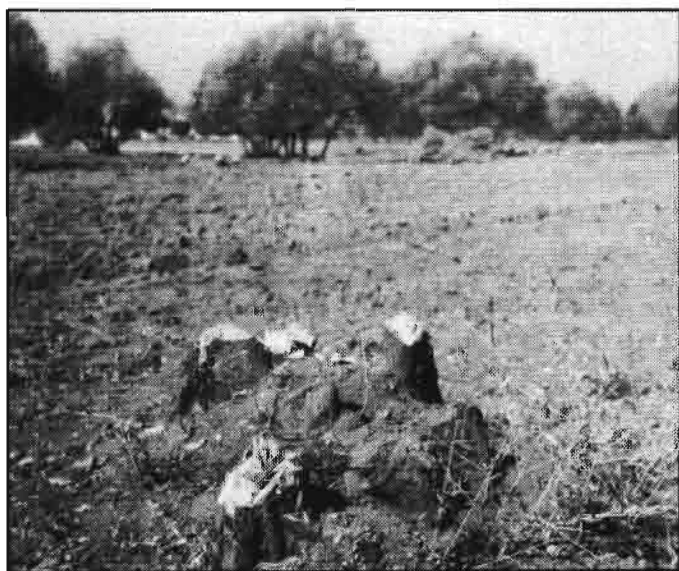
- Se deben diferenciar perfectamente los aceites vírgenes, extra, auténtico zumo de fruto, de los llamados corrientes, que tendrán distinta comercialización.

- Se actuará sobre las amas de casa, enumerando las ventajas organolépticas que dicho zumo posee y recomenándole la gastronomía adecuada.

- Se promoverán plantas envasadoras mediante ayudas especiales.

- Se incentivarán la puesta en marcha de refinerías, necesarias para la comercialización de los aceites corrientes.

- Es importante iniciar las actuaciones para que el aceite esté amparado por una determinada Denominación de Origen y respalde la calidad del zumo obtenido en la Región. No es un logro difícil, dada la similitud de los aceites y la zona geográfica que abarca, siempre y cuando, el aceite corriente tenga cabida en esas futuras Denominaciones de Origen y no sea exclusividad del origen, aunque sea éste el que lleve dicha nominación. Este es un logro difícil, pero con la generosidad del sector puede lograrse.



Las heladas obligan, con excesiva frecuencia, al rebaje de olivos en las frías llanuras manchegas.



En el nuevo Plan del Olivar la adquisición de maquinaria quizás sea acción que soliciten los olivares de la región.



SADRYM

LA RECOLECCION DE ACEITUNAS Y SUS DIFICULTADES

Dentro de las complicaciones que presenta el cultivo del olivo, a fin de conseguir una adecuada rentabilidad, se viene insistiendo, desde hace varios años, en que la núm. 1 es la propia recolección de las aceitunas. En efecto, el coste de la recogida de las aceitunas representa un 40 o 60 por ciento del coste global de producción, siendo, por otro lado, muy variable, pues es función muy directa del volumen de cosecha y de las características del olivar. De este modo el coste de recolección puede acercarse al precio de la aceituna, en situaciones desfavorables que abundan bastante, por lo que la rentabilidad de muchas explotaciones de olivar es difícil de conseguir.

EL DERRIBO MECANICO DE LOS FRUTOS

Desde hace algunos años el derribo de las aceitunas se consigue perfectamente con el empleo de máquinas vibradoras multidireccionales, completándose la recogida con el auxilio de redes o mantones de material plástico o bien con otros equipos mecánicos auxiliares.

Es importante la organización del trabajo del personal que mueve los mantones y que complementa las exigencias de la recogida.

UN PRODUCTOR DE BENEFICIOS

En resumen, puede afirmarse que la recolección mecanizada de la aceituna, en explotaciones con rendimientos productivos aceptables, no solo es posible sino que supone un ahorro de mano de obra y, sobre todo, un gran ahorro en el gasto de la operación, eliminando al mismo tiempo los daños que se hace al olivo con la recolección manual, por lo que el derribo de los frutos mediante vibrado favorece la producción y disminuye la vecería, consiguiéndose beneficios con toda seguridad.



UN VIBRADOR DE ALTA TECNOLOGIA

En la actualidad el vibrador que cuenta con una más alta tecnología y, por consiguiente, con una mayor eficacia en el derribo y, como consecuencia, en el rendimiento económico del uso de la máquina, es el vibrador multidireccional de árboles frutales, fabricado y comercializado por Sadrym, bajo patente y diseño original del INIA (Cemedeto-Crida-10) de Córdoba, que puede utilizarse también con éxito en la recolección de almendras y otros frutos destinados a la elaboración de conservas, mermeladas, zumos, etc.

Acoplamiento posterior, grupo de válvulas, depósito de aceite hidráulico y acumulador de energía, son características sobresalientes del vibrador Sadrym.

FUNCIONAMIENTO DEL VIBRADOR

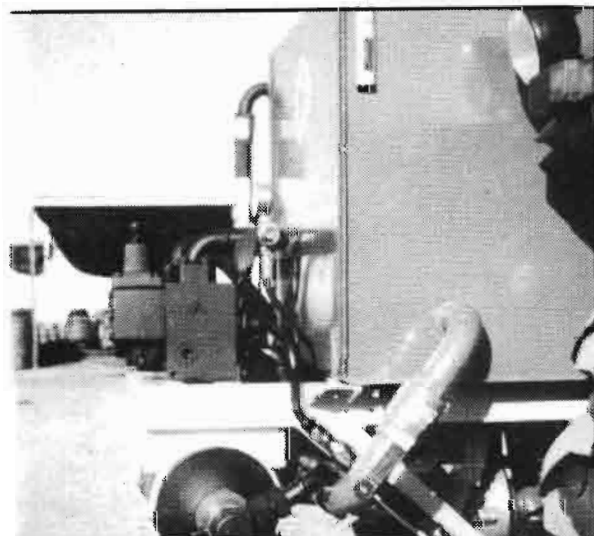
La cabeza vibradora, se ha diseñado especialmente para aplicar al árbol una vibración multidireccional perfecta y de alta frecuencia en todos los casos, y durante un tiempo de vibración mínimo, ya que dura aproximadamente tres segundos, lo que resulta suficiente para el derribo de la totalidad del fruto, sin el menor daño para las raíces y ramas, por el contrario favorece el desarrollo radicular y efectúa una poda natural de ramones secos que impiden el crecimiento de nuevos brotes.

El circuito hidráulico de la máquina vibradora "Sadrym" dispone de un acumulador hidráulico que permite almacenar parte de la energía del tractor desde una vibración hasta la otra, de tal manera que pueda emplearse toda la potencia que produce el tractor entre dos vibraciones en cada una de las mismas. En consecuencia, pueden obtenerse vibraciones de alta frecuencia con tractores de potencia nominal más baja. Asimismo la vibración del árbol resulta instantánea, pasando desde su posición de reposo a la de máximo movimiento en breves instantes, lo que se traduce en una alta eficacia de derribo. Tractores de potencia media son, por tanto, empleados con esta máquina vibradora con iguales resultados que los de mayor potencia, para la recolección mecanizada de frutos como la aceituna, ya que además el peso de la cabeza vibradora es considerablemente menor que el de otras máquinas.

La cabeza vibradora se sustenta sobre una canastilla y brazos elevadores, aplicables a cada modelo de tractor mediante un sistema de enganche rápido. El sistema de funcionamiento de la cabeza vibradora está constituido por dos brazos auxiliares, uno fijo y otro móvil, de los que cuelgan la cabeza vibradora mediante cadenas de alta resistencia que impiden la vibración de la cabeza al tractor con lo que éste no sufre absolutamente nada. La maniobrabilidad, tanto de los brazos de sustentación como de los brazos auxiliares de movimiento de la cabeza vibradora, resulta así muy alta y el posicionamiento de la misma puede hacerse rápida y fácilmente.

Toda la valvulería propia del sistema hidráulico va montada sobre bloques de distribución y las conducciones son, en su mayor parte, de tubo rígido solidario a la canastilla y brazos de sustentación, con lo cual el montaje y desmontaje de todo el equipo puede efectuarse con extrema rapidez y el funcionamiento de la máquina resulta de la mayor seguridad para conductor y operarios de recolección, evitándose con ello roturas de mangueras y pérdidas de aceite.

Puede deducirse, en resumen, que el vibrador Sadrym tiene una alta tecnología fruto de varios años de estudio y experimentación, y posee por tanto unas singularidades técnicas que la diferencian de otros equipos vibradores.



CARACTERISTICAS DE LA MAQUINA

Dimensiones de la cabeza vibradora: 1.750 x 850 x 450. Peso 550 Kg. Sistema de enganche al tractor: canastilla y brazos de sustentación típicos de palas cargadoras. Sistema de vibración mediante poleas contrapesadas.

Motor hidráulico de paletas con una potencia hidráulica de hasta 95 CV, velocidad máxima de 2.600 r.p.m., caudal máximo 320 litros/minuto y presión máxima de 175 bar y continua de 150 bar.

Bomba hidráulica triple de engranajes con caudales máximos de 222/50/50 litros/segundo y velocidad máxima de 2.200 r.p.m., conexión a tractor mediante

acoplamiento con multiplicador de velocidad 1:3,5 y presión máxima de 210 bar.

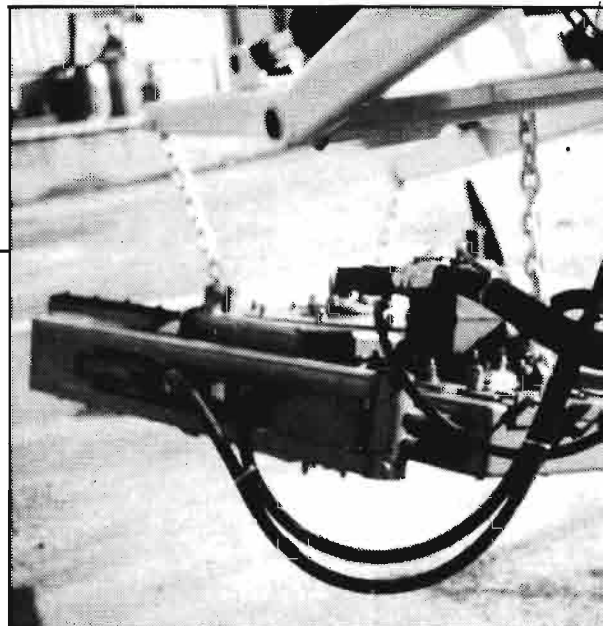
Las válvulas de secuencia, seguridad y antirretorno, aseguran el buen funcionamiento del circuito.

Circuito hidráulico rígido en zonas estáticas y flexible en partes móviles.

Maniobras de la cabeza vibradora: a) ascenso-descenso general en cualquier posición, b) semigiros, general a 90°, y c) semigiro en plano vertical a 50°.

Depósito de aceite con capacidad de 250 litros.

Acumulador de energía de tipo vejiga (gas) con capacidad de 20 litros.



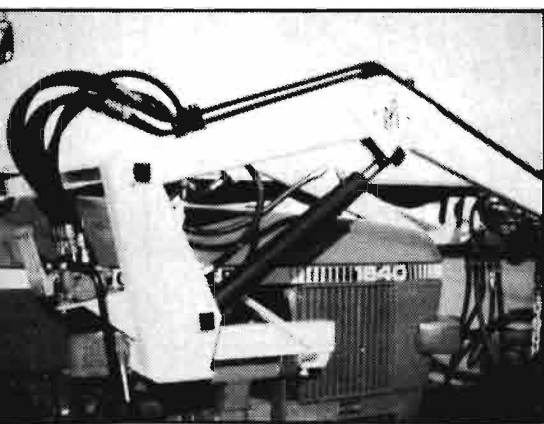
Cabeza vibradora de la máquina, diseñada especialmente para transmitir al árbol una vibración multidireccional.

COSTE DEL DERRIBO DE ACEITUNAS CON EL VIBRADOR MULTIDIRECCIONAL DE ALTA FRECUENCIA "SADRYM"

Se han realizado en la campaña anterior 1981/82, numerosos ensayos y demostraciones del derribo mecánico de aceitunas con el vibrador *Sadrym* en situaciones olivereras muy diferenciadas de España y en todas estas pruebas los resultados han sido altamente positivos.

Como ejemplo, se ha calculado un coste de derribo que supone una media de distintas demostraciones realizadas en olivares andaluces de 2 o 3 pies por olivo, de una densidad tradicional de 80 olivos por hectárea y de unas cosechas aproximadas de 35 Kg por árbol. Como se sabe, se recomienda en la actualidad las plantaciones densas con árboles de un solo pie, lo cual supone un mejor aprovechamiento de la luz y del espacio por los árboles y, al mismo tiempo, un aumento muy significativo del rendimiento de los vibradores.

Los datos deducidos, en esta situación, son los siguientes, referidos lógicamente a precios de la campaña anterior.



En el sistema de acoplamiento, tipo pala cargadora, se aprecia la tubería rígida exterior, una de las características específicas de este vibrador.

DATOS

- 80 árboles por Ha.
- 2,5 pies por árbol.
- 35 Kg por árbol.
- Tiempo de vibración por pie: 3 segundos.
- Tiempo de trabajo por pie: 50 segundos.
- Porcentaje de fruto derribado: 95 por ciento.
- Kg de aceitunas derribadas por olivo: 33 Kg.
- Kg de aceitunas que quedan por olivo: 2 Kg.
- Tiempo operario recogida manual: 2,55 minutos (m th/Kg)

TIEMPOS

(Incluido desplazamiento del tractor, acoplamiento de la pinza al árbol, vibración y desacople de la pinza y retroceso del tractor).

	Por árbol	Por Kilo
Tractor	125 seg.	3,57 seg / Kg.
Vibrador.....	125 seg.	3,57 seg / Kg.
Operario	431 seg.	12,31 seg / Kg.

COSTES HORARIOS

- Tractor: 1.900.000 Ptas. 10 años vida útil 1.000 horas/año de funcionamiento COSTE: 961 ptas/hora = 0,055 ptas/seg.	
- Operario: 200 Ptas/hora = 0,055 ptas/seg.	
- Vibrador: 1.800.000 Ptas. = VA 8 años vida útil = n 450 horas/año de funcionamiento = h.	
- Amortización: $\frac{1.800.000}{8} (1 - 0,85^n)$	402 Ptas/hora
- Interés del capital Va: $\frac{1 + 0,85^n}{n}$	54 " "
- Alojamiento	20 " "
Total fijos	476 Ptas/hora
- Lubricantes	30 Ptas/hora
- Preparaciones: $1,3 \times \frac{1.800.000}{8}$	543 " "
- Entrenimiento.....	39 " "
Total variables	543 Ptas/hora

TOTAL COSTE HORA 1.019 Ptas/hora = 0,283 Ptas/seg.

COSTE POR KILO

Tractor	3,57 x 0,267 = 0,95319
Vibrador.....	3,57 x 0,283 = 1,01031
Operario	12,31 x 0,055 = 0,67705

TOTAL: 2,64 Ptas/Kg de aceitunas

Las tierras de España exigen "su neumático"

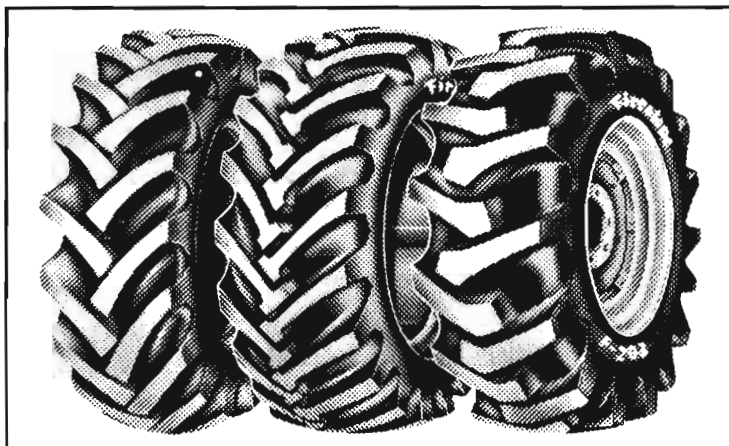


y Firestone lo tiene

Neumáticos agrícolas Firestone. Diseñados y fabricados en España para el agro español.

Adecuados específicamente a la inmensa variedad de las tierras de España.

Firestone, la primera marca que introdujo los neumáticos agrícolas en España, conoce a fondo los problemas del campo español. Por eso, y por la gran experiencia adquirida durante más de 30 años al servicio del agricultor, fabrica neumáticos fuertes, seguros, duraderos, especialmente adecuados para las labores agrícolas de España.



Firestone 

NEUMATICOS FIRESTONE LIDERES EN TODOS LOS CAMPOS

25.000 familias
7.000 millones de pesetas

CULTIVOS ESPECIALES

Línea de acción

por: Ricardo Trujillo Rodríguez*



1. INTRODUCCION

Dentro de la amplia gama de cultivos agrícolas que tradicionalmente vienen representando a Castilla-La Mancha, y que como la vid, cereal, olivar, etc., serán objeto de tratamiento específico dentro de esta publicación, aparecen otra serie de ellos con características comunes, que definen un cultivo específico en algunas comarcas concretas y que, de alguna forma, también representan a la Región o son conocidos por ella.

Las características comunes a que nos referimos, son entre otras:

- a) Su producción representa un alto y significativo porcentaje de la producción nacional.
- b) Su calidad natural define la calidad del producto a nivel nacional.
- c) Aprovecha unas características ecológicas muy definidas en la Región y en alguna Comarca en especial.
- d) Representa un cultivo social continuando una tradición histórica.
- e) Representan un cultivo de alto rendimiento por Ha.

Todas las anteriores características o una cualquiera de ellas sería bastante para que la Consejería de Agricultura, dedicara especial interés a la conservación, mejora y modernización de estos cultivos, así como a la puesta a punto de su comercialización e industrialización.

Por la exigencia de brevedad de este trabajo nos vamos a referir exclusivamente a 5 cultivos (Azafrán, Ajo, Aromáticas, Mimbres y Champiñón), aunque a ellos se podría añadir otra serie de

* Ingeniero de Montes.

Azafrán: carácter social

Ajo:

- calidad y exportación
- fiesta en las Pedroñeras

Mimbres: monopolio en Priego

Aromáticas:

- mecanización
- calidad de la esencia

Champiñón: reciente "boomb" en Manchuela

paralelo interés y objeto también de promoción y atenciones similares (Apicultura, Melón, Berenjena, Lentejas, Yeros, etc.).

2. CULTIVOS ESPECIALES. SITUACION ACTUAL

Tomados de los datos publicados en el Anuario Estadístico del Ministerio de Agricultura, completado con algunos estudios concretos realizados en la Región (Aromáticas), exponemos en los cuadros núms. 1 y 2 adjuntos, las cifras básicas de superficies, producciones y distribución provincial en valores absolutos o relativos y en porcentajes, con respecto al total

nacional, que justifican lo afirmado anteriormente.

Haremos a continuación una breve reseña de cada cultivo al objeto de exponer mínimamente la situación actual, problemática y previsión de futuro, que nos centrarán en la línea de acción que debe marcar la política de la Consejería en el futuro inmediato.

AZAFRAN:

El cultivo del azafrán está muy extendido en la Región, siendo las cuatro provincias Manchegas, con Zaragoza y pequeñas superficies de Teruel, Murcia y Valencia, las únicas zonas productivas españolas.



REGION DE CASTILLA-LA MANCHA

Tanto por su tradición en la Comarca Mancha, como por los grandes beneficios que reporta, ya que un gran porcentaje (15-20 Tm cada año a nivel nacional) se dedica a la exportación, el cultivo del azafrán, generalmente en manos de familias obreras con gran empleo de mano de obra, tiene un gran interés a pesar de la regresión que va sufriendo a lo largo de los años.

Es un cultivo social que utiliza mano de obra de hombres, mujeres y niños, según la actividad que se realiza, con la intervención de toda la familia; la recolección de la rosa se hace normalmente por los niños y la separación de estigmas de la flor y el tostado, por las mujeres; cada familia cultiva por término medio unos 2.000 m³, que le reporta una media de 150.000 pesetas anuales.

Es fácilmente comprensible la gran regresión en superficie y el aumento de precio, que tiene lugar principalmente a partir de 1964, situándose en la actualidad en las 80-90.000 ptas./Kg.

El cultivo, muy depurado a través de los años, no presenta problemas específicos a excepción de la "podredumbre de la cebolla", que comienza por unas manchas pardo-negruzcas en la médula, para extenderse a toda la masa, produciendo la muerte de la planta. Actualmente esta enfermedad afecta a un 15% de la superficie cultivada. El verdadero problema está en la comercialización y venta, que se encuentra atomizado, en manos de intermediarios que compran el producto para los exportadores, generalmente ubicados fuera de la Región, y que ya trabajan a precios muy elevados y con gran margen.

En resumen se puede decir que la comercialización del azafrán depende exclusivamente de la oferta; cuando se ofrece poco sube el precio y viceversa, como ha ocurrido los dos últimos años, de forma que no llega a influir la cotización del mercado exterior.

AJO:

El cultivo del ajo tiene gran tradición en Castilla-La Mancha, principalmente en la provincia de Cuenca, muy localizada en la Comarca de Las Pedroñeras, con tendencia en los últimos años a desplazarse hacia la Zona Centro de la provincia y a las limitrofes.

Existe una minoría de grandes propietarios, generalmente exportadores, que cultivan el ajo en superficies de 50-150 Ha.

En general el agricultor medio viene cultivando entre 2-3 Ha, en plan familiar y con arriendo de tierras nuevas.

La variedad cultivada es el ajo *morado*, junto con un 5% de ajo *blanco*, generalmente en secano y con tendencia hacia la práctica de algún riego de apoyo.

Ello, unido a las condiciones climatoló-

gicas del año concreto, hacen que las producciones oscilen mucho, y los precios se muevan hacia arriba o abajo, apoyados muchas veces por la demanda de exportación.

Producciones de 5-6.000 Kg/Ha consiguen un producto bruto valorado a una media de 250.000 ptas/Ha.

La intensidad en el cultivo y la poca rotación está produciendo la aparición de algunas plagas y enfermedades entre las que destacan araña y oruga roja, gusanos del suelo y nematodos del bulbo, podredumbre blanca o mal de esclorocio y podredumbre verde o penicillium, que son algunos de los problemas que se van atacando.

Se comercializa en cabezas de ajo seco ya cortadas en los calibres de: superflor, flor primera, segunda y tercera. Su mercado más importante es la exportación, siendo Brasil el principal país receptor, seguido a gran distancia de Venezuela, Puerto Rico y Haití, encontrándose poco estudiado el mercado europeo y japonés.

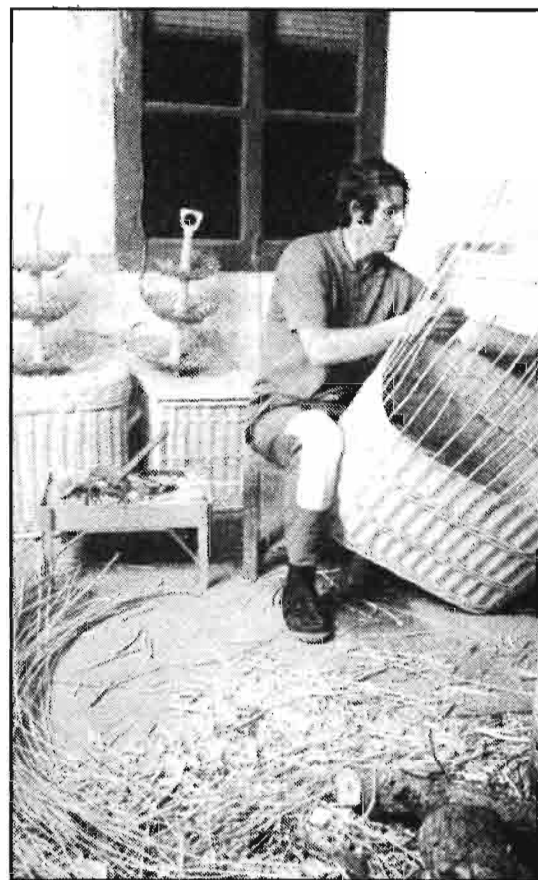
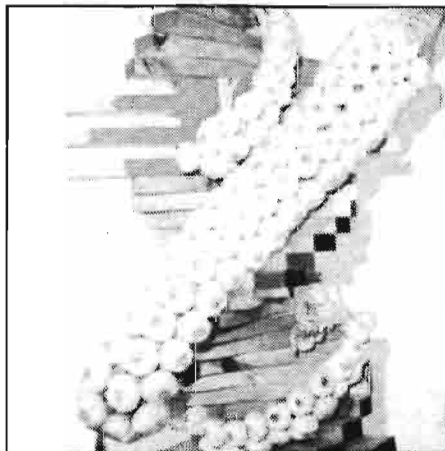
La manipulación del ajo conlleva gran cantidad de mano de obra de julio a diciembre, cifrándose en unas 5-6.000 personas empleadas de todas las edades.

Las instalaciones más importantes son las del A.P.A. de Las Pedroñeras que dispone de planta deshidratadora, aunque no ha llegado a funcionar, no así como está ocurriendo con otros exportadores de ajo deshidratado, que se realiza con éxito. Otras formas de industrialización como ajo en pasta, en conserva, esencias, aceites, etc., no se realizan en la actualidad.

La gran calidad del ajo producido y su gran durabilidad y buena conservación le hacen óptimo para ajo de siembra, demandándose desde otras regiones (Andalucía), lográndose alzas de precios al final de campaña. Todo ello se traduce en una duplicidad de la oferta del cooperativista, que distorsiona la formación y estabilidad del precio.

MIMBRE:

A la vista de los datos del cuadro núms.



1 y 2, se puede observar que Castilla-La Mancha tiene casi el monopolio nacional de la producción, aunque en absoluto de la industrialización y comercio del producto.

La superficie está muy concentrada en la Comarca de Priego (Cuenca), ocupando las estrechas vegas de los ríos que la atraviesan y casi en situación de monocultivo existe exceso de oferta, abandonándose algunas plantaciones menos productivas.

Es un cultivo generalmente de regadío, que exige pocas labores no presentando por ahora muchos problemas de tratamientos fitosanitarios a excepción del "Barrenillo", "Galeruca", etc., existiendo conciencia de la necesidad de su control.

El mimbre se recoge con desbrozadora de disco, lográndose rendimientos de 4.500 Kg jornada por equipo de 3 hombres, siendo normal su destajo a 2,5-3 ptas/Ha.

El precio del mimbre verde en la última campaña ha estado por las 6-10 ptas/Kg, a la baja y con problemas de aumento de stocks.

Otros tipos de mimbre blanco y buft representan una transformación primaria, que se realiza prácticamente en su totalidad dentro de la zona de producción, llegándose a preparar unos 5.000.000 Kg en base al trabajo de 8 empresas, 1 cooperativa y 215 explotaciones familiares.



No hay grupos de comercialización y las explotaciones familiares rara vez venden directamente a consumidores.

La transformación artesana del producto sólo se realiza en una mínima parte (350.000 Kg), existiendo sólo un grupo legalizado en base a la Cooperativa de Villaconejos de Trabaque, 6 grupos informales, unos 150 artesanos y algunas persona individualmente a tiempo parcial.

AROMATICAS (ESENCIAS)

Ha sido tradicional el aprovechamiento de esencias de las plantas aromáticas espontáneas (espliego, romero, salvia, etc.) con destilación rudimentaria "in situ", estando en la actualidad sustituyéndose por cultivos mecanizados y destilación con plantas industriales a vapor, movido por unas mayores exigencias de precios, productividades y calidad.

En la actualidad se cultivan *Lavandin*, *Lavanda*, *Espliego* y *Salvia*, y se está en vías la ampliación a *Hinojo*, *Ajedrea*, *Hisopo*, etc.

Este cultivo aprovecha terrenos marginales y no tiene una exigencia previa de calidad de tierra, pero cada especie exige unas condiciones ecológicas, lo que obliga en cada caso a un estudio de elección.

La especie más ampliamente cultivada es el *Lavandin*, un híbrido de origen francés de alta productividad que encuentra

en nuestra Región unas condiciones óptimas, cuya localización por comarcas es como sigue:

Provincia	Comarcas
Guadalajara	Alcarria Alta y Baja
Cuenca	Alcarria, Mancha Alta y Serranía Media
Albacete	Sierra Segura y Almansa
Ciudad Real	Campo de Montiel
Toledo	Mancha

En el cultivo está mecanizada toda su recolección con máquinas segadoras-atadora y se dispone de buenas y modernas destiladoras a vapor de alto rendimiento y buena calidad del producto, existiendo en la actualidad una elevada dotación de medios mecánicos que podrían fácilmente duplicar las tierras cultivadas.

El producto de la destilación y resultado de todo el cultivo, es la *esencia* o *aceite esencial*, que constituye el objeto de comercio, sin ninguna otra transformación.

Cada destiladora obtiene de forma separada la esencia de todas y cada una de las partidas destiladas y, por tanto, cada propietario obtiene así el total de su producto, que almacena en bidones (generalmente de 200 l). Los propietarios de mayor entidad tienden a uniformar sus existencias almacenando en depósitos mayores 1.000-2.000 litros.

Así, los propietarios o destiladores realizan una oferta individual de sus esencias, cara a los comerciantes e industriales, cuyo destino final únicamente es la industria de perfumería y cosmética.

En la actualidad los precios están esta-

bilizados o con ligera tendencia a la baja, según especies, aunque existen buenos rendimientos en el cultivo, en base a buena calidad del material vegetal y creciente mecanización para recogida y destilación.

La plantación se aprovecha durante 9-10 años, exige pocas labores, aguanta adversas climatologías en terrenos de regular calidad y viene produciendo un rendimiento bruto de unas 60.000 ptas./Ha, como cifra media.

CHAMPIÑÓN:

Esta actividad productora se centra en la Comarca Manchuela de Cuenca y Albacete, girando alrededor de la Zona de Villanueva de la Jara y limitrofes.

Comenzó en 1970 a cultivarse en sacos de compost, para que en 1974 empiecen a decrecer las importaciones de Champiñón y cesen definitivamente en 1977.

Existe una interrelación entre la situación y problemática del Sector Champiñonero en la Región y el del resto de España, especialmente el centrado en Pradejón (Rioja).

El cultivo se realiza generalmente en naves (90%) aunque también se utilizan galerías y cuevas naturales; los locales de cultivo sólo en un 5% están climatizados, teniendo el resto exclusivamente una chimenea de ventilación.

Se utilizan bolsas que llevan ya la semilla incorporada sobre un compost a base de paja, estiércol y abonos. Producen unos 5 Kg de champiñón por bolsa, tardando unos 76 días en el ciclo completo, pudiéndose afectar la productividad en base a las condiciones climatológicas.





REGION DE CASTILLA-LA MANCHA

Se estima que puedan existir unos 1.100 cultivadores de champiñón un 30% con dedicación exclusiva y el resto a nivel familiar, simultaneando con explotaciones de viña y cereal. La producción está muy repartida pues una gran mayoría no llega a los 25.000 Kg/año siendo pocos los que sobrepasan esta cifra.

A nivel nacional la producción está estabilizada en unos 33.000 Tm a un precio de 70-80 ptas, referida a fresco, destacándose que los productores de Castilla-La Mancha trabajan exclusivamente este último.

El mercado de demanda parece que no esté todavía saturado, aunque no es muy elástico y siempre será aconsejable poder industrializar el producto o fijar contratos responsables con los industriales conserveros.

3. LINEAS DE ACCION

No podemos a nivel de este artículo, dar con detalle todas y cada una de las accio-

nes que se pueden ejecutar dentro de la política agraria a seguir por la Consejería, pero si que sería positivo, al igual que cuando se definieron las características comunes a estos cultivos especiales, el poder mostrar que también en las soluciones y líneas de acción existe igual paralelismo.

Preferentemente se pueden indicar, sin ser exclusivos:

- a) Investigación de calidad del material vegetal (Ajo, Aromáticas y Champiñón)
- b) Sanidad de semillas y bulbos (Azafrán, Ajo).
- c) Sanidad de los cultivos (Azafrán, Ajo, Mimbres y Champiñón).
- d) Desarrollo de mecanización de cultivo (Ajo, Aromáticas y Mimbres).
- e) Constitución de Asociaciones provinciales (Aromáticas, Champiñón).
- f) Constitución de Cooperativas de Comercialización (Azafrán, Mimbres y Champiñón).

g) Formalización de A.P.A. (Aromáticas, Champiñón).

h) Campañas de promoción de consumo (Azafrán, Mimbres, Champiñón).

i) Estudios de mercado exterior (Ajo, Aromáticas, Mimbres).

La importancia social del gran número de familias (25.000) que sostienen estos cultivos, así como la importancia económica de estos ingresos (casi 7.000 millones de pesetas), justifican sobradamente el interés de estos cultivos especiales.

La promoción de todas estas posibles acciones, así como las ayudas económicas que son precisas, han quedado valoradas en el "Estudio de la Agricultura de Castilla-La Mancha", que redactado en base a otros tantos estudios monográficos realizados por especialistas de la Región, será próximamente editado por la Consejería de Agricultura para servir de espina dorsal a la política agraria del futuro inmediato. ■

CUADRO N.º 1.- CULTIVOS ESPECIALES. DATOS COMPARATIVOS

TIPO DE CULTIVO	CASTILLA - LA MANCHA			Producción (Tm.)	ESPAÑA		CASTILLA-LA MANCHA / ESPAÑA	
	Superficie (Has.)		Total		Superficie (Has.)	Producción (Tm.)	Superficie %	Producción %
	Secano	Regadío						
Azafrán (estigmas tratados)	3.251	256	3.507	21,40	4.361	28,44	80,42	75,27
Ajo	13.010	2.000	15.010	79.600	33.546	217.800	44,74	36,55
Aromáticas (esencias)	2.116	-	2.116	97	3.650	154	57,90	63,00
Mimbres	221	1.470	1.691	17.337	1.907	18.814	88,67	92,15
Champiñón	-	97	97	16.468	225	33.314	43,10	49,43

CUADRO N.º 2.- CULTIVOS ESPECIALES. DISTRIBUCION PROVINCIAL

TIPO DE CULTIVO	ALBACETE	CIUDAD REAL	CUENCA	GUADALAJARA	TOLEDO	REGION (Has.)
Azafrán	2.162	322	520	-	503	3.507
Ajo	1.800	650	12.000	160	400	15.010
Aromáticas	131	11	642	1.330	2	2.116
Mimbres	-	-	1.442	249	-	1.691
Champiñón	2.500	-	13.968	-	-	16.468



Texto aprobado por el Servicio de Defensa contra plagas e Inspección Fitopatológica, con fecha 13-5-81.

Los bosques, el mejor regalo de la Naturaleza. Protéjalos de la Procesionaria.

Con DIMILIN, un eficaz insecticida que presenta un nuevo concepto en la lucha de contra las plagas forestales.

La acción del DIMILIN en los pinos, se concreta en:

1º-Interferir la formación de la quitina en el proceso de muda larvaria.

2º-Interrumpir el ciclo del insecto.

3º-Respetar los predadores e insectos beneficiosos, debido a su gran selectividad.

Por su baja peligrosidad, no ofrece riesgos para personas o animales, siempre que se observen las precauciones de empleo.



dimilin®

colabora con la Naturaleza, defendiendo el bosque.

Distribuido por:

ARGOS

INDUSTRIAS QUIMICAS ARGOS, S. A.
Pl. Vicente Iborra, 4 Tel. 331 44 00 VALENCIA-3

R=producto y marca registrados por DUPHAR B.V. Amsterdam-Holanda



REGION DE CASTILLA-LA MANCHA

SECTOR FORESTAL

Importantes beneficios indirectos

por: Manuel Pérez Fernández*

CUESTIONES PREVIAS

Los montes constituyen una parte indispensable del paisaje, de la cultura y de la economía de un país, pues junto a los bienes materiales que reportan, tales como madera, leña, pastos, resina, corcho, caza, pesca, etc., está su papel protector sobre la enorme riqueza potencial de nuestros embalses y de los cultivos de nuestros valles y lo que modernamente se define como "función social" de los montes, que les da el carácter de infraestructura natural básica de la Nación.

La superficie forestal total de España es de algo más de 25.500.000 Ha, lo que supone más de la mitad de la superficie total. De esta ingente superficie aproximadamente 13 millones de Ha se puede considerar como superficie arbolada y el resto desarbolada.

DEFINICION

Dentro de nuestro país se pueden distinguir dos grandes tipos ecológicos, cuya cubierta vegetal pertenece a otros dos dominios florales bien distintos:

Dominio floral de los bosques boreales europeos y el dominio floral mediterráneo. El primero, que comprende las regiones Pirenaicas, Vasco-Cantábrica, Asturias, Leonesa y Galicia, es lo que podemos denominar la España húmeda. Todo lo demás, entre lo que se incluye la Región Castilla-La Mancha, pertenece al dominio floral mediterráneo y participa de la fundamental característica de su clima, que es la existencia de un período de sequía acusado y constante en el estío.

Las especies fundamentales dentro del bosque esclerófilo de frondosas de hojas persistentes son: la *encina*, el *alcornoque*, el *acebuche* y el *algarrobo* y, dentro de las resinosas, el *pino silvestre*, *pino piñonero*, *pino laricio*, *pino pinaster*, *pino carrasco* y las *sabinas*, que son las formaciones arbóreas más frecuentes y típicas de la España seca.

DISTRIBUCION REGIONAL DEL AREA FORESTAL

La superficie forestal de nuestra Región es de casi 3,3 millones de Ha de las que más de 1,4 millones de Ha aparecen arboladas, y el resto desarboladas.

* Ingeniero de Montes.



Estas cifras, que representan más del 13% de las totales de España, son indicativas de la importancia del sector forestal en la economía regional.

En cuanto a la distribución provincial, Cuenca y Guadalajara son las provincias con más superficie forestal arbolada, situándose por encima de la media nacional.

PERTENENCIA DE LA PROPIEDAD FORESTAL

Entre las causas principales de la deforestación de España, que al mismo tiempo ejerce una influencia notable sobre la gestión de los montes, debe citarse la pertenencia de los predios. En nuestra Región sólo el dos por ciento de la superficie forestal es de la pertenencia del Estado, el seis por ciento está consorciado, el trece por ciento pertenece a Entidades Locales y el setenta y nueve por ciento es de propiedad privada. Esta circunstancia, que se puede generalizar a todo el territorio nacional, contrasta con lo que sucede en otros países europeos occidentales en los que la superficie forestal del Estado varía desde el ocho por ciento en Portugal hasta el treinta y dos por ciento en Alemania.

Una gran parte de nuestros montes,

sobre todo en montaña, tienen carácter protector. Los situados cerca de los cascos urbanos tienen una creciente significación social. Estos montes deberían estar en manos de Entidades Públicas, ya que la historia demuestra que los montes particulares han estado más expuestos a la destrucción que los montes públicos.

La dimensión de los predios y, en consecuencia, de las explotaciones, es, como media, muy inferior a la adecuada. La dimensión media es de casi 3 Ha en montes particulares. En los de Utilidad Pública es de más de 600 Ha.

REPOBLACIONES

Si queremos asegurar la salud para las repoblaciones y preservar el paisaje es preciso conservar adecuadamente los montes que nos quedan y repoblar una gran parte de las montañas desnudas, mientras persista la posibilidad ecológica para ello.

España ha repoblado en los últimos decenios, en una labor incomparable en toda la historia mundial, más de tres millones de Ha de nuevos bosques, bajo muy difíciles condiciones de suelo y clima.

En nuestra Región esta actividad repobladora nos ha llevado a que, en el período 1940-1979, se hayan repoblado por la

Administración Forestal cerca de 250.000 Ha, siendo Ciudad Real y Guadalajara las provincias en donde esta actividad ha sido más intensa. La iniciativa privada, a través de las ayudas puestas a su disposición por el Ministerio de Agricultura ha efectuado, en el período 1970-1979, cerca de diez mil Ha de repoblación.

En cuanto a las especies más utilizadas, existe un predominio acusado por parte de las coníferas sobre las frondosas, y dentro de ellas el *P. pinaster* es el más utilizado en la Región.

APROVECHAMIENTOS

Un análisis sucinto de los principales aprovechamientos forestales que se obtienen de los montes de la Región, nos da como principal producto la *madera*, de la que las existencias calculadas para la Región son de 41 millones de metros cúbicos, de los cuales 27 millones de metros cúbicos corresponden a las especies *pino silvestre* y *pino laricio*, que proporcionan maderas de gran calidad apreciadas en carpintería y cuya presencia mayoritaria se da en las provincias de Cuenca y Guadalajara.

Los porcentajes provinciales de volúmenes maderables se distribuyen de la siguiente manera: 69% para Cuenca, 18 para Guadalajara, 9% para Albacete y 2% para Ciudad Real y Toledo.

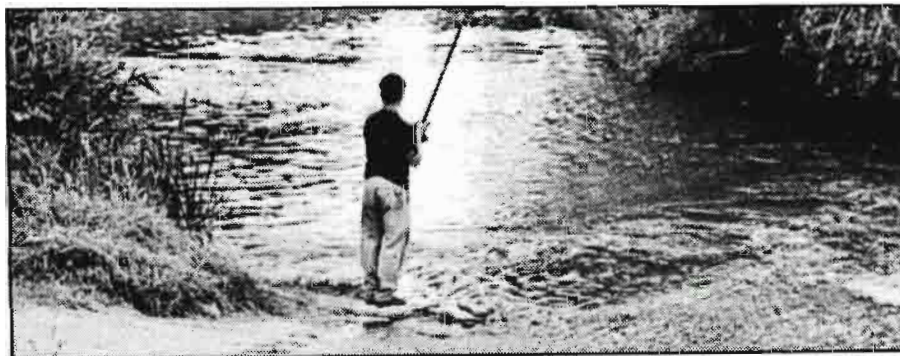
En cuanto a las cortas, en nuestra Región se han aprovechado, durante el decenio 1970-79, más de 600 mil metros cúbicos de madera, distribuidos de la siguiente manera: 24.000 metros cúbicos en montes del Estado, 8.500 metros cúbicos en montes consorciados, 247.000 metros cúbicos en montes de Utilidad Pública no consorciados y más de 330.000 metros cúbicos en montes de particulares.

