



Propuestas ante la grave crisis de la fruta de hueso

**Nueva normativa para las próximas autorizaciones
de plantación de viñedo**

Fábulas a pie de tierra

Una vez cargada la prensita, Eladio, su hija y la Chica I estaban almorzando antes de empezar a darle al manubrio: Esa mañana tocaba extraer el vino que quedaba entre los orujos después de la fermentación.

- *Cómo cambian los tiempos, chiguitas, antes, según llegábamos con la carga al trujal, echábamos unas patatas a la lumbre, y de cuándo en cuándo, buen trago de la bota. Pues ahora me traís un guan-güis de jamón y queso, una manzana, y cocacolacero... ¡Buena fuerza vamos a tener para mover la palanca de la prensa! Nosá jodío mayo con las flores...*

- *Ya sé que prefieres chorizo y careta, papa, pero ya sabes que no te conviene... Pero, ¿qué dices del trujal? ¿Eso no es para el aceite?*

- *¡Qué chorra pal aceite! Aquí el trujal siempre ha sido para la uva, que olivos por esta zona había cuatro. No, maja, antes no se prensaba, se trujalaba... Cuatro o cinco trujales había en el pueblo...*



- *Pues nada, Eladio -intervino la Chica I-, que muy bonito lo del trujal, pero que las cosas van cambiando con los tiempos, y habrá que adaptarse, ¿no?*

- *Pues qué hacer, a la fuerza ahorcan...*

- *Mira esto papa, otro buen cambio -terció la joven vicultora, enseñándole La Rioja y leyendo en voz alta-: "El instituto Sagasta sustituye la máquina de bollería por fruta".*

- *¿A ver? ¡Trae pacá! Pues mira, esto no me paice mal, que como no acostumbremos a los mocetes, ni un árbol va a quedar en el campo. Me dijo el otro día uno que no es que no pagaran los melocotones, es que ni los querían... ¡Vaya panorama!*

El veterano agricultor se sirvió un generoso vaso de tintorro del año anterior, se bebió medio de un trago, y exclamó:

- *Lo que no cambia es lo rebueno que está el morapio, este no me lo quitas, moceta. ¡Qué sería de mí sin el cubeto!*

Nuevas formas de comunicarnos con la afiliación

En la UAGR nos comunicaremos con vosotros-as cada vez más de manera telemática



uagr@uagr.org

661 664 649

(Ojo que en la anterior revista el número estaba mal)



- Necesitamos tus **datos actualizados de correo electrónico y de número de móvil**. Así podremos enviarte información.
 - Puedes escribirnos un correo a uagr@uagr.org o enviarnos los datos mediante WhatsApp.
- Próximamente te informaremos de las **listas de difusión sectoriales** a las que mandaremos información por correo electrónico o por WhatsApp.
 - De momento nuestras listas son: **Aceite, Agricultura Ecológica, Agua, Apicultura, Cereales, Frutos Secos, Frutas y Hortalizas, Ganadería, Vino, Leche, Patata, Política Agraria, Remolacha y Temporeros**. Si quieres que te incluyamos en alguna de ellas **comunícánoslo por correo electrónico a jairo@uagr.org**.

PS: Para ciertos temas como reuniones, asambleas, concentraciones..., seguiremos enviando cartas como siempre.

SUMARIO



Fábula // 2

Editorial // 3

A fondo

Alubia y guisante verdes // 4-5

Entrevista

Adrián Narro Moreno Llorente // 6-7

Sindical

Crisis de la fruta de hueso y propuestas // 8-9

Servicios

Descuentos en Hoteles Meliá // 10

Sindical

Perjudiciales acuerdos internacionales //11

Uva y vino de Rioja

Nueva normativa para autorizaciones // 12-13

Sindical

Reunión con el nuevo Gobierno // 14

Mujer

Encuentro estatal de CERES en La Rioja // 15

Investigación

Deshojado de viña con ovejas y lucha contra la *varroa* en las colmenas // 16-17

Formación

Cursos y jornadas 2019-2020 // 18

Seguros // 19

Jóvenes

#SomosNuestraTierra: Recursos // 20

Internacional

Día por la Soberanía Alimentaria // 22

Precios y anuncios // 23

Comercio injusto

Es indignante que, tanto cuando hay acuerdos como cuando hay desacuerdos en las políticas comerciales, tengamos que pagar el pato los agricultores y ganaderos. Uno de los países que dice defender el librecambio de bienes y servicios, como es Estados Unidos, ha decidido imponer aranceles de forma arbitraria a los productos agrarios de algunos países europeos, entre ellos España. Mientras que por un lado presionan para que Europa abra sus mercados a países terceros donde los costes son inferiores y los requisitos de producción mucho menos exigentes, gravan con aranceles nuestros productos agrarios alegando prácticas desleales en el sector de la aviación comercial.

A esto se suma el vértigo que está produciendo en muchos operadores la posibilidad de que un mercado como el de Reino Unido se blinde ante nuestros productos con restricciones y nuevos aranceles, una vez que se consume su salida de la Unión Europea. Hay varias producciones, como pueden ser la del vino de Rioja, que podrían tener problemas de comercialización en un país muy importante por el volumen de lo que allí vendemos.

Todas estas guerras comerciales que se están intensificando no están teniendo en cuenta los intereses de los consumidores ni los de los ciudadanos en ninguna parte del mundo. Esta visión de corto plazo lo único que busca es el beneficio de algunos operadores, perjudicando el comercio mundial. Unas relaciones comerciales internacionales que deberían basarse en la corresponsabilidad de todos los países para establecer reglas justas y requisitos de producción igualitarios, salvaguardando la seguridad y la Soberanía Alimentaria para todos los habitantes del mundo. No es con guerras comerciales como podremos vivir alimentándonos mejor, sino con una defensa de la actividad agraria que produzca alimentos de calidad para una población cada vez más exigente y concienciada.

LA UNIÓN



Edita

· Unión de Agricultores y Ganaderos de La Rioja (UAGR-COAG)
c/Portales 24, 1º Izq. Tel: 941 22 71 62. Logroño (La Rioja)

Vocales de la Comisión Permanente

· Darío Marín López
· Pedro Martínez Escalona
· Eduardo Melón González
· José Luis Pisón Martínez
· Roberto Salinas Bezares
· Luis Torres Iturza

Presidente de la Comisión Permanente

· Óscar Salazar Martínez

Redacción, fotos y maquetación

· Jairo Morga Manzanares

Impresión

· Gráficas Logoprint, S.A.

N.º Depósito Legal

· L0-74-1989



A fondo

La alubia y guisante verdes sobreviven en los regadíos de Rioja Alta

De los cuatro cultivos de regadío típicos de Rioja Alta que aún sobrepasan las 1.000 hectáreas (patata, remolacha, alubia verde y guisante verde), los dos últimos son los que mejores perspectivas ofrecen, gracias a la presencia en Santo Domingo de la fábrica de congelados. Estuvimos en un día de cosecha de alubia verde con el agricultor de Villarta-Quintana **Rafael Villar Pérez**, acompañados por Nico y Óscar, técnicos de la cooperativa GARU.

Los regadíos que rodean Santo Domingo surten a Ultracongelados del Oja en los meses estivales de alubia y guisante verdes. Allí se siembran más del 94% de las judías verdes riojanas (1.389 hectáreas en 2018) y más del 98% de los guisantes verdes (1.612). En esta zona la cooperativa GARU gestiona 300 parcelas, con una media de 3 a 4 hectáreas, según el año.