Aunque la madera es el principal producto forestal que se obtiene en la Región, deben consignarse otros aprovechamientos como las *resinas*, el *corcho*, los *pastos*, las *leñas*, *arenas* y *gravas*, los *frutos* (*trufas*, *piñones*, etc.) y un aprovechamiento singular que de secundario se ha transformado, en estos últimos años, en principal, en muchos terrenos con vocación forestal, la *caza*. Su estudio detallado, junto con la *pesca* y su incidencia social y económica, bien merece un artículo posterior y monográfico.

El valor total de la producción forestal de la región, en el año 1979, último del que se disponen datos, es de cerca de 2.500 millones de pesetas.

Este valor económico, que a simple vista puede parecer pequeño si lo comparamos con el valor total de la producción agraria regional, debe ser considerado como valor de los productos forestales directamente consumidos por el hombre o la industria. Pero es que además el monte

- 79% propiedad privada
- Repoblación de la región: 250.000 Ha
- Madera, principal producto



proporciona unos beneficios indirectos muy destacados pues ejercen como reguladores pluviométricos, protegen contra la erosión hídrica y eólica, los aludes y las inundaciones, aterran las oscilaciones climáticas, evitan el entarquinamiento de los embalses, regulan hidrológicamente sus cuencas, protegen contra la contaminación atmosférica, el polvo, el ruido, etc. Pero además, y frente al concepto tradicional del monte como unidad productiva sometida a las limitaciones derivadas de sus específicas cualidades selvícolas, aparece modernamente lo que se ha llamado "la función social" de los montes, como una nueva limitación a sus aprovechamientos. La Ordenación del monte, por lo tanto, que antes tenía como objetivo, el obtener una renta máxima y fija del monte, siempre que quedara asegurada su persistencia, actualmente en los montes susceptibles de aprovechamiento recreativo, debe tener como objetivo el obtener la renta fija posible y compatible con la función social del monte y su persistencia, teniendo en cuenta el aspecto paisajístico. Hoy día, se acepta generalmente que los montes cercanos a grandes ciudades, su función social como grandes parques naturales o verdaderas reservas ambientales, es prioritario.

ACCIONES A REALIZAR

Todo ello, y como decía al principio de este artículo, los conforma como infraestructura natural básica que hace vital su defensa, protección y restauración para lo cual deberían seguirse una serie de líneas de actuación, coordinadas entre la Administración Forestal Central y nuestra Comunidad Autónoma a medida que se haga realidad el traspaso de competencias de materia forestal y que deben ser:

1.º Ordenación y Mejora de las masas forestales, incrementando en lo posible los tratamientos selvícolas con la finalidad de aumentar la producción de madera (España padece un déficit de más de 6 millones de metros cúbicos).

2.º Repoblación de nuevas superficies, pues casi la mitad de la superficie forestal se encuentra desaholada y en continuo progreso de desertización.

3.º Protección, fomento y ordenado aprovechamiento de nuestras riquezas *cinagética* y *piscícola*.

4.º Mantenimiento del equilibrio de los ecosistemas naturales, fomentando el control de plagas y la lucha contra los incendios forestales.

5.º Favorecer el desarrollo integrado de nuestros montes, mejorando los *pastizales* naturales, con la finalidad de incrementar y mejorar nuestra *cabaña ganadera* autóctona alimentada con recursos naturales renovables.

6.º Apoyo a las *repoblaciones rurales* de economía forestal, con la finalidad de mejorar su bienestar y lograr su estabilización, evitando la "desertización humana", mediante la pronta aprobación de la Ley de Agricultura de Montaña.

7.º Fomento del *disfrute ordenado de la naturaleza* por parte de la población, poniendo a su disposición más y mejores medios para el ejercicio de la *caza*, de la *pesca* y del *esparcimiento*.

Con estas líneas he querido dar una panorámica sucinta de la problemática forestal a nivel regional, con la finalidad de dar a conocer mejor esos bienes imprescindibles que son los montes, con cuya conservación y mejora conseguiremos una Región y una España mejor, que las generaciones actual y futura nos agradecerán.

Consideraciones previas

TECNICAS MODERNAS DE VINIFICACION

por: Jesús Moreno García*

1. - INTRODUCCION

Me invita la Revista AGRICULTURA a colaborar en este número dedicado a Castilla-La Mancha, y acepto con sumo placer, pues tres motivos fundamentales, convierten en satisfacción, el esfuerzo que pudiera suponer redactar estas líneas: escribir para La Mancha, de vinos, y en la decana de las revistas agropecuarias.

Asumo también el tema que se me asigna "Tecnología de vinos", por parte de la Consejería de Agricultura, no sin antes hacer unas consideraciones sobre otros aspectos, para mí muy importantes y que justifican el esfuerzo que tenemos que hacer, en la puesta en marcha de las técnicas modernas de vinificación.

2. - SOBRE NUESTRAS VARIEDADES

Resulta obvio señalar la relación existente entre la variedad de la uva y el vino que procede de ella, sin olvidar claro está, la del medio vitícola (suelo y clima) en el que se cultiva; nada tenemos que objetar sobre nuestra variedad tinta *cencibel*, (sinónima de la riojana *Tempranillo*), en cuanto al reconocimiento de su calidad y su clasificación como variedad preferente.

Por contra, la variedad blanca *Airen*, manchega por excelencia, por su adaptación al medio y por la extensión que ocupa, no ha sido tratada con objetividad, ni aún con realismo, por quien debiera valorarla en su justa medida. Así en el Reglamento de la Ley 25/1970, Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes, Anexo número uno, la incluye como variedad autorizada para la región central, figurando sin embargo como preferente la tinta *Bobal*, que desgraciadamente se ha puesto en algunos viñedos por el incentivo de su mayor producción, pero que da origen a unos vinos absolutamente impersonales y con el único atractivo comercial del color.

El Reglamento de la Denominación de Origen "La Mancha", como era lógico y natural, no incluye esta última entre sus variedades, y clasifica como "principal" a la *Airen*, junto con las tintas *Cencibel* y *Garnacha*, dándose la paradoja de figurar



en el Estatuto, simplemente como autorizada, la variedad que ocupa más del 90% de la superficie de viñedo de la zona de producción amparada por la Denominación de Origen más extensa de España. ¿Con qué criterio se hizo esta clasificación? ¿Tenían o tienen experimentada otra variedad blanca mejorante, para sustituir a la *Airen*, si es que verdaderamente ésta "no vale"?

3. - SOBRE NUESTROS VINOS

De la misma manera que ha tratado el Estatuto a nuestra variedad, son tratados nuestros vinos por todos los estamentos vinícolas, pasando sobre ellos un lastre, fruto del desconocimiento, unas veces, de inteses económicos, otras, y de escasa preparación y afición al vino del consumidor español, siempre, lo que está dificultando y retrasando su situación en el justo lugar que le corresponde.

No caeremos en el error de asegurar que se ha alcanzado el cenit en cuanto a técnicas de elaboración se refiere, en esta región, y hemos aconsejado constantemente las líneas a seguir, aún conscientes de las razones que pesan sobre el sector, que no vamos a analizar aquí porque serían objeto de un trabajo específico sobre el tema, más bien de política vitivinícola, pero debemos de reflexionar sobre si fue antes el huevo o la gallina, es decir, ¿no vale el vino porque no se elabora mejor o es lo contrario? y así terminamos estas consideraciones.

4. - MODERNAS TECNICAS DE ELABORACION

En favor de la variedad *Airen* y para demostrar sus posibilidades, es cierto que tenemos que aprovechar al máximo su potencial, consiguiendo con ello que nuestros vinos sean de calidad y produzcan al consumidor el placer y las sensaciones que justifiquen y aumenten su consumo.

Para ello exponemos las siguientes líneas de elaboración:

4.1. VINOS BLANCOS

4.1.1. Vendimia y transporte de la uva.

Una vendimia práctica o enológica, es decir cuando el fruto alcance las condiciones óptimas para el fin propuesto, aconsejaría adelantarla unos días a fin de obtener unos mostos, y por lo tanto unos vinos, de mayor acidez, de acuerdo con la tendencia actual del consumo.

La riqueza glucométrica de la uva dejaría de ser el parámetro para su valoración.

El transporte de la vendimia que evite, parcial o totalmente, que llegue mosteada a bodega, lo consideramos fundamental para facilitar el desfangado y evitar fermentaciones prematuras, difíciles de controlar.

4.1.2. Estrujado y separación de mostos.

Llamamos la atención sobre la importancia que tiene la manera de obtener el mosto, frecuentemente olvidada, responsabilizando principalmente o exclusivamente a la fermentación, de la calidad del vino.

Los procesos de obtención de los mostos, tiene una importancia decisiva sobre la futura estabilidad físico-química, del producto terminado y sobre sus características, pudiendo afirmar que la estabilidad de un vino es directamente proporcional a la suavidad con que se ha obtenido el mosto. Cuanto más enérgicas son las operaciones referidas, tanto más difícil resultará obtener un vino estable, armónico y con elevadas características de fineza.

Una línea de trabajo, compatible con unos rendimientos aceptables y escasa necesidad de mano de obra, la podría componer una estrujadora de rodillos sin derraspado, desvinador de 750 mm de

* Dtor. de la Estación de Viticultura y Enología de Alcázar de San Juan.

diámetro mínimo con una camisa de acero inox, y las prensas necesarias horizontales o continuas, máxime teniendo en cuenta que la entrega vinica obligatoria permite destinar el 10% como mínimo a vinos de segunda.

4.1.3. Desfangado de los mostos.

Una variedad de porte rastrero como la *Airen*, que aporta parte de su fruto en contacto con el suelo, y un estrujado y prensado que generalmente se aleja al descrito anteriormente, nos impone la obligación de desfangar los mostos.

La maceración en el mosto o en el vino, de las heces (tierra de la viña, pulpa, pepitas y parte de hollejos), provoca la disolución de elevadas cantidades de coloides y sales minerales, entre las cuales las más peligrosas son las de Hierro, Calcio y Cobre, responsables de alteraciones del futuro vino, directa o indirectamente.

Un desfangado durante 24 horas con adición de 10/15 g/Hl de SO_2 adicionados por dosificador automático, es una práctica imprescindible en toda elaboración correcta.

4.1.4. Temperatura de fermentación

Sin entrar en los numerosos componentes del vino que se forman durante la fermentación (consultar cualquier libro de enología), esta palabra del latín *fervere*, significa hervir, por lo que esquemáticamente podemos expresar:

Azúcar = alcohol + gas carbónico + calor

Se estima que en un mosto de 12° Bé la elevación de la temperatura en la fermentación alcanza 14 o 15°C, que sumados a los 20°C que puede tener el mosto, suponen 34 o 35°C, es decir, próxima a la temperatura crítica. Pero hay algo más importante, si queremos obtener un vino de calidad.

Los aromas y sabores de un vino proceden, unos, de la uva y, otros, se forman durante la fermentación, que desaparecen, parcial o totalmente, a medida que se eleva la temperatura. Hoy no se concibe una fermentación con temperaturas superiores a los 20/22°C, incluso inferiores.

He aquí el esfuerzo que necesita de nosotros la variedad *Airen* para sacar de ella todo el potencial de sus cualidades intrínsecas, sin que ésto quiera no decir que otras variedades blancas dieran mejores resultados, camino que queda abierto a la experimentación.

Con los medios e instalaciones de que disponen la mayoría de las bodegas, se debiera hacer un esfuerzo encaminado a mejorar la calidad, incidiendo especialmente en el desfangado, y controlando la temperatura con todos los medios a nuestro alcance.

Para nuevas instalaciones, bodegas con planta embotelladora y cooperativas de importancia, proponemos el sistema de fermentación controlada siguiente.

5. - INSTALACION TIPO

5.1. INSTALACIONES

Central frigorífica a feon 22 para enfriar agua glicolada.

Depósito para agua de 5.000 litros.

Intercambiador de calor a placas separadas 8 m/m.

Diez depósitos de 60.000 litros, de acero inoxidable con dos camisas del mismo material de 8 m²/c.u. separadas 3/4 mm de la pared del depósito y soldadas por puntos a los 2/3 y 3/4 de su altura.

Bombas de reciclaje y válvula termostática.

5.2. PROCESO DE TRABAJO

1. Obtención del mosto según indicaciones anteriores.

2. Desfangado 24 horas con SO_2 .

3. Intercambio mosto-agua fría, dejándolo a 16°C, en los depósitos.

4. Fermentación controlada, por circulación de agua a 7/8°C por las camisas, en circuito cerrado, depósito de agua,

camisas mediante válvula electrostática, siempre que suba la temperatura de fermentación.

El cálculo de la instalación se limita a conocer la entrada de mosto/hora, calor desprendido (25 kcal/litro de mosto 12° Bé), y tiempo de fermentación (8/10 días).

6. - VINOS TINTOS

Los vinos tintos manchegos (claretes) elaborados con diferente proporción de uva tinta derraspada y mosto blanco, no presentan el problema de la temperatura, que por otra parte contribuye a la extracción de calor.

De todas formas, un mosto blanco previamente desfangado, y el descube inmediato a la terminación de la fermentación, contribuirán a la mayor finura de los vinos.

En depósitos de hasta 5.000 Hl, con un sistema de riego uniforme, del mosto por toda la superficie, desde la parte superior, y un descube a término, está dando mejores resultados que elaborando las mismas cantidades en conos de 160 Hl, cuando se tienen que utilizar cientos de depósitos y la retirada de las madres requiere un trabajo de meses.



Las tierras de España exigen "su neumático"

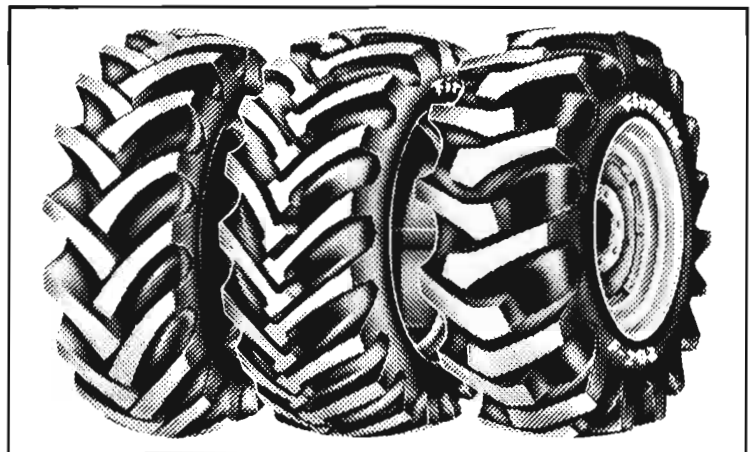


y Firestone lo tiene

Neumáticos agrícolas Firestone. Diseñados y fabricados en España para el agro español.

Adecuados específicamente a la inmensa variedad de las tierras de España.

Firestone, la primera marca que introdujo los neumáticos agrícolas en España, conoce a fondo los problemas del campo español. Por eso, y por la gran experiencia adquirida durante más de 30 años al servicio del agricultor, fabrica neumáticos fuertes, seguros, duraderos, especialmente adecuados para las labores agrícolas de España.



Firestone 

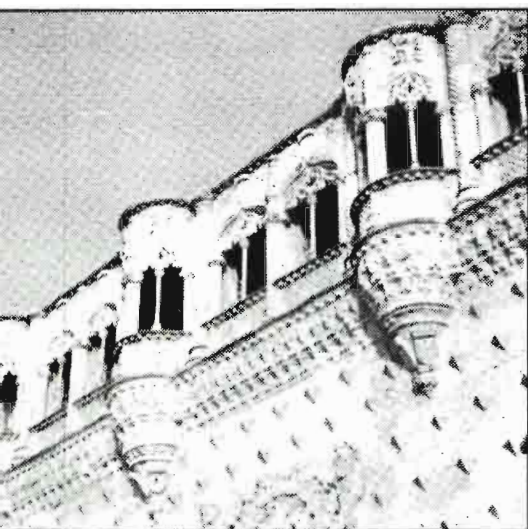
NEUMATICOS FIRESTONE LIDERES EN TODOS LOS CAMPOS

En el difícil mundo comercial agrario

MERCOCENTRO, S.A.

- Un instrumento eficaz
- Mercos y cooperativas son complementarios

por: Jesús García-Yuste*



LAS NECESIDADES DE LA COMERCIALIZACION AGRARIA

Es sobradamente conocido el colapso económico que tiene todo sector productivo que no posee un eficaz y agresivo sistema comercial propio. Toda empresa que no tenga cauces de comercialización controlados por ella está abocada al fracaso.

El mundo agrario se encontraba, en el comienzo de la década de los sesenta, a merced, en un gran número de productos, de un sector comercial extraordinario atomizado, pero con un sistema fuertemente especulativo.

El movimiento cooperativo del campo quiso ser la respuesta definitiva a estos problemas. Las sociedades cooperativas proliferaron durante esta década de una forma impresionante, merced a las ayudas económicas de la Administración y a la cada vez más acuciante necesidad de terminar con el ancestral individualismo del hombre del campo. Se consiguió pues, en un gran número de casos, reagrupar la oferta, pero muy poco más.

La inquietud de la Administración Pública por mejorar la comercialización agraria comienza a manifestarse en el año 1970 con la promulgación del Decreto 2.916, de 12 de septiembre, por el cual se crean y se regulan los mercados en origen de productos agrarios.

El sistema, que en los países europeos ha funcionado, por ser los mercados en origen obra de cooperativas, no fue suficiente en nuestro país. En España, al ser el movimiento cooperativo más reciente y escasamente generalizado, la creación de los Mercados en Origen se debió de realizar de arriba a abajo, y tuvieron en sus inicios, como más graves inconvenientes, el no contar con un mínimo de nivel organizativo en el sector de producción y la no concurrencia de los comerciantes que vieron en los Mercos unos adversarios potencialmente peligrosos.

LOS MOTIVOS DE LA AMPLIACION

En un principio, lo que hoy es Mercocentro, S.A. se denominó Mercohenares, porque se concibió como un mercado en origen especializado en patatas, para la comarca de la provincia de Guadalajara, dominada por el canal de riego del río Henares. Sin embargo, diversos factores que exponemos a continuación pusieron de manifiesto la insuficiencia del área geográfica inicialmente asignada:

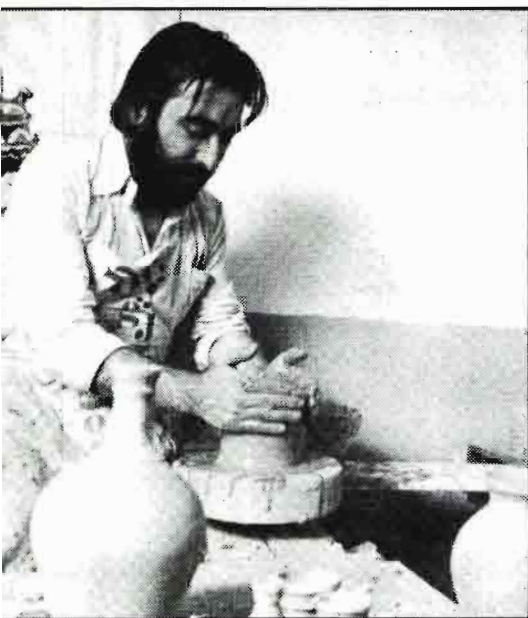
— La dedicación casi exclusiva a la comercialización de la patata producía grandes espacios de tiempo de escasa o nula actividad, que redundaban de una forma decisiva en el encarecimiento de los costes de comercialización.

— La carencia de productos complementarios (frutas y hortalizas, patata temprana, cebolla, etc.) necesarios para el mantenimiento y suministro a las grandes cadenas alimentarias, que día tras día van imponiéndose en destino.

— El aprovechamiento, a rendimiento pleno, de un mínimo de servicios eficaces. Hay que tener en cuenta que el manejo de fondos del erario público y de dinero de los agricultores requiere el desarrollo de una escrupulosa administración y el sometimiento a una contabilidad rigurosa, que elevan los costes estructurales de una manera considerable, cuya repercusión en las tarifas, a fin de no resultar gravosas a los usuarios, se ha de diluir en volúmenes fuertes a transaccionar.

CONSTITUCION ACTUAL

Mercocentro, S.A. después de Mercolérida, S.A. fue el segundo mercado en origen de los promovidos por Mercorsa, como ya hemos indicado en la primitiva denominación de Mercohenares, S.A. Fue constituido notarialmente como sociedad anónima el 23 de junio de 1971, iniciando



* Director Gerente de Mercocentro.



REGION DE CASTILLA-LA MANCHA

sus actividades a finales del año 1972. El capital social originario fue de 15 millones de pesetas, sufriendo sucesivas ampliaciones hasta llegar en la actualidad a los 76 millones, con la siguiente distribución:

- En Mercorsa, 52,86%
- Cámara Agraria Provincial de Guadalajara, 3,32%
- Uteco de Guadalajara, 0,02%
- Excmo. Ayuntamiento de Guadalajara, 3,31%
- Excma. Diputación Provincial de Guadalajara, 3,31%
- Caja de Ahorros Provincial de Guadalajara, 3,31%
- Caja de Ahorros de Zaragoza A. y Rioja, 3,31%
- Excmo. Ayuntamiento de Azuqueca de Henares, 0,02%
- 12 Cámaras Agrarias Locales, 0,05%
- 4 Cooperativas Agrícolas, 0,01%
- Caja Rural Provincial de Guadalajara, 3,32%
- Caja Rural del Jalón, 3,32%
- Caja Rural Provincial de Toledo, 7,85%
- Caja de Ahorros Provincial de Toledo, 7,85%
- Excma. Diputación Provincial de Toledo, 7,73%

ZONA DE INFLUENCIA

El área de influencia de *Mercocentro*, S.A. se extiende a las provincias de Guadalajara, Toledo y Madrid, así como a la comarca del Alto Jalón en la provincia de Zaragoza. Para atender a las citadas zonas de influencia, y sin perjuicio de abrir en el futuro las que sean necesarias y los medios disponibles permitan, *Mercocentro*, S.A. cuenta actualmente con cuatro delegaciones ubicadas en Guadalajara, Mora de Toledo, Recas y Calatayud, encontrándose en vías de inmediata construcción los centros de Mocejón y Recas.

Asegurada la imprescindible coordinación y garantizada la unidad de dirección inherente a cualquier empresa, las delegaciones del Merco desenvuelven sus actividades con una amplia autonomía, con el fin de adecuarse a las características y peculiaridades propias de cada comarca.

INSTALACIONES PROPIAS

La política seguida últimamente por los órganos rectores de *Mercocentro*, S.A. en lo referente a instalaciones permanentes, ha sido la de proceder a la construcción de centros con medios propios, debido a las siguientes consideraciones:

- Los costos de alquileres de las delegaciones, han supuesto hasta la fecha un importante handicap de cara a la rentabilidad de dichos centros.
- Las instalaciones arrendadas no

suelen reunir las condiciones idóneas para un correcto funcionamiento, ya que no han sido construidas para cumplir los fines encomendados.

- Los centros construidos mediante detenidos estudios de ubicación, necesidades de la zona y funcionamiento racional, crean un mayor grado de aceptación de cara a los usuarios, al tener mayor implantación y permanencia. Se elimina el riesgo de cambios domiciliarios en busca de lo idóneo.

Como ya hemos indicado, la carencia de instalaciones propias en la provincia de Toledo, le han supuesto a *Mercocentro* un extraordinario costo de funcionamiento y una peligrosa sensación de interinidad, detalles que es de suponer que se eliminen con la construcción de los dos nuevos centros.

La delegación de Guadalajara posee una instalación propiedad del Iryda, que le permiten junto con las mejoras que se han realizado posteriormente (construcción de secadero de maíz, modernos trenes de embolsado, máquina de limpieza de grano cedida por la Federación Provincial de Cámaras Agrarias, etc.) unas correctas posibilidades de funcionamiento.

FUNCIONAMIENTO

En lo que concierne al funcionamiento del Merco, *Mercocentro* juzga que el auténtico protagonista de la gestión por él desarrollada es el agricultor, pues corre los riesgos inherentes al proceso comercial y se atribuye los valores añadidos generados en el mismo. Es importante

que el empresariado agrario participe en su dirección y su gestión.

Tratándose el Merco de una sociedad anónima, su dirección y administración corresponde al Consejo de Administración, al que se ha incorporado una representación de los agricultores de su área de influencia. A este efecto la E.N. Mercorsa, que al poseer más de la mitad del capital de *Mercocentro*, lo que le faculta para designar, como mínimo, a la mitad de los componentes de su Consejo de Administración, ha cedido la mayoría de las vocalías que le corresponden a representantes del sector agrario, reservándose sólo dos de ellas, con el fin de asegurar un mínimo de coordinación entre todos los Mercos de la red.

UN INSTRUMENTO EFICAZ

Es de esperar una mayor colaboración entre cooperativas en funcionamiento en el área de influencia del Merco y éste, puesto que *Mercos* y *Cooperativas* no sólo no son elementos antagónicos sino que, realmente son elementos complementarios y de obligada colaboración.

El mundo comercial agrario, por causas derivadas de la idiosincracia de los productos que trabaja y los grandes riesgos de su máquina productiva es extraordinariamente complejo. No existe nunca ni existirá ninguna panacea que resuelva unos problemas, que las más de las veces no se conocen de antemano.

Lo que si está claro es que *Mercocentro*, así como el resto de los Mercos en funcionamiento, han sido y continuarán siendo, instrumentos eficaces y testigos fiables de la comercialización de productos agrarios en origen. ■





El ovino, líder de la ganadería de la región

LA MEJORA DE LA RAZA MANCHEGA



por: Joaquín Serna Hernández*

SUBSECTORES AGRARIOS EN LA REGION

El subsector ganadero aportó en 1980 a la producción final agraria de Castilla-La Mancha la cantidad de 45.525,1 millones de pesetas, lo que representó un 27,8% sobre esta macromagnitud.

Este porcentaje supone un considerable descenso comparativo con los dos años anteriores (1979 y 1978) en que la aportación de la producción ganadera a la PFA representó en la Región el 32,56% y el 32,61% respectivamente.

Esta evolución coincide con el aumento de la aportación de la producción agrícola y tiene una explicación en lo desfavorable que fueron estos últimos años para la ganadería debido a la casi total carencia de pastos de otoño y primavera.

Provincia	Millones de pesetas				Producción final agraria
	Aportación subsector agrícola	Aportación subsector ganadero	Aportación subsector forestal	Otras producciones	
Albacete	21,265'9	5,408'9	855'6	851'9	28,382'2
Ciudad Real	30,607'2	8,870'7	717'0	645'5	40,040'4
Cuenca	23,569'9	4,371'8	821'2	259'3	29,022'2
Guadelaajara	7,811'8	5,247'1	906'9	630'5	14,595'3
Toledo	25,966'7	22,426'6	1,428'8	1,653'7	51,475'8
CASTILLA-LA MANCHA	109,221'5	45,525'1	4,729'5	4,040'9	163,517'0
%	66,80	27,84	2,89	2,47	100

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

* Del Cuerpo Nacional Veterinario.

REGION DE CASTILLA-LA MANCHA

EL OVINO, LIDER DE LA GANADERIA MANCHEGA

El ovino es la especie ganadera con mayor tradición en esta Región y, por otro lado, es la que mayor significado económico posee, como puede observarse al analizar su contribución a la producción final agraria regional.

Del análisis de los censos oficiales de los años 1978 y 1980 se desprende que en este último año hubo en Castilla-La Mancha una erosión del número de reproductores del 5% con respecto al año 78 y que este descenso fue fundamentalmente de hembras. Se observa que Toledo y Guadalajara son las provincias más afectadas por el decremento censal con un descenso en el número de reproductores del 14,3% y el 35,6% respectivamente.

Probablemente estas cifras censales hayan disminuido todavía más en el momento presente, ya que las dos campañas ganaderas transcurridas han seguido siendo desfavorables en líneas generales.

Y DENTRO DEL OVINO... LA RAZA MANCHEGA

La raza *Manchega* representa aproximadamente un 50% de este censo, estando presente en todas nuestras provincias.

Las demás razas explotadas en la Región, son las siguientes:

Merina en Ciudad Real y Toledo, *Segureña* en Albacete, *Talaverana* en Toledo, y *Alcarreña* en Guadalajara y Cuenca, como más significativas numéricamente.

De todo este colectivo ovino el más desarrollado a nivel selectivo es la raza *Manchega*, gracias fundamentalmente al funcionamiento, desde hace varios lustros, de su Libro Genealógico. La aptitud para la lactopoyésis y la aceptable cotización de la leche de oveja manchega para la fabricación de queso, unido a su prolificidad, y a la calidad comercial de la canal de sus corderos, hace que esta raza esté en mejores condiciones de productividad que las demás y por tanto en primer lugar, a la hora de emprender una acción de mejora sobre el efectivo ovino de la Región.

LA MEJORA DE LA OVEJA MANCHEGA

Entendemos que la acción de mejora sobre la Raza debería plantearse en tres niveles, precisamente coincidentes con su aptitud para la producción de leche.

El *primer Nivel* estaría constituido por los rebaños Soporte de la Selección, incluidos en el Libro Genealógico, y cuya tasa de producción de leche es más elevada.

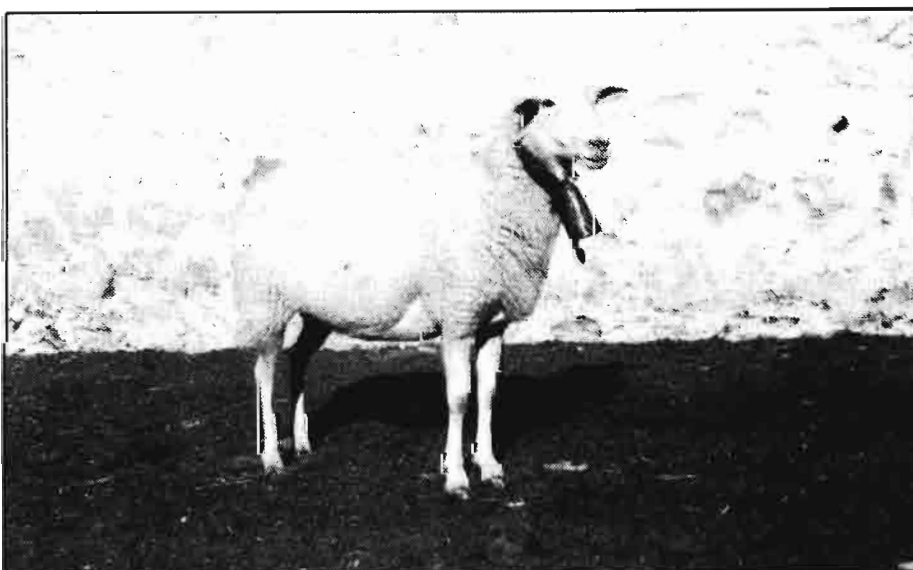
El *segundo Nivel* lo constituirían aquellos rebaños que poseen una tasa de producción de leche aceptable y por tal en

Ganado ovino, Aportación a la Producción Final Agraria, 1.980 (millones de pesetas)						
Provincia	Carne y ganado	Leché	Lana	TOTAL	% PFG=100	% PFA=100
Albacete	2.733'60	310'90	44'30	3.085'80	57'05	10'87
Ciudad Real	3.186'20	903'65	118'17	4.208'02	52'14	10'51
Cuenca	966'70	551'40	39'10	1.557'20	35'62	5'37
Guadalajara	1.961'80	136'30	34'4	2.132'50	40'64	14'61
Toledo	3.539'80	1.025'70	73'8	4.639'38	20'69	9'01
CASTILLA-LA MANCHA	12.388'10	2.927'95	306'77	15.622'82	34'31	9'55

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

Censo ovino, Septiembre 1.980			
Provincia	Reproductores de más de 12 meses		
	Machos	hembras	total
Albacete	15.067	331.262	346.329
C. Real	28.298	514.175	542.473
Cuenca	16.039	379.506	395.545
Guadalajara	10.187	265.714	275.901
Toledo	13.095	386.801	399.896
CASTILLA-LA MANCHA	82.686	1.877.458	1.960.144

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.



tendemos aquellas explotaciones ovinas donde es económicamente rentable la práctica del ordeño.

El tercer Nivel estaría formado por aquellas explotaciones donde en la actualidad se practica el ordeño sólo ocasionalmente y en las que la productividad lechera de las ovejas es baja y, por tanto, no está acompañada del componente de la rentabilidad necesaria para justificar la práctica continuada del ordeño.

La mejora en estos tres Niveles se presentaría de la forma siguiente:

En el primer Nivel están prácticamente definidas las líneas de mejora a seguir, en base a las directrices de la Reglamentación sobre el Libro Genealógico y Controles de rendimiento y ya están en marcha programas de valoración genética de reproductores que sólo precisan, en algunos casos, matizaciones y reenfoces específicos.

En el segundo Nivel sería preciso poner en marcha programas selectivos "rápidos", basados fundamentalmente en la práctica de selección masal de las hembras y en la utilización de moruecos selectos. El objetivo sería elevar en corto plazo la productividad lechera de las ovejas a nivel general. Por supuesto que, a

efectos prácticos, el primer requisito para conseguir estos logros sería generalizar la práctica del control lechero individual de las ovejas y disponer de medios instrumentales y de proceso de datos que permitieran al ganadero disponer con rapidez de los datos de las lactaciones al poco tiempo de haber finalizado éstas, a efectos de poder programar los próximos períodos de reproducción.

En el tercer Nivel (donde podrían incluirse también las agrupaciones raciales próximas a la Manchega) la acción de mejora rápida consistiría en la utilización de moruecos manchegos selectos que mejoraran la aptitud cárnica de los corderos y al mismo tiempo elevaran la capacidad lechera de los rebaños, que en principio se orientarían fundamentalmente a la producción de carne.

UN RETO

Este esquema de mejora no sería estático y aquellas explotaciones que fueran superando etapas y mejorando sus niveles productivos, podrían ir pasando de unos Niveles a otros, una vez cumplidas las

exigencias mínimas prefijadas para cada uno de ellos y siempre que su base territorial y características de explotación lo aconsejaran.

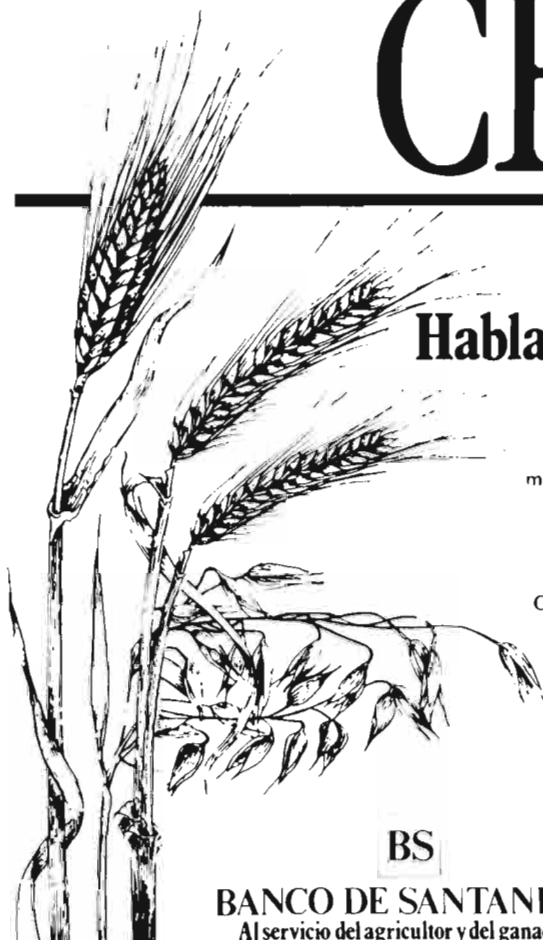
Por otro lado, las medidas esquemáticamente citadas aquí para conseguir una mejora eficaz de la productividad, no serían únicas y deberían ir precedidas y acompañadas de otra serie de medidas generales de tipo sanitario, alimentación, albergues y manejo en general.

Estos supuestos se asientan sobre la base de una demanda aceptable de leche, a mejores precios que los actuales; situación ésta que no estimamos difícil si tenemos en cuenta la escasez de leche de oveja en la Europa Comunitaria y la gran aceptación que tienen en el consumidor europeo los quesos producidos con este tipo de leche.

El hecho de la integración de España en las Comunidades Europeas beneficiará notoriamente a nuestra Región fundamentalmente a través del sector ganadero ovino, cuyos productos son ya altamente competitivos.

El elevar la productividad de nuestros rebaños, tanto en leche como en carne, es un reto que se nos presenta a corto plazo y que tenemos que aceptar. ■

CEREALES



Venga al Banco de Santander. Hablares de los gastos de recolección y anticipos de la cosecha.

Venga a hablar con los hombres del Banco de Santander. Quizás no todos sepan manejar la cosechadora, pero sí saben cómo resolver los problemas financieros, y no se van a limitar a adelantarle el importe de su futura cosecha. Van a colaborar con usted de una forma más práctica. Seguro.

Venga a vernos. Disponemos de los servicios especialmente concebidos para hacer más cómodo y rentable el duro trabajo del agricultor y del ganadero.

Conozca nuestros créditos para la Campaña y para Equipamientos. Créditos con un interés especial, de rápida tramitación y adaptados a cada caso en concreto.

A.B.E. núm. 13.895-3

Créditos Campo Bansasder		
	1-Créditos Campaña	2-Créditos Equipamiento
Aplicación	Compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, y demás gastos de siembra, mantenimiento, recolección y anticipos de cosechas	Compra de maquinaria, sistemas de regadíos, instalaciones, ampliaciones, reformas de su vivienda, etc.
Importe del Crédito	Hasta 3 000 000.- Pesetas	Hasta 5 000 000.- Pesetas
Amortización	12 meses	4 años



Hacia una Denominación de Origen

QUESO MANCHEGO

- Una definición
- Unas necesidades de comercialización

por: Pedro Duro Martino*

¿QUE ES EL QUESO MANCHEGO?

No podría faltar, en un análisis de la producción agraria de la región Castilla-La Mancha, un estudio de la ganadería y dentro de ella una referencia al ganado ovino, base fundamental de la riqueza pecuaria de nuestra región. No vamos a tratar sin embargo de ella, pues un querido compañero nuestro lo hace en este mismo número de la revista AGRICULTURA.

Vamos a referirnos, eso sí, a un producto de estas ovejas (la leche) que transformado da origen a uno de los tres productos que no se entienden sin el calificativo de manchego: el vino manchego, la oveja manchega y el queso manchego.

No nos referimos en esta ocasión, que tan amablemente nos brinda la Dirección de la Revista, a las técnicas de elaboración o producción de este queso, que tan perfectamente conocen nuestros ganaderos e industriales, sino a la problemática socio-económica que dentro de la región presenta.

Pasemos primeramente a considerar, según nuestra opinión, lo que podría constituir una definición genérica de este queso manchego y analicemos a continuación los contenidos de la misma con su posible problemática de los diferentes puntos.

Esta definición podría ser:

Queso Manchego es aquel producido en condiciones higiénicas con leche pura de oveja manchega, elaborado y madurado en La Mancha con sus técnicas apropiadas.

PRODUCIDO CON LECHE PURA DE OVEJA

Aunque parezca paradójico este es uno de los puntos más debatidos respecto a si

pueden o deben llevar mezcla de leches de otras especies los elaborados con leche de oveja. En nuestra opinión aquel que pretenda llevar ese nombre de manchego no debe de admitir otro producto en su elaboración que la leche pura de oveja. No olvidemos que, incluso por razones históricas, ese queso debe su fama precisamente al consumo por pastores y ser elaborado sólo con leche de oveja.

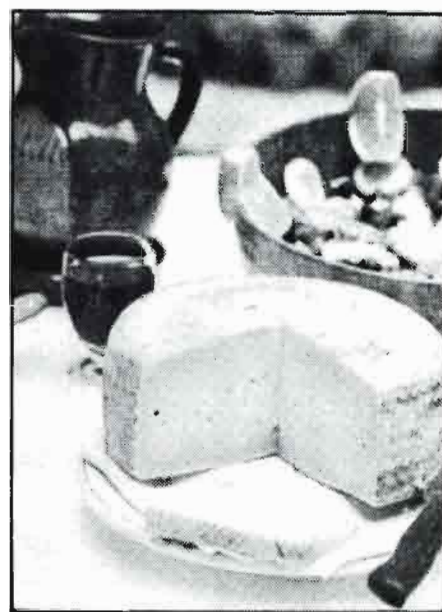
Existiendo técnicas para la determinación o detección de la incorporación de otras leches al queso fabricado, no debe ser un problema que constituya un obstáculo grave.

Otra cuestión sería la obtención de esta leche pura de oveja en unas condiciones higiénico-sanitarias totalmente idóneas (difusión del ordeño mecánico) y una perfecta conservación de esta misma leche mediante una red frigorífica adecuada, tanto en la explotación como en el transporte a centro de elaboración.

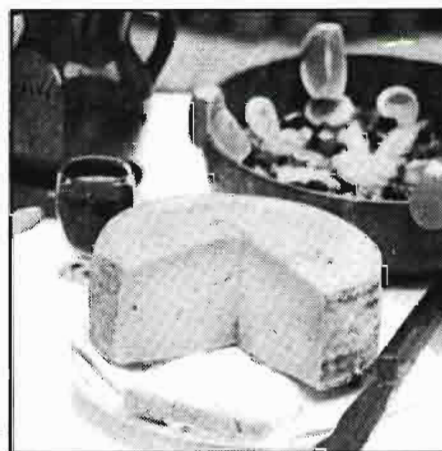
OVEJA MANCHEGA

A continuación se relacionan los censos ovinos de las cuatro provincias constituyentes de la región Mancha, refiriéndonos tanto al censo total como a las ovejas manchegas en ordeño, así como a la producción de leche.

Como observamos en el cuadro el porcentaje de ovejas de ordeño respecto del total de los censos es del 43%, si bien

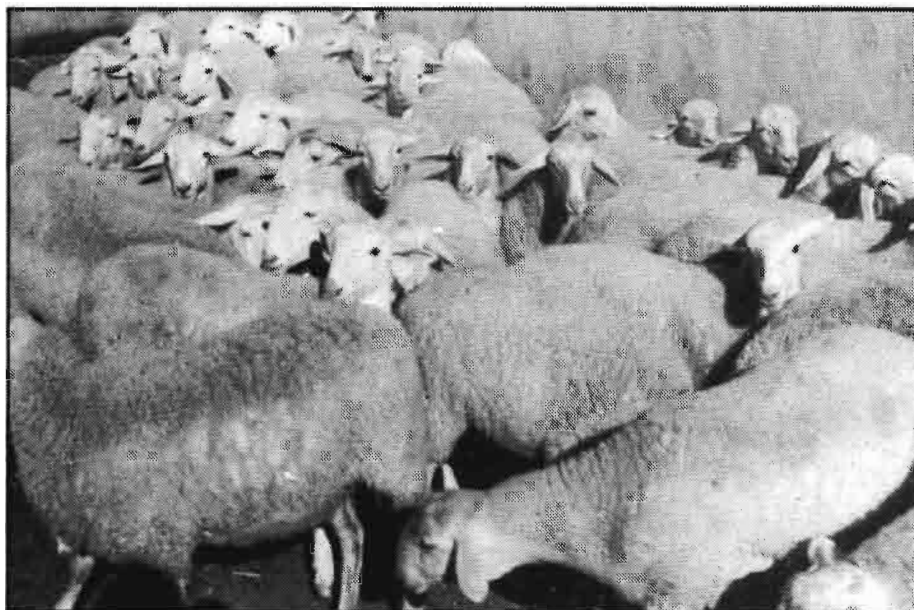


hemos de hacer notar que existe un gran número de ovejas manchegas, potenciales productoras de leche, que bien por razones de mano de obra, estructura de la explotación, dificultades de comercialización de esta misma leche, etc. no se ordeñan en estos momentos pero que, con una organización adecuada, representarían un alto volumen de aporte a la producción total.



	N.º Ovejas total	N.º Ovejas manchegas en ordeño	Producción leche de Oveja. Miles de l.
Albacete	380.000	180.000	9.000
Ciudad Real.....	540.000	185.000	9.250
Cuenca	385.000	210.000	10.500
Toledo	410.000	175.000	8.750
Total Región	1.715.000	750.000	37.500

* Del Cuerpo Nacional Veterinario



ELABORADO EN LA MANCHA

Debemos hacer aquí una referencia a la capacidad actual de elaboración por parte de los fabricantes tanto de tipo industrial como artesano:

momentos no se cumplen, por desgracia, en muchos casos. Así lo han entendido ya buen número de ganaderos que están fabricando en estos momentos un queso manchego de gran calidad y con técnicas puramente artesanas.

Comprendemos la dificultad que existi-

asociaciones, tanto para la elaboración como para cámaras de maduración comunitarias de los diferentes asociados, de cualquier tipo que permita una fabricación adecuada y faciliten una comercialización eficaz.

...QUE HAY QUE COMERCIALIZAR

En efecto la comercialización es el factor más problemático, en nuestra opinión, respecto al queso manchego, pues hay que considerar que, en este momento, existen en España, según datos aproximados:

- 260.000 tiendas tradicionales
- 90.000 mercados
- 12.000 autoservicios
- 100 cooperativas

En total 362.100 puntos de venta, lo que supone aproximadamente una tienda por cada 100 habitantes; no hace falta señalar el gran obstáculo que esto supone para una comercialización racional.

Lo anteriormente dicho responde a una situación regional respecto a un producto específico, pero parece obligado referirse en estos momentos al porvenir de ese mismo producto respecto al Mercado Común Europeo.

Por una parte es un producto lácteo, lo que dada la situación de estos productos en la Comunidad Europea, parece indicar un porvenir desfavorable. Pero por otro lado es un producto que, dentro de su calidad y características, prácticamente no tiene competencia al no encontrar productos similares, esto es quesos puros de oveja, salvo en algún queso italiano o griego.

Debemos destacar asimismo la posible penetración en Hispano América con una publicidad e introducción adecuada.

ELABORADORES DE QUESO			
	Industriales	Artesanos	Capacidad elaboración en 8 h.
Albacete	3	1	119.600 lts.
Ciudad Real	8	9	79.500 "
Cuenca	6	13	41.300 "
Toledo	8	21	101.500 "
Total Región	25	44	341.900 lts.

Como podemos observar la capacidad de elaboración de la región es muy superior a la producción de leche de oveja, lo cual no debe ser ningún inconveniente ni constituir traba alguna para la producción de queso manchego, puesto que siempre existirá, dentro de una misma industria, la posibilidad de fabricación de dos líneas distintas, una de queso manchego y otra de mezcla de leche de dos o más especies.

UN QUESO ARTESANO...

Mención especial hay que hacer en este apartado a la fabricación artesana, genuina mantenedora de la verdadera tradición en la elaboración del queso manchego, pero que deberá ajustarse a unas normas higiénico-sanitarias, tanto en los rebaños productores de la leche como en sus técnicas de elaboración que en estos

rá por parte de ganaderos modestos e incluso en explotaciones de mediano tamaño, para la fabricación de un queso artesano, pero creemos que lo más interesante sería la potenciación de las ya existentes, o la creación de nuevas



HACIA UNA DENOMINACION DE ORIGEN

¿Cómo se puede lograr esto? Creemos sinceramente que a lograrlo debe tender el esfuerzo de los ganaderos fabricantes y la Administración. Y para ello el primer paso sería el logro de una Denominación de Origen de Queso Manchego para que dichos entes, representados en su Consejo Regulador, puedan dictar aquellas normas que, facilitando esa comercialización tanto en el mercado interior como en el exterior, repercuta en favor de los intereses de nuestros ganaderos y fabricantes, en resumen a favor de la economía agraria de nuestra región Castilla-La Mancha.

Comprendemos que es un tema muy amplio, con diversas matizaciones, del cual sólo hemos pretendido hacer una introducción y para el cual continúa abierta nuestra colaboración.



SANIDAD ANIMAL

en la región

por: Protasio Angulo Toledo*

LA SANIDAD ANIMAL EN LA REGION

Vaya por delante que ninguna plaga ha sido capaz de exterminar especie alguna. Bien cierto también que cualquier afección patológica que afecte a las poblaciones animales, deja huella indeleble en la economía del productor.

El problema de la sanidad animal actúa frecuentemente, a veces por lo inaparente, como un factor limitante en la rentabilidad de la explotación sin que podamos percatarnos, en muchos casos, del estado patológico de estos animales. Típicos ejemplos son la parasitosis subclínicas o de infestaciones medias, la patología de la nutrición, la del manejo, sin olvidar las infecciosas de sintomatología hipoclínica y "soportada".

El nuevo Estado de las Autonomías entendemos puede ser una situación favorable a un mejor control de ciertas afecciones del ganado, en especial de la patología infecciosa, debido a un control más eficaz, en el tiempo y en el espacio, de las ondas epizootológicas, por el establecimiento de "barreras" más firmes y posibles en cuanto a voluntades y medios fundamentalmente.

La Región Castellano-Manchega tiene un potencial ganadero excelente y suficiente tradición — ovino manchego, caprino —, que la convierten en una esperanza de futuro no sólo en sus especies autóctonas sino en especies — vacuno de carne, porcino —, que le pueden ser propias. En este orden y dentro de los límites que impone el carácter de este apunte, vamos a comentar algunos aspectos de Sanidad Animal que pueden ser de utilidad presente y futura.

En Castilla-La Mancha preocupan, fundamentalmente, tres grupos de procesos patológicos:

- a) Patología infecciosa
- b) Patología parasitaria
- c) Patología del manejo

* Del Cuerpo Nacional Veterinario.

Dentro de ellos vamos a referirnos a los más perentorios y/o significativos en la realidad contable de rentabilidad que debe perseguir toda empresa.

PATOLOGIA INFECCIOSA

Con carácter prioritario rondan de forma patente o subclínica, la *tuberculosis* bovina, las *brucelosis* del bovino, ovino, caprino y en menor grado la del porcino y la *agalaxia* de caprino y ovino. Todas ellas con incidencia que podría catalogarse de subendemia y causa de grandes pérdidas económicas que podrían cifrarse en un 10-15% de los rendimientos normales. Los planes de erradicación establecidos bajan, día a día, las cotas de incidencia de todas y cada una de ellas, si bien es necesario un seguimiento más estrecho, y ahora con más posibilidades, ante la estructura regional del Estado.

Los planes de vacunación contra la *brucelosis* son altamente eficaces, siempre y cuando sean vigilados con atención profesional y no descuidados a la "práctica" rutinaria que, si de momento significa un ahorro, a la larga es altamente perjudicial. El plan nacional de erradicación de la *tuberculosis* es vigente en cuanto a los aspectos técnicos y económicos que en él se buscan y quizá el único factor limitante es el intento de "curar" ese pequeño número de efectivos que aparenta normalidad, aun siendo positivos a la *tuberculización*. Afortunadamente en la Región Castellano-Manchega, la *tuberculosis* no alcanza cotas graves y el seguimiento estricto del plan puede conseguir su erradicación a corto o medio plazo.

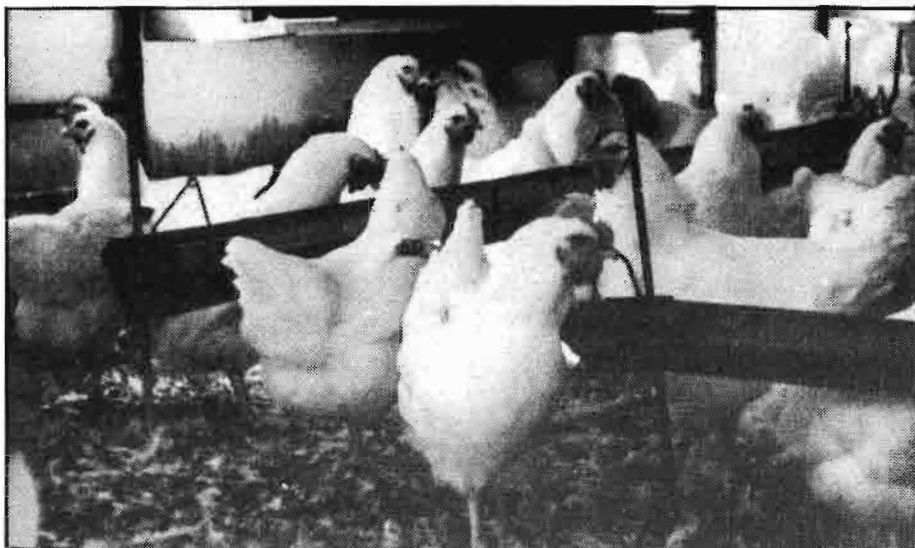
Punto y aparte merecen dos estados patológicos: *fiebre aftosa* y *PPA*. La *fiebre aftosa* del vacuno, y muy especialmente del porcino, por su carácter de agresividad y gran virulencia en ambos, que suelen tener una cadencia de 2-3 años, merece un comentario particular. Si bien el problema está resuelto a nivel preventivo visto que el sistema se suele abandonar

en orden a "encarecimiento" de la prevención sistemática y a la duda sobre el tipo de virus que presentará la onda venidera. Pero es cierto también que una constante alerta sobre la agresión de la onda da tiempo suficiente a la aplicación de la vacuna contra el/los virus específicos. Los productos actualmente en el mercado y la aplicación correcta (ver P. Angulo, 1970. AVIGAN, núm. 213) evitará el desastre en las lechigadas.

En cuanto a la *PPA* y gracias a la atención constante de los Servicios Provinciales de Producción Animal, el estado es satisfactorio en toda la Región Castellano-Manchega. No obstante alguno que otro brote con agresividad y virulencia variable se dejan sentir, de vez en cuando, en algunas de nuestras provincias. Dos premisas contundentes: el diagnóstico rápido de la enfermedad y el dogma de que la *PPA* no tiene tratamiento son armas fundamentales para su erradicación. En cuanto al primero, la vacunación sistemática contra *PPC*, es de gran importancia. Muchos de los brotes de estos últimos meses lo han sido de *PPC* por abandono de la prevención vacunal. En cuanto a lo segundo, esto es, la nulidad de cualesquiera tratamiento curativo, debe ser el dogma de fe de todo ganadero y cualquier ofrecimiento en este sentido deberá ser enérgicamente rechazado y denunciado.

Estrictas normas de manejo, origen claro y de calidad en todo producto que entre en la explotación (proveedores de piensos, vehículos en general, personal, etc.) que debe ser minuciosamente controlado, disminuyen el riesgo de entrada del virus. Es cierto, y debe decirse, que el ganadero necesita una revisión de las tarifas actuales de indemnización en caso de siniestro por *PPA*.

La región Castellano-Manchega ha sido la primera en el establecimiento de zonas exentas de *PPA*. El ejemplo de Albacete puede extenderse a toda la Región. Un paso preliminar sería el establecimiento de Asociaciones por la Defensa Sanitaria tal como se está gestionando en Toledo.



PATOLOGIA PARASITARIA

Las parasitosis en el ganado son, en la mayoría de los casos, afecciones subclínicas que al no llevar a la muerte a los animales, suelen ser soportadas por la economía ganadera en silencio tétrico de millones de pesetas en pérdidas. Parasitosis pulmonares e intestinales de vacuno, ovino y caprino son más frecuentes de lo que pudiera sospecharse. La incidencia de fasciolosis en ovino y vacuno es ciertamente menor que las anteriores, si bien el matadero denuncia que están presentes, más en ovino. Los ciclos biológicos de los parásitos son un ejemplo claro de la colaboración natural del medio agrícola y el ganadero. Por ello, la interferencia en ellos reclama también una estrecha colaboración de ambos para llegar a la erradicación. Un tratamiento adecuado — son satisfactorios un gran número de productos del mercado — sobre el animal, apoyado de los correspondientes tratamientos sobre hospedadores intermedios en prados, pastizales, zonas húmedas, etc., es el camino que debe seguirse en la lucha contra la parasitosis, ya que la profilaxis vacunal, aún encontrándose en certero camino, no está lo suficientemente desarrollada para una aplicación masiva. De todos modos la lucha contra las parasitosis es laboriosa dado el carácter tridimensional de la lucha: sobre el animal afectado, sobre el medio en general y sobre los hospedadores intermedios en particular.

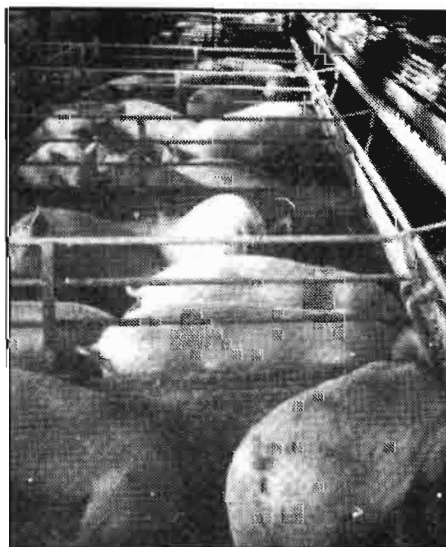
Las parasitosis zoonóticas — cenurias, equinocosis, triquinosis, etc. — requieren una vigilancia constante y la colaboración estrecha con los Servicios médicos.

Debe ser práctica sanitaria de todo buen ganadero la preocupación constante por el estado de parasitación de sus efectivos. Dada la dificultad por romper los ciclos biológicos, el ganadero debe esta-

blecer un programa de envío de muestras al laboratorio para su diagnóstico parasitológico. Una cadencia de 3 meses sería adecuado y no deben abandonarse por muy satisfactorio que parezca el estado de la cabaña. No se olvide de que una parasitosis puede ser soportada por el animal pero nunca por el balance económico de la explotación.

PATOLOGIA DEL MANEJO

En síntesis toda afección patológica tiene su registro de entrada en cualquier resquicio de manejo inadecuado. No es, hoy por hoy, compatible la explotación de animales SPF con la rentabilidad de empresa. Pero si es posible el balance de rentabilidad con un manejo adecuado en orden a evitar ciertas afecciones típicas de un manejo zootécnico inadecuado. Muchos de los procesos patológicos reseña-



dos — tuberculosis, brucelosis, parasitosis pulmonar, etc. — tienen su permanencia en un manejo de hacinamiento y falso aprovechamiento económico del espacio.

Pero el manejo, quede claro, no implica instalación sofisticada y cara. Quizá el aumento de estas afecciones está en orden a los establos que en los últimos años se han venido diseñando, en los cuales los mecanismos y equipos de ventilación y calefacción eran casi el asunto prioritario a la hora de construir. La mayoría del ganado porcino exento de neumonías que se produce en Europa, están criados en instalaciones sencillas en las que se aprovechan vagones de desecho de los ferrocarriles.

Entre las afecciones patológicas que se anclan en la explotación de la Región Castilla-La Mancha debido a un manejo no del todo correcto, tenemos fundamentalmente:

- Neumonías en terneros y lechones
- Disenterías vibriónicas del porcino
- CRD de las explotaciones avícolas
- Mamitis.

Entre ellas encontramos que alguna se ha hecho ya vecina permanente (CRD) de muchas explotaciones y compatible (?) con ellas los tratamientos adecuados. Otras, como las neumonías del ternero y lechón, se van haciendo 'compatibles' con la economía de explotación, en orden a las instalaciones inadecuadas que plantean el problema de partir de cero o ir soportando la producción con tratamientos sistemáticos que, en el mejor de los casos, encarecen tremendamente los costos de producción.

No obstante y con instalaciones no adecuadas, el manejo debe tender al número adecuado de animales por metro cuadrado, una ventilación natural y cuidar al máximo el binomio temperatura/humedad. El descanso de instalación es imprescindible y un buen programa de producción es siempre mucho más rentable que el establecimiento endémico del proceso.

Las mamitis subclínicas del ganado vacuno son, en la mayoría de los casos, consecuencia de un tratamiento no finalizado de la manifestación aguda y consecuente a la cronicidad con sintomatología inaparente.

El test de California o cualquier otra prueba diagnóstica contrastada debe ser norma común en el establo lechero, desechando aquellas cronicidades imposibles de recuperación y tratamiento (previo antibiograma) de las recuperables sin olvidar el establecimiento de rígidas normas higiénicas en los equipos de ordeño, en su acoplamiento y desde luego, establecimiento del secado siguiendo las normas del profesional.



SANIDAD VEGETAL

en la región



Juan Bautista Martín Sánchez*



1. CREACION DEL SERVICIO DE PROTECCION VEGETAL

La aparición en Europa hacia mediados del siglo XIX de las enfermedades criptogámicas (Mildiu de la patata, Mildiu y Oídio de la vid...) así como los descubrimientos y progresos realizados en materia de patología vegetal, inclinaron la agricultura hacia la búsqueda de métodos y procedimientos de lucha química para defender a los cultivos de sus enemigos naturales. La invasión de la Filoxera motivó la puesta en práctica de las medidas conducentes a evitar su propagación, así como la introducción de otros agentes nocivos no existentes en nuestro país.

Poco a poco, pero no sin dificultades, se hizo patente la necesidad del uso de los productos fitosanitarios y de las nuevas técnicas, de control de los agentes nocivos a los cultivos, creándose a nivel nacional, dentro del Ministerio de Agricultura, el Servicio de Defensa contra Plagas e Inspección Fitopatológica, como organismo encargado de desarrollar las funciones de prevención y lucha contra tales agentes, el control de los medios de defensa vegetal y la inspección fitopatológica.

A lo largo del tiempo, los organismos encargados de la sanidad vegetal han sufrido importantes modificaciones tendientes a conseguir un mayor nivel técnico, perfeccionamiento y coordinación en el desarrollo de sus cometidos, para lograr una eficacia de los mismos que se tradujese en la disminución de pérdidas en cosechas, y por otro lado, conseguir una

garantía científica, de prestigio y sanidad, de los productos agrícolas españoles destinados a la exportación.

El progreso conseguido en la lucha contra los enemigos de los cultivos se ha debido en parte, al perfeccionamiento de la maquinaria de tratamientos, al descubrimiento de nuevas sustancias antiparasitarias y a la divulgación de los métodos de lucha más eficaces.

La nueva reestructuración dentro de la sanidad vegetal creemos que puede aumentar el caudal de soluciones a los problemas fitosanitarios que presenta la región, al haberse transferido, por Real Decreto 3541/1981 de 29 de diciembre, a la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, competencias y funciones en materia de sanidad vegetal, creándose dentro del Departamento de Agricultura, el Servicio de Protección Vegetal, con la misión específica de evitar los daños producidos por los agentes parasitarios y climáticos en los cultivos de Castilla-La Mancha.

El Servicio de Protección Vegetal está organizado actualmente sobre la base de cinco Jefaturas Provinciales y una Estación de Avisos, dirigida cada una por un Ingeniero Agrónomo, asistidos por personal técnico y capataces especializados en control de plagas.

2. PROBLEMATICA FITOSANITARIA

En el contexto nacional, la agricultura Castellano-Manchega ocupa un lugar importante con una producción final agraria

de 80.000 millones de pesetas, siendo la principal fuente de riqueza de la región.

Según estudios realizados por H.H. Cramer a nivel mundial y por Cañizo en España, las pérdidas provocadas por plagas, enfermedades y agentes climáticos está cerca del 15% de la producción final agraria, lo que representa para nuestra región unas pérdidas aproximadas de 9.600 millones, cifra a tener en consideración en el futuro de la actuación del Servicio de Protección Vegetal como organismo responsable en esta materia.

Dada la amplia gama de cultivos sería prolijo enumerar las incidencias nefastas que producen las plagas, pero cabe destacar, por la importancia de daños, los siguientes agentes:

- Arañuelo y Mosca, en olivar.
- Avena Loca, Vallico, Oídio, Roya y Garapatillo, en cereal.
- Lepidópteros, en encinares y pinares.
- Oídio, Polilla y Piral, en viñedo.
- Langosta, en varios cultivos.
- Virosis, Nematodos y gusanos de suelos, en hortalizas.
- Agentes climáticos.

Ante la gravedad con que se presentan estos agentes perjudiciales se hace preciso poner en práctica unas técnicas adecuadas para cada cultivo y una utilización razonada de los productos fitosanitarios bajo el control de los organismos oficiales responsables de la sanidad vegetal, como medio para mantener y elevar la producción agrícola. El empleo de estos productos pueden paliar en parte estas pérdidas, pero ello conlleva una serie de inconvenientes como son el riesgo del uso, la aparición de nuevas plagas por una mala utilización, los residuos sobre los frutos

* Ingeniero Agrónomo

tratados y la contaminación del medio ambiente. No basta con conocer la eficacia de control de plaga de un determinado producto, sino que se ha de tener en cuenta la normativa fitosanitaria con respecto a su utilización, correspondiendo a los organismos oficiales el control de su uso y más en una región como la nuestra donde existe la tendencia a utilizar productos de categoría C y herbicidas hormonales, lo que resulta preciso frenar mediante una labor de asesoramiento a nivel de agricultor.

Otro problema presente es la escasez de presupuestos oficiales para el control de plagas, que obliga a tener desatendidos muchos cultivos que serían de fácil implantación, con los beneficios que ellos reportarían al desarrollo agrícola de la región.

3. PLAN DE ACTUACION

El Servicio de Protección Vegetal de Castilla-La Mancha se encuentra ahora en su primer etapa, siendo muchas las dificultades que debe vencer y que poco a poco se irán soslayando conforme se establezca una eficaz coordinación entre la Administración Central y Autonomías, adecuando las competencias de cada una.

Una de las primeras pretensiones del Servicio deberá ser la puesta en práctica de las nuevas técnicas de control de plagas y abandono, por parte del agricultor, de los sistemas anticuados que se siguen utilizando, por lo que deberá desarrollarse unas campañas demostrativas de ámbito regional, mediante el establecimiento de campos de pruebas para los cultivos más importantes de la región. Posteriormente se deberá poner en funcionamiento el Laboratorio Regional de Diagnóstico de Plagas y Enfermedades, así como la ampliación de la red de avisos e información al agricultor, con la creación de las

subestaciones de avisos, como apoyo a la Estación de Avisos Regional, ubicada en Ciudad-Real.

Una vez salvada esta primera etapa, el Servicio de Protección Vegetal deberá potenciar su acción mediante la aplicación práctica de la lucha dirigida en los principales cultivos, creación de Agrupaciones de agricultores para el tratamiento colectivo e integrado y creación de las estaciones de agrometeorología al servicio de la protección vegetal.

Los presupuestos de investigación y experimentación deberán ser aumentados, repercutiendo esta medida en los beneficios del agricultor más que las subvenciones que se le puede conceder para la lucha directa contra plagas. La Investigación deberá estar encaminada, en el campo sanitario, a la búsqueda de métodos de control que reduzcan el uso de los productos químicos, por especialistas en protección vegetal, responsables en última instancia de todas las decisiones relacionadas con el manejo de las plagas en una agricultura extensiva como la de esta región.

La introducción en la explotación agraria de los resultados obtenidos del trabajo de experimentación es de vital importancia, debiéndose realizar ésta mediante la puesta en práctica de los modernos sistemas de informática. En la actualidad, es costoso para un empresario agrícola adquirir sin ayuda estatal los conocimientos necesarios, por lo que precisará del asesoramiento de los organismos oficiales, siendo los de ámbito regional los que puedan aportar estas soluciones por encontrarse más cerca del agricultor. La labor de divulgación lograría un crecimiento agrícola espectacular, contando con técnicos preparados que deberán ser movilizados con gastos públicos.

El Servicio de Protección Vegetal deberá contar, para cumplir con la misión que se

le ha encomendado, de un número de técnicos, inspectores y controladores cuatro veces superior al existente, dada la superficie cultivada de esta región.

4. COLABORACION

Con el fin de desarrollar las funciones que se le han encomendado, el Servicio de Protección Vegetal, necesita de una estrecha colaboración con todos los organismos encargados de la sanidad vegetal, para aunar esfuerzos y trazar los planos de actuación en contexto nacional. Para ello, con independencia de otros cometidos conjuntos, deberá coordinar sus acciones con el INIA, llevando al campo práctico los logros de la investigación mediante la experimentación en las distintas zonas y comarcas; Con el Servicio de Defensa contra Plagas, programando las campañas fitosanitarias declaradas de interés estatal y participando en los "Grupos de Trabajo"; Con los Servicios de Protección Vegetal o Sanidad Vegetal de otras Autonomías, mediante el intercambio de conocimientos de las acciones puntuales realizadas en los diferentes cultivos y con el Servicio de Extensión Agraria en la labor de desarrollo y divulgación de nuevas técnicas.

Esta labor de colaboración deberá hacerse extensiva a las agrupaciones de agricultores como medio para conseguir aumentar las producciones de los cultivos, repercutiendo la actuación del Servicio en beneficio del agricultor.

Para terminar sólo cabe decir que las perspectivas de futuro son esperanzadoras y si el Servicio de Protección Vegetal sabe encontrar el camino aportará los frutos que se esperaban cuando fue creado, contribuyendo de esta forma a mejorar la Sanidad Vegetal de Castilla-La Mancha.

FERTILIZANTES ORGANICOS DE TOLEDO, S.A.

Fábrica de abonos orgánicos
integrales sistema de fabricación patente
475.667

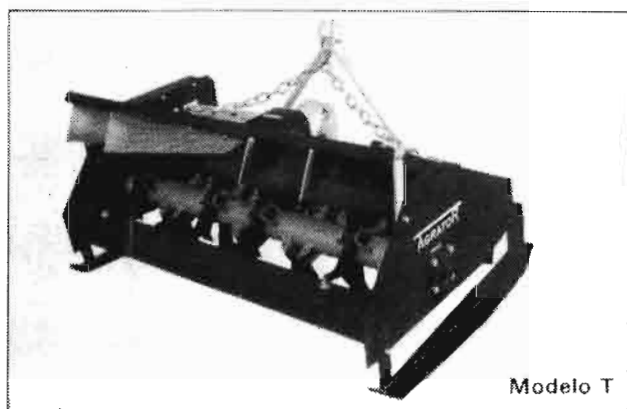
Polígono Industrial: VILLASECA DE LA SAGRA (TOLEDO)
Oficinas: PLAZA DE SAN VICENTE, núm. 3. TOLEDO.
Teléfonos: 225417/225444



LA MECANIZACION AGRARIA

Es muy cara

Antonio Laguna Blanca*



Modelo T

Picadora de paja.

GRANDES DIFICULTADES

El gasto que la mecanización lleva consigo, es uno de los factores que incide de una forma más importante sobre el conjunto de la explotación agrícola, por lo que conviene recapacitar sobre ello, para ver en qué medida se puede influir, a fin de que este capítulo no sea tan gravoso. Es difícil, desde aquí, encontrar una solución concreta al problema de cada explotación, pero si vamos a considerar un poco la panorámica que, bajo nuestro punto de vista, presenta la *mecanización* en general.

En lo que respecta a los *equipos de tracción* se puede observar cómo, en los últimos años, ha disminuido el número de matriculaciones, debido al alza de los precios de combustible y de la maquinaria, si bien, también es cierto, y en contradicción con lo anterior, que la potencia de los tractores ha ido aumentando progresivamente, y para ver que esto es cierto no hay más que observar, que, hace unos cuantos años, los tractores que se adquirían de 50-70 CV, cuando hoy la inmensa mayoría rondan o sobrepasan los 90-100 CV. Algunos agricultores argumentan, para justificar este aumento de potencia, que de esta forma se consigue dar las labores en su momento oportuno, al ser necesario realizar algunas de éstas en breve espacio de tiempo, y no decimos

* Ingeniero Técnico Agrícola

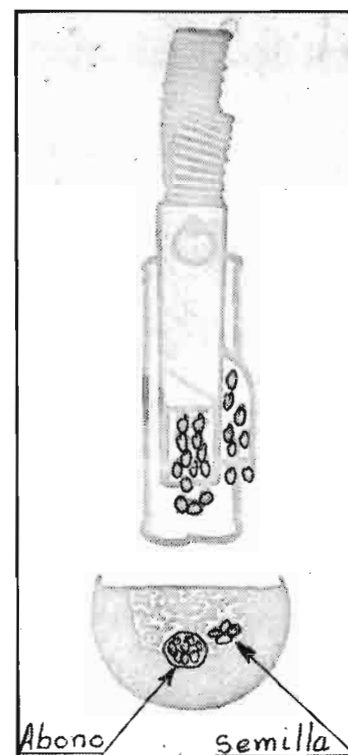
- El binomio tractor-apero
- Los aperos de "fabricación casera"

Detalle de localización del abono y la semilla en una sembradora abonadora.

que ésto no pueda ser válido en algunos casos, pero también resulta un poco sorprendente cuando se adquiere un tractor, de bastante más potencia que el anterior, y que sigue usando el mismo arado que antes. Argumentan algunos que de esta forma el tractor va "más descansado" y que durará más, pero hay que pensar que un tractor que lleve un apero inadecuado para él, va a consumir más combustible, a igualdad de tierra movida, y se ha invertido un mayor capital que no nos va a rentar nada, sino todo lo contrario. No se trata de estar a favor ni en contra de los grandes tractores, sino que, en cada caso, será necesario realizar un minucioso estudio de las necesidades de tracción de cada explotación para determinar la potencia requerida en la misma y no quedarnos ni por debajo de las necesidades, con lo cual no resolveríamos el problema, ni por encima, que nos resultaría gravoso.

EL BINOMIO TRACTOR-APERO

Entre el tractor y el apero enganchado a él, debe existir un perfecto equilibrio, a fin de poder aprovechar al máximo las posibilidades del tractor. Esto se refiere fundamentalmente a que la potencia que requiere el apero debe ser acorde con la suministrada por el tractor. (puesto que si es superior, el tractor no podrá, y si es inferior no se le sacará todo su rendimiento) y a que el diseño del apero debe



adaptarse al tractor de que dispongamos (bien conocido es el caso de aperos que labran bien con un tractor y no así con otro distinto).

El diseño del apero tiene repercusión no sólo en cuanto a la calidad de la labor que se esté realizando sino que también la tiene en cuanto al esfuerzo de tracción (y por tanto coste) que requiere para hacer

una misma labor, y así por ejemplo un *subsolador* que trabaje con los brazos verticales requiere más esfuerzo que otro que los tenga inclinados para realizar la misma labor. Por tanto, deben elegirse aperos de aquellos fabricantes conocidos y experimentados, y rechazar aquellos de "fabricación casera" que a veces aún teniendo una apariencia similar a los de buenas marcas, tienen pequeñas variaciones que les hace se comporten de forma desfavorable absorbiendo generalmente más potencia que otro bien diseñado.

REGULACION DE APEROS

Se debe prestar la máxima atención a la regulación de aperos y maquinaria en general, ya que una mala regulación y conservación van a aumentar los gastos de la explotación, y por desgracia aún es relativamente frecuente labrar con el apero mal regulado. Así, fijémonos en aquellos tractores que vienen labrando con las ruedas directrices cruzadas con respecto a la dirección de marcha, síntoma evidente de que el esfuerzo del apero no coincide con el del tractor, dando lugar a desgastes y esfuerzos innecesarios y a un mayor consumo de combustible.

LOS TIPOS DE APEROS

Otro aspecto a contemplar en esta panorámica sobre la mecanización es el tipo de apero utilizado para realizar una determinada labor y el número de pases que el terreno recibe con ellos. Nos referimos por poner un ejemplo al arado de *vertedera*, apero que requiere un gran esfuerzo de tracción y que en muchos casos es el que nos obliga a tener que aumentar la potencia requerida en el tractor, que trabaja a una velocidad baja y con no mucha anchura. Pues bien, con este apero se vienen dando excesivo número de pases al terreno con el gasto que esto lleva consigo, y en muchos casos no justificaba la utilidad que estos puedan tener.

Recientemente, algunas Agencias de Extensión Agraria están llevando a cabo, en colaboración con agricultores, pruebas sobre supresión de labores de *vertedera*, sustituidas por labores con *arados Chisel* y *grada de discos* que son menos costosos de realizar y consiguiendo con las mismas una buena preparación del terreno.

En lo que respecta al *abonado* y *siembra de los cereales* opinamos sería conveniente se difundiesen más las *sembradoras-abonadoras* por las ventajas que las mismas tiene, tales como ahorro de tiempo y dinero al realizar las dos labores en una sola pasada y localizar el abono próximo a la semilla para que cuando ésta termine, y empiece a emitir raíces, encuentre una zona de terreno rica en elementos fertilizantes.

EL PROBLEMA DEL RASTROJO

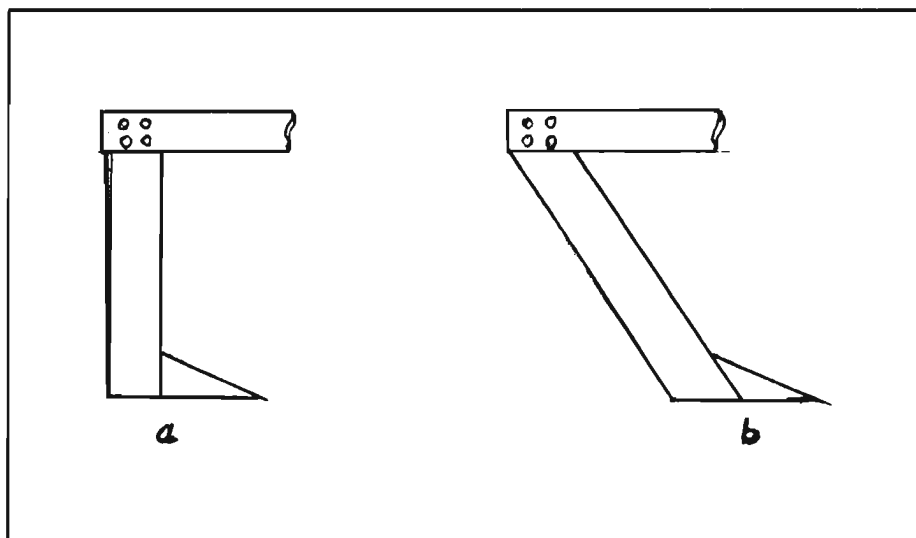
En este repaso sobre la mecanización creemos existe otro tema de gran importancia que es el referente al tratamiento a dar al *rastrajo*. Desde hace años se viene oyendo hablar de que el índice de materia orgánica de los suelos va descendiendo y que los suelos van perdiendo fertilidad, debido sobre todo a la escasez de estiércol y a la quema de rastros. No cabe duda que el cordón de paja de las cosechadoras o los restos de cañas de una cosecha de maíz, van a constituir un gran inconveniente a la hora de realizar una labor de alza y de preparar un buen lecho para la siembra, pero pensamos que la solución no está en la quema de esos rastros, que son prácticamente la única fuente de aportar esos restos de cosecha al suelo. Existen diferentes caminos para solucionar el problema expuesto, unos más recomendables que otros, según casos, y que vamos a exponer a continuación: uno de ellos es dotar a la cosechadora de cereales de algún dispositivo especial a la

realizar el picado de los restos de cosecha por medio de picadoras adecuadas, picadoras que pueden dotarse a veces de diferentes tipos de cuchillas, adaptadas al material que tengan que trocear, dejando los restos de cosecha triturados y repartidos sobre el terreno, siendo de esta forma más fácil su incorporación al suelo, constituyendo así un considerable aporte de materia orgánica.

MAQUINAS BUENAS... PERO PROHIBITIVAS

De todo lo expuesto hasta aquí se ve la gran cantidad de máquinas que pueden ser utilizadas en las múltiples labores que el campo requiere, máquinas en su mayoría capaces de dar unos buenos rendimientos y realizar casi a la perfección la labor encomendada.

Pero debido al alza de los precios y de los costes se requiere un gran número de horas de trabajo al año para que los equipos sean rentables, y esto en muchos casos no es alcanzado por las explotacio-



El apero con el diseño "a" requiere más esfuerzo de tracción que el "b".

salida de los sacudidores. Hoy en día estos dispositivos pueden ser: a) unos latiguillos esparcidores que van repartiendo la paja de los sacudidores en todo el ancho de corte de la máquina, lo que ya supone una ventaja a la hora de labrar el encontrarse la paja repartida sobre el terreno y no en densos cordones. b) dotar a la cosechadora de un picador de paja que triture y reparta sobre el terreno la paja picada. c) Incorporar a la salida de los sacudidores de la cosechadora una empacadora que en vez de dejar un cordón vaya dejando la paja empacada. Los tres sistemas descritos supone adicionar a la cosechadora nuevos implementos y por tanto esto sólo será posible cuando la recolección se haga con cosechadora propia. Otro sistema es

nes individuales de los agricultores, lo que hace que muchas máquinas sean prohibitivas. Para poder llegar a una mecanización racional una de las soluciones podía estar en la *unión de agricultores* en agrupaciones o cooperativas para de esta forma, al disponer de más superficie, se pueda disponer de la máquina adecuada a cada labor y obtener de las mismas el máximo rendimiento.

A lo largo de estas líneas no se ha pretendido dar soluciones concretas a un problema, sino apuntar una serie de posibilidades para tratar de aminorar uno de los gastos más gravosos que inciden sobre la explotación y que es el que se refiere a la mecanización.

**DUROS
QUE**



**AHORRAN
PESETAS**

**LOS »INTERNATIONAL« SE IMPLANTAN
POR SU BAJO
CONSUMO**

Con INTERNATIONAL HARVESTER, se implanta el ahorro en el campo.

Los »INTERNATIONAL« trabajan duro, ahorrando pesetas, porque consumen menos y sólo necesitan un mantenimiento mínimo.

Consulte a nuestro Concesionario.

Le demostraremos por qué los »INTERNATIONAL« le sacarán el máximo provecho a sus tierras, sin que usted tenga que gastarse un duro de más.

En »INTERNATIONAL« estamos a su servicio y le damos la doble seguridad de dos grandes compañías: INTERNATIONAL HARVESTER y ENASA-PEGASO.

Dos compañías que trabajan duro para que usted ahorre pesetas.



MAQUINARIA AGRICOLA

»INTERNATIONAL«, LA SEGURIDAD DE UN LIDER MUNDIAL



Plaza Mayor de Manzanares.



La Zagala Mayor Juanamaria González-Calero.

En Manzanares

LA FERIA DEL CAMPO Y MUESTRAS DE CASTILLA-LA MANCHA

por: Miguel García de Mora

LA VETERANIA DE UNA FERIA

La Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha tiene el propósito de establecer anualmente una feria importante para cada una de las cinco provincias que la integran, apoyándolas con todas sus fuerzas. Guadalajara, Ciudad Real, Albacete, Toledo y Cuenca, por tanto, han de realizar cada año un certamen característico de sus comarcas.

Como ya estaba cumplidamente en rodaje la *feria provincial del campo y muestras* Manzanares, en la provincia de Ciudad Real, ésta tiene ya la suya para sí y para las otras cuatro, aprovechando algo más que su infraestructura: su veterania, que ahora, del 15 al 23 de julio, culmina su edición número 22... La doble feria nació en 1961 y no ha fallado un solo año de salir al escaparate de su belleza y eficacia, en este precioso recinto de casi

cien mil metros cuadrados que Manzanares, la ciudad "Encrucijada de La Mancha", ahora de Castilla-La Mancha, puso en la liza desde el primer momento. Y que es, según los extraños más que los propios, una de las mejores de España en su conjunto y acaso la número uno entre todas en el orden de oferta de *motores de riego*, que son así como la especialidad de la casa.

PRODUCTOS DEL CAMPO

Los lugares dedicados a muestras son muchos e interesantes, dentro de una salerosa variedad; estimables son los stands de *productos agrícolas*, sin que suelen faltar los productos agrícolas de la Zona Industrial de Puertollano, y sin que tampoco falten, ¡por supuesto! las numerosas marcas vinícolas de la región, tan vinícola ella, que constituyen por sí solas

una especie de *feria del vino*, y que hace guiños a la vecina población de Valdepeñas para que cree la suya en exclusiva, como ya hiciera en los años 50 y parece que repetirá pronto, con perdurabilidad anual y por largos años.

Obviamente, estando ya Guadalajara incrustada entre las cuatro provincias de raigambre manchega, asomará su *miel*, tan ricamente explotada y comercializada, que ojalá refleje del todo o en buena parte la que meses atrás tuvo en la histórica villa de Pastrana.

Lo más fuerte, empero, de la feria de Manzanares, antes provincial y hoy regional (y en cierto modo, por plurales méritos, cuasi nacional...), es el alarde de su *maquinaria agrícola*, con la presencia de las firmas cimieras en el sector, tanto españolas como extranjeras, con la profusión de los *motores de riego*, que le han conferido fama excepcionalmente.