Bien cerquita de Quintana se encuentran las llanas y espaciosas fincas que cultiva Rafael, que ese primero de octubre había retirado los tubos de riego para que pudieran entrar a cosechar tres de las máquinas de la cooperativa GARU: "Compaginaba la agricultura, con mi padre y mi tío, con un camión de una empresa de hormigones. Con la crisis bajaron los sueldos y las condiciones, así que busqué más salida en la agricultura. Cuando ya no pude compaginar la tierra con el camión, elegí lo que más me gustaba, no lo que más dinero me daba".

Antes se dedicaba únicamente al cereal, pero al dar el paso decidió aprovechar las fincas de regadío de la familia para poner hortaliza: "El cereal solo, tal como están las cosas... Los insumos subiendo y el cereal nos lo pagan a como estaba hace 40 años. Así que me decidí por el guisante y la alubia, que para uno solo son más cómodos que la patata, por ejemplo. Y cuento con el asesoramiento de los técnicos de la GARU. Yo nunca había sembrado esto, pero ellos te dicen, nada más sembrar, qué producto tienes que echar, el que tienes que echar a los X días... Ya llevan un estudio de años y años, saben el comportamiento del guisante y la alubia al dedillo. Y si estás por libre, te pasas todo el día dudando". Uno de ellos, **Nicolás Riaño**, explica que estos dos cultivos no tienen demasiada complicación: "En los cultivos de regadío al final el manejo del agua es lo que más influye. Y para los agricultores es un cultivo cómodo, porque les decimos la fecha de siembra, la variedad, cuándo tienen que tratar y qué tienen que echar, y les decimos el día que iremos a cosechar. Así

nosotros tenemos en cuenta los plazos de seguridad, los productos que aunque se puedan aplicar la congeladora no los quiere... El abonado igual, porque hay fincas en zonas vulnerables por contaminación de nitratos. En el territorio que abarcamos se comienza a sembrar guisante a finales de febrero en la zona de Haro, y terminamos en Belorado por abril".

Interviene **Óscar Zuazo**, también técnico de GARU (anteriormente trabajador de la congeladora): "A diferencia de otros, este cultivo va para procesamiento industrial, así que hay que cosecharlo y congelarlo inmediatamente, tiene que ir todo al servicio de la cosecha, hay que organizarla muy bien para que venga cuando tiene que venir". Por tanto, para que todo marche correctamente, es fundamental la coordinación entre la fábrica y el campo.

Las cosechadoras, que son propias de la cooperativa, trabajan las 24 horas durante la temporada de recogida de la hortaliza: "Estamos sobredimensionados -reconoce Nico-, porque en realidad hay más máquinas que las que harían falta. Pero si una se rompe, no llegas, y lo que interesa es que la fábrica no pare, porque si para, los demás escalones también tienen que parar".

Volvemos otra vez la vista al cultivo, y Rafa abunda en la idea de que las hortalizas vienen estupendamente para la rotación con los cereales: "Cada cuatro o cinco años es ideal sembrar una oleaginosa o una legumbre en las fincas de cereal. Las fincas en las que sembramos la hortaliza suelen ser llanas y fértiles. En otra zona del pueblo, al lado del monte, intercalamos el trigo y la cebada con triticale, colza, girasol... Cuanto más largo sea el ciclo, mejor para las tierras, ya que quedan más descansadas y más desparasitadas. Las legumbres, además, son cultivos fijadores de nitrógeno, de manera que el cereal de la siguiente campaña crece más fuerte, gas-



De izquierda a derecha, **Óscar Zuazo, Rafa Villar, Nico Riaño y Roberto Valencia** (de prácticas en la GARU)

tando menos abono. Y las rotaciones son muy importantes también para la limpieza del vallico, con el que tenemos un problema muy serio desde que por Decreto Ley se terminó con la quema de rastrojos, que era una manera ecológica de no llenar con productos fitosanitarios el cereal”.

Encendido, aprovecha el agricultor para lanzar otra queja: *“Empecé a sembrar guisante seco para cumplir la SIE (Superficie de Interés Ecológico). Cogías la cosecha, fijabas nitrógeno y arreglabas la finca bastante bien, era un aliciente. Pues se han prohibido los tratamientos en las SIE, así que nadie siembra ya nada, porque no te merece la pena, se llena todo de hierba y al año siguiente no coges nada. Aquí, en mayo del año pasado se segaron trigos en verde para evitar la infestación de vallico, porque si no, tienes vallico para 5 años. Por otro lado, el barbecho es lo más caro que hay, ya que no puedes tratar las fincas a tiempo para controlar el vallico, así que le das 4 o 5 manos de chísol, para al final no coger nada. Por eso dejo solo lo obligatorio”.*

Ya tranquilo, Rafael nos explica las labores de este cultivo: *“El guisante lo siembro yo con la misma sembradora del cereal, teniendo mucho cuidado con la profundidad a la que queda la semilla. Nada más sembrar, hay que dar un tratamiento herbicida de preemergencia. Generalmente no hay que regar tras la siembra y el primer tratamiento, pero este año estaba terminando de sembrar, aparecieron estos dos -por los técnicos- y me dijeron que a regar cuanto antes”.*

En junio-julio se recoge el guisante, con producciones medias de 7.500-8.000 kilos por hectárea, que se pagan más o menos en función de la calidad. Nico: *“La calidad es la dureza del guisante, la tenderometría. Es cierto que si es más tierno hay menos kilos, y si es más duro hay más kilos, pero conviene tirar más al tierno que al duro. Al final hay una escala de precios establecida para igualar a todos los agricultores, de manera que si llegamos tarde a cosechar, y está el guisante más duro, no les influya en el dinero que cobran por hectárea. La escala está muy bien hecha, porque la hacemos en base a las producciones de más de 20 años”.* Interviene Óscar para añadir lo siguiente: *“Esta zona es de calidad, es donde sale el guisante más dulce, con más sabor”.*

Si hay disponibilidad de agua en el verano, lo usual es que la misma finca se siembre de guisante verde al final del invierno, se coseche a principio de verano, para a continuación sembrar la alubia verde, que se recogerá a final de verano-otoño.

Rafa nos cuenta cómo siguen las labores tras la cosecha del guisante: *“Se recoge la tubería, se labra la finca, yo a vertedera, y luego se prepara la cama de siembra (este año pasé la rastra con un rodillo detrás, porque había buena labor). Cuando me dan la semilla, me lo siembra otro agricultor con la sembradora apropiada. Se aplica herbicida de preemergencia, y desde el minuto uno la alubia ya hay que regarla, para hacerla nacer. Mientras yo voy poniendo los tubos, los dos primeros tratamientos me los hace GARU con su carro de 5.000 litros. La alubia lleva como mínimo 4 tratamientos, entre herbicida, fungicida e insecticida. Y ya, cuando te avisan de que van a cosechar, a quitar los tubos”.*

Al igual que con el guisante, la fecha de cosecha de las alubias de cada parcela se planifica para que la fábrica no pare, como indica Óscar: *“Este año hemos calculado recoger unas 25 hectáreas diarias, ya que hay que llevar unas 400 toneladas”.* A lo que Nico añade: *“En guisante las hectáreas que cosechamos al día son el doble, porque la producción por hectárea es menor que la de la alubia, de 8.000 a 10.000 kilos de guisantes, frente a de 15 a 20 toneladas de alubia por hectárea”.*