A PESAR DE LA SEQUIA

Es un certamen de cosas del campo para unas comarcas, proyectadas a otras regiones españolas, de las denominadas, para bien o para mal, "eminente agrícola"... Provincias que pugnan por industrializarse, pero que tienen más a mano lo del campo, que están, digamos, condenadas a vivir o malvivir del campo y su difícil circunstancia, mucho más difícil en los últimos años de zozobras económicas a escala mundial y nacional, ítem más con el pavoroso fantasma de la sequía, tan pertinaz y tan implacable en zonas donde el seco es predominantemente mayoritario.

Pese a los problemas generales, con lluvia se estaría mejor... Si el agua fertilizara más los campos secos y los agricultores tomaran mayores rendimientos de sus productos, el índice de ventas en esta gran feria subiría sensiblemente, y todos más contentos. Aunque siempre haylas, al menos lo suficiente como para perseverar en las asomadas. No olvidemos que se comenzó en 1961 por unos entusiastas manzanareños y que se ha venido manteniendo no sólo dignamente, sino "in crescendo". Hoy, regional y protegida por "las cinco", esta feria reafirma todavía más su andadura.

UN MENSAJE DE ESPERANZA

A veces habrá empresas que efectúen pocas operaciones; pero aquella que probó, vuelve. Esto induce a sugerir que tanto como el número de ventas interesa la mera exposición, el escaparate. Porque así el presunto comprador se percata del vehículo, la máquina, el motor que le conviene o puede convenirle, y si no lo adquiere "in situ", lo retiene en su memoria y los compra cuando le es posible; o sea, en la primera cosecha favorable que Dios le envía.

La feria del campo y muestras castellano-manchega, con sede permanente en Manzanares, es para recorrerla y admirarla. de ella se extrae siempre una enseñanza, una oportunidad y, naturalmente, alguna necesidad no conocida de antemano. No empiece la escasez dineraria, el bajo rendimiento de los frutos del agro, el pesimismo... La feria trae un mensaje de esperanza para todos...

MEDIDOR DE HUMEDAD DIGITAL

HIGROPANT-2080

Da una lectura rápida y directa de la humedad de cualquier grano, como MAIZ, TRIGO, CEBADA, etc... o de sus harinas.

Por su automatismo no es necesario pesar, moler, o poner a cero, así como el uso de tablas de conversión o de corrección.



LOS DIVERSOS MODELOS DEL HIGROPANT SON UTILIZADOS EN 52 PAISES DEL MUNDO.

AMPLIAMENTE USADOS POR ORGANISMOS TANTO PUBLICOS COMO PRIVADOS. (SENPA, COOPERATIVAS, ETC.)

Dirijase a su proveedor o a :

INDUSTRIAS ELECTRONICAS ARGOS, S.A.

C/ DE MONCADA, 70 TELS 3665558 3665562 VALENCIA-9



LA REVISTA CINCUENTENARIA DEL CAMPO

● LA INFORMACION TECNICA MAS COMPLETA
A CARGO DE LAS PLUMAS MAS DESTACADAS



EDITORIAL AGRICOLA ESPAÑOLA, S. A.

EL FUTURO DE LA COMERCIALIZACION AGRARIA

por: Pedro Caldentey Albert*

1. El sistema tradicional de funcionamiento de los mercados agrarios.

Vamos a hacer en primer lugar algunas consideraciones sobre lo que podemos llamar "sistema tradicional de funcionamiento de los mercados agrarios", que rige en parte en gran número de países, entre ellos España, aunque con variantes significativas según productos o según regiones.

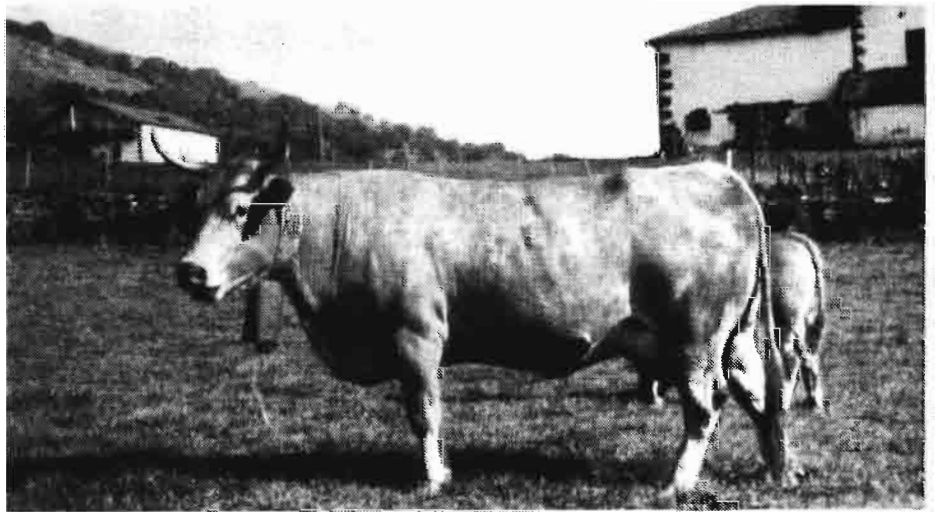
En este sistema tradicional, el sector agrario se caracteriza por la existencia de un gran número de empresas productoras (explotaciones agrarias), cada una de las cuales tiene un volumen de producción insignificante en relación al volumen total del mercado; cada empresa toma sus decisiones de producción, de inversión, de venta de productos o de compra de medios de producción independientemente de las demás empresas de la región o del país.

Otra característica del sector agrario es que el producto está en general sin diferenciar, es decir que el producto de cada empresa o explotación agraria no se distingue del producto de otras explotaciones.

Estas características determinan que el agricultor no tiene ninguna influencia sobre el precio de venta del producto, que le viene impuesto desde fuera. Esta situación difiere de la que rige en la mayor parte de los sectores industriales, en donde el producto de cada empresa está diferenciado a través de marcas comerciales o de otros distintivos.

A estas características estructurales del mercado de productos agrarios debemos añadir otra característica relativa al comportamiento de los agricultores. Salvo en la llamada agricultura de subsistencia (en la que el agricultor produce principalmente para el autoconsumo propio y de su

* Catedrático de Comercialización Agraria de la Universidad de Córdoba.



familia, agricultura que sigue existiendo en muchas regiones del mundo, especialmente en Asia y Africa pero que también sigue existiendo en algunas comarcas españolas), el agricultor produce para vender en el mercado, por lo menos en los que respecta a una parte importante de su producción.

Ahora bien, en esta agricultura tradicional es frecuente que el agricultor tome sus decisiones de producir sin tener en cuenta el mercado o por lo menos teniendo en cuenta mucho menos que las empresas industriales a las que antes nos referíamos. Una vez terminado el proceso de producción, o cuando está a punto de terminar, toma las decisiones respecto a la venta.

Como consecuencia de estas características de estructura y de comportamiento de los agricultores, se obtiene un funcionamiento del mercado en donde son frecuentes las oscilaciones de precios y cantidades a lo largo del tiempo; estas oscilaciones se producen en muchos casos, no por culpa de los agricultores, sino por culpa de la aleatoriedad de la meteo-

rología que produce grandes variaciones en los rendimientos por hectárea.

Esta situación no es favorable ni para el agricultor ni para el país; el agricultor tiene que hacer frente a variaciones de uno a otro año en sus ingresos y en sus rentas que, en muchos casos, condicionan sus decisiones para el año siguiente — unos años se producen escaseces en el abastecimiento interior que obligan a importar dando lugar frecuentemente a pérdidas innecesarias de divisas, — otros años se producen excedentes que dan lugar a pérdidas de producto lo que equivale a una mala utilización de recursos (tierra, trabajo, etc.) que podrían haberse dedicado a otros productos.

Otros aspectos característicos de la organización tradicional de mercados es que, frente a una agricultura con gran número de agricultores independientes, es frecuente encontrar en la parte de la demanda, es decir de la compra de productos agrarios, un número limitado de empresas industrializadoras o distribuidoras que conocen mucho mejor el mercado. En estas circunstancias el agricultor

se limita a ser un suministrador de materias primas mientras que estas empresas, si son pocas, si tienen influencia sobre el precio de los productos agrarios, influencia que dirige la formación del precio hacia sus propios intereses y en perjuicio del interés de los agricultores.

2. Intervención del Estado

Para hacer frente a esta situación es ya tradicional en la mayor parte de los países una fuerte intervención del Estado que tiende a determinados objetivos tales como:

- Mantener las rentas de los agricultores
- Evitar las oscilaciones de precios e ingresos
- Adaptar la oferta a la demanda.

Los sistemas de actuación son variados: compras y almacenamiento por el Estado, ayudas al almacenamiento privado, subvenciones para exportación, subvenciones para dedicación a otros usos, incentivos para promover determinados productos, limitaciones de producción, subvenciones para arranque de árboles o sacrificio de ganado, control del comercio exterior, actuación de empresas públicas y otras instituciones, establecimiento de precios fijos o precios mínimos y máximos, etc.

Esta intervención tan intensa no existe, creo que en ningún país (me estoy refiriendo a países de economía libre de mercado), para otros sectores no agrícolas, salvo naturalmente en sectores nacionalizados. En sectores industriales o de servicios, el Estado también interviene promoviendo instalaciones, concediendo créditos, apoyando reestructuraciones en momentos de crisis (como por ejemplo el actual) pero yo creo que nunca interviene comprando, almacenando, garantizando precios mínimos, etc. Por ejemplo en el sector comercio y en particular en el sector minorista, que es un sector con características similares a la agricultura en cuanto a número elevado de empresas, nunca que yo sepa ha existido en ningún país un precio de garantía (margen comercial mínimo) para el producto que ofrecen (servicio de compra-venta) al objeto de garantizarles sus rentas; la única intervención, si acaso, es la relativa a margen comercial máximo, aparte de ayudas para inversión, formación, reestructuración, etc.

Tampoco creo que existan en ningún país precios de garantía o intervenciones similares para las viviendas que construye un constructor, para los servicios de transporte del propietario de un camión, para los frigoríficos de una fábrica de electrodomésticos, para los automóviles o para los servicios de un taller de reparaciones de automóviles, etc.

Es frecuente indicar que la agricultura, aparte de una actividad económica, es un modo de vida del cual dependen las rentas de gran número de agricultores familiares. En este sentido el apoyo especial a la agricultura forma parte de una política de rentas, similar a la política de rentas para obreros industriales, basadas principalmente en el salario mínimo y en el seguro de paro. Esto es evidentemente una de las razones más importantes que tradicionalmente se han esgrimido para esta intervención intensiva del Estado en el sector agrario. Pero conviene señalar la paradoja que se deriva de que esta intervención o apoyo afecta, además de a las explotaciones familiares o a trabajadores por cuenta propia, a grandes explotaciones agrarias capitalistas o de grandes agricultores para los cuales las rentas procedentes de la explotación, además de ser elevadas, frecuentemente representan sólo una parte de sus rentas totales, o bien a profesionales, funcionarios u otras personas que invierten sus ahorros en explotaciones agrarias (como inciso podemos señalar que personas que invierten sus ahorros en la bolsa carecen de precios de garantía y además tienen que hacer frente a riesgos seguramente mayores que los del sector agrario). El otro aspecto de la paradoja es que empresas familiares o trabajadores por cuenta ajena de otros sectores no tienen un apoyo o intervención similar, por ejemplo el comerciante detallista, el propietario y conductor de un camión, el dueño de un pequeño taller de reparación de automóviles, etc.

Con todo lo indicado hasta ahora parece que he hecho un ataque contra el apoyo o intervención del Estado en el sector agrario. Para contrarrestar esta opinión que hayan podido deducir los lectores, quiero destacar que en el momento actual y con las condiciones actuales creo que es necesaria dicha intervención e incluso una intervención que diera lugar a un mayor apoyo de rentas y precios, dado que el sector agrario es quizá lo que podemos llamar un sector deprimido.

El problema que se plantea es si para el futuro hay que seguir un planteamiento similar al actual o no. Un planteamiento similar al actual representa que el agricultor deberá seguir contando con el Estado como garantizador de sus rentas. Puede ser una solución ya que la agricultura ha ido perdiendo importancia relativa en la economía del país y en el supuesto de que, una vez superada la actual crisis económica mundial, siga perdiendo más importancia relativa, el peso de la intervención en el sector será cada vez menos gravoso para el país; no es lo mismo apoyar a un sector que representa un 20% de la población que a un sector que sólo representa un 5%.

Ahora bien, seguir por esta vía equivale en cierto modo a seguir considerando al sector agrario como un sector deprimido.

Puede que sea mejor elegir otra vía que haga salir al sector de la depresión y ello puede conseguirse posiblemente a través de una mayor participación del agricultor en el funcionamiento del mercado.

3. Participación directa del agricultor en el funcionamiento del mercado

El problema más importante que se presenta para esta participación directa en el funcionamiento del mercado es sin duda el de la pequeña dimensión del agricultor que le incapacita para ejercer ningún tipo de influencia sobre la formación de precios o para intervenir en el proceso de comercialización.

La única forma de que los agricultores tengan participación en la comercialización y en el funcionamiento del mercado es actuando conjuntamente a través de agrupaciones. Las agrupaciones de agricultores pueden ser, y de hecho son, de características muy variadas pero a efectos del tema que estamos tratando vamos a considerar tres tipos, que difieren en sus objetivos y en su organización:

1) Agrupaciones para constituir grandes empresas de producción. Se trata de que los agricultores aporten sus tierras para la constitución de grandes empresas de gestión única, empresas que podrían tener formas jurídicas diversas (sociedad anónima, cooperativa, etc.). La experiencia, tanto española como de otros países, demuestra que ésta es una solución difícilmente realizable y ello fundamentalmente por los condicionamientos históricos que establecen una situación caracterizada por una gran fragmentación en la propiedad de la tierra y en general por un rechazo de los propietarios en perder el dominio de la misma. Si pudiéramos proceder a una organización de la agricultura partiendo de cero, es decir de una situación sin condicionamientos históricos, podríamos pensar, por ejemplo, en la creación de 10 o de 100 explotaciones agrarias por provincia que daría lugar a un total de 500 o de 5.000 explotaciones en toda España, respectivamente, cifras relativamente altas en comparación con el número de empresas existentes en determinados sectores (automóvil, detergentes, electrodomésticos, naval, maquinaria agrícola, fertilizantes, industrias alimenticias, etc.) pero muy bajas si las comparamos con la situación actual en que existen unos dos millones y medio de explotaciones.

Una reestructuración de este tipo se produjo en la URSS, en donde la agricultura se basa fundamentalmente en dos tipos de grandes empresas, los sovjoses o explotaciones estatales y los Koljoses o explotaciones cooperativas; dicha reestructuración fue posible después de una gran revolución y aun así siguen existien-

do reacciones de los agricultores miembros de las explotaciones cooperativas que parece prefieren aplicar su trabajo en las pequeñas parcelas que se conceden a las familias. En otros países del bloque comunista parece que el proceso de colectivización o estatalización de la agricultura ha sido mucho menos intenso; así, en Polonia el 75% de la agricultura, sigue siendo a base de explotaciones individuales.

Una reestructuración de este tipo en España o en un país de economía de mercado diferiría con la situación de la URSS en que las grandes empresas tomarían sus decisiones libremente, sin estar condicionados por la planificación centralizada que existe en aquel país. Estas empresas podrían funcionar como funcionan actualmente las grandes empresas industriales, ampliando naturalmente su actuación a la comercialización e industrialización de productos es decir que, además de producir, tendrían sus centrales de distribución y sus industrias y aplicarían las técnicas de marketing a las que nos referiremos posteriormente.

Bien, ésta es una solución utópica que a lo mejor ni siquiera es deseable y en la que no se puede pensar más que a larguísimo plazo. No obstante, quiero señalar que existen algunos casos que se aproximan a esta solución, por ejemplo el de los melocotones tempranos de Sevilla en donde existen unas 2.000 hectáreas con una producción de unas 25.000 Tm y ello en manos de 7 u 8 grandes empresas que, actualmente, se dedican a preparar el producto y a explotarlo directamente. En un principio había pequeños agricultores dedicados también a producir melocotones tempranos pero las dificultades de comercialización determinaron el abandono de la actividad.

II) Agrupaciones para la comercialización. Es una solución más realista que la anterior ya que acepta los condicionamientos actuales, es decir que respeta la actual distribución de la tierra en explotaciones agrarias de pequeña dimensión. El agricultor sigue produciendo individualmente mientras que la comercialización e industrialización la realiza la cooperativa. Esta solución ya existe en gran número de regiones y para un gran número de productos agrarios. Según las estadísticas de que dispongo, los sectores en donde más se ha desarrollado esta solución son los de vino, aceite y aceitunas de verdeo, en donde las cooperativas comercializan alrededor del 50% de la producción (incluyendo las sociedades agrarias de transformación), algodón (30%), leche de vaca (18%), frutas (18%). Los porcentajes citados se refieren al año 1975 pudiendo haber variado en los últimos años.

Sobre estas cooperativas se pueden hacer varias observaciones:

— la importancia de las cooperativas de

comercialización en España es en general menor que en los países de la Comunidad Económica Europea, sobre todo en productos tales como leche, carne y frutas y hortalizas.

— las cooperativas españolas y también, aunque quizá en menor grado, las de la CEE, se limitan en muchos casos a una primera fase de comercialización dejando las fases siguientes en manos de las grandes empresas privadas que son las que determinan el funcionamiento del mercado. Así por ejemplo, las cooperativas de vino y aceite se limitan en general a producir el producto a granel, mientras que el embotellado y la distribución la realizan las grandes empresas privadas.

Una fase siguiente de desarrollo de las cooperativas es la creación de cooperativas de segundo grado que agrupen a las cooperativas de primer grado.

Para que las cooperativas puedan tener un funcionamiento similar al de las grandes empresas, es necesario una cierta disciplina por parte de los agricultores miembros, no sólo en cuanto a entrega obligatoria del producto en la cooperativa, sino también a determinados aspectos de la producción relativos a volúmenes o a características del producto.

III) Agrupaciones de agricultores para vender. Esta tercera solución implica que el agricultor se limita a producir, quedando la comercialización en manos de empresas privadas. Sin embargo, para compensar el mayor poder de contratación de las empresas de industrialización y distribución, los agricultores se agrupan para negociar colectivamente. Esta negociación colectiva que, con distintas modalidades, se ha desarrollado en varios países, incluido España, puede llevarse a cabo por cooperativas, sindicatos o asociaciones expresamente constituidas para este fin y supone naturalmente que el agricultor renuncie a tomar las decisiones relativas a la venta (precio, entrega del producto, etc.) en favor de los representantes de la agrupación. (1)

4. El marketing

Con organizaciones tales como las indicadas (sobre todo en las soluciones I. Grandes empresas de producción y II. Cooperativas de comercialización) los agricultores pueden aplicar las mismas técnicas que utilizan las grandes empresas en el sector industrial y de servicios, es decir las técnicas del llamado marketing, utilizando para ello los instrumentos a los que nos referiremos más adelante.

Es frecuente que las grandes empresas estén estructuradas en departamentos

(1) Recientemente se ha aprobado en relación con este tema la Ley 19/1982 sobre Contratación de productos agrarios (B.O.E. de 9 junio 1982).

por ejemplo: departamento de compras, departamento de producción, departamento de ventas (o de marketing), etc. Estos departamentos actúan de una forma coordinada y así por ejemplo el departamento de producción deberá tener en cuenta las directrices del departamento de marketing en cuanto a volúmenes y características de la producción, en función del mercado y de los gustos de los consumidores. El departamento de producción no puede, en ningún caso, tomar decisiones de producción aisladamente y una vez producido pasar el producto al departamento de marketing para que proceda a su venta. Es posible que las decisiones sobre el volumen de producción sean una función principalmente del departamento de marketing, aunque teniendo en cuenta los condicionamientos de la producción.

Es evidente que en una gran empresa agrícola de producción del tipo indicado en primer lugar puede y debe existir una organización similar.

En la segunda solución, es decir la representada por grandes cooperativas de comercialización, las características son algo distintas. La producción la realiza el agricultor mientras que la comercialización y venta la realiza la cooperativa.

Igual que en la gran empresa, los agricultores (departamento de producción) no pueden tomar sus decisiones de producción de una forma aislada e independiente y luego exigir a la cooperativa (departamento de marketing) que lo comercialice. El agricultor debe someterse a unas normas y a una disciplina que serán fijadas por los órganos rectores de la cooperativa; para ello es fundamental que los agricultores estén totalmente implicados en la cooperativa de la que son miembros, lo que exige que la cooperativa tenga una organización democrática. Es inadmisibles desde luego que el agricultor miembro considere a la cooperativa como un ente ajeno.

En caso de cooperativas de 2.º grado la coordinación debe realizarse a tres niveles: del agricultor que produce el producto agrario, de la cooperativa de 1.º grado que lo transforma y de la cooperativa de 2.º grado que comercializa el producto elaborado.

5. Instrumentos de marketing

Pasamos a continuación a analizar cuáles son los instrumentos de marketing que emplean las grandes empresas y que creo deben también emplear las grandes cooperativas agrarias de comercialización y, en su caso, las grandes empresas agrarias (es evidente que algunas de ellas ya lo utilizan actualmente).

La relación de instrumentos de marketing así como el contenido de cada uno de ellos varía bastante según tratadistas y

según expertos. Veamos en síntesis los más importantes:

- Distribución

La empresa debe elegir el canal o los canales de comercialización a través de los cuales el producto debe discurrir hasta llegar al consumidor (en el caso de productos destinados al consumo). A la empresa o a la cooperativa se le presentan en general distintas posibilidades: venta a mayoristas de origen o venta en centros de contratación en origen, venta a mayoristas de destino, venta directa a industrias de transformación, venta directa a detallistas o a sus organizaciones, venta a través de agentes exclusivos por plaza, etc.

Frecuentemente se le presentan otras disyuntivas tales como la distribución intensiva, es decir con muchos puntos de venta, versus distribución extensiva, es decir con pocos puntos de venta.

Un punto importante dentro de la distribución es el relativo a lo que podemos llamar logística: formas y medios de transporte, redes de almacenamiento y stocks a mantener en el espacio y en el tiempo.

- Equipo de vendedores

Muchos autores incluyen como instrumento de marketing el equipo de vendedores. Es un aspecto importante en las empresas que venden a través de agentes, representantes, etc. Sobre este tema hay puntos importantes a establecer en la estrategia de marketing tales como las comisiones y otros incentivos o motivaciones para los vendedores, planificación de visitas a clientes habituales y a clientes potenciales, división del territorio en zonas con exclusividad de ventas, etc.

- Producto

En el sector industrial, un instrumento fundamental del marketing es el relativo al producto en sí, instrumento que aunque en principio no lo parezca también admite grandes posibilidades para productos agrarios.

Una primera posibilidad, por ejemplo en frutas y hortalizas, es la de elegir entre productos para consumo en fresco o productos transformados. Si se decide proceder a la transformación del producto estamos ya ante un producto en el que existen las mismas posibilidades que en un producto industrial. Pero también en el producto sin transformar existen posibilidades: se puede jugar con el tamaño del producto (tamaño homogéneo, tamaños grandes, medianos y pequeños, etc.), con la calidad (homogénea, buena o regular) con el envase (tamaño, material usado, etc.), con aspectos varios de la presentación (envoltura, etiquetas, etc.).

En este punto hay que hacer referencia a un concepto muy importante en productos industriales, incluidos productos

alimenticios, que es el llamado ciclo de vida del producto. El ciclo, comprobado en multitud de casos, consta, para un determinado producto, de una fase en la cual va aumentando la demanda, otra fase en la que se estabiliza y otra en la que empieza a disminuir hasta llegar a niveles muy bajos. Me estoy refiriendo a productos en un concepto muy amplio; puede ser por ejemplo la leche higienizada que tuvo una fase de fuerte crecimiento de la demanda mientras que en la actualidad parece que está en fase de decrecimiento o puede ser el envase de la leche esterilizada: envase en botella de vidrio, envase en botella de plástico de 1 litro y medio, envase en cartones, etc.; el producto puede ser por ejemplo una variedad de fruta: sanguina, macetera (demanda muy elevada en Madrid en otros tiempos y hoy casi totalmente desaparecida), navel (demanda en pleno vigor), etc.; puede ser un producto agrícola en sí, como pomelo, conejos, aceite de oliva o aceite de colza, margarina, etc.

Como consecuencia del ciclo de vida de los productos y de otros aspectos del mercado, las empresas proceden de una forma continua a la creación de nuevos productos para hacer frente a la disminución de demanda de los antiguos productos, incluyendo como antes hemos indicado entre nuevos productos una simple variación de la presentación.

- Marcas

Este es otro instrumento básico del marketing moderno, que se ha extendido en todos los países industriales y que sirve de base a la utilización de otros instrumentos. Es la forma clásica de diferenciar el producto de una empresa, del producto de otras empresas competidoras. La estrategia a determinar, a parte del nombre de la marca, se refiere también a la utilización de varias marcas por una misma empresa para distinguir distintas calidades o de una marca a utilizar por varias empresas (por ejemplo en las cadenas de franchising) o por varios productos.

Un distintivo del producto de características similares a las marcas es la denominación de origen, utilizada tradicionalmente en el vino y ampliada recientemente a otros productos agrarios tales como queso, aceite de oliva y jamón serrano, leguminosas de alimentación humana y arroz.

- Precio

El precio de venta, sobre todo si el producto de la empresa está diferenciado a través de marcas comerciales, denominaciones de origen o por las características del producto (calidad, etc.) es otro instrumento que puede utilizar la empresa dentro de un cierto margen, aunque siempre en función de la estrategia de los competidores.

En este instrumento juega no sólo el

nivel del precio de venta sino también otros aspectos como descuento, rappel, diferenciación de precios según distintas calidades del producto, precios de oferta especiales, precios de promoción, precios bajos para un producto al objeto de atraer compradores que puedan adquirir otros productos de la empresa, etc.

- Publicidad

Otro de los instrumentos más importantes en la actualidad, con gastos que en algunas empresas o sectores pueden representar capítulos muy importantes del presupuesto total o del valor de las ventas.

Las posibilidades sobre publicidad son muy variadas ya que pueden utilizarse gran variedad de medios de masa: prensa, radio, televisión, folletos, publicidad exterior, etc.

A parte de los medios a utilizar, hay que decidir la forma y frecuencia de utilización de los mismos, la utilización conjunta de varios de ellos dentro de campañas continuas o periódicas, etc.

La utilización de la publicidad va unida en general a la utilización de marcas o de otros sistemas de diferenciación del producto pero, en el caso de productos agrícolas, también se utiliza para todo un sector (plátanos, naranjas, etc.).

- Promoción y relaciones públicas

Dentro de este punto se pueden incluir actividades varias que están relacionadas con la publicidad tales como folletos sobre características y usos del producto, degustaciones, demostraciones, concursos, invitaciones a la zona de producción, regalos, etc.

6. Otras consideraciones sobre el marketing

Es importante señalar que las decisiones sobre el marketing no pueden tomarse de una forma aislada para cada uno de los instrumentos antes indicados sino que todas las decisiones deben estar debidamente coordinadas. El volumen de ventas o de ingresos dependerá del conjunto de los instrumentos, es decir de lo que los tratadistas llaman el "marketing mix" o "mezcla de mercadotecnia", de manera que el fallo de uno de ellos, aunque los restantes se manejen correctamente, puede provocar el fracaso de todas las ventas. Podemos indicar algunos ejemplos parciales.

- Si se establece una política de precios altos, ésta debe ir acompañada de una política de calidad.

- Si se emprende una campaña de publicidad, la distribución debe funcionar adecuadamente, para que el producto esté a disposición de los consumidores.

- Si se lanza al mercado un nuevo producto será conveniente que vaya

COLABORACIONES TECNICAS

acompañado de una campaña de publicidad.

— Si se elige un determinado canal de comercialización, el producto deberá prepararse de acuerdo con las necesidades del canal (preenvasado en supermercados, grandes envases en hipermercados), etc.

Otra consideración es la relativa a que los distintos mercados o consumidores pueden presentar características distintas y por tanto las estrategias de marketing deberán ser distintas según los distintos grupos de consumidores; en relación con este punto está el concepto que algunos tratadistas definen como "segmentación del mercado".

Otras consideraciones es que muchas empresas que inicialmente se dedicaban a un solo producto amplían su actividad a otros productos próximos o de características totalmente distintas y ello para aprovechar las instalaciones de producción, como es el caso por ejemplo de una fábrica de conservas vegetales, pero esta diversificación de productos se hace para aprovechar una organización gerencial o una organización de marketing (marcas comunes, canales de comercialización comunes, campañas de publicidad, etc.) o bien para aprovechar el éxito que ha tenido un determinado producto.

Se forman así los llamados "conglomerados" en donde una empresa comercializa, por ejemplo, encendedores y bolígrafos.

Estos conglomerados pueden existir en el sector cooperativo agrario. Una organización cooperativa agraria puede dedicarse a naranjas, a leche y a matadero de ganado.

7. Consideraciones finales

En mi exposición quizá he delimitado de una forma exagerada dos sistemas extremos en el primero de los cuales el agricultor es pequeño y se limita a producir y a quedarse a merced de las grandes empresas industriales y distribuidoras y a merced de la ayuda que le pueda conceder el Estado mientras que en el otro sistema, el agricultor pasa a formar parte de grandes organizaciones de gran peso en el mercado, con utilización de técnicas sofisticadas de marketing.

Es posible que la solución óptima sea la intermedia entre los dos sistemas enunciados. El agricultor, si quiere salir de la depresión debe desde luego agruparse, aunque sea en organizaciones no tan grandes, y debe utilizar técnicas de marketing, quizá en plan no tan intensivo como lo utilizan las grandes empresas.

Por otra parte, la acción del Estado parece que seguirá siendo necesaria dado que el sector agrario es un sector con desequilibrios naturales, pero esta acción debe centrarse fundamentalmente en la corrección de estos desequilibrios.

EL CONSEJO REGULADOR DE LA DENOMINACION DE ORIGEN "VALDEPEÑAS." PROMOCIONA EL MERCADO Y GARANTIZA LA PUREZA DE SUS VINOS.



VALDEPEÑAS
CONSEJO REGULADOR DE LA
DENOMINACION DE ORIGEN



Un ensayo de cultivares de *Lupinus albus* amargos en prueba de resistencia al frío y adaptación a las condiciones agrológicas de la meseta.



F1 de cruzamiento de un cultivar de lupinus *albus* amargo, previamente seleccionado, por el mutante dulce *L. albus* var. *Kievskij*.



Lupinus hispanicus ssp. *bicolor*, espontánea en suelos silíceos en la zona de Castilla, de vainas dehiscentes y semillas impermeables.

El altramuz, otra vez de moda

GENERO LUPINUS

Revisión

por: José Luis Jambrina Alonso*

Aunque el Altramuz (lupino) sea un antiguo cultivo, hoy en día todavía no puede considerarse como una planta domesticada: las producciones medias por Ha no son altas; no se dispone de variedades deseables para su uso; su agronomía no está bien estudiada; y además sufre ataques de plagas y enfermedades, e invasión de malas hierbas, que disminuyen su rendimiento.

En años pasados, por razones agronómicas y económicas, junto con la posibilidad que ofrece el lupino como una valiosa fuente de proteínas y de aceite, se le ha dado un nuevo impulso investigador en varios países de Europa y América. Cultivares de lupino, de bajo contenido en alcaloides, son hoy disponibles en el mercado, con vainas indehiscentes y con resistencia a algunas enfermedades.

Pero para que el lupino se pueda establecer como cosecha principal es necesario además el control de plagas y enfermedades y de las malas hierbas que no limiten las cosechas. Ese es el intento de estas líneas, a fin de considerar a la vez la atención de mejoradores y agrónomos en sus propias áreas, lo concerniente a la protección de la cosecha y los problemas que desde otros aspectos se pueden presentar.

Como ayuda para esta revisión general, en relación a los problemas de la protección de la cosecha de altramuz, vamos a

* Departamento de Pastos, Forrajes y Producción Animal. Crida-05. Salamanca.

reflejar sumariamente los puntos claves a tal respecto.

1. Hongos y virus causan los mayores problemas en lupinus seguidos de malas hierbas, insectos y nematodos. La frecuencia y la severidad de enfermedades varía de año a año y depende del grado de infección y de las condiciones atmosféricas. En los primeros estados de crecimiento, los lupinus ofrecen pequeña o nula competición contra las malas hierbas. Se tienen pocas noticias sobre insectos que ataquen a los lupinus amargos, pero cuando cultivares sin alcaloides se extiendan en los medios agrícolas es de esperar que se incrementen los problemas de las plagas en el cultivo.

2. El abastecimiento de semillas sin contaminar es una parte esencial de la futura industria a establecer sobre lupino. Se reconocen al menos 12 tipos de hongos patógenos que infectan las semillas del lupino; alguno de ellos (*Phomopsis rossiana*) agente causante de enfermedades como la "lupinosis".

3. Rotaciones y saneamientos son importantes medidas para el control de las enfermedades del altramuz, desde que muchas pueden transmitirse en los restos de cosechas anteriores, o incluso pueden permanecer en el suelo por largos periodos, en ausencia de la cosecha, como huéspedes.

4. El revestimiento de semillas con insecticidas sistémicos, fungicidas o nematocidas pueden proporcionar protec-

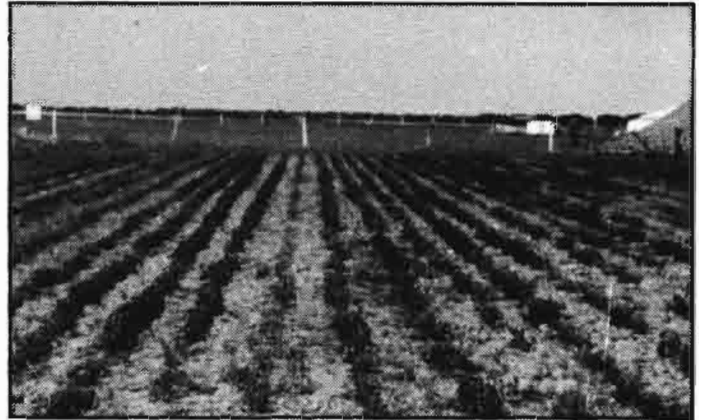
ción al establecimiento de las plantas del lupino durante un número de semanas después de la germinación. Pero su uso económico no ha sido ampliamente evaluado; ni incluso las inoculaciones con *Rhizobium*.

5. Aunque un cierto número de herbicidas pueden ser usados en preemergencia, el control de malas hierbas y su uso generalizado resulta prometedor, en cuanto a cosecha de grano se refiere, en situaciones de graves invasiones; pero no se obtienen satisfactorios resultados con tratamientos de herbicidas en post-emergencia. La cosecha es muy sensitiva a herbicidas tales como 2,4-D y MCPA.

CIERTOS ASPECTOS DE LA AGRONOMIA DE TRES ESPECIES DE LUPINUS CON PARTICULAR REFERENCIA A LA PROTECCION VEGETAL

El género lupinus tiene dos centros de origen, uno mediterráneo y otro americano. Las especies anuales mediterráneas *L. albus*, *L. angustifolius* y *L. luteus* son importantes desde el punto de vista agrícola. Selecciones de las áreas mediterráneas han proporcionado genes a los mejoradores con resistencia a enfermedades.

Las especies importantes hoy en día del género *Lupinus* se clasifican como legumbres de grano; o sea plantas leguminosas cultivadas por sus semillas secas que son cosechadas para consumo humano y animal. El desarrollo del lupino



Ensayos de adaptación en cultivares locales de *L. albus* en distintos medios agrológicos.

como una importante cosecha de grano ha ocurrido solamente durante los últimos 50 años; aunque el *L. albus* haya sido cultivado como legumbre por 3.000 años o más en la cuenca mediterránea.

El cultivo del lupino "amargo", de hoja estrecha, como abono verde y de los tipos "dulces" para la alimentación de vacuno ha tenido lugar en áreas de Estados Unidos en tiempos recientes. Los lupinus, sin embargo, se vienen usando como abonado en verde por muchos años y, a pesar de su contenido en alcaloides las semillas se han empleado para alimentar ovejas y la planta, como heno seco; aunque la "lupinosis" haya detenido el crecimiento del empleo del altramuz en Europa.

Un hecho a destacar en cuanto a los granos de esta legumbre es el alto contenido en proteína de la semilla. La semilla de altramuz tiene aproximadamente un 40% de proteína cruda y el forraje verde aproximadamente un 20%, sobre la base de materia seca. El coste de la unidad de proteína es más bajo que el del cereal como fuente al fijar el nitrógeno requerido para la formación de aminoácidos por medio de los nódulos de las raíces. Mejoradores en varios países están trabajando en investigar la posibilidad de elevar el contenido en aceite en algunas especies de lupinus al 15-16%, a fin de disponer de una cosecha industrialmente utilizable.

Los excedentes de trigo en algunos países han estimulado la diversificación de las cosechas como tema de interés, sobre todo en países deficitarios en proteínas, como los europeos. En Europa, al mismo tiempo, la elevación de los precios del trigo ha significado la necesidad de alternar materias primas para alimentar el ganado en invierno en sustitución de cereales. Excelentes resultados se han obtenido con semilla del altramuz en vacas lecheras. Los componentes de la harina de lupino son altamente digestibles para la mayor parte del ganado. La elevación de los precios del petróleo ha significado un

aumento del coste de los fertilizantes nitrogenados y ésta ha sido otra razón para incrementar el interés por esta legumbre.

Forbes and Wells trabajando en el Sur-Este de Estados Unidos en cruzamientos de *L. angustifolius* resistentes a hongos patógenos, han seleccionado líneas conteniendo el gene dominante An que da resistencia a la antracnosis, *Glomerella cingulata*, y líneas conteniendo los genes recesivos $g1_1$ y $g1_2$ con resistencia al "grey leaf spot", que permiten a los mejoradores introducir estos caracteres en sus líneas de selección. Tomaszewski cruzó un lupino amargo procedente de Portugal resistente al *Fusarium* spp con una forma forrajera produciendo la primera variedad de lupino amarillo (*L. luteus*) resistente al *Fusarium* en Polonia. Lamberts halló una línea de *L. luteus* en sus experimentos de invernadero resistente al mildew. Material autóctono de *L. angustifolium* de Palestina mostró resistencia al *Macrosporium sarcinaeforme*. Gladstones informó que los intentos de mejoradores americanos para encontrar resistencia a la virosis no han tenido éxito, aunque mejoradores alemanes consideran que existen diferencias entre sus selecciones.

El hecho de que las especies de lupinus tales como *L. albus* hayan retenido un alto contenido en alcaloides durante su evolución indican que es agrónomicamente ventajoso, bajo primitivas condiciones, como protección contra el pastoreo y contra algunas plagas de insectos.

CRECIMIENTO VEGETATIVO

En condiciones de campo los lupinus tienen un lento desarrollo inicial y no pueden competir con las especies de malas hierbas de crecimiento más rápido. El incremento del área foliar es extremadamente lento durante la primera mitad de la vida de la planta.

El *L. angustifolius* tiene menos sensibilidad a las bajas temperaturas del suelo que el *L. luteus*, que puede aplazar su emergencia. A baja temperatura del suelo existen diferencias en la emergencia de diferentes especies, por lo que las siembras tempranas pueden contribuir al éxito contra las malas hierbas, con los suelos aún calientes.

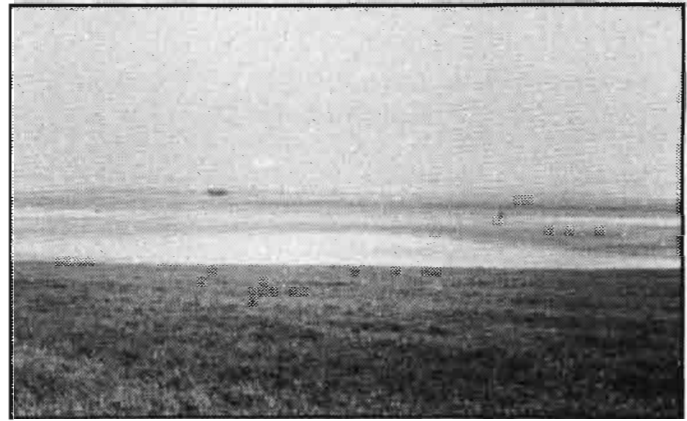
En general el *L. luteus* permanece en estado de roseta alrededor de 5 semanas o incluso más, mientras que el *L. angustifolius* y el *L. albus* permanecen 3 y 2 semanas respectivamente después de la emergencia.

Los lupinus pueden formar varias generaciones de inflorescencia. La primera se desarrolla como un racimo terminal en el eje principal y generaciones posteriores se forman progresivamente en las ramas laterales. El número de ramas se incrementa exponencialmente en el tiempo bajo favorables condiciones. El número de ejes que se desarrollan en el campo (cada eje generalmente termina en una inflorescencia) es determinado primordialmente por la longitud del periodo vegetativo.

Si las malas hierbas es un problema en el cultivo del altramuz y existen peligros de infecciones, debe tenerse muy en cuenta las labores previas a la siembra, los tratamientos preventivos, y el control de las malas hierbas, tanto en lo que se refiere a técnicas culturales como a preparación del terreno; aunque incluso signifique acortamiento del periodo vegetativo.

Pero las siembras tempranas es el factor crítico en el cultivo del lupinus, ya que incrementa el periodo de floración y por tanto la cosecha, y el tiempo para que la misma se goce.

Entonces habrá que estudiar económicamente lo que más convenga; o empleo de medios culturales de preparación adecuada del terreno, o tratamientos fitosanitarios y con herbicidas.



Las condiciones físico-químicas de los suelos de la meseta, así como la alternativa al cultivo cerealista, son factores altamente positivos en la explotación del secano si encontramos las variedades "dulces", permeables, e indehiscentes en cada una de las especies.

CONTENIDO EN ALCALOIDES

Los alcaloides que hacen incomedible el lupino y ciertamente venenoso para animales son: lupinina, esparteina, lupanina y oxilupanina, principalmente, en distintas proporciones según especies.

Se ha pensado que "mutantes" de bajo contenido en alcaloides de lupinus ocurrieron dentro de las distintas especies, pero que bajo condiciones naturales, a causa de su gran atracción para insectos y para animales en pastoreo, pronto desaparecieron.

Los niveles de alcaloides de la planta verde de los tipos de *L. angustifolius* y *L. luteus* amargos (alto contenido en alcaloides) están entre 0,24 y 0,49 de materia seca, comparados con los niveles de 0,01-0,05% de alcaloides, aunque algunos cultivares tienen aún más.

La base genética del bajo contenido en alcaloides es debida a la simple herencia de un "gene recesivo". Un número de genes independientes han sido encontrados en cada una de las tres especies. Von Sengbusch (1931) aisló la primera planta "dulce" de *L. luteus* y *L. angustifolius*. Anteriormente los alcaloides eran extraídos mediante corrientes de agua y así consumidos por el hombre y el animal.

Algunos investigadores piensan que la acumulación de genes recesivos en los modernos genotipos, tales como los de bajo contenido en alcaloides, cutícula de semilla blanca, etc. puede resultar una pérdida de adaptabilidad y en adicción la desventaja insalvable de incrementar el ataque de insectos. Sin duda conforme las especies de lupinus se hagan necesariamente más domesticadas, su adaptabilidad se perderá de alguna forma, si no se seleccionan acertadamente.

Ciertos insectos y áfidos atacan preferentemente cultivares "dulces" de *L. luteus* que a amargos. Este hecho, y otros comprobados, sugieren que el alto conte-

nido en alcaloides protegen las plantas del ataque de los insectos; aunque algunos insectos no muestren preferencia entre unos y otros. Este hecho, de la selectividad para el ataque, se propone como método biológico para una rápida clasificación del contenido en alcaloides en el lupino azul, *L. angustifolius*.

La incidencia de enfermedades aparece similar en las variedades dulces y amargas, de *L. angustifolius* y *L. luteus*. Sin embargo Gladstones ha citado alguna evidencia de que formas dulces son más susceptibles a hongos, tales como *Pleiochaeta setosa*.

SEMILLAS IMPERMEABLES Y DEHISCENTES

La mayor parte de las semillas de que se disponía de las distintas variedades de lupino tenían un número de desventajas que limitaban su cultivo como cosecha de grano. Mejoradores han minimizado tales desventajas en tiempo reciente cruzando variedades de bajo contenido en alcaloides; encontrando tipos de semillas con cutículas permeables; y reduciendo las vainas dehiscentes en líneas selectas.

Las semillas duras pueden permanecer en el suelo en condiciones de viabilidad por años y germinar en diferentes épocas a la vez que "saltar" de la vaina en forma espontánea de manera que muchas semillas pueden caer al suelo antes de cosecharlas, con los inconvenientes que tal hecho trae consigo.

POLINIZACION

Se ha demostrado que existe polinización cruzada en las diferentes especies aunque la autopolinización se verifique en un alto porcentaje. Los grados de polinización cruzada dependen del genotipo, del lugar del ensayo y del año, además de la población de abejas.

Aunque las flores del lupino no produ-

cen néctar, por lo que se reduce la atracción de las flores a los insectos, no obstante las abejas visitan estas flores. Y si depositan polen extraño sobre el estigma, pueden efectuar la polinización cruzada.

La polinización cruzada puede ser un contratiempo en las variedades "dulces" de lupino. Los factores determinantes de un nivel alto en alcaloides son controlados por genes dominantes. Si se produce estos cruzamientos con tipos espontáneos o amargos de las mismas especies de altramuces se puede contaminar la pureza de estas cosechas "dulces". Estamos pues ante un caso contrario a lo deseable a la polinización en otras leguminosas, por ejemplo *Medicago sativa*. Entonces la preservación de la pureza varietal en las cosechas para grano dependerá del aislamiento de tales cosechas por una distancia determinada que dependerá del alcance del vuelo de la abeja, o del uso de "repelentes" para estas abejas.

NODULACION

Los lupinos son nodulados por bacterias del género *Rhizobia*, un grupo de "movimiento lento" que se ha propuesto transferir al nuevo género *Phytomyxa*.

La inoculación de semillas normalmente se recomienda en una primera cosecha, o en tierras que no han tenido lupinos por 4 o 5 años. Si se usa paletizados con carbonato cálcico, — recomendados cuando la semilla puede estar en contacto con superfosfato que contenga trazas de elementos —, la supervivencia de los nódulos de las bacterias puede venir reducida.

No se han encontrado efectos negativos al tratar la planta con insecticida metazon y fungicida benomyl sobre la nodulación o fijación de nitrógeno en nódulos establecidos. De igual forma con la aplicación de nematocidas.

Sin embargo, la aplicación de herbicidas de preemergencia a razón de 1 kg/Ha han

COLABORACIONES TECNICAS

tenido un pequeño efecto sobre el crecimiento y desarrollo y sobre la fijación de nitrógeno.

Asimismo algunos fungicidas conteniendo mercurio fueron altamente tóxicos al *R. lupini*.

EL LUGAR DE LOS LUPINOS EN ROTACION DE LAS COSECHAS

La rotación es esencial en la producción de semillas de altramuces. Algunas enfermedades del lupino, por ejemplo la antracnosis (*Glomerella cingulata*), y la de las "manchas marrones" en las hojas (*Pleiochaeta setosa*) pueden vivir a través del verano sobre los restos del lupino e incrementar los problemas de estas enfermedades sobre segundas cosechas. Ambas enfermedades pueden transmitirse por las semillas.

Los lupinos no tienen problemas comunes en cuanto a enfermedades con los cereales, de ahí que sean considerados una alternativa ideal con el cereal, o con el cereal-pasto.

A estas razones hay que añadir un mejor control de las malas hierbas con herbicidas del tipo "phenoxy" en trigos, mientras que las hierbas gramíneas pueden ser controladas en lupinos con bajas dosis de herbicidas como la triazina.

Las ventajas de esta rotación más importantes serían:

a) Mantenimiento de la fertilidad del suelo, con asimilación de 50-150 kg de nitrógeno por Ha.

b) Permitir un control de malas hierbas con poco gasto empleando herbicidas en el año del lupino.

c) Mayor flexibilidad. La semilla del lupino puede ser vendida o empleada como alimento del propio ganado. El lupino puede emplearse incluso como silo, como cosecha para enterrado en verde, o pastada directamente por el ganado.



La nodulación del *Lupinus* en condiciones de campo es buena en la mayoría de los suelos de la zona castellana.

d) Descenso de la incidencia de enfermedades del suelo sobre cereales.

En el área mediterránea las condiciones de producción de semillas de calidad son mejores que en climas más fríos. En la Europa del Este algo mejor que en el Norte, que las cosechas deben ser sembradas temprano en primavera para asegurar su floración y maduración en otoño. No obstante, en las condiciones de otoño, se presentan grandes problemas por infección de hongos que reducen la calidad de las semillas, y la difícil maduración.

En nuestro caso, el lupino debe ser sembrado en otoño, lo antes posible, después de las primeras lluvias, de forma que se pueda establecer antes de la en-

trada del invierno, salvando el riesgo del período invernal favorable al desarrollo de enfermedades producidas por hongos.

Esta y otras razones obligan a la necesidad de contar con variedades adaptadas al frío, dulces, e indehiscentes en las tres especies que hemos venido mencionando, para su utilización en distintos propósitos: grano, forraje para silo, y forraje para pastar directamente.

Este es un problema de selección y mejora que se está llevando a cabo en distintos Centros de investigación europeos, entre ellos el Departamento de Pastos, Forrajes y Producción Animal del Crida-05 de Salamanca.

BIBLIOGRAFIA

Cobbrowska, J. (1965). Influence of fungicides upon symbiosis of leguminous plants with bacteria. *Pam. Pulawski* 18: 367-82. *Rev. appl. Mycol.* 45: N° 3572.

Edwards, J.R., Wells, H.D. and Forbes, I. (1963). Blue lupins for grazing and for soil improvement in Florida. *Circular S-146 Ag. Expt. Station, Univ. of Florida*.

Farrington, P. (1974). Effects of planting time on the growth and seed yield of lupins, peas and vetches on the South West Australian coastal plain. *J. Expt. Agric. Anim. Husb.* 14: 539-46.

Farrington, P. (1974). Grain legume crops. Their role on the world scene and in Australian agriculture. *J. Aust. Inst. agric Sci.* 40: (2) 99-108.

Forbes, I. and Beck, E.W. (1954). A rapid biological technique for screening lupins for low alkaloid plants. *Agron. J.* 46: 528-9.

Forbes, I., Leuck, D.B., Edwards, J.R. and Burns, R.E. (1971). Natural cross pollination in blue lupin *L. angustifolius* in Georgia and Florida. *Crop Sci.* 11: 851-4.

Forbes, I. and Wells, H.D. (1968). Hard and soft seededness in blue lupin. *Crop Sci.* 8: 195-7.

Glabiszewski, J. (1968). The influence of minimum cultivations on the growth of cultivated plant roots. *Proc. 9th Br. Weed Control Conf.* 855-60.

Gladstones, J.S. (1974). Lupins of the Mediterranean region and Africa. *Tech. Bul. 26 Dept. Agric. West. Aust.*

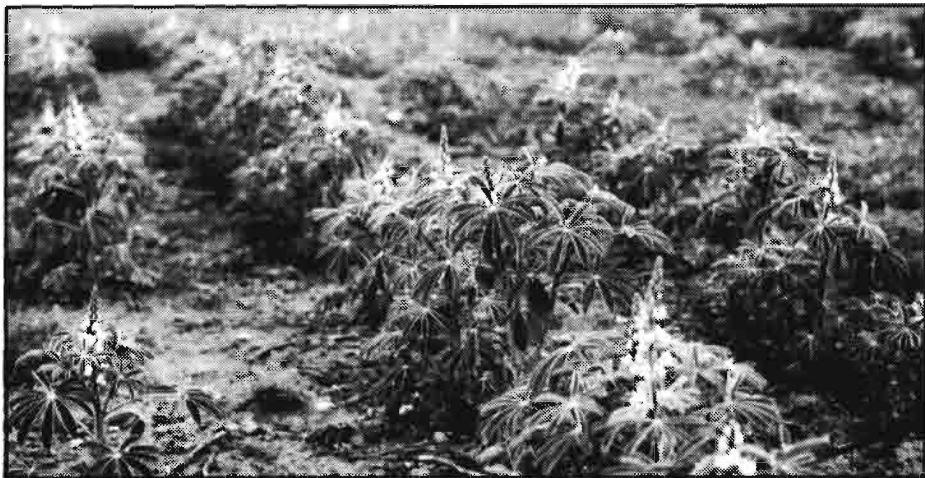
Lamberts, H. (1953). A new type of rapid growth in yellow lupin *L. luteus*. *Euphytica* 2: 59-61.

Parker, C.A. and Oakley, A.E. (1965). Reduced nodulation of lupins and serratuladue to lime pelleting. *Aust. J. exp. Agric. Anim. Husb.* 5: 144-6.

Perry, M.W. and Poole, M.L. (1975). Field environmental studies on lupins. *Aust. J. exp. Agric.* 26: 81-91.

Richter, H. (1937). Leaf, stem and pod spotting of lupins. *Nachr B1 dt Pfl Schutzdfenst, Berlin.* 17: 77-80.

Sengbusch, R. von (1931). Low alkaloid lupins. *Zuchter* 10: 91-5.



Ensayo de cultivares de *Lupinus albus* amargos en prueba de resistencia al frío y adaptación a las condiciones agrológicas de la meseta.

Los nematodos, un problema

HETERODEA AVENAE EN EL CULTIVO DEL TRIGO

por: M.^a Amalia Fijo de Lemus*



El cultivo de trigo en los últimos años, viene sufriendo ataques de *nematodos* (*H. avenae*), que se van haciendo cada vez más intensos y frecuentes en las distintas regiones cerealistas de España ocasionando grandes pérdidas de rendimientos.

Estos problemas, si bien se intensifican con la presencia de lluvias en el momento de la siembra y nascencia del cultivo, tienen su verdadero origen en la existencia de suelos fuertemente infectados por el parásito.

SINTOMAS

Los ataques se han presentado inicialmente por pequeños rodales que se van extendiendo, bien circularmente o en forma de lenguas.

Estos se hacen más visibles en las zonas un poco elevadas (media ladera), dato que nos ha llevado a la conclusión de que su difusión se ve favorecida por un alto grado de humedad en el suelo, pero sin llegar al encharcamiento.

Este hecho se comprobó, al analizar las parcelas de zonas bajas encharcadas que también presentaban amarillez y mala vegetación, sin encontrar en las raíces de ninguna de ellas ataques por *H. avenae*.

Cuando el cultivo tiene de 1 a 3 hojas y el grado de infestación es importante, los rodales son muy visibles aun de lejos, y que prácticamente no existe vegetación en ellos. Sin embargo, en un estado de desarrollo más avanzado del cultivo (ahijamiento) pasan más desapercibidos y es necesario adentrarse en la parcela para poderlos detectar.

Al principio las plantas afectadas presentan:

En su parte aérea:

– Un retraso ostensible en su desarrollo.

– Empiezan a amarillear pero no en su totalidad, sino poco a poco, y las plantas comienzan a secarse de arriba hacia abajo, tomando una tonalidad marrón claro

* Responsable del Laboratorio de Nematología de Insecticidas Condor, S.A. Sevilla.

que se va oscureciendo paulatinamente. (En esto se diferencia del encharcamiento o "asfixia radicular" que produce plantas totalmente amarillas y más tarde se vuelven blanquecinas).

No obstante esta sintomatología externa del cultivo, debe completarse con un examen radicular para poder descartar otras causas con síntomas similares a simple vista (hongos, insectos de suelo).

En raíces:

– En los primeros momentos aparecen unos abultamientos tan pequeños que no se observan a simple vista pero que se detectan al recorrerlas con los dedos.

– Poco a poco las raíces comienzan a bifurcarse y emitir nuevas raicillas por encima de estos pequeños nudos, que no son otra cosa que los puntos atacados por el parásito, que no dejan pasar la savia, dando lugar a la formación de una especie de escobillas características que proliferan rápidamente, encontrándonos pronto con plantas con una gran maraña de raíces y,

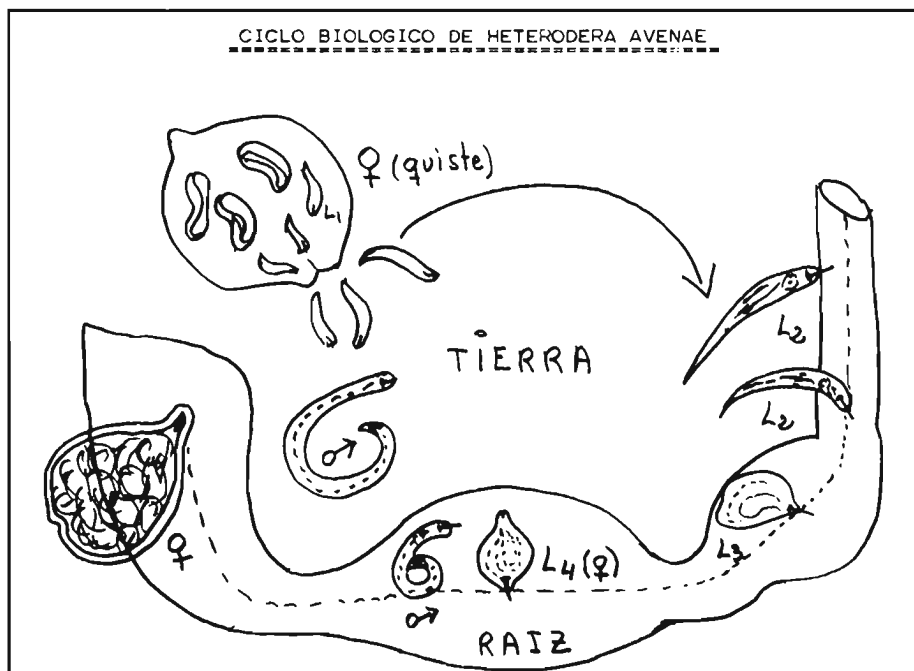
por el contrario, un escasísimo desarrollo de su parte aérea. Este desarrollo de escobillas radiculares, comienza por las puntas y continúa hacia arriba.

– Las puntas se van pudriendo y desprendiéndose y la planta termina quedándose prácticamente sin sistema radicular.

Se ha comprobado que si el proceso se desarrolla lentamente y este ataque, que podemos denominar primario, no es muy intenso, la planta comienza a emitir raíces por la zona alta próxima al cuello y empieza a resurgir, aunque en ningún caso llegará a la producción normal. Cuando no consigue alcanzar este enraizamiento muere irremisiblemente.

CICLO DE HETERODERA AVENAE

Para poder comprenderr estos problemas es necesario conocer al menos las



COLABORACIONES TECNICAS

generalidades de las fases por las que pasa el parásito durante su vida.

Los nematodos del género *Heterodera* en general y la especie de *H. avenae* que nos ocupa, pertenecen al grupo de fitoparásitos obligados, ya que para completar su ciclo biológico precisan el concurso de una planta huésped (en este caso concreto un cereal sensible) bien espontánea o cultivada.

La *Heterodera* se caracteriza por formar quistes, que no son otra cosa que el cuerpo de la hembra adulta lleno de huevos.

Cuando ésta muere, las paredes de su cuerpo se endurecen, convirtiéndose en una bolsa protectora muy resistente (quiste), en la que los huevos pueden permanecer en perfecto estado de viabilidad durante varios años (5-10), esperando el cultivo oportuno para avivar.

Las larvas permanecen dentro del huevo hasta el 2.º estadio, de los cuatro por los que tiene que pasar antes de llegar a adulto. Dichos huevos, eclosionan escalonadamente sin que sea necesaria la salida inmediata del quiste, por lo que un quiste puede contener a la vez huevos y larvas.

Cuando las condiciones del medio, humedad y temperatura en el suelo, les son favorables (óptimo entre 10°-15°C) y existe la proximidad de un cultivo sensible, dichas larvas abandonan el quiste, pasan a la tierra e invaden el huésped más cercano con la mayor rapidez posible, especialmente en el caso del trigo y la *H. avenae*, como hemos podido comprobar en este estudio, ya que las pequeñas raicillas eran atacadas apenas emergían.



Este primer ataque es el más intenso y peligroso, ya que al tomar la planta totalmente indefensa es capaz de anular prácticamente el cultivo, en caso de ser intenso.

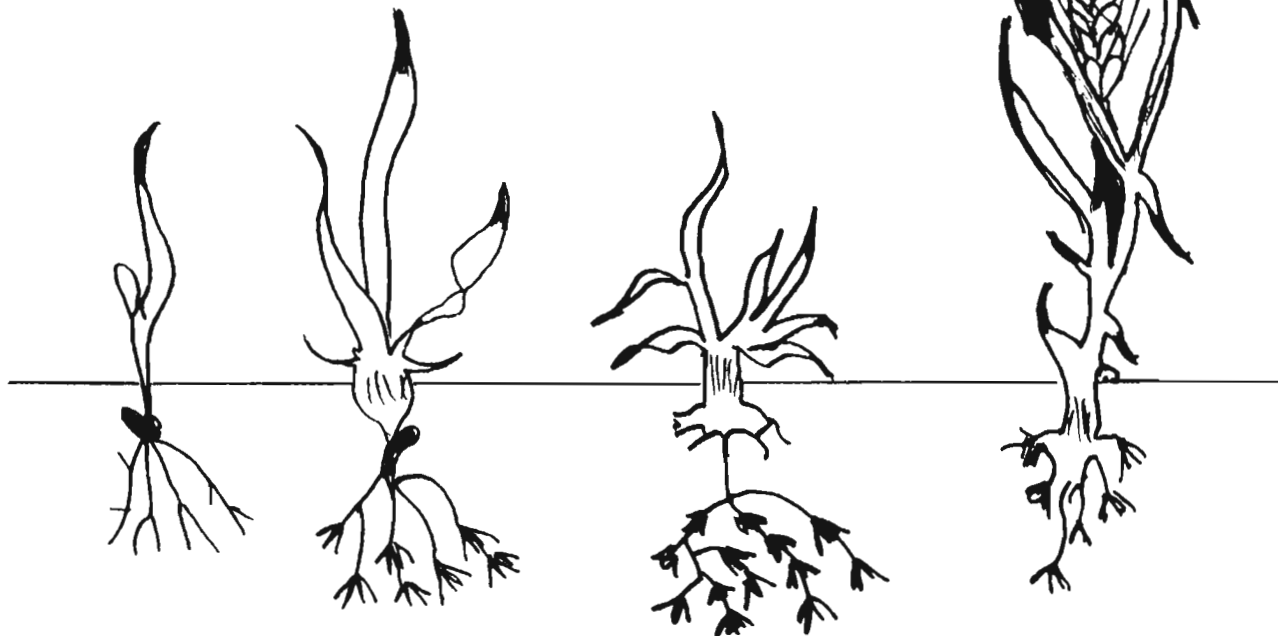
Este es el momento de mayor peligrosidad, dato que hay que tener muy en cuenta en los posibles tratamientos, ya que necesariamente han de cubrir dicho periodo crítico.

Las larvas, una vez dentro de la raíz, se fijan cerca del cilindro central, donde realizan las dos mudas restantes a través de las que se van deformando. Llegada la madurez, se fecundan y se cargan de huevos, reabsorbiéndose totalmente su contenido para la formación de éstos, rompen la superficie de la raíz y salen al exterior poco a poco hasta que mueren, cayendo al suelo y convirtiéndose en

quistes dispuestos a comenzar de nuevo el ciclo.

Existen hembras que no llegan a ser fecundadas y que, aunque dan origen a quistes, su contenido no se resuelve en huevos por lo que son estériles, razón que hace necesaria la diferenciación analítica de los quistes en "viables" y "no viables".

Un porcentaje muy pequeño de estas larvas que entraron en la raíz no se fijan permanentemente ni se deforman, sino que son también móviles y filiformes en estado adulto, dando lugar a los machos que realizan la fecundación.



ASPECTOS DE UNA PLANTA DE TRIGO ATACADA POR HETERODERA AVENAE



DAÑOS

Los daños producidos por *H. avenae* sobre el trigo podemos diferenciarlos en dos tipos:

Directos:

- Pérdida de savia
- Imposibilidad de circulación de la misma
- Heridas

Como consecuencia:

- Retraso vegetativo
- Pérdida de raíces
- Falta de ahijamiento
- Nulo o escaso espigado
- Pérdidas de cosecha.

Indirectos:

- Pérdida de vigor aéreo y radicular que hace a las plantas más sensibles a los accidentes meteorológicos (sequía, vientos...)

- Las heridas producidas por la invasión de *H. avenae* son puerta abierta a posibles ataques posteriores de hongos y bacterias.

LUCHA

Se puede enfocar en dos caminos:

Directa:

- Mediante nematicidas cuya aplicación se realizará siempre antes o en el momento de la siembra, para cubrir ese período crítico de la germinación del que antes tratamos.

(En ensayos realizados en la campaña 77-78, sobre campos de trigo con ataques comprobados mediante análisis, hemos obtenido incrementos de cosecha que oscilaban entre 10-50%).

Variedades resistentes:

Su hallazgo será de gran interés pero hasta el momento solo hemos podido comprobar la sensibilidad en las variedades más usuales:

CAJEME
MEXIPAC
YECORA
SIETE CERROS
TRIPLE DWARF
COCORIT
DIAMANTE
ANZA
IMPETO

Indirecta:

- Mediante alternativas de cultivos que eliminen las siembras de cereales en años sucesivos para evitar se incremente el problema, aunque como anteriormente apuntábamos su viabilidad en el suelo puede conservarse hasta 10 años, si bien con mucha menos intensidad cada año.

- Evitando la proliferación de hierbas capaces de mantener la biología del parásito mientras llega el cultivo sensible. Estudios realizados en Francia nos señalan como posibles huéspedes de *Heterodera avenae*:

AGROPYRUM
AGROSTIS
ARRENHATERUM
AVENA
SORGHUM
ALOPECURUS
BRACHYPODIUM
BROMUS
DACTYLIS
TRisetum
DIGITARIA
FESTUCA
HORDEUMKOELARIA
LOLIUM
TRITICUM
PHLEUM
POA
SECALE
SETARIA

También los mencionados estudios nos hacen referencia a la sensibilidad de avena de primavera o invierno, cebada y centeno.

- El ruleado del suelo después de la siembra hemos comprobado mejora la nascencia de las plantas incluso en zonas con grandes ataques.

- Las aportaciones de Nitrógeno bajo formas de absorción rápida y foliares, en determinados casos ayudan a reverdecir el cultivo, por lo que aparentemente parece paliarse el problema pero realmente, cuando estos ataques se han adueñado de una parte considerable de la raíz, el ahijamiento es muy escaso, las plantas se ahilan y si llegan a espigar lo hacen sin llenar el grano. Por otro lado dichas aportaciones excesivas de Nitrógeno favorecen la proliferación de las malas hierbas, con la consiguiente competencia para el cultivo y el peligro de encamado posterior del mismo.

- Respecto a tipos de suelo, aunque no sea totalmente selectivo, se comprueba que los ataques más intensos se detectan en los suelos más sueltos.

- Los cultivos sembrados más tardíamente se han visto menos atacados, aunque posiblemente debido a la climatología de la campaña, en la que ha llovido intensa y casi continuamente entre los meses de octubre a febrero.

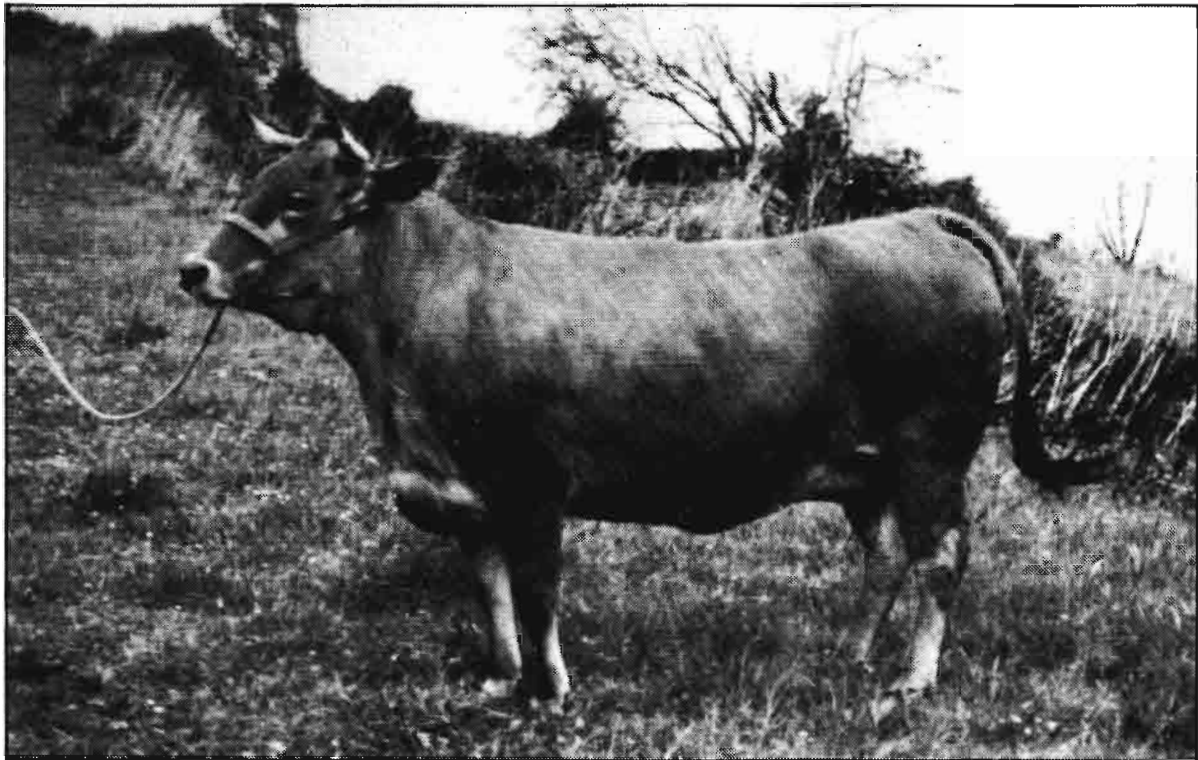
CONCLUSIONES

En el momento actual los medios con que se cuentan para paliar el problema son:

- Analizar la presencia de *H. avenae* si se sospecha su posible existencia debido a la mala vegetación del cereal anterior.

- Tratamientos nematicidas realizados siempre antes de la siembra con mayor o menor anticipación a la misma, según las indicaciones del tipo de producto que se vaya a realizar.

- Separar el mayor espacio de tiempo posible dos cultivos consecutivos de cereales.



En defensa de las razas autóctonas

RAZAS BOVINAS ASTURIANAS

por: **Victoriano Calcedo Ordóñez**

1. ANTECEDENTES

Mi contacto con las razas bovinas autóctonas asturianas arranca de 1954, en que vine a Asturias por vez primera para ocuparme de un puesto de trabajo del Ministerio de Agricultura, del que casi inmediatamente accedería a la dirección de la Estación Pecuaria Regional de Asturias, hoy Censyra de Somio, Gijón. No me considero especialista en ellas, pero creo conocerlas suficientemente, en particular durante los últimos diez años, e intentaré ofrecer, no una descripción, sino aportar aquel tipo de conocimientos, incluso los problemáticos, que me sugiere la información de que dispongo.

Hay muestra de mi toma de contacto con la raza asturiana de los valles, tanto en revistas asturianas ("La Quintana", año 1, n.º 4) como nacionales ("Ganadería", agosto 1956) y no es inmodestia decir que a mi salida de Asturias en 1957, dejé encauzada una alternativa de trata-

miento del problema del "culón", cuyo tema, tal como reconoce la bibliografía española y extranjera, replanteé entonces. Concretamente yo participé activamente en la entrada de los primeros becerros de la famosa serie "bolero".

Data de aquella época un trabajo inédito (Calcedo 1957, b), bajo el título "Contribución al conocimiento del ganado asturiano de los valles", del que haré referencia cuando sea necesario, si bien debo reconocer mi escasez de formación en producción animal durante aquellos años en que yo casi nacía a esta especialidad.

No recojo síntesis etnológica alguna, pues la raza es conocida, supongo, por los más de los alumnos del curso. Al interesado le ofrezco la referencia para documentarse en las primeras normas reguladoras del libro genealógico y de comprobación del rendimiento del ganado vacuno de raza asturiana de los valles, recurriendo al B.O.E. núm. 80 de 3 de abril de 1971, p. 5.473.

2. REFLEXIONES EN 1977

Las hice (Calcedo, 1977), sobre la situación y perspectivas de las razas vacunas autóctonas españolas dedicando expresa atención a las dos asturianas. Al clasificarlas, distinguía en las razas vacunas españolas:

- Razas de ordeño.
- Razas que han sido o están siendo eliminadas del ordeño: aquí incluía las dos asturianas.
- Razas explotadas para carne (Retinta).
- Razas que antes eran de trabajo y carne y ahora han derivado a ésta (p.e., Avileña o Tudanca).

En función de la perspectiva de posibilidades de utilización, consideraba competitiva la asturiana de los valles, aunque pueda utilizarse en pureza y cruzamiento; la asturiana de la montaña la juzgaba como maternal base de cruzamiento, significando que de no ser adoptadas medidas de protección, la raza podía verse a medio plazo amenazada en su supervivencia. Una y otra raza, en el contexto nacional, me merecían en su evolución la calificación de en regresión, situación que en este momento no ha mejorado tan sustancialmente como para afirmar otra cosa.

2.1. La raza asturiana de los valles

La veía en aquella época, siguiendo la

PLASTICOVER

PODAS Y CORTES DE LOS ARBOLES



Proteje los tejidos vegetales al podar las plantas o realizar injertos.

Forma una película impermeable que protege a la planta de los factores adversos externos, al tiempo que evita el ataque por microorganismos y parásitos.

Si se desea puede añadirse al Plasticover el plaguicida conveniente en polvo, para la prevención de los tejidos vegetales recubiertos.

De sencilla aplicación, mediante brocha en las partes de los vegetales que han quedado desnudas.

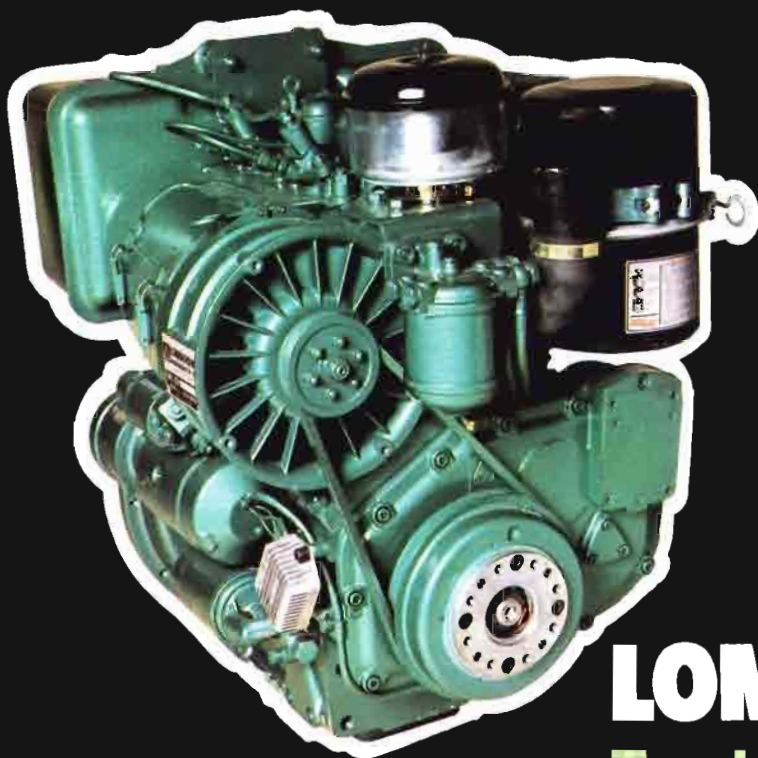


Fabricado por:

LABORATORIOS OVEJERO, S.A.

Apartado de Correos 321 • Teléfono *23 57 00 • LEON

Telex: 89 833 LOLE E.



LOMBARDINI

También
en la agricultura

**Fuertes e incansables,
los motores LOMBARDINI
dan vida día a día a todo
un mundo de motocultores,
segadoras y pequeños
tractores.**

**HISPANOMOTOR,
con 450 talleres y centenares
de técnicos repartidos por
toda España, fabrica los pequeños gigantes de LOMBARDINI
y garantiza además, un servicio rápido y seguro.**



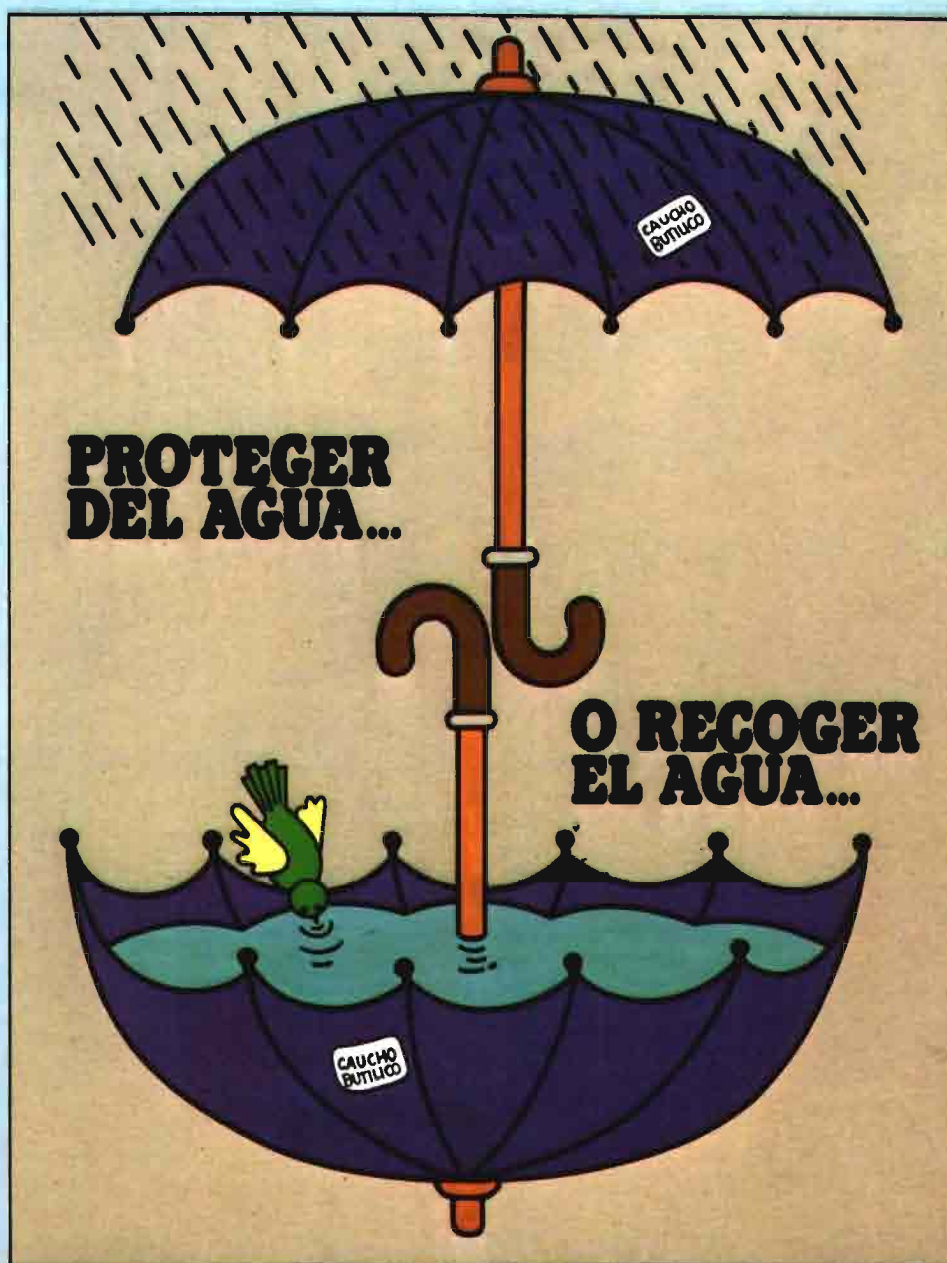
HISPANOMOTOR, S.A.

Zona Industrial Cova Solera, s/n.
Rubí (Barcelona)

Fabrica los mundialmente
famosos motores

LOMBARDINI





**PROTEGER
DEL AGUA...**

**O RECOGER
EL AGUA...**

LAMINAS DE CAUCHO BUTILICO INDY*

Para convertir pobres tierras áridas, en valiosos cultivos de regadío. Porque el agua es fuente de vida.

Para proteger las edificaciones contra la humedad destructora. Porque el agua destruye gota a gota.

Firestone Hispania fabrica las láminas de caucho butílico INDY para revestimiento de canales, acequias y "lagos" captadores de agua y para impermeabilización de cubiertas, fachadas y cimientos de toda clase de construcciones.

* Unicas fabricadas en España bajo licencia ESSO

Láminas de caucho
butílico



SOLUCIONES
A PROBLEMAS DE AGUA

Fabricadas por



DIVISION COMERCIAL DE PRODUCTOS INDUSTRIALES

EBRO: HERENCIA DE PADRES A HIJOS.

Esta página es más que un anuncio. Es un mensaje.

La diferencia entre una cosa y otra está en que podíamos haber empezado diciéndole que lo más importante de los EBRO 6000 es la diversidad. Que puede elegir entre una gama que va de los 40 a los 135 HP, o que tienen motor Perkins, que son cómodos por diseño y funcionalidad y que, para probarlo, no tiene más que ajustarse a su medida el confortable asiento situado en la espaciosa cabina.

Pero vamos más lejos.

Dentro de unos años, cuando sea su hijo quien conduzca, la dirección será tan suave

como ahora, porque es hidrostática.

Continuará siendo el tractor con mayor ángulo de giro del mercado. Y el más seguro. Con su potencia de reserva, gran adherencia al terreno, potentes frenos y sistema de seguridad de arranque.

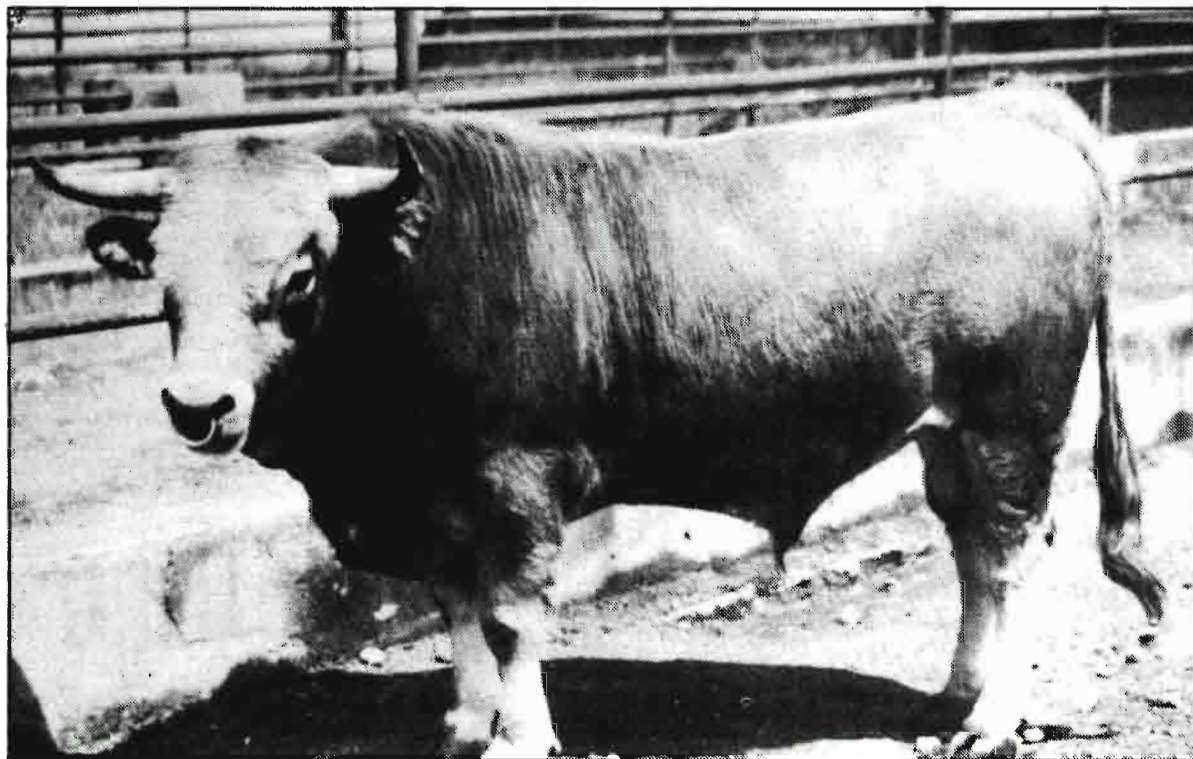
Seguirá siendo fuerte, potente, seguro.