El agricultor ve así la rentabilidad de estos cultivos: *“El precio está fijado, prácticamente no ha variado en los últimos años, solo depende de que produzcas más o menos kilos, y de que la calidad sea más o menos buena. Para ello tiene que acompañar mucho el tiempo, y, sobre todo, disponiendo de agua. Si el invierno es malo, no se llenan las balsas, y no hay agua. El guisante igual te puede venir si llueve en marzo, pero la alubia si no hay agua, olvídate. Date cuenta de que la sembramos a mediados de julio... Aquí el sistema de riego tiene 30 años, era un regadío muy bueno, pero ahora tiene muchas fugas. Se pagó la obra, pero la cuota no se ha podido bajar porque ahora tenemos que pagar las averías”.* Rafa termina con otra puyita: *“Dan dinero para cosas que no valen para nada, cuando lo que tenían que hacer es dárselo a los ayuntamientos para que lo distribuyan mejor, y que sirva para fijar gente en el pueblo”.*

Entrevista

Adrián Narro Moreno Llorente, viticultor y elaborador

“La unión entre agricultores y diversificar son buenas medidas para sostener el sector”

Badarán es uno de los municipios donde más viñas viejas quedan, por lo que no extraña que 3 viñas allí plantadas hayan sido reconocidas como Viñedos Singulares. De ellas, La Viña el Moral pertenece a Adrián, joven viticultor que apuesta por diversificar elaborando parte de sus uvas en la reformada bodega familiar.

¿Cuáles son tus orígenes?

Mi padre es de Badarán y mi madre de Castañares. Mi abuelo era de San Torcuato, se casó con mi abuela, que era de Castañares, y se quedó allí. Yo me he criado entre Haro y Logroño, donde trabajaron mis padres. Luego estudié arquitectura en Pamplona.

¿Tu vinculación con la viña?

En Badarán, mi abuelo paterno era fabricante de embutidos y la familia de mi abuela paterna tenía viñas y bodega. Por el otro lado, mi abuelo materno era agricultor de cereal y cultivos de regadío en Castañares, pero en 1984, cuando mis padres se casaron, plantaron una viña en una parcela que era de suelo muy pobre. Mi abuelo falleció poco después, y mi madre se tuvo que hacer cargo. Pero cuando quiso darse de alta como agricultora tuvo muchísimos problemas, no le dejaban, aunque al final lo consiguió. Luego en 1998 mis padres plantaron otra viña, y en 2009, cuando yo me metí agricultor, plantamos la más joven. Y además mantuvimos una viña de garnacha vieja en Badarán.

¿Y cómo fue para hacerte tú agricultor?

No tengo hermanos y mis padres ya se iban a jubilar, así que alguien tenía que cultivar las viñas. Entonces yo estaba terminando arquitectura. Hice la Primera Instalación, me di de alta en Autónomos, mi madre se dio de baja, y yo asumí la explotación. Se suponía que no había problemas por estar estudiando a la vez, me dieron también un Plan de Mejora con el que compré la finca en la que plantamos después... Pero en 2013 revisaron las subvenciones y nos las quitaron a los que habíamos hecho la Primera Instalación mientras estudiábamos. ¿Y los 60.000 kilos de uva que yo entregaba cada año se cogían por ciencia infusa? ¡Claro que era agricultor, y lo soy! Se peleó durante varios años, se llegó hasta el Supremo, pero al final tuve que devolver todas las ayudas, las costas de los juicios, intereses, abogados..., lo que me supuso casi arruinarme. Pero gracias a las ayudas de mis pa-



dres conseguí salir adelante.

Y con ilusión...

Sí, sí. Sigo como agricultor, lo combino un poco con la arquitectura, pero poca cosa. He hecho algunos proyectos, junto a un compañero de la carrera, y ahora estamos montando una inmobiliaria *online* que ofrece servicios arquitectónicos. Combino ese mundo con las viñas y la bodega, y unos 200 nogales que tenemos en Castañares.

¿Cuál es la historia de la bodega?

En Badarán, la casa es de finales del XIX y ahí construyó mi bisabuelo la bodega alrededor de 1920, cuando después de la filoxera plantaron las viñas y comenzaron a elaborar, hasta que se pasó a vender la uva en los 70. En los 80 se recuperó durante unos años, pero volvió a abandonarse. Cuando me di de alta como agricultor eran justo los años de la crisis, vendiendo las uvas por debajo de costes. El año anterior habíamos vendido la uva a 45 céntimos... Trabajas, y encima pierdes dinero... En 2010 volvimos a entregar la uva a un precio irrisorio, y entonces es cuando pensamos en arreglar la bodega, que estaba hecha un desastre, el suelo era de tierra... Así que nos pusimos poco a poco a reformarla, con la idea de hacer vino ya en 2011. Y fíjate si hicimos vino, que encubamos toda la viña vieja de Castañares, más la garnacha centenaria de Badarán, 12.000 litros hicimos. Pero es que el precio de la uva estaba a 50 céntimos... Vendimos el resto de la uva, pero porque no nos cabía más en la bodega... La idea era defender el precio de la uva vendiendo el vino a granel.

¿Y volvisteis a hacerlo en 2012?

No, en 2012 hicimos blanco, porque en 1984 plantaron variedades experimentales tintas y blancas, así que hicimos vino con la blanca que no era viura. No lo podemos poner en la etiqueta, pero como se cumplió todo lo exigido, las podemos mantener y vinificar (3 fanegas de tinta y una fanega

Entrevista

de blanca). Así que tenemos un blanco único en España. Fueron mis inicios como bodeguero, no me imaginaba eso cuando me fui a estudiar arquitectura. Y ahora casi me gusta más el vino que la arquitectura. Desde luego, en cuanto a horas, meto muchas más en el campo que en el estudio.

¿Qué hicisteis después?

Pues el vino gustó mucho y nos animaron a criarlo. Compramos 4 barricas francesas, bien caras, y empezamos a criarlo, y al año siguiente compramos otras 7. Y en 2015 ya comenzamos a venderlo. Aunque es de 2011 es un vino que aguanta mucho, tiene mucha longevidad. Y el blanco de 2012 ahora empieza también a ser reconocido: Peñín nos ha dado 90 puntos, siendo una bodega desconocida, que no invierte en publicidad... Así que blanco, que no habíamos elaborado desde 2012, el año pasado ya volvimos a hacer, este año también, y ya vamos a hacer todos los años.

¿Y la garnacha vieja de Badarán?

En el 2011 la mezclamos con el tempranillo y la variedad experimental de Castañares, pero desde 2014 la elaboramos sola, y en 2018 incluimos la viña como Viñedo Singular.

¿Así que apuestas por el Viñedo Singular?

A mí me parece una buena idea. A bodegas pequeñas, como la mía, puede ayudarnos. Esperemos que no se pervierta, que no se convierta en otro mecanismo más controlado por las grandes bodegas. Y si vemos que el prestigio funciona, que va bien, meteremos también la viña de Castañares, porque ya puede cumplir los requisitos de Viñedo Singular.

¿De producción por hectárea también?