Podríamos contarle más cosas sobre los EBRO 6000 pero le invitamos a que los vea, suba en ellos y accione palancas y dispositivos. Es la mejor forma de conocerlos.

Emplee un buen rato en disfrutar una compra que no es para unos años. Un EBRO 6000 es para generaciones.



EBRO
Motor Ibérica sa



información de Cima (1976), con escasa pureza, reducida a un efectivo menor, invadida por el carácter "grupa de potro". Resultaba difícil encontrar en el campo reproductoras menores de cinco años que se ajustaran al patrón racial sin ostentar mayores o menores manifestaciones del carácter "culón". Ya entonces la demanda de dosis de los sementales del Censyra de Somio - Gijón - de raza asturiana de valles y "culones" era fuerte.

Los datos relevantes de la raza eran, y son ahora, éstos:

- Machos con 1.000 Kg de peso vivo, hembras con 750 Kg, animales adultos.

- Alzadas a la cruz de 1,44 m en machos y 1,32 m en hembras. Estas medidas eran semejantes a las que yo pude recoger en 1956 y en hembras muy similares a las que obtuvo Alcántara por encargo mio en la misma fecha.

- Ciclos de lactación de 1.800 l, sólo 1.100 en reproductoras "culonas".

- El rendimiento canal en el añojo asturiano lo cifraba en el 57%, que ascendía al 67% en "culones". Yo estimaba en 1956 que la diferencia de rendimiento podía cifrarse en el 15%, quizás exageradamente.

- Partos primeros poco precoces, 74,8 % de NR y 1,34 servicios por vaca como respuestas a la reproducción bajo IAG.

- Crecimiento por día en cebo del orden de más de 1 Kg. Los animales "culones" pueden alcanzar los 525 Kg a los 14 meses cuando se sometían a "performance test" (Cima, 1976), y en ese régimen puede crecer por día hasta 1,4 Kg.

- El Censyra llevaba ya entonces un registro oficial, que se mantiene, con más de una cincuentena de explotaciones inscritas.

Ya en esa fecha expresaba yo que el problema de la raza y sus posibilidades de futuro convergían en el planteamiento del carácter "culón". Se apreciaba, y se mantiene, la polarización del Sur-Occidente de Asturias, de sus pequeñas explotaciones, hacia la cría y cebo de "culones" en régimen intensivo, y el recurso de la explotación lechera del área costera al cruzamiento de asturiano "culón" por vaca frisona vieja o de desecho.

No tenía ni tengo nada que objetar al cruzamiento industrial del toro asturiano "culón", con reproductoras de leche o mestizas, porque lo entiendo económicamente justificado, siempre que los descendientes vayan a matadero. Tema más delicado es el de la producción de terneros "culones" en el seno de la propia raza.

Los ejemplos extranjeros anotan la segregación de agrupaciones en el seno de las razas caracterizadas por la incidencia del carácter "culón", una que muestra este y otra la clásica. Tal sucede en la raza azul y blanca belga, en la que lo frecuente de las cesáreas para obtener el ternero está compensado por su valor, y en la piemontesa italiana (Dassat el alt. 1967).

Parece posible (Cima 1976) eliminar lo indeseable que acompaña al carácter "culón" y controlar un tanto penosamente los malos resultados de reproducción y

cría de las hembras (número alto de servicios por vaca, partos todos asistidos, terneros poco viables, madres que crían mal; el comportamiento reproductor mejora del primero al tercer parto). Los machos "culones" se conducen, por el contrario, normalmente y sin repercusión en la fecundidad media. (Cima, Prieto y Cascallana, 1979). Volveré sobre algunos de los aspectos reseñados.



COLABORACIONES TECNICAS

2.2. La raza asturiana de la montaña

Radicada en el cuarto Sur-Oriental de Asturias, su efectivo es escaso, sobre 6.000-8.000 cabezas que se sostienen difícilmente frente a la competencia de la raza parda-suiza. Su papel en la ocupación del territorio y la conservación del propio patrimonio genético, muy estimable, justifican sobradamente la defensa cerrada que de ella vengo haciendo, en particular porque no comprendo la aceptación que su oponente, la raza parda-alpina, viene teniendo hoy, cuando las condiciones de su utilización para el cruzamiento no son las de hace 25 años. En estos momentos no me parece recomendable la orientación productiva a leche de las zonas donde se radica la asturiana de la montaña ni son los mejores los terneros que se producen por cruzamiento de toro pardo alpino con hembras autóctonas. Considero que la raza asturiana de la montaña ofrece posibilidades de cría en pureza sobre zonas altas y capacidades de respuesta al cruce industrial (charolés) muy señaladas.

Los problemas que yo indicaba en 1977, esa presión colonizadora de la raza parda alpina con pretensiones de absorción, el foco racional aprovechamiento de pastos, la escasa calidad tecnológica del sistema de explotación y la mala calidad de los sementales utilizados, se mantienen, aunque entiendo que la situación ha mejorado, en particular porque está dando fruto la sensibilización del sector a favor de la raza.

Los datos básicos, ya comunicados por Cima (1976), se resumen así:

— Alzadas de 1,30 m en machos y 1,20 en hembras. Pesos respectivos de 600 y 450 Kg en adultos.

— Producción lechera de las hembras de hasta 1.600 l por ciclo.

— Rendimientos canal en añojos del 55%.

— Valoración de machos en performance test en esta línea:

— Edad, 14 meses

— Peso 403,6 kg

— Crecimiento por día, 0,850 Kg, máximo de 0,970 kg.

— Registro genealógico a cargo del Censyra con unas 60 ganaderías inscritas, registro que se mantiene hoy.

Convendría haber comprobado ya si es cierto lo que yo decía en 1977, en el sentido de que el ganado cruzado pardo alpino por asturiano de la montaña responde peor en el aprovechamiento de los pastos de altura. Salir de esa duda y ordenar seriamente el aprovechamiento de pastos, lo que equivale a poner coto en la anarquía de la reproducción, constituyen problemas abiertos aún. Me satisface que hoy sea una realidad el mantenimiento en el Censyra de una fuerte reserva de dosis de semen congeladas y que estemos a la espera de la creación de un hato en una finca asturiana de montaña, que permita efectuar el performance test de los futuros sementales en unas condiciones lo más próximas que se pueda, siempre bajo tecnología correcta, a las de su medio natural.

La respuesta de la raza asturiana de la montaña en condiciones mejoradas, explotada en pureza y/o en cruzamiento industrial, es satisfactoria. Los pesos canal de los terneros de cruce a los 10-12 meses de vida rondan los 200-230 Kg si el padre es de raza charolesa (Menéndez de Luarda, 1976).

3. NUEVAS INFORMACIONES ESPAÑOLAS

Cima, Sánchez y Rincón (1979), han

reconsiderado la situación de algunas agrupaciones autóctonas españolas, entre ellas la asturiana en sus dos variedades, pero con más inclinación a la de valles. Me llaman la atención esas observaciones sobre cómo se está configurando la estructura racial del censo bovino de Asturias, cómo se realiza la atribución de funciones y cómo la asturiana de valles se sigue desplazando en su asentamiento desde el área costera central a la suroccidental de la región, en cuyos valles y zonas de media montaña encuentra un nuevo área de dispersión. Subrayan, asimismo, la paradoja del descalabro censal de dicha raza con la creciente demanda de dosis seminales de sus toros, hasta el extremo de que en 1978 cubría el 40% de la demanda reproductora de Asturias.

Merecen atención algunas referencias más del trabajo:

— 14 "culones" de 14 meses, en performance test, promediaron 547 Kg vivo, con un rendimiento comercial de 67%.

— La composición de la canal se distribuyó entre 78,2% de carne, 7,6% de grasa y 11,7% de hueso, más 2,5% de residuos. La calidad de la carne se reveló buena.

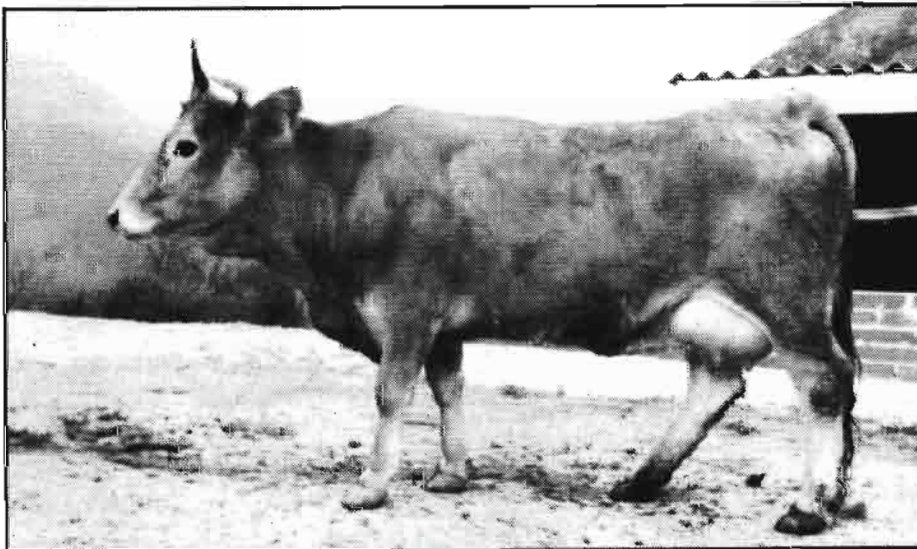
— La demanda de dosis seminales de raza asturiana usadas sobre vacas lecheras y mestizas ya estaba en claro ascenso en 1978 (41,4%) y sigue aumentando.

— El añojo del cruce asturiano de valle ("culón") por frisón, crece más que las razas padres (1.190 g/día, a.v.; 1.160 g/día, F. y 1.240 g/día A.V. x F.). Lo habitual es que se trate de "culones" con diferentes grados de exteriorización del carácter. Hay registro de crecimientos más altos, centrados en los 11 a 15 meses de edad (1.300 a 1.470 g/día).

Ahora mismo, Cima 1981, ha hecho a mi ruego una revisión de los últimos cinco años relativa a dosis seminales producidas y servidas por el Censyra de Somio-Gijón, entre 1976 y 1980, de cada una de las razas de toros que mantiene el centro, y relativa también al número de vacas inseminadas por razas en igual período. Las deducciones que los números permiten son muy interesantes:

— Por vez primera en la historia del centro y de la IAG de Asturias, el número de dosis seminales servidas en 1980 de raza asturiana de valles ha superado al de raza frisona; ello es signo del progresivo uso de la raza como paternal en cruce industrial o terminal, ya citado anteriormente. Obsérvese que la demanda de raza asturiana ha superado a la producción en 1980.

— La raza parda alpina se comporta de forma estable los tres últimos años en cuanto al número de dosis servidas, pero si la perspectiva es a cinco años atrás,



más bien ofrece una tendencia regresiva de uso.

— Los datos de vacas inseminadas delatan que las IAG se mantiene estable durante los cinco años considerados en raza asturiana, sube en raza frisona, baja significativamente en raza parda alpina y sube lentamente en vacas mestizas. La conclusión, aunque no pueda aportar porcentajes, es que una fracción cada vez mayor de vacas frisonas recibe dosis seminales de toro asturiano "culón" y que prácticamente toda la población de reproductoras mestizas que se insemina lo es también con toro asturiano "culón".

4. JUICIO CRITICO DE SITUACION

Yo no tengo duda de que las razas asturianas, cada variedad o estirpe en el medio al que está adaptada o al que por similitud se adapte, pueden y deben cubrir un importante objetivo en la producción de carne en Asturias y en España, aprovechando los recursos naturales de pastos en los que Asturias es pródiga. Pero se trata de producir carne en régimen extensivo a bajo coste, con protección financiera en los primeros años de despegue de las explotaciones, a partir de vacas explotadas en pureza o mediante cruzamiento con toros de razas especializadas para carne, lo que significa que ambas razas deben ser objeto de un proceso de mejora bien apoyado económicamente, para corregir los fáciles excesos del cruzamiento, pero con distinto enfoque: la raza asturiana de valles, especialmente la agrupación "culona", como raza competitiva de carne y fuente de sementales de cruce industrial o terminal; la raza asturiana de la montaña, como vientre, también para cruzamiento industrial. Quiere decirse que así como en el primer caso importan mucho caracteres de cría, crecimiento y canal, en la segunda los que interesan más son los caracteres de cría.

Siento desilusión al conocer que poco sabemos de nuestras razas autóctonas españolas, entre ellas la asturiana en sus dos vertientes, estirpes o razas; afloran conocimientos, pero son de contenido puntual, aislados. No hay investigación sistemática ni tratamiento coherente de los problemas suscitados. Y hace mucha falta, ahora, porque el riesgo de que el efectivo descienda y se reduzca a niveles vestigiales sigue siendo muy grave. Es preciso que un centro, un equipo, los ganaderos y sus organizaciones, las fuerzas políticas y financieras de Asturias sean conscientes de la atención que está exigiendo su población bovina autóctona y adopten decisiones dirigidas a que ese patrimonio genético regional sea no sólo protegido, sino permanentemente fomentado e investigado, de forma que los resultados que se obtengan lleguen al ganadero. ■



Campo - Caja

"Su Caja de Campo"

La Caja de Ahorro de Toledo consciente de la problemática que tienen planteada los sectores agrícola y ganadero, creó en 1980 su Obra Social Agrícola CAMPO-CAJA, con un objetivo fundamental: atender las demandas que en el plano técnico y de servicios, sean formuladas por los agricultores y ganaderos de nuestra Región.

De ésta forma, se complementa la amplia gama de servicios financieros que "la Caja" pone a disposición de sus clientes.

Inició su funcionamiento con la creación de diversos Centros de Abonos Líquidos que se encuentran ubicados en las localidades de:

- 1.— Dosbarrios
- 2.— Lillo
- 3.— Corral de Almaguer
- 4.— Villatobas
- 5.— Santa Cruz de la Zarza
- 6.— Orgaz
- 7.— Malpica de Tajo
- 8.— Santo Domingo-Caudilla
- 9.— Mocejón
- 10.— Manzanares

Todos éstos centros disponen de un amplio parque de maquinaria de aplicación y están perfectamente capacitados para ofrecer con eficacia y rapidez al agricultor que lo solicite, semillas selectas, abonos sólidos, fitosanitarios, etc.

Para mayor información acuda a su oficina

A través de CAMPO-CAJA se prestan una serie de servicios dirigidos específicamente al agricultor:

- 1.— Capacitación de jóvenes agricultores, mediante conferencias divulgativas, cursillos en régimen de internado...
- 2.— Asesoramiento técnico por personal especializado
- 3.— Laboratorio de análisis agrícolas.
- 4.— Apoyo económico a la investigación.
- 5.— Estudios sobre cultivos específicos.
- 6.— Campos experimentales de semillas selectas.
- 7.— Estudios y proyectos de riesgos.
- 8.— Colaboración con Organismos Oficiales.
- 9.— Nuevas técnicas de fertilización.
- 10.— Nuevas técnicas de explotaciones ganaderas. etc.



GANADERIA



CANARIA

Angel Ventura Muñoz Lucio*

INTRODUCCION

La ganadería del archipiélago canario atraviesa un periodo de depresión, debido no sólo a la crisis aplicable a todos los sectores en general, sino además por el arrastre de problemas desde comienzos de la década de los 70 y que han llegado hasta nuestros días de forma tan desfigurada que se hacen casi irreparables.

Llama la atención el hecho de que esta problemática no haya sido tratada con anterioridad, no ya para remediarla, sino que ni siquiera se haya abordado una política de "parcheo" adecuada, al menos como mal menor.

Nos referimos al enjuiciar este preámbulo a la deficiente estructura de explotaciones; el desconocimiento total de la genética aplicada; las lagunas que se

observan en la sanidad animal; la ausencia casi total de gestión de explotaciones y, gravitando sobre todo lo anterior, la rentabilidad del sector, aspecto que por sí solo puede servir de denominador común de todos los problemas, cuando en realidad, ello es lo que pretendemos, debería servir de potenciación de estos defectos transformándolos en factores de productividad.

Es por ello por lo que pretendemos no sólo dar una visión de la situación actual de la ganadería insular, sino también analizar y deslindar sus problemas y obtener así los parámetros precisos para enfocar el futuro.

Por estas razones la Política Ganadera debe quedar no en meras realidades de fomento y mejora, sino que debe tener en cuenta además su rentabilidad y la distribución, comercialización y consumo de los productos pecuarios.

Ante esta breve panorámica resulta procedente el pasar a analizar las especies por separado, abordando sus diferencias, su distinta situación y problemática y sus directrices futuras.

VACUNO DE CARNE

El ganado vacuno ofrece dos modalidades distintas según su aptitud: carne y leche.

El vacuno de carne carece en la actualidad de potencial de base y no se encuentran en las islas ejemplares representativos de tal fin, salvo raras excepciones, que no llegan ni a dar una nota de color.

La producción de carne se basa fundamentalmente en la cría del ganado de leche, casi importado en su totalidad, en cebaderos. Sin embargo debemos enjuiciar adecuadamente este aspecto dado que la alimentación de estos animales se realiza con piensos compuestos, de precio elevado y cuyas materias primas son importadas en su casi totalidad. Este capítulo es insuficiente para el abastecimiento de carne fresca, dado que al año se importan unos 7.000 terneros, que al desembarcar cuentan con un peso vivo de 300-400 Kg y son mantenidos hasta los

* Del Cuerpo Nacional Veterinario



500-600 Kg, época en la que se sacrifican, siendo su estancia aproximada, en el archipiélago, entre 120-150 días, en el mejor de los casos.

La estructura de estas explotaciones se encuentra en dos extremos natos. Unas que albergan a la gran mayoría del ganado y que con frecuencia superan las 100 cabezas; y las que soportan un número escaso de animales, no superior a 5, y cuya estructura es defectuosa en cuanto a número, albergues y rentabilidad.

Los problemas sanitarios son escasos, si bien, tienen alguna representatividad dos enfermedades con vinculación humana: *tuberculosis* y *brucelosis*, derivadas de la deficiente sanidad de los progenitores en su mayor parte.

El potencial genético, refiriéndonos al recio de leche y al ganado importado, es medio, con índices de conversión y ganancia media diaria aceptable, pero a distancia de los que generan las razas cárnicas.

La alimentación, como ya hemos mencionado, se realiza fundamentalmente a base de piensos compuestos, y al empleo de una alimentación de volumen constituida principalmente por bagazos, residuos de platanera, tagasaste, tederia y, pocas veces, con alfalfa.

Los albergues ganaderos son, en su gran mayoría, inadecuados. Unas veces por un hacinamiento manifiesto y otras por insuficiente aprovechamiento del espacio, coincidiendo en ambos casos, y casi siempre, una deficiente ventilación e iluminación, cama insuficiente e inadecuada eliminación de residuos.

Trasladando estas ideas al contexto estadístico de producción y consumo de carne, nos encontramos con:

El censo de ganado vacuno de la región es de 29.307 cabezas (79), repartidas entre:

Palmas, de donde tenemos datos suficientes, el número de animales sacrificados fue de 12.644 cabezas, correspondiendo la mayor partida a los añejos 43,76%, con un peso canal medio de 244 Kg, cifra algo baja si la comparamos con el peso canal medio nacional que se eleva a 275,1 Kg. En contrapartida con el ganado mayor sacrificado, cuyo peso canal supera en 20,2 Kg a la media nacional, aspecto similar ofrece S.C. de Tenerife; estos pequeños aspectos reflejan que el añejo debe apurarse algo más en producción, aprovechando el potencial de crecimiento, más sencillo de realizar cuanto más selecto es el animal, y sin embargo no prolongar demasiado el cebo de los animales mayores cuyos índices de conversión ya resultan elevados. Estos pequeños aspectos deben ser tenidos en cuenta al enjuiciar nuestra propia producción dado que nuestros recursos alimenticios son escasos.

Si tenemos en cuenta, a nivel regional, el número de cabezas de ganado de ordeño, y las hembras reproductoras, autóctonas y cruces; no resulta difícil de comprender la importación de terneros, principalmente de Irlanda, que ha de sumarse a las cabezas de ganado nacidas en las islas y avocadas al sacrificio, para

rio. Hubiera bastado en su momento, aunque todavía es tiempo, el haber importado hembras reproductoras y haber acabado con este problema de una vez por todas; si tenemos en cuenta, además, que estas hembras reproductoras pueden proceder de razas selectas de aptitud cárnica tipo Charolais, perfectamente adaptadas en toda la Península, habremos incrementado a la vez la producción de carne.

Este problema, fácilmente explicable y detectable en los últimos años, se ha presentado como inabordable y debe ser visto con una óptica objetiva para encontrar posibles soluciones, máxime si tenemos en cuenta que el problema está íntimamente ligado a la producción de leche, en la que también somos deficitarios.

Ante la inexistencia de monte abierto en la región, cuya utilización es preferentemente ganadera y cuyo aprovechamiento es inmediato, debemos desviarnos hacia aquellas zonas que ofrecen una posibilidad forrajera infrutilizada o en potencia.

En el cuadrante noroeste de Gran Canaria, donde se encuentra el 72,78% del vacuno lechero, deberían readaptarse las estructuras e incrementarse un 50% el censo. Este aumento supondría unas 6.000 cabezas de vacuno lechero con el consiguiente aumento en número de crías. Este hecho es absolutamente inevitable dado que la producción de carne es subsidiaria de la producción de leche, aspecto que no debe preocuparnos dado que nuestra deficiencia en leche es notoria también.

Este incremento censal supone resolver el capítulo alimenticio que debe hacerse en base al aprovechamiento de *prados* y *pastizales* (3.058 Ha) hoy utilizados al 42% y al empleo de tierras en barbecho y no ocupadas, que están en descanso al menos en una época del año. Estos terrenos suponen 32.658 Ha en Gran Canaria, cuya utilización anual puede presuponerse en un 20%, sin demasiados preámbulos, a lo que debemos añadir los cultivos de secano de Fuerteventura, sobre todo la *cebada*, y la *alfalfa* en la medida de las disponibilidades de agua. Estos conceptos, de por sí pueden perfectamente intervenir en la ración alimenticia del ganado en las proporciones cuantitativas y cualitativas adecuadas, restringiendo en gran medida el consumo de piensos compuestos.

Cabe resaltar la utilidad que puede proporcionar la *platanera* (rolo, hojas, bellota, etc.) empleado como componente de una ración alimenticia debido a la abundancia, pero acompañado de otros ingredientes que completen las necesidades nutritivas del organismo animal, dado su desequilibrio mineral y su escasa proteína digestible.

En el norte de Tenerife debe abordarse la misma iniciativa readaptando las estructuras de las explotaciones de vacuno

LAS PALMAS			S.C. DE TFE.		
	Censo	%		Censo	%
G. Canarias	17.569	59,96	Tenerife	8.057	27,50
Fuerteventura	219	0,74	La Palma.....*	2.242	7,65
Lanzarote	67	0,22	Gomera	440	1,50
			Hierro	713	2,43
TOTAL	17.865	60,92		11.452	39,08

(Fuente: Delegación provincial del Ministerio de Agricultura de Las Palmas y Sta. Cruz de Tenerife).

La producción de carne vacuna, a nivel regional en 1979, se elevó a 5.148,95 Tm, repartidas entre 2.976,85 Tm correspondientes a Las Palmas, y 2.172,1 Tm a S.C. de Tenerife siendo la producción entre islas una fiel imagen de la distribución del censo.

Sin embargo conviene matizar, a la vista del censo, el ganado que realmente constituye la producción de carne. En Las

obtener la producción destinada al consumo en fresco. Por tanto resulta cuestionable la necesidad de producir en nuestras islas, cuando menos el ganado importado, cara a conseguir una restitución en las importaciones y salir del círculo cerrado que supone la importación de terneros, cuyas entradas se vienen sucediendo ininterrumpidamente desde hace tiempo con el consiguiente riesgo sanitaria-

COLABORACIONES TECNICAS

lechero, que según estudios que hemos realizado debe elevarse a un número mínimo de 11 cabezas, estando la media actual entre dos y tres, lo que redonda inevitablemente en su rentabilidad. Esta readaptación supondría incrementar un 50% el censo del vacuno de leche, pasando de las 6.000 cabezas a las 9.000. La alimentación de esta partida está asegurada aprovechando las 8.205 Ha de prados y pastizales, sobre todo las dedicadas a frutales y papas en zona de medianías, convirtiendo estos productos en Kilos de carne y litros de leche y por tanto elevando su rentabilidad.

El sur de Tenerife, junto con el Norte de La Palma y gran parte de la superficie de la isla del Hierro, son las zonas que hemos reservado para la producción de carne. Disponemos en este conjunto de más de 20.000 Ha de prados y pastizales, que consideramos adecuados para este fin. Nos basamos para ello en la extensión de las explotaciones en el Sur de Tenerife donde ya no se observa con tanta intensidad el minifundismo; el que es zona de prados y pastizales, actualmente sin utilidad alguna; por su zona de medianías donde pueden cuajar perfectamente prateses de gran rendimiento y por la humedad de la zona; algo parecido ocurre en la isla del Hierro aunque mejor dotado de condiciones para los cultivos herbáceos, conjugándose aquí la tradición ganadera anterior, al igual que en la Palma donde el aprovechamiento en régimen comunal asegura grandemente la utilización de pastizales y cuya puesta a punto está a expensas únicamente de su ordenamiento, estructuración y de la resolución administrativa que se dé a los Quintos de Garafía, la mayor extensión de la zona.

Al preconizar estas extensiones, debemos rellenarlas con la consiguiente carga ganadera: 6.000 cabezas, que es una buena cifra para el comienzo. Repartidas 1.000 en el Sur de Tenerife, 2.000 en el Hierro y 3.000 en La Palma, en espera de la respuesta por parte de los ganaderos y de la aceptación general a nivel de explotación.

Queremos reflejar también el propósito de que este ganado debe ser explotado en régimen extensivo y partiendo de las razas autóctonas y de razas de aptitud cárnica, aclimatadas perfectamente a estas condiciones y que podrían estar representadas por el Charolais como ya hemos dicho, y por el ganado Retinto Ibérico.

Con este logro habremos conseguido superar las 11.000 cabezas anuales para el sacrificio y una producción de carne de 2.800 Tm.

Esta cifra a primera vista elevada, supone restituir únicamente de las importaciones de esta especie un 14,37%, cantidad que nos parece baja, pero adecuada a la vez como punto de partida para ir luego engrosando la cabaña vacuna de la región. Sin embargo estamos convencidos

de que la producción de carne de vacuno es la que se muestra con mayor prioridad, cara al desarrollo ganadero canario, a tenor de los consumos de la población como más adelante veremos.

Desde el año 79 el censo vacuno ha visto mermados sus efectivos en un 15%, y lo que aún resalta más es que esta reducción afecta proporcionalmente más a Santa Cruz de Tenerife, 20%, que a Las

CONSUMOS		
	Las Palmas	Santa Cruz de Tenerife
Importe de Península	609,3 Tm	361,9 Tm
Importe de Extranjero	9.955,5 Tm	8.546,1 Tm
Producción Provincial	2.976,8 Tm	2.172,1 Tm
TOTAL	13.541,6 Tm	11.080,1 Tm
Total regional..... 24.621,7 Tm		

(Fuente: Delegaciones del Ministerio de Agricultura de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife).

Este panorama que hemos expuesto se hace todavía más patente y necesitado de soluciones inmediatas si seguimos la evolución censal:

Palmas, un 18%, máxime si tenemos en cuenta la cantidad de recursos alimenticios, en los que supera ampliamente Santa Cruz de Tenerife a Las Palmas de Gran Canaria.

Como colofón de esta premoniciosa necesidad de enfocar el desarrollo ganadero vacuno, pasamos a analizar los consumos de carne:

CENSO 1981. GANADO VACUNO	
Sta. Cruz de Tenerife	9.201
Las Palmas	15.896
TOTAL	25.097

(Fuente: Censos municipales).



Vaca de raza Canaria, de edad avanzada (Foto libro "Catálogo de Razas Autóctonas Españolas", del Ministerio de Agricultura).

HABITANTES DE DERECHO EN LAS ISLAS AÑO 1979

Santa Cruz de Tenerife	(Tenerife	552.371		
	(La Palma.....	78.772		
	(La Gomera.....	24.035		
	(El Hierro).....	7.112	Total	662.290
Las Palmas de Gran Canaria	(G. Canaria.....	574.175		
	(Lanzarote	44.357		
	(Fuerteventura	23.175	Total	641.707
Total habitantes residentes oficialmente en Canarias: 1.303.997				

(Fuente: Censos municipales).

POBLACION FLOTANTE: TURISMO

1. Santa Cruz de Tenerife (año 1979)

Establecimientos hoteleros:

N.º de turistas	Estancia media	Indice de ocupación %
917.528	8,79	54,26

Establecimientos extrahoteleros:

N.º de turistas	Estancia media	Indice de ocupación %
405.528	11,87	45,42
TOTAL: 1.322.861	9,73	55,63

Fuente: Cabildo Insular de Tenerife y elaboración propia. Por el Cabildo de La Palma se nos ha facilitado el número de viajeros que entraron en la isla en el año 79, que asciende a 365.380.

El Cabildo del Hierro estima que el 10 por ciento de los pasajeros que entraron en la isla corresponde a turistas, esto es 2.889.

El Cabildo de la Gomera, no dispone de datos. Suponemos que puede estimarse en el triple de los que visitan el Hierro o sea 8.667.

En las tres islas periféricas suponemos una estancia media de los turistas de un día.

2. Las Palmas (año 1979)

Establecimientos hoteleros y extrahoteleros:

	N.º de turistas
G. Canaria.....	1.043.832
Fuerteventura.....	135.715
Lanzarote.....	174.715
TOTAL	1.354.262

Fuente: Delegación Provincial de Comercio y Turismo y elaboración propia.

EXISTENCIA DE CARNE EN DEPOSITOS COMERCIALES

	31.12.76	31.12.79	Existencias (sin salida a mercado)	
Santa Cruz de Tenerife	Vacuno	1.382.293	2.705.138	
	Porcino	832.276	921.393	
	Lanar	89.324	101.874	
	Aves.....	788.806	732.724	
	TOTAL.....			1.362.430
			Kg	
	Vacuno	2.546.700	2.553.638	
	Porcino	456.277	900.737	
	Lanar	206.847	154.781	
	Aves	704.354	147.461	
	TOTAL			166.561
	TOTAL			1.195.869

Para el cálculo del consumo teórico medio por habitante y año hemos procedido del modo siguiente:

En primer lugar hemos calculado el consumo total a partir de la producción regional y las importaciones, cantidad a la que hemos sustraído las existencias en depósitos comerciales. A continuación hemos sustraído las cantidades consumidas por los turistas, según los balances alimentarios de sus países.

Los distintos consumos por habitante y año en los distintos países los hemos multiplicado a la vez por un coeficiente 0,85, a tenor del índice de ocupación, estancia media en las islas y distribución del turismo por categorías de establecimientos hoteleros y extrahoteleros. A los turistas españoles les hemos aplicado el 0,90.

Sin embargo no todo queda en cifras, dado que de todos es conocido que en la mayoría de los casos las cifras de que disponen los distintos entes administrativos no reflejan la situación real. Por esto hemos elevado la producción de carne de porcino a nivel regional, dado que los datos de que disponemos corresponden exclusivamente a mataderos. Lo mismo nos ocurre con el ganado vacuno cuya cifra hemos incrementado en un 10%. El conejo, por otra parte, es un artículo de gran consumo, y su producción la estimamos en las 50 Tm, reflejando las cifras oficiales 21 Tm.

El ganado caprino, dado el gran consumo del chivo o baifo, tampoco queda reflejado adecuadamente en las estadísticas de sacrificio en mataderos. Teniendo esto en cuenta, estimamos que el tonelaje de sacrificio debe incrementarse como mínimo en 500 Tm.

Como factor de defecto hemos de tener en cuenta los avituallamientos de víveres por el sector naval.

Según estas directrices el consumo teórico de carne por habitante y año, en las Islas Canarias, asciende a 49,1 Kg de los cuales corresponden a carne de vacuno un 38,16%, esto es 18,7 Kg.

Estas cifras deben ser analizadas bajo dos prismas diferentes. De una parte la cifra global 49,1 Kg/habitante/año, es una cifra baja, dado que los niveles nacionales se encontraban en el año 79 rozando los 65 Kg/habitante/año. De otra forma existe un elevado consumo de carne vacuna, ya que los 18,7 Kg nos sitúan por encima del consumo nacional de esta especie, que anda rondando los 14 Kg.

El problema sin embargo adquiere otras dimensiones si lo comparamos con los consumos de las C.E.E. cuya media supera los 85 Kg/habitante/año. Si analizamos la influencia de los distintos factores en la demanda daremos cuenta que precisamente el precio de la carne en relación con otros alimentos y el factor turismo, junto con la concentración de la población, son los factores que actúan de

COLABORACIONES TECNICAS

modo positivo y más claramente en el consumo. Si trasladamos estos factores a un corto-medio plazo nos daremos cuenta que todos ellos, excepto el precio, van a seguir actuando de modo favorable, a lo que hay que añadir la renta y su distribución en la población, una más elevada y otra más equitativa, con lo cual los consumos se habrán elevado y de aquí emana nuestra llamada a la potenciación de la producción de carne, en todos los sectores.

VACUNO DE LECHE

Ya hemos dicho al hablar del vacuno de carne, que esta producción era subsidiaria de la producción de leche, y en ello nos hemos basado al planificar la potenciación de la cabaña lechera, 10.000 cabezas en total (6.000 en Gran Canaria, 3.000 en el Norte de Tenerife y 1.000 en La Palma).

Este hecho supone incrementar la producción actual en 45.000.000 de litros a decir, casi duplicar la producción actual de leche de vaca 52.528.600 litros, ante lo cual nos seguimos mostrando deficitarios pero corriendo el grado de nuestra dependencia exterior:

de producción y Iso de procesado sean adecuadas para la consecución óptima de los circuitos comerciales.

Actualmente existen Centrales lecheras en ambas capitales de provincia que pueden perfectamente absorber el incremento de producción y establecer el procesado oportuno, dado que el destino de esta leche no será exclusivo de consumo directo sino que parte irá a la fabricación de derivados lácteos, mantequilla y yogur fundamentalmente, en los que debe revertir un 35% de la producción, al objeto de compensar adecuadamente los meses lecheros con los de menor producción ante un consumo dado.

El hecho de incrementar en 1.000 cabezas el vacuno lechero de la cabaña palmera obedece a la reciente instalación lechera ubicada en esta isla, en los Llanos de Aridane, cuya sola absorción le permitirá trabajar al 50% de sus posibilidades, e ir incrementándose paulatinamente.

Quemos resaltar en este capítulo la deficiente estructura de las explotaciones, auténtico factor angular sobre el que giran todos sus problemas comenzando por el de su rentabilidad y para lograrla no cabe otra alternativa que la de subsanar las estructuras, hoy con menos de tres cabezas de media por explotación, dotando para ello un fondo monetario adecuado y dejarnos de las primas a las leches en

prolongar la agonía de los desacuerdos y los descontentos.

Por lo tanto lo único que nos cabe decir es que debiera existir un fondo crediticio, creado por los Cabildos, que bien pudiera comenzar con esta prima pagada al ganadero en origen y seguido por los créditos y subvenciones estatales y los que puedan acarrear los entes crediticios locales.

Sin embargo, el problema del vacuno de leche no queda en la mera corrección de estructuras, sino que han de ser tenidos en cuenta el resto de los factores de producción. Ya hemos hablado con anterioridad de la disponibilidad de una superficie de terreno, que debe albergar la justa carga ganadera para optimizar la producción y proveer al ganado de una alimentación de base que minimice el empleo de piensos compuestos. A la vez hemos de disponer de una cabaña apta genéticamente, difundiendo al máximo el empleo de la inseminación artificial para elevar el potencial genético y conseguir los máximos aprovechamientos. Conseguir paralelamente un status sanitario aceptable, eliminando las enfermedades que gravan la producción y manteniendo una policía sanitaria adecuada y dotar convenientemente las explotaciones lecheras a efectos mecánicos y constructivos. Con estas observaciones podremos conseguir unas explotaciones rentables poniendo en manos de los ganaderos una auténtica posibilidad de gestión de la empresa de producción láctea.

A tenor del consumo de leche (contabilizando para ello la de oveja y cabra, todas ellas referidas a consumo directo humano, esto es leche líquida, con las correcciones oportunas que ya hemos señalado para la carne) nos situamos muy cerca de los 106 Kg/habitante/año, equiparándonos prácticamente al consumo peninsular, aunque superándolo ampliamente al añadir los derivados lácteos, como más adelante veremos.

IMPORTACIONES.— AÑO 1979

1.— Las Palmas: extranjero y península

		equivalente en leche líquida
Leche esterilizada	6.296,8 Tm	6.113.398 l
Leche evaporada	632,8 Tm	1.389.073 l
Leche condensada	594,2 Tm	1.805.205 l
Leche descremada	75,0 Tm	74.267 l
Leche en polvo	11.845,2 Tm	74.751.262 l
TOTAL		84.133.195 l

2.— Santa Cruz de Tenerife: extranjero

		equivalente en leche líquida
Leche fresca	562,7 Tm	546.320 l
Leche evaporada	500,8 Tm	1.099.317 l
Leche líquida.....	210,0 Tm	203.884 l
Leche condensada	1.080,05 Tm	3.281.239 l
Leche esterilizada	746,2 Tm	724.466 l
Leche en polvo	814,3 Tm	5.138.969 l
TOTAL		10.994.195 l
TOTAL REGIONAL.....		95.127.390 l

A la luz de lo que reflejan los datos, veremos reducida la dependencia exterior en un 47,3%.

El desarrollo de la cabaña vacuna lechera debe efectuarse teniendo en cuenta la ubicación de Centrales lecheras, de forma que las distancias entre los lugares

establo que han establecido los Cabildos, dado que con ello no se subsanan los problemas, sino que solamente se palián, dándose la coincidencia a la vez que este tratamiento paliativo cada día se hace más oneroso, cara a producir satisfacciones a los ganaderos y lo único que hace es

GANADO PORCINO

El ganado porcino, a nivel de conjuntos, muestra una situación aún más extrema que el vacuno a efectos de dependencia exterior. Contamos con un censo de 48.304 animales (año 79), a efectos de cifras oficiales, sin embargo, a tenor de los consumos aparentes, la producción regional, y el gran arraigo que ostenta este tipo de carne entre el público, podemos asegurar que el censo debe elevarse a unas 52.000 cabezas.

Nuestra situación actual es claramente deficitaria.

PRODUCCION

Las Palmas	1.132,42 Tm
S. C. de Tenerife	1.175,61 Tm
TOTAL	2.308,03 Tm

Fuente: Delegaciones Provinciales del Ministerio de Agricultura en Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife.

Sin embargo esta cifra para trasladarla a la realidad por las razones antedichas debería elevarse a las 2.500 Tm dado que el consumo de campo se inclina más por el cerdo de peso medio, entre 35 y 45 Kg cifra que contrasta mucho más con la situación real.

ENTRADAS DEL EXTERIOR

	Importación	Cabotaje	Total
Las Palmas	3.495,7 Tm	852,3 Tm	4.348 Tm
Santa Cruz de Tenerife	3.054,5 Tm	288,8 Tm	3.343,3 Tm
			7.691,3 Tm

Fuente: Delegaciones Provinciales del Ministerio de Agricultura de Las Palmas y S. C. de Tenerife.

EXISTENCIAS EN DEPOSITOS COMERCIALES

Las Palmas	434,46 Tm		
Santa Cruz de Tenerife	89,1 Tm	TOTAL	523,56 Tm

Fuente: Delegaciones de la C.A.T. de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife.

A la vista de las cifras, observamos que los consumos se cifran en 9.967,74 Tm lo que refleja que nuestro grado de autoabastecimiento actual es del 26,05%. No obstante, hemos de incorporar a estas cantidades los derivados cárnicos (conservas, embutidos, paletas, costillas, jamones, etc.) que ostentan en conjunto un alto % de carne de cerdo y cuyas importaciones ascendieron en el año 79 a 14.217,5 Tm repartidas entre las 10.581,5 Tm de Las Palmas y 3.636 Tm de S.C. de Tenerife.

Ante esta panorámica, nuestro grado de autoabastecimiento se ve aún más reducido del orden de 13% con lo cual y pensando en el autoabastecimiento deberíamos incrementar el censo en 14.000 madres.

El incremento del censo del ganado porcino no ofrece a priori ningún obstáculo dada su condición de ganadería industrial, sin embargo deben corregirse una serie de factores que en la actualidad gravitan sobre el sector y aprovechar la coyuntura favorable de los precios para facilitar el incremento del efectivo.

En principio debe corregirse el tamaño de las explotaciones, y aunque persiste con bastante raigambre la explotación familiar que disminuye el número medio de cabezas por explotación, no hay un excesivo conjunto de empresas ganaderas de grandes proporciones. El tamaño medio por explotación oscila alrededor de las 40 cabezas, lo que demuestra que nos encontramos en un medio que no muestra el auténtico carácter económico-industrial que debe definir a estas explotaciones a la vez que deja entrever la formación y preparación de los ganaderos que si unas veces se encuentran coartados por imperativos económicos para ampliar sus explotaciones, la mayoría de las ocasiones pesa sobre ellos la legislación vigente, no comprendiendo su significado de base.

Los aspectos legislativos aluden fundamentalmente a dos vertientes: productiva y sanitaria. La productiva basada en el Registro de Explotaciones Porcinas y la sanitaria que contempla unos requisitos constructivos, profilácticos, de ubicación, alimentación y movimiento pecuario, que deberían estar adaptados a la situación

insular, cuyas características ya las definen de por sí, por sus peculiaridades, como para ser tratadas con una óptica diferente.

Debe pues en primer lugar abordarse la creación de explotaciones y la ampliación de las existentes que no tengan un tamaño adecuado, debería elevarse la media cuando menos a (70-80) cabezas por explotación, inclinándonos por las explotaciones de ciclo cerrado, que son las que a la larga tienen menos problemas. Los cebaderos deberán contar con un número mínimo de 200 cabezas/explotación.