Sí, porque ya tiene los 35 años y es un terreno muy pobre, así que, si la controlas, lo da, no hay que hacer nada especial. De momento lo tenemos como viñedo de Rioja normal, pero si vemos que esto tira, lo meteremos como Singular también. Así que empezamos en esto por defender el precio de la uva, y ahora tenemos un vino que nos lo empiezan a reconocer. Tim Atkins también nos dio 90 puntos. Y también tenemos premios como Decanter, Challenge de Burdeos, el Bacchus de Madrid...

¿Entonces tenéis varias cosechas guardadas?

Actualmente vendemos el Rulei (que es nuestra marca) de 2011, el 2012 y el 2014. No hacemos todos los años, porque por ejemplo en 2016 estaba bien el precio de la uva; en 2013 no nos gustó cómo venía la uva; en 2014 elaboramos solo la

garnacha. Desde 2018 ya tenemos un plan más estructurado de qué vamos a hacer cada año. Hasta ahora eran como ingresos complementarios, pero ahora ya lo quiero estructurar poco a poco.

¿Y en la propia bodega vieja guardas el vino?

Sí, hicimos un botellero que ocupa toda la pared. Como en 2011 hicimos bastante, aún nos queda vino de esa añada, 5.000 botellas aún. Y ahí están también 2014 y 2015. Y en las cubas tengo 2017 y 2018. Arreglé las cubas de hormigón viejas, las recubrí de *epoxi*, les puse tapas nuevas de acero inoxidable... Echamos suelos de cemento, los lagos los mejoramos, pintarlo todo... Y seguimos reformando, que esto es como un pozo sin fondo. También tengo siempre llenos de inoxidable, porque las cubas no bajan de 110 cántaras la más pequeña.

¿Qué planes tienes?

Me gustaría enfocarme al enoturismo. Vender la uva es lo que me da para vivir y para invertir, y a la vez intento hacer una marca. Con

esas dos grandes viñas, tanto la de Badarán como la de Castañares, hacer dos grandes vinos y que en el futuro puedan ser reconocidos. Cuando tenga más medios, que ahora no puedo porque solo tengo un equipo de frío, me gustaría elaborar también la viura de Castañares. De momento la vendo. Y en tintos, elaboro por separado las tres variedades, y luego mezclo la experimental y el tempranillo, por un lado, y la garnacha la embotello sola.

¿Cuánto tardas desde Castañares hasta Badarán?

Una hora. El tinto lo traigo en remolquitos de 2.000 kilos, con el tractor, y el blanco lo cogemos en cajas y lo traemos en un solo viaje.

¿Crees que tu ejemplo puede servir a más agricultores?

Muchos no pueden hacerlo, porque no tienen bodega, yo sí tengo esa suerte, y te da prestigio elaborar en una bodega ya centenaria. Pero es que hay que gastar mucho dinero. Yo, porque no he tenido que encargarme el proyecto, que si no más todavía. Pero la vida no es fácil, hay que luchar contra todo. Pero aún así yo lo recomiendo a los agricultores. Siempre que puedan y tengan ganas y medios, es una manera de defender el precio de la uva. Y convirtiéndose La Rioja en un monocultivo, como está pasando, hay mucho riesgo. Cuanto más diversifiques, mejor. Con el cereal, con otro cultivo, con la bodega... Y unirse entre los agricultores, que uno solo no haga todo, y diversificar lo más posible, son buenas medidas para sostener el sector.

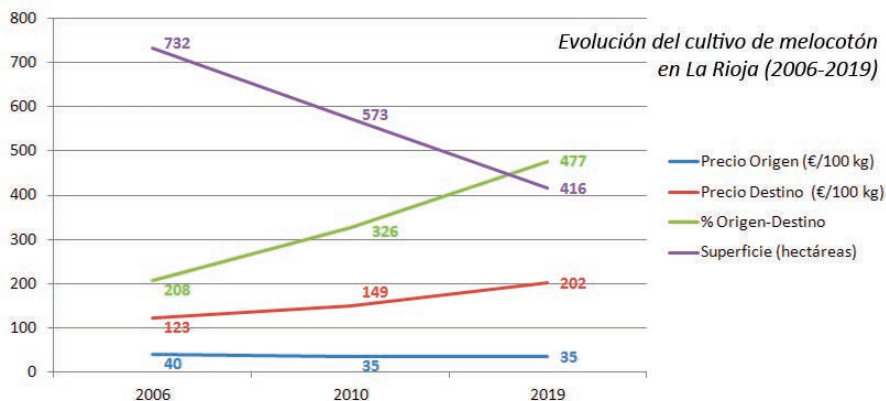


Nueva campaña de fruta de hueso ruinoso para el agricultor

Los melocotones, nectarinas, paraguayos o albaricoques riojanos, conocidos por su gran calidad, no resultan rentables para sus cultivadores. Por este motivo, la superficie dedicada a melocotón ha descendido de las 732 hectáreas de 2006 a las 416 registradas actualmente. No es de extrañar este abandono del cultivo si durante los últimos años los precios que perciben los fruticultores riojanos se sitúan entorno al coste de producción, unos 35 céntimos el kilo. Tampoco el consumidor se beneficia de estos bajos precios que sufre el agricultor: Si en 2006 el melocotón aumentaba su precio en un 208% entre el campo y la mesa, ahora lo hace un 477% más. Así, mientras que el productor cobra 35 céntimos, en las tiendas el precio medio que se paga por un kilo de melocotones está por encima de los dos euros.

El balance de COAG de la campaña estatal de fruta de hueso ofrece un resultado "desolador" para los productores. Así lo ve **David Borda**, responsable del sector de fruta dulce de COAG: "Supone una vuelta de tuerca más. Los productores de fruta "financiando" la nueva estrategia de las cadenas de distribución: fruta más barata desde el inicio de la campaña de verano (mayo) para que ese suelo marque la tónica en los meses restantes y les facilite ganar cuota de mercado en frescos respecto al comercio tradicional. De esta manera, se pierde el denominado "efecto de entrada" y la rentabilidad de las zonas de producción más tempranas que solía ser habitual, por no hablar del resto de zonas que entran en el mercado cuando se generaliza la campaña".

Si se analiza el diferencial de precio entre el árbol y la mesa, podemos observar cómo en esta campaña 2019 el margen medio origen-destino nacional se ha situado en un 538% para melocotón y un 543% para nectarina, con niveles máxi-



mos en el mes de mayo de 633% y 643% respectivamente. Diferenciales claramente por encima de la media de las últimas 5 campañas. "No están trasladando al consumidor en toda su magnitud la bajada de precios que sí están aplicando al agricultor", puntualiza Borda. Según el responsable de fruta de COAG, "se está acelerando un cambio de modelo en nuestro sector frutícola. Los grandes inversores y capitales ajenos al agro, que han aterrizado en este sector como un elefante en una cacharrería, quieren quitarse de en medio cuanto antes a las pequeñas y medianas explotaciones familiares para que no entorpezcamos el desarrollo de su hoja de ruta y sus ansiados dividendos".

La solución a esta situación, según el responsable de COAG, es la siguiente: "Debemos poner en valor la fruta por sí misma para que el consumidor la pueda "a-preciar". Para ello el cambio debe ser profundo y lo primero es decidir si queremos una agricultura con agricultores o una agricultura con grandes empresas y empleados en el campo. Nosotros lo tenemos claro: la empresa familiar, los agricultores profesionales queremos seguir produciendo fruta. Ahora, las administraciones deben aclararse y dejar de decir una cosa y mientras poner la alfombra roja a las grandes empresas y al sector comercial".

espacio
óptico

DESCUENTO a los afiliados y familiares un 25% en monturas, lentes graduadas y gafas de sol.

SERVICIOS GRATUITOS:

- Estudio VISUAL Y OPTOMÉTRICO (baja visión, terapias visuales...)
- Estudio CONTACTÓLOGICO (adaptación de todo tipo de lentes de contacto)
- Estudio AUDIOLÓGICO (adaptación de audífonos, tapones de baño, antiruido...)

Marta Tejada Sánchez
Gonzalo de Berceo, 44
Logroño 941 502 272
www.espacio-optico.com

Propuestas para la fruta dulce

Tanto la sectorial de fruta de COAG como la de nuestra Unión se han reunido recientemente, proponiendo las siguientes medidas contra la grave crisis que atraviesa la fruta de hueso:

Defensa del modelo de fruticultura familiar: Es necesaria una clara apuesta por un modelo basado en una fruticultura con fruticultores, en una agricultura basada en el carácter profesional, la eficiencia y sostenibilidad de la actividad agraria, que conforman los hombres y mujeres del campo que trabajan directamente en sus explotaciones y viven de su actividad. Las administraciones (estatal, regionales y locales) han de posicionarse claramente a favor de este modelo. Los apoyos públicos han de dirigirse a las explotaciones profesionales agrarias, en un modelo de agricultura familiar, evitando que vayan a grandes empresas y agentes comerciales.

Impulsar el sistema de no cosecha/cosecha en verde en el marco de un sistema de gestión de crisis grave, ágil, automático y accesible para todos los productores, con financiación 100% pública. Estas medidas tienen un mayor efecto sobre el mercado, porque el producto no ejerce un efecto de "presión" para darle salida, lo que redundaría en la renta del productor, por producirse un incremento de precio, al reducirse la oferta, pero también por soportar un menor gasto en el proceso de retirada. Deben considerarse los beneficios medioambientales de la medida dado que el producto se incorpora al suelo (biofertilización) y se disminuye la generación de CO² al reducirse el transporte de producto fuera de la explotación.

Plan de abandono de actividad: financiación específica y bonificaciones para el cese de actividad de aquellos fruticultores profesionales o a título principal, de más de 55 años, que no deseen continuar con la producción de fruta de hueso, con la prohibición asociada de plantar fruta dulce en las parcelas abandonadas durante 10 años.

Comercialización y mejora del reparto de valor en la cadena. Se plantean varias medidas:

- Reactivación de los estudios de precios y costes en el Observatorio de la Cadena del MAPA.

- Creación de un registro electrónico de contratos. La obligación de realizar contratos por escrito establecida en la Ley 12/2013, debe reforzarse mediante un registro electrónico, en el que la parte compradora registre digitalmente cada contrato realizado. No se trata de revisar cada contrato, sino de dejar constancia de los mismos y facilitar el control de la Ley.
- Eliminar la exención de la contratación obligatoria por escrito para las OPFH, fijada en la Ley 12/2013, limitándola a las cooperativas.
- Establecer las medidas pertinentes para poder conocer la trazabilidad del precio de los productos comercializados, al igual que ahora hay obligación de realizar una trazabilidad por razones de higiene y sanidad.
- Desarrollar opciones, en base a lo establecido en el Reglamento *Omnibus*, de establecer cláusulas de reparto del valor de los contratos en las relaciones entre agricultores con sus compradores
- Es imprescindible aumentar los valores mínimos a cumplir por las OPFH (volumen de comercialización y número de socios), de forma que se produzca una verdadera concentración de la oferta en estructuras con mayor capacidad de actuación y propiciar la reducción del número de OPFH y el aumento del VPC medio.
- Es necesario mejorar la calidad del funcionamiento de las OPFH y controlar que no existen OPFH instrumentales, constituidas únicamente para el cobro de las ayudas, y por otro lado, controlar el cumplimiento de los requisitos para ser y seguir siendo OP (compromiso de entrega, control democrático...).

EL POTENCIAL DEL MAXICÉN

Registro en USA No. F-1417

415 Kgs. ACEITUNAS árbol. 46,13% Rto. + Omega 3
11.500 Kgs. CEBADA Ha. Peso espe. 73, + Omega 3
22.000 Kg. de MAÍZ por Ha. con 1'55 mg/Kg. de triptófano, con Omega 3
215.000 Kgs. de TOMATE por Ha., con Omega 3
14.000 Kgs. UVA de viña por Ha., con Omega 3
110.000 Kgs. de PATATA por Ha., Vit. A + Omega 3
11.200 Kgs. de AVENA por Ha., con Omega 3
200.000 Kg. de CALABACÍN por Ha., con Omega 3

BERLÍN EXPORT INTERNATIONAL
Tudela – Navarra (España)
Tel. 948 413 817 / Fax. 948 828 437
www.berlinex.com – bioaga@bioaga.com

Desde 1922

BERLÍN EXPORT a la cabeza de la alta tecnología con sus abonos MAXICÉN conocidos internacionalmente por sus excelentes resultados: producción y calidad, consiguiendo más Vitaminas A, B, C, D y E, más BRIX, un ALTO GRADO DE OMEGA 3 y FIBRA DIETÉTICA en todos los cultivos, viñedos, hortalizas, frutas, cereales, etc.

Empresa Ganadora de DOS ESTRELLAS INTERNACIONALES DE ORO: Una a la TECNOLOGÍA por la BID de Texas (USA) y otra a la CALIDAD. TROFEO AL PRESTIGIO COMERCIAL

RECORDS DE PRODUCCIÓN CON MAXICÉN

10.500 Kgs. de TRIGO por Ha. con Omega 3
18.000 Kgs. de SORGO por Ha.
28.000 Kgs. ALFALFA + 24% proteína, con Omega 3
44.000 Kg. de UVA de vino por Ha. con 11'3° en riego, con Omega 3
53.000 Kg. MELOCOTÓN con 13 Brix + 7'34 mg. Vitamina A y 5'5 mg. Vit. C, con Omega 3
70.000 Kg. de CIRUELA GOLDEN, con Omega 3
92.000 Kg. de BERENJENA por Ha. con Omega 3

EKOCEN:
FERTILIZANTE NATURAL
Autorizado para Agricultura orgánica

Servicios

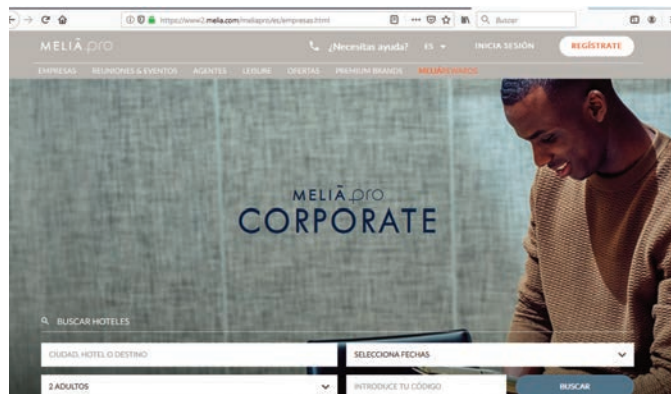
Descuentos en hoteles Meliá para afiliados a las Uniones de COAG

COAG tiene un acuerdo con Meliá Hoteles para ofrecer descuentos a los afiliados de las Uniones que formamos parte de la Coordinadora. Se trata de la promoción **MeliáProCorporate**, válida para hoteles de todo el mundo.