El panorama sanitario debe ser tratado de forma más enérgica y unánime, actuando de forma continua sobre el territorio; es en este aspecto donde el ganadero debe colaborar a fondo con las autoridades sanitarias pues de otra forma será imposible acabar con el problema, no sin proceder a un sustantivo incremento en las indemnizaciones por sacrificio obligatorio, que en la actualidad llevan al encubrimiento por parte del ganadero, debido a su escasa cuantía económica.

Si el capítulo sanitario es abordado en profundidad, tiene grandes posibilidades de ser erradicado y su mantenimiento ya no ofrecería trabas debido a la privilegiada insularidad en este aspecto.

Estos aspectos de producción y sanidad deben ser contemplados en línea con el comercial, que a nuestro modo de ver conjuga las corporaciones y el comercio propiamente dicho.

Las corporaciones, del tipo que sean deben servir de sustento de apoyo, desde el productor al consumidor. Comenzando por asegurar unos piensos al ganadero de precio más reducido, absorbiendo su producción en mataderos y cubriendo las lagunas de transformación de productos. En este último eslabón deben potenciarse las salas de despiece y las chacineras ambas de escasísima presencia en el archipiélago y que pueden absorber una cantidad importante de mano de obra para la creación de puestos de trabajo.

Si conseguimos desplegar simultáneamente estos factores daremos entrada a una potente cabaña porcina insular cuyo asentamiento debería refrendarse con un centro porcino oficial con instalaciones adecuadas para realizar testajes, comenzar la difusión de la inseminación artificial y servir de sustento de un potencial genético al servicio de los ganaderos.

Asimismo debe cubrirse el apartado de la distribución copando de esta manera todos los canales comerciales y dando participación al productor, eliminando los intermediarios.

El desarrollo del subsector porcino, no

COLABORACIONES TECNICAS

ofrece pues dudas, máxime si tenemos en cuenta los consumos teóricos por habitante y año 6,47 Kg representando un 14,20% que en realidad asciende al 34,8 2% si tenemos en cuenta los productos cárnicos y que representan 17,1 Kg/habitante/año del consumo de carne en Canarias, lo que asume un porcentaje importante y equilibrado por representar la carne de esta especie, junto con el broiler, los mayores pesos específicos dentro del consumo, según las tendencias que se observan en la gran mayoría de los países.

Al igual que ocurre con el ganado vacuno, el subsector porcino no parece mentalizado de su situación, agravándose con ello el problema, pues si realizamos las oportunas comparaciones censales nos encontramos con retracciones numéricas:

Censo 1981	
S. C. de Tenerife	
Total de Animales	20.690
Cerdas de Vientre	3.118
Las Palmas	
Total de animales	14.964
Cerdas de vientre	3.504
Total Regional:	
Total de animales	35.654
Cerdas de vientre	6.622

Fuente: Secretaría General Técnica.

Tomando como base 100, el censo del 79, nos encontramos en la actualidad, año 81, en 73, cuya significación no ofrece comentarios.

GANADO OVINO



El ganado ovino es el menos representativo del sector en la región Canaria. Su censo y producciones son ya lo suficientemente significativos para expresarlos:

	Las Palmas	S.C. de Tenerife	Total
Censo.....	14.605	3.937	18.542
Producción de carne	29,64 Tm	2,65 Tm	32,29 Tm
Producción de leche.....	2.501,4 Tm.	733 Tm	3.234,4 Tm

Fuente: Delegaciones Provinciales de Agricultura de Las Palmas y S.C. de Tenerife).

Los consumos que se observan en la población son insignificantes, no ya por la producción regional, sino por el escaso montante de importación.

IMPORTACIONES	
Las Palmas	926,6 Tm
S. C. de Tenerife	222,8 Tm
TOTAL	1.149,4 Tm



	EXISTENCIA EN DEPOSITOS COMERCIALES	
	XII-78	XII-79
Las Palmas	206.847 Tm	154.781 Tm
S. C. de Tenerife	89.324 Tm	101.874 Tm
TOTAL	296.171 Tm	256.655 Tm
Existencias.....	39.516 Tm	

Fuente: Delegaciones de la C.A.T. en Las Palmas y S.C. de Tenerife.

A la luz de las cifras, el consumo teórico medio asciende a 0,90 Kg/habitante/año, es decir, lo correspondiente al 1,83% del consumo de carne.

El consumo indudablemente es bajo, sin embargo lo refuerza el hecho del gran consumo del cabrito en el archipiélago, dado que ambas especies se muestran

competitivas. Este aspecto deja ver como improbable la potenciación del ganado ovino, sin embargo deben tenerse presentes dos particularidades. Nuestra próxima adhesión a la C.E.E., a nivel de nuestras islas, nos muestra en desventaja balanceando el avituallamiento y nuestras salidas de productos; a este respecto las C.E.E., son claramente deficitarias en carne ovina y podríamos de alguna manera paliar esta situación. Por otra parte el cebo de corderos según los gustos del consumidor europeo obedece a canales algo más grasas de las que apetece el consumidor español, y que se trate de lotes homogéneos en el plano comercial. El cebo del cordero puede adaptarse perfectamente a esta situación dado que su producción puede calificarse casi como de industrial; si a esto le añadimos los logros que se han conseguido en esta especie en lo referente a inducción del parto doble y de sincronización de celos, haciendo más manejable el ganado, tendremos la consecución al alcance de la mano.

Con estos preámbulos puede conseguirse sin gran esfuerzo un incremento del censo, en la medida de las posibilidades que surjan, cuya decisión tiene un matiz marcadamente político.

Resulta realmente chocante que el ovino, cuyo papel en la producción de carne

es infimo, es el único que ha visto incrementado su censo a nivel regional en el periodo 79-81, dado que con anterioridad sufrió un receso importante. Sin embargo este indicio de recuperación marca al menos un hito de optimismo.

A la luz de las cifras observamos que el censo en el periodo 79-81 ha visto incrementado sus efectivos en un 3%, gozando además de una buena base de vientres, lo que posibilita enormemente su desarrollo sin grandes esfuerzos.



tipo intermedio, semiextensiva o semiintensiva, por las claras ventajas que representa: Ahorro de piensos compuestos; ejercicio a que se somete el animal prolongando su vida útil y no apartándolo totalmente de su medio; aprovechamiento que puede conseguirse de muchas zonas de pasto y el aumento del nivel de rentabilidad de las explotaciones. Considerando viable la explotación intensiva únicamente en aquellas zonas donde no existen recursos pastables y cuenten con animales de alta producción.

Respecto del tamaño del rebaño debe abogarse por el de las 150 cabezas, cuya renta, es suficiente para abarcar las necesidades unifamiliares, siempre y cuando se aprovecharan con normalidad todos los cauces productivos y contara el subsector con los canales comerciales oportunos, referidos a la producción de carne y de leche. Sin embargo existe un factor ralentizador de estos supuestos, dado el gran arraigo de la aparcería en nuestras latitudes, y cuya solución debe afrontarse desde dos ángulos, reivindicando en primer lugar los aparceros sus legítimos intereses, apostillados con sus esfuerzos y conocimientos como pastores; o devolver los rebaños a sus dueños y que sean ellos los que los exploten.

En estos dos extremos es donde debe buscarse la auténtica vocación del sector productor para hacer rentable su produc-

CENSO AÑO 1981			
	S.C. de Tenerife	Las Palmas	Total
Total de animales	5.813	13.446	19.259
Hembras	4.568	9.859	14.427

Fuente: Secretaría General Técnica

GANADO CAPRINO

El ganado caprino es, sin duda, el de mayor importancia en el archipiélago canario a efectos de censo y de aboengo ganadero. Contrastando, sin embargo, con estos antecedentes su escasa planificación y el nulo interés productivo a modo genérico.

por fuentes bien informadas que solo en Fuerteventura existe un efectivo que ronda las 90.000 cabezas.

La producción refleja una distorsión importante por el hecho tan generalizado que existe del consumo de cabrito lechal de peso alrededor de los (2-2,5 Kg) y cuyo reflejo no aparece en la muestra dado que el consumo se realiza a pie de campo, no realizándose los sacrificios en los mataderos.

CENSO (AÑO 79)	
Gran Canaria.....	68.480
Fuerteventura	19.820
Lanzarote	5.300
TOTAL Las Palmas	93.600
Tenerife	33.943
La Palma.....	16.423
Gomera	3.520
Hierro	1.736
TOTAL S.C. de Tenerife	55.622
TOTAL REGIONAL	149.222

PRODUCCION DE CARNE	
Las Palmas	100,87 Tm
S.C. de Tenerife	36,42 Tm
TOTAL	137,29 Tm

Fuente: Delegaciones Provinciales de Agricultura de Las Palmas y de Santa Cruz de Tenerife.

A la vista de estas cifras observamos la incongruencia de resultados en el balance censo/producción, a lo que hay que añadir las disparidades censales, pues se dice

PRODUCCION DE LECHE		
	Consumo Directo	Consumo Industrial
Las Palmas	10.899,2 Tm	26.683,9 Tm
S.C. de Tenerife.....	5.040,09 Tm	11.783,9 Tm
TOTAL REGIONAL	16.439,29 Tm	38.477,8 Tm
TOTAL LECHE PRODUCIDA	54.916,1 Tm	

Respecto de la producción de leche hemos de consignar algo parecido a lo que sucede con la carne, agravado si cabe, puesto que a la luz del censo la producción láctea es ridícula, máxime, si tenemos en cuenta las buenas cualidades como animal lechero que tiene nuestra cabra y la gran inclinación del personal isleño al consumo de queso.

En la actual cabaña caprina que poseemos diremos que hemos de tender a corregir sus problemas de base, a través de un auténtico plan de mejora que vaya hilado a la producción y al consumo, teniendo en cuenta a la vez la problemática social que rodea al subsector.

Deben abordarse en primer lugar los sistemas de explotación dada la ambigüedad que existe, clarificándolos. De las dos tendencias actuales netas, extensiva intensiva, debe plantearse en principio y como solución más interesante el



La pigmentación oscura, principalmente, a nivel de cabeza, es frecuente en la raza ovina Canaria. (Fotos del libro "Catálogo de Razas Autóctonas Españolas" I: especies ovinas y caprina. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación).

COLABORACIONES TECNICAS

ción, dado que las soluciones intermedias que son las que tienen vigencia hoy día ni se definen como razonables, ni como rentables, ni como lo que es peor de tranquilidad social y económica de la población entregada a estas labores.

Antes de referirnos al capítulo productivo, debemos tocar dos aspectos que gravitan persistentemente sobre el subsector caprino: el sanitario y el alimenticio, que inciden además ampliamente sobre la producción.

Los programas sanitarios deben abordar en primer lugar la patología de la producción de la leche, con las mastitis en primer plano. Si bien va a comenzarse en breve un programa en este sentido, en el que colaboran algunos Cabildos y las Jefaturas de Producción Animal, debería dársele un sentido más amplio, máxime si tenemos en cuenta que este programa ha surgido a tenor de los Núcleos de Control Lechero.

Por tanto habría que abordar la realización de un mapa sanitario para planificar una campaña de saneamiento en profundidad.

El factor alimenticio debe tenerse presente asimismo, por la condición de ruminantes de estos animales y por su participación en la producción de leche. De aquí nace la necesidad de proveer de una alimentación de volumen a este ganado, representada por forrajes de alto valor nutritivo, dado su carácter lechero, reforzada con el aditamento de piensos consiguiendo así completar sus necesidades alimenticias.

No queremos pasar por alto este concepto, sin antes hacer alusión al proyecto que está esbozándose en la isla de La Palma, consistente en reunir una buena parte de las forrajeras autóctonas (tagasaste, tедера, etc.) y otras plantas de la zona (toboso, falla, monte bajo, etc.) a las que hemos de añadir los subproductos de la platanera; para en las proporciones oportunas, conociendo el valor nutritivo, y sometiendo a un procesado de deshidratación, picado, mezcla y aditamentos de correctores, llegar a un alimento más barato que el pienso y que lo sustituya en una gran proporción. Bien entendido que esta alimentación puede ir destinada también al ganado vacuno.

En otras zonas, donde no se disponga de recursos puede intentarse el cultivo de praderas o la transformación de terrenos improductivos haciéndolos pastables; en este sentido hemos de reseñar los logros que ha conseguido ICONA en el área de Buenavista y cuya actuación en otras zonas, siempre y cuando reúna las condiciones adecuadas, se muestra fuera de toda duda.

A pesar del carácter lechero de nuestra cabra, no debemos olvidar la producción de carne. La cabra realiza un parto al año, con una media superior a las dos crías por parto. Ahora bien la producción de carne

no se ha tomado nunca en serio dada la prioridad del ganadero por la obtención de leche para la elaboración de queso; sin embargo este tema debe ser abordado, con carácter de urgencia, por el gran potencial de que disponemos para la producción de carne y que puede conseguirse sin grandes dificultades. Baste considerar para ello que podemos producir 200.000 cabritos al año sin ninguna dificultad, lo que nos reportaría 1.400 Tm de carne, bien entendido que el baifo debería consumirse a los (30-35) días, cuando puede suministrar una canal de unos 5 Kg abandonando las costumbres actuales de consumo y consiguiendo mayor cantidad de carne, más rápida y nutritiva y sobre todo más económica de obtener para el productor.

Para esta consecución no se necesita más que la puesta en marcha de los cebaderos, cuya tecnología aplicada permite, al igual que en el manejo actual el aprovechamiento íntegro de la leche de las madres, a través de la lactancia artificial, que además se muestra con mejor índice de conversión, con mayor capacidad de crecimiento en las crías y más rentable que si empleamos la leche materna.

Conviene añadir, no obstante, que un programa de este tipo llevado por cauces acertados, donde se observara un manejo correcto, permitiría la obtención de 2.000 Tm de carne, contra las 400 Tm que se vienen produciendo.

La producción de leche necesita de un profundo cambio en tres frentes: el meramente productivo, el higiénico-sanitario y el comercial.

El frente productivo necesita de la plena vigencia y amplitud de los Núcleos de Control Lechero, única fórmula para conocer los rendimientos e ir seleccionando animales de alta producción e irlos expandiendo en el colectivo, elevando sus



Macho de raza Canaria. (Foto de la referida publicación del Ministerio de Agricultura).

rendimientos lácteos. La instauración de los Núcleos de Control Lechero debe servir de antesala, a la vez, de la apertura del Libro Genealógico de esta agrupación, contemplando su nivel selectivo y sirviendo de documento apropiado para la exportación, cuya viabilidad debe ser tenida en cuenta dada la demanda de ganado caprino lechero, selecto, en gran cantidad de países, sobre todo Oriente Medio y América del Norte y Sur.

El plano higiénico-sanitario debe abordarse con preferencia eliminando los sistemas actuales de recogida, obtención y procesamiento mediante la instalación de los filtros sanitarios oportunos. Los lugares de recogida carecen de los medios más elementales de higiene, la calidad higiénica de la leche no es tenida en cuenta mezclándose indiscriminadamente todo el abanico existente, desde el punto de vista higiénico; y el procesamiento que sufre la leche es nulo para la obtención del queso. Estos problemas deben ser corregidos de inmediato, antes de enfrentarnos a males mayores, como serían la correcta aplicación de la normativa legal, y la aparición de toxi-infecciones alimentarias, no tan infrecuentes como se piensa.

La comercialización debe plantearse desde el plano corporativo única forma de hacerla frente y obtener resultados eficaces. De esta manera los productores podrán hacer valer sus legítimos intereses y ocupar los espacios representados por la distribución y venta revertiendo en ellos mismos los márgenes comerciales que recaen sobre estos canales de comercialización.

El consumo de carne de cabra es bajo, por todas las consideraciones que hemos expuesto, sin embargo contrasta con el consumo de leche y queso este último sin lugar a dudas en línea, con el de la Europa de los Doce y donde la contribución del queso isleño ocupa un lugar preferente.

El consumo de carne de cabra por habitante y año es inferior a los 1.000 g. Sin embargo en nuestras apreciaciones debe situarse alrededor de los 3,5 Kg. No ocurre lo mismo con la leche de esta especie cuyo consumo se sitúa en los 12,6 Kg/habitante/año dada la gran tradición de su toma en el medio rural.

El consumo de queso ocupa un lugar destacado, siendo el más representativo de los productos lácteos; el consumo medio teórico se encuentra alrededor de los 7 Kg de los cuales 4,2 Kg corresponden a queso isleño, cuyo peso específico no ofrece duda alguna.

Debido precisamente a esta importancia es por lo que deben clarificarse los procedimientos de obtención y los aspectos comerciales, siendo su nexo de unión las denominaciones de origen que podrían plantearse por islas, dadas las distintas matizaciones que concurren en la elaboración del queso.

La cabaña caprina, a efectos censales,

permanece prácticamente estacionaria, habiendo experimentado un crecimiento del 3%.

CENSO 1981		
S.C. Tenerife	Las Palmas	Total
58.858	96.264	155.122

AVICULTURA

La avicultura tal y como hoy la entendemos abarca dos grandes áreas de producción la carne de ave y el huevo; siendo su problemática, en algunos aspectos, la misma pero con variantes inherentes a las propias producciones, por lo que deben ser consideradas por separado.

CENSO AÑO - 79

Gran Canaria	695.374
Fuerteventura	23.100
Lanzarote	28.130
Total Las Palmas	746.604

Tenerife	1.016.866
La Palma	111.406
Gomera	10.450
Hierro	7.400
Total S. C. de Tenerife ...	1.146.122

Total Regional

Fuente: Delegaciones Provinciales de Agricultura de Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife.

PRODUCCION DE HUEVOS (miles de docenas). Año 79

Las Palmas	10.052
S.C. de Tenerife	20.450
Total Regional	30.502

IMPORTACIONES (referidas a cabotaje)

Las Palmas	171.918 Kg
S.C. de Tenerife	101.592 Kg
Total	273.510 Kg

Fuente: Delegaciones Provinciales de Agricultura de S.C. de Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria.



Como puede observarse el cabotaje adquiere una cifra mínima, que podría resolverse en la región, simplemente con la puesta en explotación de unas 21.000 ponedoras selectas. Sin embargo en esta producción, no es tan fácil de conseguir el autoabastecimiento integral por los desfases que suelen ocurrir entre la producción, la distribución y el consumo. No obstante digamos que estamos prácticamente autoabastecidos y que las importaciones que se realizan obedecen únicamente a la corrección de estos desajustes de la comercialización; máxime si tenemos en cuenta que la toma de decisiones en la producción de huevos hay que realizarla con mucho tiempo de antelación que es el que se destina a la cría y recría de las pollitas, hasta su puesta en producción.

Es conveniente, no obstante, ver la forma en que podrían corregirse estos desajustes, siendo el primer punto a tener en cuenta la información exhaustiva del colectivo aviar y el conocimiento real y del consumo para poder realizar las previsiones de modo adecuado. Otro de los rasgos a tener en cuenta son las necesidades de

consumo, que varían a lo largo del año, debidas al turismo; que en determinados momentos distorsionan el mercado con excedentes o déficits.

Para ello sería conveniente regular la producción aprovechando los momentos de muda de las aves y la puesta en explotación de las pollitas jóvenes, atemperándolas a las necesidades del mercado en las distintas épocas del año.

El consumo medio teórico por habitante y año se sitúa alrededor de los 12,7 Kg un poco por debajo del consumo europeo comunitario, 14,3 Kg y algo descolgado del consumo nacional, que se cifra en 16,5 Kg/habitante/año.

Por tanto debe aún darse un tirón a la producción de huevos no basados en el incremento de explotaciones sino más bien enfocado al reajuste de estructuras de las explotaciones ya existentes. El número ideal de animales por explotación de puesta debería situarse hacia los 10.000, cifra que un gran número de las explotaciones existentes no cubre.

La avicultura de carne, al contrario que la de puesta, ofrece un escaso desarrollo siendo notable la dependencia exterior, principalmente de Estados Unidos.

EXISTENCIAS EN DEPOSITOS COMERCIALES

	1 enero 79	31 diciembre 79	Existencias
Las Palmas	10.687,5 Kg	21.426,3 Kg	10.738,8 Kg
S.C. de Tenerife.....	—	—	—
TOTAL			10.738,8 Kg

Fuente: C.A.T. de Las Palmas y S.C. de Tenerife

PRODUCCION INTERIOR

Las Palmas	1.657,9 Tm
S.C. de Tenerife	496,8 Tm
TOTAL REGIONAL	2.154,7 Tm

Fuente: Estimaciones personales.

COLABORACIONES TECNICAS

IMPORTACIONES Y CABOTAJES			
	Importación	Cabotaje	Total
Las Palmas	7.626,7 Tm	1.370,9 Tm	8.997,6 Tm
S.C. de Tenerife	4.311 Tm	822,3 Tm	5.133,3 Tm
TOTAL REGIONAL			14.130,9 Tm

Fuente: Delegaciones Provinciales de Agricultura de Las Palmas y S.C. de Tenerife.

EXISTENCIA EN DEPOSITOS COMERCIALES			
	1 Enero 79	1 Diciembre 79	Existencias
Las Palmas	704.354	147.461	556.893 Kg
S.C. de Tenerife	788.806	732.724	56.082 Kg
TOTAL REGIONAL			612.975 Kg

Nuestro grado de autoabastecimiento a la luz de las cifras es escaso, un 13,23%; no obstante el reducir la dependencia exterior no representa ningún problema en el broiler, dado que su explotación es netamente industrial y no está ligada en absoluto a la tierra. Por otra parte su expansión, dada la experiencia que se posee a nivel nacional, sería relativamente sencilla a través de las integraciones, baste considerar para ello que a este nivel el 95% de la producción de carne de pollo se encuentra integrada.

Debemos consignar asimismo, a tenor de la facilidad de su expansión que las decisiones a efectos de mercado implican mucho menos riesgo que en el caso de la avicultura de puesta, y su explotación se muestra menos engorrosa, más llevadera y con menos dedicación que la gallina de puesta. Esta realidad, de llevarse a cabo, debe sin embargo adaptarse a los módulos vigentes de explotación, lo cual conllevaría a la creación de naves que albergaran alrededor de las (70-80.000 aves) y diseñadas de forma que puedan ser manejadas por un solo hombre.

La carne de ave según la producción e importaciones, posibilita un consumo medio teórico de 10,9 Kg/habitante/año (de los cuales el 99% corresponde al pollo repartiéndose el 1% restante entre pavos, patos y gansos); cantidad realmente baja si la comparamos con el consumo nacional que asciende a 20,2 Kg/habitante/año, bien entendido que el consumo español ha superado todas las previsiones realizadas. Baste considerar como anécdota, según estudios estadounidenses, que al alcanzar los 17 Kg/habitante/año se producía un cansancio en el consumidor, no siguiendo la ascensión del consumo el ritmo seguido hasta alcanzar dicha cifra.

No obstante, al no ser nuestro caso, no debemos ni llegar a tener en cuenta tal presunción.

Debemos constatar en el sector avícola la rapidez e su expansión, dado que las cifras del año 80, de producción de carne, ya avaladas por la Administración, ofrecen una elevación sustantiva respecto de las estimaciones personales que exponíamos anteriormente.

AÑO 80			
	S.C. de Tenerife	Las Palmas	Total
Producción de carne	2.130,6 Tm	4.722,9 Tm	6.853,6 Tm

Fuente: Anuario de Estadística Agraria, 1980.

De todas maneras este baile de cifras no afecta al consumo, dado que el incremento de la producción ha sido balanceado con la restitución a las importaciones.

CUNICULTURA

La cría y producción de conejos ha tenido en el archipiélago canario una ascensión muy parecida a la observada a nivel peninsular, dentro naturalmente de las posibilidades isleñas.

En los últimos años se ha observado un gran despliegue de explotaciones que han desbordado a la explotación familiar pasando a la cría industrial, no siendo ya infrecuente ver explotaciones que superan las 100 madres.

CENSO (AÑO 79)	
Las Palmas	16.100
S.C. de Tenerife.....	105.956
TOTAL REGIONAL.....	122.056



PRODUCCION DE CARNE	
Las Palmas.....	0,210 Tm
S.C. de Tenerife.....	20,77 Tm
TOTAL REGIONAL	20,98 Tm

IMPORTACIONES	
Las Palmas	213,2 Tm
S.C. de Tenerife.....	428,2 Tm
TOTAL REGIONAL	641,4 Tm

Fuente: Delegaciones Provinciales de Las Palmas y S.C. de Tenerife.

Debemos constatar, como en apartados anteriores, que no es perfecta la conjunción entre el censo y la producción, máxime si tenemos en cuenta los rendimientos, que se observan en esta especie, donde una sola hembra puede producir 49 gazapos año; lo que equivale a una producción de más de 68 Kg/canal/año.

Lo cual puede apreciarse perfectamente en las cifras de producción de carne que ofrece el Anuario de Estadística Agraria 1980.

	S.C. de Tenerife	Las Palmas	Total
Producción de carne	1.058,2	352,4	1.410,7

Para la expansión de esta especie, debemos ceñirnos a explotaciones reducidas, de unas 50 madres, dados los problemas que suelen surgir en las grandes explotaciones que no están debidamente acondicionadas y donde no se observa un correcto manejo guiado por la experiencia, cuya instalación además es muy costosa.

El consumo de carne de conejo lo ciframos en 0,5 Kg/habitante/año, no obstante dado el gran arraigo de su consumo en el medio rural donde tiene una cabida importante el conejo de caza, presumimos que la cifra pueda elevarse al doble.

CONCLUSIONES

Este programa que acabamos de exponer, a modo de conclusiones necesita fijar una serie de premisas para su puesta en marcha y unos requisitos preliminares que hagan posible su funcionamiento.

Los requisitos preliminares a los que nos referimos son:

— Afán corporativo. Ni que decir tiene que sin esta prerrogativa difícil será el desarrollo en la mayoría de las especies.

Debemos configurar un amplio frente, con cabecera en fábricas de piensos, en mataderos o en empresas comerciales, que hagan de sólida base financiera y mantengan la seguridad en el productor. Al prodigar esta base financiera no hablamos en exclusiva del capital, sino también de los productos que englobe la corporación, a efectos de no caer en los desmanes del mercado en un momento determinado. Señalamos también las posibilidades que existen, con las corporaciones, de ocupar los espacios de distribución, acercando el productos al consumidor, y por último las ventajas consiguientes que revierten al productor a efectos de abaratamiento de costes de producción, mejor tecnología, mayor solvencia económica y como no, una rentabilidad más transparente, continua y elevada.

— Centros pecuarios. La necesidad de estos Centros se hace notoria ante un planteamiento ganadero de este tipo, sirviendo de centralizador del desarrollo ganadero regional, coordinando el testaje, la reproducción y la expansión de ejemplares selectos; todo ello en aras del beneficio del ganadero, no sólo para elevar las producciones animales sino también sirviendo de consejero en el manejo y la explotación pecuaria.

En estos Centros deben tener cabida

por consiguiente todas las especies animales de renta.

— Programas sanitarios. De nada serviría toda esta labor sin una cimentación sanitaria que elimine los animales afectados de enfermedades que gravan las producciones, contagian a los animales sanos y pueden en ocasiones afectar la salud pública. Y paralelamente una labor de vigilancia permanente a través de planes profilácticos y de policía sanitaria.

— Desarrollo de un programa de pastos. Ya hemos abogado al hablar de la ganadería ligada a la tierra, de esta perentoria necesidad. Debe por tanto ponerse de inmediato un ambicioso plan de investigación que determine las plantas herbáceas idóneas a ubicar en el archipiélago de altos rendimientos, contando con todos los condicionamientos implícitos en este tema: altitud de las distintas zonas, grado de humedad, necesidades de agua, requerimientos de abonado, pautas de aprovechamientos por los animales, cadencias de las siembras, cuidados fitopatológicos, etc.

— Comercio pecuario. Una de las imágenes de una potente cabaña ganadera tiene su fiel reflejo en el comercio pecuario. Debemos pues promover la realización de ferias, concursos y exposiciones ganaderas, que despierten el interés público, y que a la vez sirvan para la realización de transacciones comerciales, agilizando el movimiento comercial pecuario, cuya presencia en estos momentos es escasa, salvada únicamente por el trasvase de animales, con destino al sacrificio en su gran mayoría, hacia las zonas esquilmas.

Incluimos aquí también, como soporte del comercio pecuario, la necesidad de implantación de una red de mataderos (uno por isla cuando menos) lo suficien-

temente dotados y con los requisitos de reglamentación legal actuales, que absorvieran sin problemas el ganado para sacrificio, contaran con la red frigorífica adecuada para preservar el mercado de los momentos de crisis. Pudiendo abordarse su realización con fondos públicos, privados o a través de las corporaciones.

Las premisas, a las que hemos hecho alusión, coinciden en gran parte en el engranaje funcional corporativo, respecto de su modo de actuación y de sus fines.

En este sentido debemos hacer evolucionar los circuitos comerciales, a través de las asociaciones (Cooperativas, Sociedades Agrarias de Transformación, Asociaciones de Productos Agrarios, etc.) con una presencia cada vez más activa de los productores en el mercado, limando las asperezas que se interponen en esta aspiración de los ganaderos, como son su escasa solidaridad y su falta de información y preparación.

Debe conseguirse el equilibrio entre oferta y demanda a precios convenientes para la producción y para el consumo, debiendo resaltar en este hecho, que deben planificarse adecuadamente las previsiones de consumo, dado que la demanda se manifiesta cambiante, y ascendente por estar nuestros niveles de consumo por debajo de patrones óptimos.

Deben corregirse los desajustes que puedan existir en el circuito producción-comercialización-consumo, promoviendo una distribución más justa de los costos de comercialización que respondan a su utilidad real y donde estén representados los módulos de eficacia de la comercialización, esto es la cuantía, la calidad y el costo de los servicios.

Estos factores, junto al aporte de los propios productores y la justa tolerancia de los consumidores, son los que en definitiva contribuyen a la transparencia y fluidez del mercado, término o fundamento, según lo miremos, para la realización y consecución de nuestros propósitos.



LA MANCHA

EXCEDENTES DE ALCOHOL: SE ESPERAN 300 MILLONES DE LITROS

Se insiste en el melón

Todo lo del campo preocupa en España, y en La Mancha, especialmente, por estar condenada a ser de por vida — y hasta de por muerte — "eminentemente agrícola", que en los últimos tiempos más que una expresión es un sambenito. Porque lo de agrícola suele ser ya sinónimo de pobreza. El campo se arruina y nos arruina y nadie sabe dónde está el traumatismo que convierte la calamidad en ventura...

Ahora está la recolección de cereales y leguminosas, que prometían bastante en abril, pero que después han sido menos. No obstante, hasta que salga del pedazo o la era el último grano es pronto para emitir un juicio imparcial. Recordemos que, por cuanto respecta a La Mancha, su suelo es extenso y hay tierras muy variadas, unas más favorecidas que otras, ya con algunos regadíos, ya por las mismas lluvias, que descargaron con irregularidad en sus comarcas.

Si la cosecha global es aceptable, así como si la de la uva es también menos mala de lo que a lo peor va a ser..., habrá más trabajo y algunas menos deudas. Todo depende de los rendimientos agrícolas, al depender todo o casi todo del campo. Incluso aunque las labores se hayan mecanizado bastante, siempre hay que echar mano de los braceros para algunos que otros trajines emergentes, si hay cosechas.

En cuanto al melón, que tanto se sembró el pasado año y del que hubo, por exceso, tantos precios viles, la gente ha persistido en su cultivo, porque sin duda se precisa más de una campaña para seguir o arrepentirse, y habrá, si el tiempo favorece, altos niveles. Como se ha sembrado mucho, muchas toneladas saldrán; podrán salir pocos melones de un melonar, pero, al ser tantos los melonares, habrá melones.

En cuanto al vino, en fin, eterna pesadilla, ahora mismo estamos con unos cientos de millones de litros en las bodegas, más que suficientes para consumir, exportar, enlazar con el nuevo y dejar un sobrante para la próxima campaña, que "habrá" que dedicar a la quema, salvo otras medidas salvadoras, que por ahora se nos ocultan.

Los pesimistas, que quizá, desgraciadamente, lleven razón, apuntan para finales de año unas existencias de alcoholes vinicos no inferiores a los 300 millones de litros... ¡Qué enorme y terrible sorbo!...

Además de aportar unos millones de litros a la mezcla con gasolina, ¿qué otra cosa deberá hacerse? Veremos.

Juan DE LOS LLANOS

GALICIA

A vueltas con el empleo de hormonas en ganadería

MEJORA TECNOLÓGICA GANADERA CON OTROS CONCEPTOS FUNDAMENTALES PARA QUE GALICIA AFRONTE AL MERCADO COMUN

De las "Jornadas sobre la Integración de la Agricultura y Ganadería Gallegas en la CEE", del 20 al 23 del pasado abril en Santiago, con la intervención de Jóvenes Agricultores Europeos y con la extraordinaria concurrencia de personalidades comunitarias, una de España y otra de un alto cargo de la propia CEE, hay suficientes narraciones en la prensa diaria. Pero hay ideas fundamentales que pueden destacarse en breves comentarios.

DIAZ EIMIL HABLA DE LA CARNE

Carlos Diaz Eimil, Asesor Agrario de la Secretaría de Estado de Relaciones con las

Comunidades Europeas, habló ampliamente pero centró sus ideas sobre la producción de carne, considerándola como producto con perspectivas más competitivas, a largo plazo que la leche, en la integración con la CEE. Esta misma idea de prudencia en la producción de leche ya la hemos expresado nosotros hace años en artículos periodísticos, y por ello fuimos entonces criticado por parte de alguien que posteriormente instaló una granja de leche, cosa que merece un recuerdo ante la evolución que prevalece en la CEE. Cuando nos unamos a la CEE, las zonas más consumidoras como por ejemplo Cataluña, tienen más cerca la leche francesa que la gallega, y la pueden obtener más barata. A Galicia se pretende reservar el mercado portugués, cosa razonable, pero que hay que acoger con reservas porque actualmente ya los portugueses consumen leche holandesa, por ejemplo, que les llega fácilmente por mar en forma industrializada. Así pues, las perspectivas de la venta de la leche gallega a Portugal es muy problemática, tanto ahora como después.

Por el contrario, la carne gallega de vacuno — decía Diaz Eimil — producida principalmente con sus recursos forrajeros naturales, tiene buenas perspectivas de venta tanto en España como para exportación.

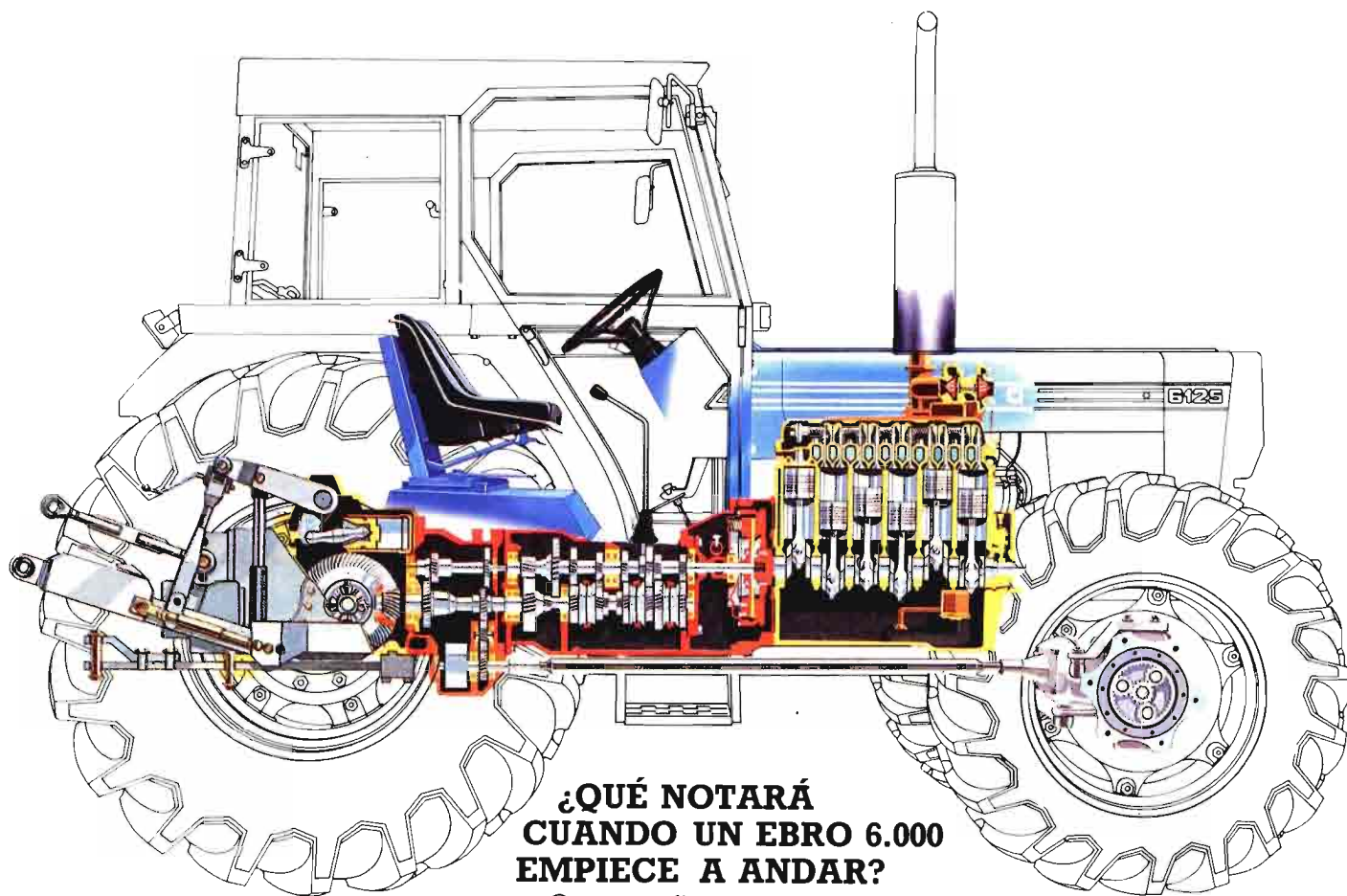
ESTIMULANTES DE CRECIMIENTO PARA PRODUCIR LA CARNE

Al que suscribe le pareció muy razonable la tesis de Diaz Eimil, si bien pidió intervenir y expuso que Galicia necesita incorporar mucha tecnología porque, por ejemplo, no emplea estimulantes de cre-



El holandés Hustinx, Jefe de Información de la CEE, en uso de la palabra. (Foto Bayón).

LO QUE SIEMPRE QUISO SABER DE UN EBRO 6000 PERO NUNCA LE CONTARON.



¿QUÉ NOTARÁ CUANDO UN EBRO 6.000 EMPIECE A ANDAR?

- Que es fiable.
- Que consume menos.
- Que los frenos son potentes.
- Que la dirección hidrostática es suave.

¿QUÉ NOTARÁ AL SENTARSE EN UN EBRO 6.000?

- Que es cómodo.
- Que hay total visibilidad.
- Que es amplio.

¿QUÉ NOTARÁ CUANDO PONGA EN MARCHA UN EBRO 6.000?

- Que arranca enseguida y sólo cuando uno quiere.
- Que el motor Perkins es muy potente.
- Que es poco ruidoso.
- Que las velocidades están sincronizadas.
- Que es seguro.

¿QUÉ NOTARÁ TRABAJANDO CON UN EBRO 6.000?

- Que es el que tiene mayor ángulo de giro: 60°
- Que es fácil hacer labores de precisión.
- Que colocar los aperos también es muy fácil.
- Que la velocidad de ascenso y descenso del elevador es constante.
- Que se cansará menos.

¿QUÉ OTRAS VENTAJAS ENCONTRARÁ EN UN EBRO 6.000?

- Que tiene acceso directo para hacer el mantenimiento.
- Que los recambios se consiguen enseguida.
- Que hay asistencia técnica especializada.

**EL CONCESIONARIO
EBRO PUEDE CONTARLE
TODAVÍA MÁS COSAS
SOBRE LOS EBRO 6.000.**

EBRO

HERENCIA DE PADRES A HIJOS

X FERIA NACIONAL DE MUESTRAS DE CASTILLA Y LEON

Valladolid 14 al 26 Septiembre 1982

100



cimiento con los cuales produciría un 20% más de carne con la misma alimentación y este es uno de los factores fundamentales, porque una de las razones de la fuga de terneros gallegos a cebarse en otras regiones españolas es porque los ganaderos de Galicia no aplican tecnología. Alegó Eimil que si me refería al empleo de hormonas, ello estaba prohibido en la CEE.

La limitación de tiempo recomendada por el presidente moderador, Giralt, no me permitió aclarar a Eimil y al resto de la concurrencia que esto no es cierto porque en la CEE hay hormonas legalmente autorizadas. Lo que hay que hacer es informar correctamente a los ganaderos cuáles son estas hormonas y cuál es la forma correcta de aplicarlas para que no dejen residuos. Naturalmente, ésta es la ventaja de los comentarios de prensa post-conferencia, que en este caso permiten informar que los estimulantes hormonales están autorizados, aunque la consulta de cómo se aplican legalmente no deba ser a través de un medio de comunicación sino a través de un especialista, pero al menos se da el camino a seguir por el ganadero. Traducido a cifras, si con la tecnología el ganadero gana por cabeza de ganado 20 dólares y solo 13 dólares si no la utiliza, es tanto como decir que debe dejar el negocio, y esto es lo que puede haber ocurrido a los ganaderos gallegos que ceden sus terneros a los de otras regiones.

Semana Verde de Galicia

DISCUSION SOBRE LAS PRODUCCIONES DE PORCINO Y VACUNO

Dos mesas redondas se han celebrado entre los actos técnico-culturales de la Semana Verde de Galicia que, como es sabido, está inspirada en la significación de la Semana Verde de Berlín como una Feria Exposición de la agricultura y la alimentación a altos niveles.