Las ventajas para los afiliados son las siguientes:

- Descuentos desde el 5% (garantizado) hasta el 20%, sujeto a disponibilidad.
- Programa disponible para viajes de negocio y ocio.
- Programa de fidelización para su compañía y empleados.
- Compatibilidad con nuestro Programa **Meliá Rewards**.
- Descuentos aplicables para reservas de menos de 10 Habitaciones.
- Departamento personalizado para la gestión de grupos y eventos.
- Seguimiento de sus reservas y servicio en línea.

Para poder acceder a esta oferta hay que introducir un código



de cliente en el apartado correspondiente de la siguiente página de reservas (<https://www2.melia.com/meliapro/es/empresas.html>). También se puede contratar a través de agencias de viajes o en el teléfono 912764700.



DEL 1 DE OCTUBRE AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2019
POR LA COMPRA DE
2 NEUMÁTICOS AGRÍCOLAS*

TE DEVOLVEMOS**

400€ LLANTA ≤ 34"

600€ LLANTA > 34"

*MICHELIN EVOBIB Y MICHELIN ROADBIB



- Haro:
Pol. Ind. Fuenteciega c/ Las Encinas, 43 Tel: 941 303 977
- Santo Domingo de la Calzada:
Avda. Logroño, 35 Tel: 941 342 567
- Burgos:
Pol. Ind. Gamonal-Villimar c/ La Lora, 4 Tel: 947 475 181

SERVICIO 24HORAS: **609 464 713**



NEUMÁTICOS NOGUÉS



El sector agrario siempre perjudicado en política internacional

Los acuerdos internacionales que firma la UE siempre son a costa de que pierda el sector agrario europeo: El de la UE con Mercosur (del que escribimos en la anterior revista); el que permitirá introducir carne de vaca estadounidense en Europa; o los que permiten a Marruecos inundarnos a tomates y otras hortalizas a cambio de poder pescar en sus aguas y dominar el Sáhara Occidental... A esto se unen informes como el de la ONU que acusa al sector primario de causar en gran medida el cambio climático, y la guinda del pastel, la decisión de Trump de imponer sanciones a modo de aranceles a los productos agrarios de varios países europeos, España entre ellos, en represalia por las ayudas que se dieron hace años para construir aviones AIRBUS.

El pasado verano COAG alertaba de que los deficientes controles en frontera suponía un imparable aumento de las "importaciones de plagas" de terceros países. Así lo expuso ante el Grupo de expertos de Tomate de la UE el responsable de frutas y hortalizas de COAG, **Andrés Góngora**: "Es contradictorio, no tenemos las mismas armas para producir pero luego en la UE importamos productos que sí las usan y además se permite la entrada de plagas que aquí no tenemos y que no podemos abordar con facilidad. Es vital un exhaustivo control en frontera de las frutas y hortalizas y del material vegetal importado y la exigencia de los mismos estándares de producción en todas las producciones agrarias que entren al territorio comunitario". Ejemplos de estas contaminaciones son el virus spotted del pimiento, la Tuta Absoluta del tomate o la Xylella Fastidiosa.

Ajenos a esto, nuestros gobernantes siguen firmando acuerdos, plagados de buenas palabras e intenciones, pero que acaban provocando graves perjuicios económicos a los agricultores y ganaderos europeos, acabando con la viabilidad de muchas explotaciones agrarias. Hemos visto vender el acuerdo UE-Mercosur como la gran panacea, pero será muy perjudicial para el sector agrario (en La Rioja, especialmente lesivo para el vacuno, la apicultura y la remolacha). A dos años de que entre en vigor, de momento el Parlamento de Austria ha rechazado el acuerdo, mientras que en Francia aumentan las dudas sobre su refrendo (y tiene que haber unanimidad).

También en verano nos encontramos con otro acuerdo, esta

vez con EE.UU., para que el gigante americano nos exporte carne de vaca: Los ganaderos estadounidenses podrán vender anualmente en Europa hasta 35.000 toneladas de carne de ternera al año, durante de siete años.

Pero el sector agrario también tiene que enfrentar el gran desprestigio que supone de ser acusado de ser una de las actividades más contaminantes del planeta. Así lo afirma un informe de expertos de la ONU, según el cual la agricultura y la ganadería son el cuarto sector en emisiones de gases de efecto invernadero. En España, el agrario representa el 12% de las emisiones, siendo la ganadería responsable del 66% del total del sector. Esto ya ha ocasionado protestas, como una tractorada en Holanda bajo el lema "Sin agricultores y ganaderos no hay comida".

La noticia más reciente es la imposición de aranceles por parte de EE.UU. a varios países europeos que hace años dieron ayudas para la construcción de aviones. Según COAG, en España afectaría a vino, aceite, aceitunas y quesos, por un importe cercano a los 1.000 millones de euros. En La Rioja se vería especialmente perjudicado el sector vitivinícola, ya que un nuevo impuesto del 25% al Rioja complicaría las exportaciones al que es el tercer destino de nuestros vinos (el segundo en valor).

Y a todo lo anterior se suma el *Brexit*, que también complicará nuestras exportaciones al Reino Unido...



**AGRÍCOLA
GRANTE, S.L.**



**C/ La Nevera, 8
Pol. La Portalada II
26006 LOGROÑO
(La Rioja)
Teléfonos: 941 24 14 16
Móvil: 616 664 342
Fax: 941 23 99 89
e-mail: grante@fer.es**

Síguenos en: 



Modificada la normativa que autorizaciones de p

El año pasado se modificó la normativa por la que se rigieron los escandalosos repartos de autorizaciones de plantación de viñedo de 2016 y 2017, pero por acuerdo en la DOC Rioja decidimos retrasar nuevas adjudicaciones al menos hasta 2020. Recientemente el Gobierno estatal ha publicado un Real Decreto con nuevos cambios, reforzando el papel de los Consejos Reguladores supraautonómicos (como el nuestro), reduciendo los requisitos a cumplir para acceder al reparto y modificando el criterio de "joven nuevo viticultor" para no excluir a las explotaciones con Titularidad Compartida. Además, hemos presentado alegaciones al borrador del Decreto que desarrollará esta normativa estatal en La Rioja.

A través de COAG presentamos ante el Ministerio el pasado mes de julio nuestras alegaciones al Real Decreto que modifica las normas de autorizaciones de plantación de viñedo:

En las **recomendaciones sobre limitaciones a nuevas plantaciones y a las restricciones a la replantación**, defendimos que es necesaria una supervisión por parte de las Administraciones Públicas de las decisiones que se tomen en organismos privados, tal y como establece la normativa europea, ya que de lo contrario entidades como la DOC Rioja seguirán dominadas por grandes grupos bodegueros que las controlan obedeciendo a sus propios intereses empresariales. Pero lamentablemente el Real Decreto finalmente aprobado establece, para las Denominaciones de carácter supraautonómico, que tanto el Ministerio como las Comunidades Autónomas aceptarán irremediabilmente las decisiones que notifiquen los Consejos Reguladores (cuestión que afecta a Rioja, Cava y Jumilla).

En cuanto a las **modificaciones a los Criterios de Admisibilidad** consideramos un elemento esencial de cara a determinar la condición de capacidad profesional el requisito de estar dado de alta en la Seguridad Social de la Actividad Agraria. En nuestra opinión es un elemento que debería siempre cumplirse para evitar la creación de cualquier tipo de posibles con-

diciones artificiales, tanto en el caso de personas físicas como de personas jurídicas. Pero el Real Decreto aprobado en septiembre desestima nuestra alegación, de manera que en los repartos a partir de 2020 las personas jurídicas (incluidas las bodegas) tendrán más facilidades para acceder a autorizaciones de plantación.

El texto final aprobado por el Consejo de Ministros **tampoco incluye nuestra propuesta de limitar las hectáreas concedidas a un mismo solicitante en varios repartos**: Limitar el número de hectáreas por solicitante da mayores oportunidades al reparto entre todos los peticionarios. Pero este límite solo se aplica en el reparto anual, no aplicándose en las solicitudes de un mismo peticionario durante varios años en las DOP que establecen limitaciones (como es el caso de Rioja). La limitación de superficie de nuevas plantaciones concedidas a un solicitante durante un período determinado de años (cinco, por ejemplo), podría ser una medida que permitiera un reparto más equitativo.

Por último, y lo consideramos positivo, el Real Decreto aprobado modifica el criterio de "joven nuevo viticultor" para garantizar que las explotaciones de Titularidad Compartida no queden discriminadas a la hora de cumplir este criterio de prioridad en las concesiones.

La aplicación de esta nueva normativa para los futuros repartos de nuevas plantaciones en La Rioja

A continuación ofrecemos un resumen de nuestras alegaciones al Decreto que prepara la Consejería de Agricultura:

- **Superficies aptas para solicitar nuevas plantaciones.** Sigue sin aclararse cómo se tendrán en cuenta las superficies de pastos, dejando margen a que el solicitante justifique la aptitud de su parcela para ser plantada de viñedo. Esto nos puede conllevar a problemas de interpretación de la normativa. Pedimos que no se deje margen de justificación y que para poder solicitar nuevas plantaciones en superficies de
- **Que se defina con exactitud cómo se va a considerar ser "Jefe de Explotación" para los jóvenes nuevos viticultores**, que aunque en los próximos repartos no van a ser los prioritarios, van a seguir existiendo. Proponemos que se exija Alta en el Régimen de Autónomos en la Actividad Agraria, tener ingresos agrarios y también el Alta en Hacienda.

se seguirá para las próximas plantación de viñedo

- Que para definir el **tamaño de la explotación** se considere la superficie declarada antes de la apertura del plazo de la solicitud de nuevas plantaciones, para así evitar cambios y adaptación del tamaño a los grupos de prioridad. Además defendemos que sería más coherente **considerar solamente la superficie de viñedo declarada**, ya que en La Rioja existe disparidad de tipos de explotación: nada tiene que ver el tamaño de una explotación exclusivamente vitícola con otra mixta (por ejemplo, de cereal y vid).
- Pedimos **rebajar el aval de 45.000 euros por hectárea** a depositar en una replantación anticipada. Proponemos el valor de tasación que la propia Consejería a través del Servicio de Valoración del Gobierno de La Rioja (ORIA) otorga a una derecho de replantación (15.000 euros).
- En lo que se refiere a **posibles plantaciones de viñedo sin DOP en La Rioja**, recordamos que se ha de modificar la Ley de Tasas para poder aplicar la que se implantó en la Ley 1/2017 de Potencial Vitícola de La Rioja para ejecutar los pertinentes controles, tasa creada para disuadir a posibles interesados en plantar vino de mesa en nuestra Comunidad. Además pedimos que se incluya en el Registro de Viñedo el acceso al dato de “*destino de la uva (con IGP, DOP, vino común)*”, tal y como viene reflejado en citada Ley, cuestión olvidada en los borradores de la normativa con los que trabajamos.

En los próximos meses realizaremos charlas por cabeceras de comarca para explicar los cambios normativos en viñedo, sobre todo cómo van a ser los repartos de viñedo de ahora en adelante.

Normativa actual para arrancar y replantar una viña

Informamos a continuación de los trámites legales que rigen los arranques y replantaciones de viñedo, ya que si se realizan de forma inadecuada pueden retrasar la futura plantación.

Si se pretende arrancar una viña en la próxima campaña conviene presentar cuanto antes la solicitud de arranque, ya que se han dado casos de viticultores que no han podido plantar en la campaña deseada al no contar con la necesaria autorización de arranque, que puede tardar hasta un mes en concederse. El plazo para presentar la solicitud está abierto desde el 1 de agosto.

Con la anterior legislación la primera labor que tenía que hacer un viticultor era arrancar la viña, y después comunicarlo. Ahora el procedimiento ha cambiado, quedando de la siguiente manera:

- **Previamente al descepe de una parcela de viña se ha de solicitar una autorización administrativa de arranque.** Dicha solicitud deberá ser presentada en el Registro de Viñedo entre el 1 de agosto y el 15 de marzo de la campaña vitícola en la que se pretenda ejecutar el arranque.
- Si el viticultor que pretenda realizar el arranque no tiene el poder de disposición sobre la parcela, deberá acompañar en la solicitud la documentación acreditativa del **consentimiento del arranque del propietario**.

- La solicitud de arranque por parte del viticultor y la notificación de la resolución de arranque por parte de la Comunidad Autónoma deberán producirse en la misma campaña.
- El plazo máximo para resolver y notificar la autorización de arranque **es de un mes** desde la entrada de la solicitud en el Registro de la Comunidad Autónoma de La Rioja.
- Si vence este plazo máximo para resolver sin haberse notificado resolución expresa legítima al interesado o interesados, **se entenderá estimada la solicitud por silencio administrativo.**

Para realizar un cambio de viticultor en el Registro de Viñedo hay que acreditar la disponibilidad de la parcela, en propiedad, arrendamiento o aparcería, con documento liquidado de los tributos correspondientes (contrato liquidado o escritura).

En caso de una viña de la que se es **nuevo titular** o se cultiva en **arrendamiento**, recordamos que dicho viñedo **ha de figurar 2 vendimias** en la explotación **antes de poderse solicitar su arranque.**

Sindical

Nuevo Gobierno y nuevo equipo en la Consejería de Agricultura

Tres meses después de las elecciones hubo acuerdo entre PSOE, IU y Podemos, resultando investida presidenta de La Rioja **Concha Andreu**. **Eva Hita** es la Consejera de Agricultura, Ganadería, Mundo Rural, Territorio y Población.



El 13 de septiembre tuvimos la presentación del nuevo Gobierno en el Palacete de El Espolón, con Concha Andreu y Eva Hita como anfitrionas. Allí nos volvimos a encontrar con **María Jesús Miñana** (que repite como Directora General de Agricultura y Ganadería) y **Nuria Bazo**, Directora General de Desarrollo Rural y Reto Demográfico (hasta ahora en el CEIP de Tricio); Y también conocimos a la nueva Secretaria Técnica

de la Consejería, **Milagros Ascensión Pérez**, y al Director de Territorio, Urbanismo y Vivienda, **Gonzalo López García**.

Destacamos que durante la próxima legislatura las competencias de Medio Ambiente y Medio Natural, Calidad Ambiental y Gestión Integral del Agua pasan a la Consejería de Sostenibilidad y Transición Ecológica, con **José Luis Rubio** al frente.

iberCaja
Agro



SOLUCIONES AGRO

**TRABAJAMOS
JUNTOS
PARA QUE
TUS ESFUERZOS
DEN SU FRUTO**

Financiación para jóvenes agricultores y mejora de explotaciones.