PORCINO

La mesa redonda sobre porcino ha sido presidida y moderada por José Luis García Ferrero, Subsecretario del Ministerio de Agricultura. Han participado miembros de la agricultura e industria de toda la nación. García Ferrero se ha referido en su intervención a la evolución de la producción por los procesos de la mejora genética y el empleo de las más avanzadas tecnologías tanto en reproducción como en nutrición. Se han debatido por los asistentes aspectos tan destacados como la inseminación artificial, como instru-

mento de mejora genética, en periodo de expansión en las granjas españolas en estos momentos, y el manejo y alimentación de los animales con vistas a una mayor eficiencia en el empleo de las materias primas en alimentación, que son en su mayor parte de importación americana. La industria porcina española se halla muy perfeccionada actualmente.

VACUNO

El presidente y moderador de la mesa redonda sobre vacuno ha sido Eduardo Laguna, Subdirector General de la Producción Animal del Ministerio de Agricultura. Se ha debatido por los asistentes toda la compleja problemática de la ganadería en su doble aspecto de producción de leche y carne, teniendo presente el reto que representa la futura integración de España en el Mercado Común Europeo.

U.S.A.

Se ha contado con la intervención extraordinaria de Fred C. Madsen, de la Universidad de Tennessee, que se encontraba en España haciendo un estudio muy especial de las zonas de Galicia y la Cor-

nisa Cantábrica, interesado por las empresas Saprogal, y ConAgra, española y norteamericana, respectivamente. Entre las observaciones que Madsen expuso sobre las granjas visitadas, participando en el coloquio de la reunión, destaca la recomendación de que el granjero español debe de especializarse solamente en una de las producciones, leche o carne.

INFERTILIDAD

Otra observación que le ha llamado mucho la atención a Madsen, y que destacó en su conversación, es que se alimenta a las vacas de leche con forraje muy distante de su maduración, principalmente en forma ensilada, que – en criterio de Madsen – contribuye a la depresión de la fertilidad de la vaca. Esta observación es muy aguda, y muy trascendente por el grave problema de la infertilidad vacuna y – en criterio del que suscribe – debería ser discutida científicamente en posteriores reuniones, entre ellas la que se celebrará por iniciativa de la Universidad de Texas, entre otras entidades, el próximo año en U.S.A.

David BAYON



Madsen (U.S.A.). Las características del forraje deprimen la fertilidad de la vaca.

VALLADOLID

En la Feria de Muestras de Valladolid

II FERIA DEL VINO DE CASTILLA Y LEON

● **Organizada por el Consejo General**

Sin duda, en ese su deseo de rotación, (la I Feria de los Vinos de Castilla y León, se llevó a cabo el pasado año con verdadero éxito en Burgos), el Consejo, consideró indicado que en esta ocasión el precitado acto tuviese lugar en Valladolid, con motivo de la celebración de la Feria Nacional de Muestras.

El Sr. García-Verdugo, tras disertar so-

bre la problemática actual de los vinos, dio por inaugurada la Feria el día 16 de junio. A continuación, ya en el Pabellón Verde, puesto que con ese nombre se conoce a aquel en que se celebraba el acontecimiento, el Sr. Romero Batallan, como Director General del Departamento de Agricultura y Fomento del Ente Autonomico, hizo la presentación ante los asistentes, del libro titulado "Los vinos de Castilla y León", publicación de cuidada y variada temática relacionada con aquellos caldos.

Dentro del variado programa de actos a desarrollar entre los días 16 y 25 del pasado junio, cabría destacar, por su interés, las charlas-coloquio sobre "Los Vinos de Castilla y León, ante la integración en la CEE" y "Las Denominaciones de Origen, una necesidad ante la integración en la CEE" a cargo de los señores López Silanes e Yravedra Llopis, así como las conferencias en relación con materias tan sugestivas como "La armonía del vino y la cocina" por Gonzalo Sol, o esta otra

de "El vino y la mujer" a cargo de Isabel Mijares.

En aquel enorme tabernáculo, adosados a los paramentos en su perímetro interior, se hallaban ubicados los stand de las diferentes comarcas tales como: Benavente-Campos, El Bierzo, Cigales, Fermoselle, Ribera de Arlanza, Ribera del Cea, Ribera del Duero, Ribera de Salamanca, Toro y Valdevimbre-Los Oteros, mereciendo especialísima mención el correspondiente a la Bodega Vega Sicilia, donde se daban cita el buen busto y la calidad de sus elementos decorativos, hasta tal punto que bien podría decirse aquello de "a tal señor, tal honor".

En cuanto a la bondad de los vinos allí presentes, como es lógico, se encontraban entre otros los afamados caldos de Rueda, Cigales, Toro, Zamora, El Bierzo, Peñafiel, Pesquera, Fermoselle y los de la Ribera del Duero, capaces todos ellos de satisfacer al paladar más exigente.

Luis SAN VALENTIN

LA MANCHA

COSAS DEL EXTENSO Y TRISTE CAMPO MANCHEGO

Los viñedos continúan "amenazando" una gran cosecha, como los olivos. Nadie sabe si es bueno o malo tanta hartura, porque los precios no acompañan y quedan envilecidos, creando los problemas de siempre.

Almadén no tiene agua, y van a construirle un pantano para que no le falte. En esta ocasión el pantano no será para regar tierras, aunque algunas puedan regarse; es para dar agua a una población sedienta, que no acaba nunca de salir del fatidico "alerta roja".

Contra todo pronóstico, se sembraron tantos melones como en la pasada cam-

paña y parece que tendremos fruto hasta octubre, si las variedades pueden conservarse sin deterioro. Ya diremos al final qué tal ha ido el asunto. El melón comienza a tener excelentes precios, pero luego bajan excesivamente, quedando un pirrico promedio que da más malhumor que dinero. Hay quien dice que no cultiva más, pero luego llega el momento de elegir, y al no estarse seguro de otra alternativa más válida, la gente sigue con lo mismo. Y la yerra.

Los pantanos manchegos continúan descendiendo, como suelen en los estios, y ya no tienen remedio hasta el otoño... si el otoño es más húmedo que lo fue el del 81. Tierras y cultivos para regadío habrá que no vean el riego. Estaban a la mitad cuando llovió algo en junio; es de imaginar cómo están ahora, con la tremenda evaporación que tienen. La provincia, escasa de pantanos, debería quizá tener más, pero si no llueve — ni nieva —, el problema jamás acaba de resolverse.

Las recolecciones agrícolas apenas si reducen los niveles de paro, dada la mecanización. El campo, decididamente, ni absorbe más mano de obra en épocas otrora propicias, ni puede mantener siquiera la habitual en épocas normales. Cada año, pues, vomitará gente, que en los momentos actuales no emigra (porque todo está igual de mal por ahí) y que queda en el paro, con o sin seguro de desempleo, dado que las industrias no surgen así como así. El recuento de nunca acabar.

Se está al aguardo del Catastro Vitivinícola, que podría ultimarse para 1983. En La Mancha se tiene mucho interés en ello.

En algunas zonas se recuerda lo de no quemar ni destruir rastrojos hasta el 15 de septiembre, para que lo aprovechen los ganados. Hay quien los quema con demasiada urgencia, y para ellos el aviso.

Juan DE LOS LLANOS

FERIAS DE CASTILLA-LA MANCHA	Mes	Periodicidad	Lugar	Nombre
	Enero	Bianual	Pastrana (Guadalupe)	Feria Apícola
	Mayo	Anual	Albacete	Feria Regional de ganado Ovino
	Junio	Anual	Albacete	Feria Internacional Cantina
	Julio	Anual	Manzanares (Ciudad Real)	Feria Regional del Campo y Muestras de Castilla-La Mancha
	Septiembre	Anual	Las Pedroñeras (Cuenca)	Fiesta Internacional del Ajo
	Septiembre	Anual	Ocaña (Toledo)	F.I.C.A. (Feria Industrial y Comercial Agraria)
	Septiembre	Anual	Talavera de la Reina (Toledo)	F.I.A.G.A. (Feria Industrial Agrícola y Ganadera de San Mateo)



FERIAS...

I JORNADAS LACTOLOGICAS Madrid, 29-30 Septiembre, 1982

La permanente evolución tecnológica del sector lácteo, así como los problemas planteados en el desarrollo de su actividad específica, han llevado al Comité Nacional Lechero a considerar de sumo interés la organización anual de unas Jornadas Lactológica, a nivel nacional, que permitan a todos los responsables, gerentes, empresarios, directivos, técnicos, etc., una puesta al día de conocimientos y técnicas y un análisis en profundidad de los problemas del sector, tanto generales como de tipo especial.

En esta primera edición de las Jornadas lactológicas, se han seleccionado temas de gran actualidad, que serán desarrollados, en forma de ponencia, por especialistas de reconocida autoridad y de la misma manera se convoca una mesa redonda sobre la problemática de la industria láctea española.

La mayoría de edad alcanzada por la industria nacional, así como la importancia económica y social del sector justifican plenamente la oportunidad y la necesidad de las Jornadas.

Lugar y fecha:

Las "Primeras Jornadas Lactológicas" se celebrarán en Madrid, en los locales de la C.E.O.E., calle de Diego de León, 50, durante los días 29 y 30 de septiembre de 1982.

Inscripción:

Las inscripciones se realizarán por escrito, utilizando el boletín adjunto, que se dirigirá al Secretario del Comité Nacional Lechero (Ayala núm. 10 - Madrid), siendo la fecha límite de recepción el 15 de septiembre de 1982.

Derechos de inscripción:

Los derechos de inscripción para las Jornadas se fijan en:

- 25.000,- ptas. Por participante.

PONENCIAS

- Calidad de la leche.
- La ultrafiltración
- Reglamentaciones y normas
- Nuevas técnicas para análisis
- Ahorro energético

III CURSO INTERNACIONAL DE REPRODUCCION ANIMAL

Madrid, del 1 al 27 de noviembre 1982

La mejora ganadera a lo largo de su pasada historia y futuro previsible, se apoya en la reproducción como función indiscutible de la permanencia y subsistencia de los seres vivos. Esta capacidad de respuesta natural ha llevado a los investigadores a estudiar el complejo mecanismo que rige estas funciones y el modo de intervenir en ellas. Gracias a los avances conseguidos en la endocrinología inmunológica, citología, así como fisiopatología e inseminación artificial, es permitido conjugar una serie de factores que abren un nuevo camino para el incremento y conservación de las distintas especies animales.

La complejidad de estos estudios lleva consigo un alto grado de especialización de técnicos titulados superiores tal y como se ha venido realizando durante muchos años por el Ministerio de Agricultura al celebrar cursos para especialistas en inseminación artificial ganadera.

El interés de estos cursos tuvo gran eco en los países de habla hispana, por lo que el antiguo Patronato de Biología Animal en colaboración con el Instituto de Cultura Hispana, celebró un curso de especialización en reproducción animal, cuyo interés se vio plasmado por la amplia participación de titulados superiores procedentes de los países Iberoamericanos. Igualmente fue acogido con extraordinario interés el I Curso Internacional de Reproducción Animal viéndose totalmente desbordado el INIA ante la cantidad de peticiones.

Para mayor información pueden dirigirse a:
Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias
Departamento de Reproducción Animal
Avda. Puerta de Hierro, esquina con Dhesa de la Villa
Madrid-3

QUOJEM

París, del 26 al 29 de septiembre de 1982

Se va a celebrar en París, durante los días del 26 al 29 de septiembre de 1982, el "Salón Internacional de la Ferretería, Bricolaje, Jardinería, Menaje y Drogería. "QUOJEM'82".

SECTORES

El QUOJEM está dividido en nueve sectores:

- HERRAMIENTAS (máquinas-herramientas, de mano y para toda clase de materiales y oficios...)
- FERRETERIA (para la construcción o el hogar).
- MADERA Y CONSTRUCCION (paneles, molduras, puertas, aislamientos...).
- SANITARIOS (fontanería, grifería, accesorios y muebles...).
- ELECTRICIDAD (todo para la instalación, empalmes, alumbrado...).
- MANTENIMIENTO (pinturas, barnices, papeles pintados, revestimientos...).
- JARDINERIA (herramientas para horticultura, motocultivo, semillas, barba-coas, muebles de jardín...).
- ESTANTERIAS (de todas las clases y para todos los usos...).
- MENAJE (cuchillería, cacerolas, aparatos para el hogar, tablas de plancha...).

Para cualquier información pueden dirigirse a:
QUOJEM
42, rue du Louvre
75001, Paris.

MATIC (Industria y Comercio de la Carne)

París, del 15 al 22 de noviembre de 1982

Del 15 al 22 de noviembre de 1982 se celebrará, en el Parque de Exposiciones de la Porte de Versailles de París, MATIC - el IX Salón Internacional del Material y las Técnicas para la Industria y el Comercio de la Carne.

MATIC forma parte de INTERAL, la VII Bienal Internacional de la Alimentación y Técnicas, que en el mismo recinto y con un espacio cubierto de 230.000 m² reagrupa cuatro Salones Internacionales relacionados con las industrias alimentarias:

- G.I.A. (El Salón Internacional de la Ingeniería Alimentaria)
- S.I.A.L. (El Salón Internacional de la Alimentación)
- El Salón Internacional del EMBALAJE, Acondicionamiento y Presentación.

Los materiales expuestos se refieren a:

- Mataderos
- Industria
- Comercio
- Transporte
- Equipos generales

LEGISLACION

CAMPAÑA DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS 1982-83

REAL DECRETO 1228/1982, de 30 de abril, por el que se regula la producción y comercialización de huevos para la campaña 1982-83. (B.O.E. 17 de junio 1982).

El Consejo de Ministros, en su reunión del día diecisiete de marzo de mil novecientos ochenta y dos, adoptó el acuerdo de fijación de precios agrarios sometidos a regulación en la campaña mil novecientos ochenta y dos/mil novecientos ochenta y tres, así como las correspondientes medidas de apoyo al sector agrario.

El Real Decreto tres mil quinientos catorce/mil novecientos ochenta y uno, de veintinueve de diciembre, aprueba el Reglamento del Sector Huevos. No obstante su entrada en vigor, prevista en la disposición transitoria segunda, aún no ha tenido efecto, ya que todavía están en fase de estudio las disposiciones por las cuales se ha de desarrollar el Reglamento Sectorial.

Teniendo en cuenta la no contemplación de este sector en el cuadro de precios de regulación, y la incidencia que ha de tener sobre el mismo la elevación de los precios institucionales de algunos productos que constituyen materias primas para el mismo, se considera conveniente, no sólo proseguir por el momento con la regulación actualmente vigente, sino además modificar, para adaptarlos a las actuales circunstancias, los niveles de precios de la campaña todavía en vigor.

La producción y comercialización de huevos estará regulada por el Real Decreto mil novecientos sesenta y tres/mil novecientos setenta y nueve, a excepción del artículo catorce del mismo, hasta la entrada en vigor de lo dispuesto en el Reglamento del Sector Huevos, aprobado por el Real Decreto tres mil quinientos catorce/mil novecientos ochenta y uno, de veintinueve de diciembre.

El precio testigo quedará definido tal como se dispone en el artículo segundo del Real Decreto dos mil cuatrocientos treinta y dos/mil novecientos ochenta.

Los niveles de precios, de huevos para la presente campaña serán los siguientes:

- Precio de protección al consumo: Ciento una pesetas.
- Precio de orientación a la producción o indicativo: Ochenta y cinco pesetas.
- Precio de intervención: Setenta y tres pesetas.
- Precio base de intervención: Sesenta y seis pesetas.

CAMPAÑA ARROCERA 1982-83

REAL DECRETO 1243/1982, de 4 de junio, por el que se regula la campaña arrocera 1982-83. (B.O.E. 18 de junio 1982).

El Consejo de Ministros en su reunión del día diecisiete de marzo de mil novecientos ochenta y dos aprobó la fijación de precios y medidas complementarias para productos agrarios regulados durante la campaña mil novecientos ochenta y dos-mil novecientos ochenta y tres, culminando de esta manera las negociaciones que se vinieron manteniendo con las Organiza-

ciones de agricultores, comerciantes, industriales y consumidores.

Dentro del mercado del arroz, una vez aprobado el precio básico de garantía en la regulación de la campaña, procede desarrollar la normativa correspondiente, recogiendo también los acuerdos específicos que se adoptaron en la negociación citada respecto a este producto.

En tal sentido, el presente Real Decreto regula el mercado del arroz en la línea de campañas anteriores, pero suprimiendo el incremento de derivación para las distintas zonas y manteniendo, no obstante, las bandas de intervención superior en la misma proporción que en campañas anteriores mediante la corrección del coeficiente correspondiente.

TIPIFICACION

Los arroces se clasificarán en uno de los tipos siguientes:

Arroces largos. - Tipo I. Este tipo comprende los arroces denominados largos y se incluyen las variedades "Arborio", "Razza 77", "Rinaldo Barsani", "Blue Belle", "Italpatna", "Ritello", "Ribe" y otros, siempre que la longitud media de sus granos elaborados enteros sea igual o superior a seis milímetros.

Arroces redondos y semilargos. - Tipo II. En este tipo se incluyen los arroces de las variedades "Estirpe 136", "Bombón", "Sollana", "Nano x Sollana", "Bolilla x Sollana", "Girona", "Bahia", "Sequial", "Francés", "Júcar" y "Nova", así como las variedades de arroces largos que no cumplan las exigencias señaladas a estos otros, siempre que la longitud media de sus granos elaborados enteros esté comprendida entre 5,2 y seis milímetros.

Tipo III. En este tipo se incluyen los arroces de las variedades "Bombilla", "Liso", "Peladilla" y "Pegonil".

Tipo IV. En este tipo se incluyen los arroces de las variedades "Bailla", "Benloch", "Americano 1.600", "Colusa", "Matusaka" y similares.

Las variedades no incluidas en la tipificación anterior que se ofrezcan en venta al Servicio Nacional de Productos Agrarios serán objeto de clasificación por este Servicio, previo dictamen del Departamento del Arroz del INI.

ESPECIFICACIONES DEL ARROZ CASCARA

El arroz cáscara normal deberá cumplir las siguientes especificaciones:

	Contenido máximo admisible técnico para valoración de defectos	
	Contenido normal admisible	Porcentaje
Olor	Exento	Exento
Humedad máxima	14,00	15,00
Materias extrañas	0,30	3,00
Insectos vivos	Exento	Exento
Granos rojos	1,00	5,00
Granos verdes	3,00	15,00
Granos picados	0,20	2,00
Granos cobrizos (a)	≤ 0,05	≤ 0,50
Granos amarillos (a)	≤ 0,20	≤ 3,00
Granos manchados (m)	≤ 0,50	≤ 8,00

Mezcla de variedades. - Una partida de arroz se calificará como mezcla, sujeta a depreciación por este concepto, cuando contenga en peso más del 3,4 por 100 para los arroces largos y del 7 por 100 para los tipos II y III de los redondos o semilargos. Las partidas de arroz que sobrepasen los porcentajes indicados se clasificarán en el tipo inferior que admite dicho porcentaje.

Rendimiento. - Se considera arroz cáscara de rendimiento industrial normal el que produzca por cada 100 kilogramos, elaborado al tipo I, lonja de Valencia, los siguientes rendimientos:

Clase	Rendimientos de arroz cáscara		
	Tipos	Arroz	Milena
Largo	I	36	36
Redondos y semilargos	II, III, IV	33	33

ANEXO

Normas para la determinación de los precios testigos del arroz cáscara y del arroz "extra" ARROZ CASCARA

Se fijan como mercados más representativos los de las provincias siguientes: Sevilla, Valencia, Tarragona y Badajoz.

Los precios registrados en los mercados de cada una de las provincias se recogerán semanalmente por personal técnico de las correspondientes Direcciones Provinciales del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, que obtendrán el precio medio provincial.

El precio testigo se determinará como media ponderada de los precios medios provinciales utilizando las ponderaciones siguientes:

Sevilla	0,43
Valencia	0,24
Tarragona	0,26
Badajoz	0,07

ARROZ EXTRA

Precio testigo del arroz blanco clase "extra" es el que esta clase de arroz alcance en las zonas industriales más representativas del país en posición a granel sobre vehículo en industria elaboradora.

Se definen como zonas industriales más representativas del país para la obtención del precio testigo del arroz blanco, clase "extra", las siguientes provincias: Valencia, Sevilla y Tarragona.

Los precios registrados en las industrias elaboradoras que se tomarán como base serán recogidos semanalmente por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, y de ellos se obtendrá el precio medio provincial.

El precio testigo del arroz blanco clase "extra" a granel, sobre vehículo en industria elaboradora, se confeccionará como media ponderada de los precios medios provinciales, calculados según la base anterior, utilizando como ponderaciones las siguientes (en atención al número de industrias y su volumen de elaboración):

Valencia	0,55
Sevilla	0,35
Tarragona	0,10
Total	1,00

ANEXO IV

PRECIOS DE GARANTIA A LA PRODUCCION

Clase	Tipo	Precio en pta/Kg
Largo	I	30,25
Redondos y semi-largos	II, III, IV	28,00
Largo	II, III, IV	24,50
Largo	IV	24,10

INCREMENTOS MENSUALES

Por atmósfera y mes	Por financiación	Periodo
7	13	De noviembre a junio, ambos inclusive

TARIFAS Y CONDICIONES DE SUSCRIPCION

Tiempo minimo de suscripción: Un año.

Fecha de pago de toda suscripción: Dentro del mes siguiente a la recepción del primer número. Forma de hacer el pago: Por giro postal; transferencia a la cuenta corriente que en el Banco Español de Crédito o Hispano Americano (oficinas principales) tiene abierta, en Madrid, Editorial Agrícola Española, S. A., o domiciliando el pago en su Banco.

Prórroga tácita del contrato: Siempre que no se avise un mes antes de acabada la suscripción, entendiéndose que se prorroga en igualdad de condiciones.

Tarifa de suscripción para España	1.400 ptas./año
Portugal.....	2.000
Restantes países	2.500
Números sueltos: España	150

<p>DRENAJE AGRICOLA Y Recuperación DE SUELOS SALINOS Fdo. Pizarro 428 págs. 950 ptas.</p> 	<p>MANUAL DE ELAIO-TECNIA Autores varios (en colaboración con FAO) 166 págs. 450 ptas.</p> 	<p>LA REALIDAD INDUSTRIAL AGRARIA ESPANOLA Jaime Pulgar 184 págs. 400 ptas.</p> 
<p>ESPAÑA Y LA EUROPA VERDE 24 autores 676 págs. 1.450 pts.</p> 	<p>OLIVAR INTENSIVO Juan Antonio Martín Gallejo 66 págs. 350 ptas.</p> 	<p>COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS Pedro CALDENTEX 232 páginas 900 pts.</p> 
<p>ASOCIACIONES AGRARIAS DE COMERCIALIZACION Pedro Cruz 262 págs. 480 ptas.</p> 	<p>OLIVICULTURA MODERNA Autores varios (en colaboración con FAO) 374 págs. 850 ptas.</p> 	<p>RELATOS DE UN CAZADOR Francisco Rueda 180 págs. 350 ptas.</p> 

DESCUENTO A SUSCRIPTORES



TARJETA POSTAL BOLETIN DE PEDIDO DE LIBROS

Muy Sres. míos:

Les agradecería me remitieran, contra reembolso de su valor, las siguientes publicaciones de esa Editorial, cuyas características y precios se consignan al dorso de esta tarjeta.

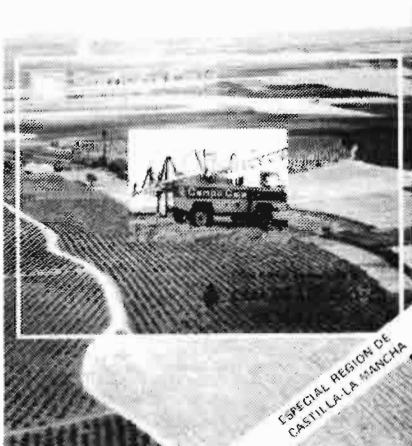
- Ejemplares de "Drenaje agrícola y recuperación de suelos salinos".
- Ejemplares de "Asociaciones agrarias de comercialización".
- Ejemplares de "Manual de eliotecnología".
- Ejemplares de "Olivar intensivo".
- Ejemplares de "Olivicultura Moderna".
- Ejemplares de "La realidad industrial agraria española".
- Ejemplares de "COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS".
- Ejemplares de "Relatos de un cazador".

El suscriptor de AGRICULTURA

D.

Dirección

Agricultura
revista agropecuaria



Editorial Agrícola Española, S. A.
Caballero de Gracia, 24
M A D R I D - 1 4



Agricultura
EDITORIAL AGRICOLA ESPAÑOLA, S. A.

Caballero de Gracia, 24, 3.º izqda.
Teléfono 221 16 33 - Madrid-14

D.
(Escribase con letra clara el nombre y apellidos)

Domiciliado en

Provincia de

Calle

De profesión

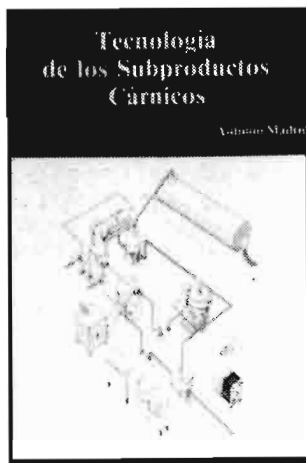
Núm.

Se suscribe a **AGRICULTURA**, revista agropecuaria, por un año.

..... de 19.....
(firma y rúbrica)

(Ver al dorso tarifas y condiciones)

LIBROS Y REVISTAS



TECNOLOGIA DE LOS SUBPRODUCTOS CARNICOS, de A. Madrid, Calle Almansa, 94. Madrid-20. Un volumen con 162 páginas, 140 ilustraciones en color y blanco y negro, dimensiones 23 x 16,5 cms. Técnica Offset. Cubierta plastificada en color. Papel couché mate.

Antonio Madrid es un especialista en temas técnicos cárnicos por todos conocido, que ahora nos presenta su nueva obra **Tecnología de los**

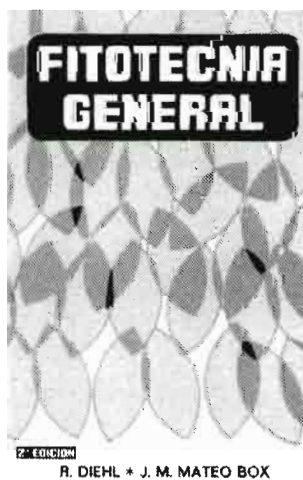
Subproductos Carnícos como continuación de su anterior libro sobre este mismo tema, abordando las últimas técnicas surgidas en la transformación de subproductos cárnicos para su utilización no sólo como piensos sino también para alimentación humana en la preparación de diversos productos (gelatinas, embutidos, conservas cárnicas).

En esta obra se nos presentan modernos sistemas y equipos para el manejo higiénico de los subproductos, de forma que las proteínas, grasas, hidratos de carbono, etc. que éstos contienen pueden ser utilizados para enriquecer alimentos destinados al consumo humano.

Se describe un sistema totalmente revolucionario para la transformación de subproductos cárnicos con dos ventajas clave:

- Alta calidad de los productos finales obtenidos (proteínas, grasas, gelatinas).
- Muy bajo consumo energético (50 por ciento inferior respecto de los sistemas tradicionales).

La obra, muy rica en ilustraciones (fundamentales para la comprensión de las explicaciones teóricas), nos presenta también una serie de máquinas y equipos, de utilización corriente en mataderos, salas de despiece y fábrica de embutidos.



FITOTECNIA GENERAL, de R. Diehl, J.M. Mateo Box. (24,5 x 16,5 cm), 814 págs. 2ª edición. Mundi-Prensa. Madrid, 1982.

Un libro importante que viene a rellenar un hueco en la cada vez más amplia y cualificada bibliografía agrícola en lengua castellana, que sin embargo, tiene escasez de tratados sobre temas agrícolas de carácter general, siendo importante la demanda de los mismos por parte de agricul-

tores, estudiantes e incluso técnicos y profesionales de la agronomía.

Esta segunda edición ha sido cuidadosamente revisada y puesta al día y deseamos obtenga el mismo éxito que la primera.



UNA COMARCA CON SED (II), de Francisco Montoro Ruiz (21 x 15 cm), 75 págs. Editorial Agrícola Española, S.A.

En 1979 esta Editorial recopiló doce artículos de Francisco Montoro en una sencilla publicación "una comarca con sed". Ahora aparecen en esta segunda publicación trece nuevos artículos del autor, editados recientemente en distintos medios, y dos escritos de solicitud a los poderes

públicos.

Pero el denominador común de toda esta labor articulista sigue siendo la sed de un pueblo que se extingue y las razones de la reivindicación que proclama.

Desde hace siglos se han gastado, por lo visto, energías dialécticas y negociadoras más que suficientes como para que la comarca almeriense del Bajo Almanzora tuviera resuelto ya el problema de sus aguas.

Sin embargo queremos dejar constancia de nuestra admiración a la perseverancia del autor que no decae ante pruebas de abstencionismo y de egoísmos vecinales.

Si algún lector desea un ejemplar de esta publicación puede solicitarlo a esta Editorial que lo remitirá con mucho gusto.

ECOSISTEMA DEL SUBDESIERTO DE TABERNAS



ECOSISTEMA DEL SUBDESIERTO DE TABERNAS, de Francisco Rueda Cassinello (15,5 x 22 cm), 88 páginas. Fotos color. Junta de Andalucía (Consejería de Agricultura y Pesca), Sevilla, 1982.

Recoge la publicación, datos e información directas del autor sobre el ecosistema del Campo de Tabernas, en Almería.

Supone una contribución al conocimiento de la flora y fauna de la comarca y sus posibilidades de conservación, ante una situación actual de degrada-

dación.

Se anuncia el trabajo, y posterior publicación, de otros tres ecosistemas almerienses.

Un trabajo inicial sobre esta comarca de Tabernas, del mismo autor, fue publicado en AGRICULTURA en diciembre de 1980.

ANUNCIOS BREVES

EQUIPOS AGRICOLAS

"JESMOCA", CABINAS METÁLICAS PARA TRACTORES. Apartado 26. Teléfono 200. BINEFAR (Huesca).

CABINAS METÁLICAS PARA TRACTORES "JOMOCA". Lérida, 61. BINEFAR (Huesca).

VARIOS

LIBRERÍA AGRICOLA. Fundada en 1918; el más completo surtido de libros nacionales y extranjeros. Fernando VI, 2. Teléfs: 419.09.40 y 419.13.79. Madrid-4.

CERCADOS REQUIS. Cercados de fincas. Todo tipo de alambradas. Instalaciones garantizadas. Montajes en todo el país. Teléfono: 136. FUENTEMILANOS (Segovia).

EL TIRO DE PICHON. Autor: Guzmán Zamorano. Libro distribuido por IBERTIRO, S.A. c/ Lagasca, 55. Madrid-1. Tels: 431.47.82 - 431.42.55.

MAQUINARIA AGRICOLA

Cosechadoras de algodón BEN PEARSON. Diversos modelos para riego y secano. Servicio de piezas de recambio y mantenimiento. BEN PEARSON IBERICA, S.A. General Gallegos, 1. MADRID-16 y Pérez de Castro, 14. CORDOBA.

SEMILLAS

Forrajeras y pratenses, especialidad en alfalfa variedad Aragón y San Isidro. Pida información de pratenses subvencionadas por Jefaturas Agronómicas. 690 hectáreas cultivos propios ZULUITA. Teléfono 82.00.24. Apartado 22. TUDELA (Navarra).

RAMIRO ARNEJO. Productor de semillas número 23. Especialidad semillas hortícolas. En vanguardia en el empleo de híbridos. Apartado 21. Teléfonos: 13.23.46 y 13.12.50. Telegramas "Semillas", CALAHORRA (Logroño).

PRODUCTORES DE SEMILLA, S.A. PRODES. Maíces y Sorgos Híbridos - TRUDAN - Cebadas, Avenas, Remolacha, Azucarera y Forrajera, Hortícolas y Pratenses. Camino Viejo de Simancas, s/n. Teléfono: 23.48.00. VALLADOLID.

URIBER, S.A. PRODUCTORA DE SEMILLAS número 10. Hortícolas, leguminosas, forrajeras y pratenses. Predicadores, 10. Tel: 22.20.97. ZARAGOZA.

SERVICIO AGRICOLA COMERCIAL PICO. Productores de semillas de cereales, especialmente cebada de variedades de dos carreras, aptas para malterías. Comercialización de semillas nacionales y de importación de trigos, maíces, sorgos, hortícolas, forrajeras, pratenses, semillas de flores, bulbos de flores, patatas de siembra. Domicilio: Avda. Cataluña, 42. Teléfono: 29.25.01. ZARAGOZA.

VIVERISTAS

VIVEROS VAL. Frutales, variedades de gran producción, ornamentales y jardinería. Teléfono 23. SABIÑAN (Zaragoza).

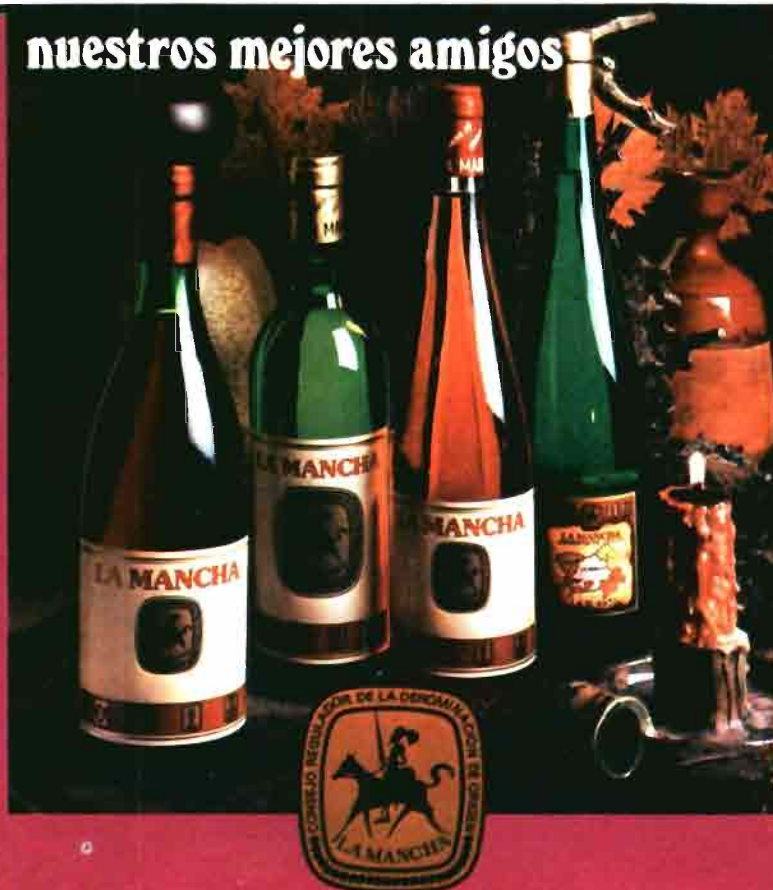
VIVEROS SINFOROSO ACFRFFE JOVEN. Especialidad en árboles frutales de variedades selectas. SABIÑAN (Zaragoza). Teléfs. 49 y 51.

VIVEROS CATALUÑA. Árboles frutales, nuevas variedades en melocotoneros, nectarinas, almendros floración tardía y fresas. LERIDA y BALAGUER. Soliciten catálogos gratis.

VIVEROS JUAN SISO CALS de árboles frutales y almendros de toda clase. San Jaime, 4. LA BORDETA (Lérida). Teléfono: 20.19.98.

VIVEROS ARAGON. Nombre registrado. Frutales. Ornamentales. Semillas. Fitosanitarios BAYER. Tel. 10. BINEFAR (Huesca).

nuestros mejores amigos



“Todos los esfuerzos tienen su compensación: LA MANCHA embotelladora en origen”

RELACION DE EMBOTELLADORES ACOGIDOS A LA DENOMINACION DE ORIGEN “LA MANCHA”

Provincia de ALBACETE

HERMANOS MORENO MORCILLO EL BONILLO
 COOPERATIVA AGRICOLA
 LA REMEDIADORA LA RODA
 AYUSO N.C.R. VILLARROBLEDO
 TORRES FILOSO VILLARROBLEDO
 MIGUEL LOZANO ALCANIZ VILLARROBLEDO

Provincia de CIUDAD REAL

COOPERATIVA AGRICOLA
 LA UNION ALCAZAR DE SAN JUAN
 JUAN ANTONIO GUILLERMO ALCAZAR DE SAN JUAN
 MENDIETA ALCAZAR DE SAN JUAN
 COOPERATIVA NUESTRA SEÑORA DE LAS NIEVES ALMAGRO
 BODEGAS SANTIAGO ALMAGRO
 HOLSAVI DE INVERSIONES, S.A. ALMEDINA
 COOPERATIVA NUESTRA SEÑORA DEL SOCORRO ARGAMASILLA DE CALATRAVA
 AMANCIO MENCHERO
 AGUILAR BOLAÑOS DE CALATRAVA
 BODEGAS LA CALLE CALZADA DE CALATRAVA
 COOP. VINICOLA DEL CARMEN CAMPO DE CRIPTANA
 EUSEBIO AMORES OLMEDO CAMPO DE CRIPTANA
 TRINIDAD FUENTES GARCIA CASTELLAR DE SANTIAGO
 RODRIGUEZ & BERGER, S.A. CINCO CASAS
 E. VIGOR, S.A. CIUDAD REAL
 COOP. DEL CAMPO COZAR DE LA SIERRA COZAR
 JOAQUIN GALLEGO DE NOVA COZAR
 ANGEL PATON CORONADO COZAR
 COOP. DEL CAMPO LA DAIMIELLEÑA DAIMIEL
 JUAN DE DIOS LOPEZ SERRANO
 MORENO-MANZANARO HERENCIA
 JOSE MARIA ESPINAR RODRIGUEZ MANZANARES
 VINICOLA DE CASTILLA, S.A. MANZANARES
 T.A.T.E.S.A. (Finca Rodero) MANZANARES
 MANUEL ALTOZANO ORTIZ MANZANARES
 JOSE CAVA MERCHAN MANZANARES
 COOPERATIVA NUESTRO PADRE
 JESUS DEL PERDON MANZANARES
 MANUEL SALCEDO BALMASEDA MALAGON
 JOAQUIN FERNANDEZ FERNANDEZ MIGUELTURRA
 EUSEBIO VICENTE RAMIREZ CANO MIGUELTURRA
 SOCIEDAD, AGRARIA DE TRANSFORMACION 6.215 PEDRO MUÑOZ
 FELIZ VINUESA JAREÑO POZUELO DE CALATRAVA
 SDAD. COOP. CRISTO DE LA VEGA SOCUELLAMOS
 EDUARDO IZQUIERDO TORRES SOCUELLAMOS
 HNOS. ALHAMBRA MAROTO LA SOLANA
 HNOS. ALHAMBRA SANTOS LA SOLANA
 ANGEL PEREZ MORALES LA SOLANA
 JUAN P. ALHAMBRA GARCIA DE TOMAS LA SOLANA

ALFONSO GONZALEZ MANZANO LA SOLANA
 ANTONIO PEREZ DEL BARCO LA SOLANA
 COOP. VIRGEN DE LAS VIÑAS TOMELLOSO
 CLEMENTE CUESTA MARTINEZ TOMELLOSO
 CENTRO DE CAPACITACION Y EXPERIENCIAS AGRARIAS TOMELLOSO
 RUFO MANZANO
 LOPEZ-PASTOR TORRALBA DE CALATRAVA
 BODEGAS PINILLA PECO TORRALBA DE CALATRAVA
 BODEGAS DUQUE DE SAN FERNANDO, S.A. VILLANUEVA DE LOS INFANTES
 UNION VINICOLA DE INFANTES, S.A. VILLANUEVA DE LOS INFANTES

Provincia de CUENCA

VINOS MORALES YUNTA FUENTE DE PEDRO NAHARRO
 EXPLOTACIONES AGROINDUSTRIALES CUARTERO, S.A. LAS MESAS
 C.I.V.I.N.A.S.A. TARANCON

Provincia de TOLEDO

LUIS GARCIA BURGOS H. DE VALDECARABANOS
 JOSE LORENZO MOYA PLATERO DOSBARRIOS
 ISDORO SANCHEZ PACHECO
 GARCIA-SERRANO DOSBARRIOS
 MANUEL GALAN LARGO MADRIDEJOS
 BIENVENIDO CAMUÑAS LOPEZ MADRIDEJOS
 VINOS REGIONALES, S.A. NOBLEJAS
 ADELAIDO RODRIGUEZ ESCOBAR NOBLEJAS
 FELIX CANADAS HUERTAS NOBLEJAS
 ANTONIO SANCHEZ SANCHEZ-RODA NOBLEJAS
 VINOS OCAÑA, S.A. OCAÑA
 C.O.V.I.M.A., S.A. PUEBLA DE ALMORADIEL
 PABLO VELA APARICIO QUINTANAR DE LA ORDEN
 COOPERATIVA NUESTRA SEÑORA DE LOS REMEDIOS
 BODEGAS MOSQUERA SONSECA
 VDA. e HIJOS DE V. GALLEGO VILLANUEVA DE ALCARDETE
 DE LA TORRE VILLANUEVA DE ALCARDETE
 ANICETO GARCIA
 COBACHO VILLARRUBIA DE SANTIAGO
 FERNANDO SANCHEZ-ESCRIBANO RICO VILLARRUBIA DE SANTIAGO
 JUAN ESCOBAR
 SANCHEZ-ESCRIBANO VILLARRUBIA DE SANTIAGO
 DIONISIO GARCIA-MARCOS
 LOPEZ-DUEÑAS LOS YEBENES
 FELIPE ROJO LOPEZ-REY LOS YEBENES
 MANUEL SERRANO AZCONA YEPES
 BIBIANO MARTINEZ CARRASCO EL PROVENCIO
 MANUEL SORIA VILLEGAS VILLARRUBIA DE LOS OJOS



Repuestos Originales hechos por quien ha hecho su tractor.

Los Repuestos Originales SAME nacen en la misma fábrica donde ha sido estudiado y construido su tractor.

Los mismos controles rigurosos, la misma calidad, la experiencia de los 50 años SAME en cada Repuesto Original. Para mantener siempre sano y nuevo su tractor.



**Adelántese
con SAME.**

Con su tractor SAME está siempre más adelante: no dé pasos atrás, poniendo en peligro su inversión con repuestos que no conoce.

Cada pieza de repuesto tiene la marca SAME y sobre cada confección está siempre escrito: Repuestos Originales SAME. De quien ha hecho su tractor.



La calidad del Repuesto Original SAME está garantizada por este emblema

No dé pasos atrás!