La ayuda necesaria para **comenzar, mejorar y crecer.**

EL BANCO
DEL

Vamos

En noviembre, encuentro estatal de mujeres rurales en La Rioja

La Confederación de Mujeres en el Medio Rural CERES (vinculada a COAG), celebrará los días 6 y 7 de noviembre su encuentro anual en La Rioja. Será en el Hotel San Camilo de Navarrete.

Los próximos 6 y 7 de noviembre acogeremos en Navarrete el Encuentro estatal de CERES (Confederación de Mujeres del Mundo Rural, organización vinculada a COAG).

Las jornadas tienen como lema el de "**Claves para un Medio Rural en igualdad**", y tendrán lugar en el Hotel San Camilo de Navarrete. Además de las ponencias y debates, visitaremos dos explotaciones agrarias (de champiñón en Pradejón, y una bodega en Cuzcurrita).

Como comenta **Inmaculada Idáñez** (presidenta de CERES y responsable del Área de la Mujer en COAG), "*será una oportunidad como siempre para fortalecernos, aprender y encontrarnos en torno a los temas que más nos interesan, nos preocupan y nos ilusionan*".



T4.75 SENCILLAMENTE IN SUPERABLE



LA MEJOR SOLUCIÓN PARA TU EXPLOTACIÓN

29.900€ + IVA

- > Motor Common Rail de 75CV
- > Inversor bajo el volante
- > TDF 540/540E conexión servoasistida
- > Velocidad máxima 40 km/h
- > Sistema hidráulico doble bomba
- > Elevador con Lift-O-matic y dos distribuidores hidráulicos
- > Cabina plana con aire acondicionado

Consulte a concesionarios oficiales de la red New Holland. Validez hasta el 31/12/2018.

SERVICE 00800 64 111 111*
ASISTENCIA E INFORMACIÓN 24/7.

*La llamada es gratuita desde teléfono fijo. Antes de llamar con su teléfono móvil, consulte tarifas con su operador

Finaliza el Campo Demostrativo de deshojado con ovejas

Comenzamos ahora otro de estrategias de lucha contra la varroa, ácaro que supone la mayor preocupación para los apicultores. Tendrá una duración de cinco años. Ambos proyectos cuentan con la cofinanciación de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Mundo Rural, Territorio y Población, del MAPA y del FEADER.

Durante dos campañas se ha realizado un Campo Demostrativo de deshojado en la misma viña de Briones (ya informamos en el número 154 de LA UNIÓN, julio de 2018). En concreto este trabajo trata de determinar las diferencias entre los tradicionales deshojados manual y a máquina, frente al deshojado mediante el paso de un rebaño de ovejas.

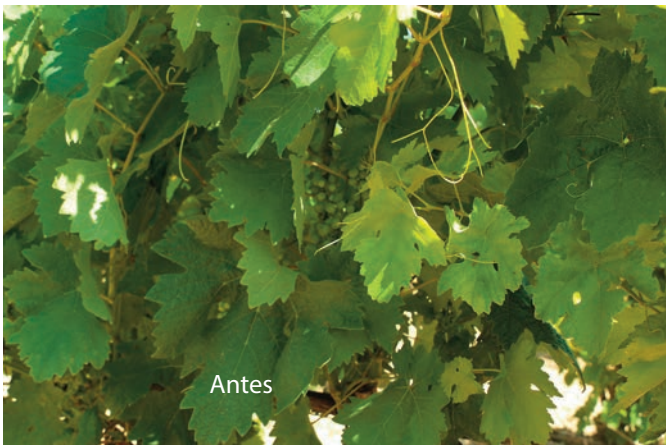
El experimento consistió en dividir una parcela de viña en 3 franjas, dejando la central para el deshojado con ovejas (con el objetivo de evitar posibles daños del rebaño en las fincas colindantes). En este segundo año del experimento se realizaron dos pasadas con el rebaño, con 9 días de diferencia entre el primero y el segundo.

La **conclusión** en esta última campaña del Campo Demostrativo es que el empleo de ovejas en el deshojado de viñedo **puede ser una alternativa viable y bastante interesante** a los otros tipos de deshojado que se vienen realizando tradicionalmente por las siguientes razones: Es rentable tanto en

términos económicos como de tiempo; Mejora la fertilidad de suelo; Reduce la dependencia de combustibles fósiles al disminuir el uso de maquinaria agrícola y el empleo masivo de herbicidas; Disminuye los procesos erosivos y de compactación; Y aún los esfuerzos y necesidades de dos actividades tan relacionadas como son la agricultura y la ganadería.

Se ha podido comprobar en este segundo año del Campo Demostrativo que no es relevante la hora en la que se realice el deshojado, siendo más importante el buen manejo del ganado y ajustar adecuadamente la carga ganadera a las condiciones del viñedo. Especialmente reseñable es que **las ovejas ni han dañado ni se han comido los racimos**.

Con el fin de cumplir con otro de los objetivos planteados, reducir el uso de herbicidas y combustibles fósiles, el estudio ha demostrado que la presencia de "malas hierbas" no compromete la calidad del deshojado, ya que el ganado alterna entre ellas y las hojas del viñedo. Por ello se puede plantear



Investigación

Estimación del tiempo y coste por tipo de deshojado

Tipo de deshojado	Tiempo (horas/0,39 ha)	Coste deshojado 1 cara (€/ha)	Coste deshojado 2 caras (€/ha)
Mecánico	0,5	56,34	112,68
Ovejas	0,5	<i>(las ovejas deshojan por las 2)</i>	95,06
Manual	12	147,86	295,72

la reentrada del ganado en distintas épocas de año, no solo para el deshojado cuando se encuentre en estado fenológico guisante-garbanzo, sino por ejemplo pastorear la viña después de la recolección con el fin de que se coman los racimos no cosechados y a la vez controlar las plantas adventicias.

Por último, se han realizado dos muestreos de maduración y producción, contando para ello con la colaboración de **Pedro**

Puras, técnico de la Estación Enológica de Haro. Estos análisis han determinado que **no se aprecian diferencias significativas entre los tres tipos de deshojado**, en cuanto a lo que a la composición final de las uvas se refiere.

Sería interesante que más ganaderos y agricultores siguieran con la experiencia en próximas campañas para poder obtener datos analíticos más concluyentes.

Campos Demostrativos de lucha contra la *varroa*

La *varroa destructor* es actualmente el mayor problema sanitario para las beneficiosas abejas. El ciclo completo del ácaro ocurre dentro de las colmenas donde se alimenta tanto de las crías como de las abejas adultas, causando malformaciones, problemas de crecimiento y actuando como vector transmisor de enfermedades infecciosas. Todo ello disminuye la producción de miel, e incluso acaba con colmenas enteras.



Los apicultores están obligados a tratar contra la *varroa* preventivamente una vez al año, preferentemente en otoño, aunque se suelen aplicar más tratamientos durante la campaña. El problema es que están apareciendo resistencias que restan eficacia a los tratamientos, motivo por el que estos Campos Demostrativos intentarán cumplir los siguientes objetivos:

- Analizar la eficacia de los distintos medicamentos veterinarios autorizados para las abejas, en distintos periodos del año:
 - De medicamentos que se dejaron de usar por la aparición de resistencias;

- De medicamentos que se utilizan actualmente;
- Y de medicamentos de aparición reciente compatibles con producción ecológica.

- Evaluar si se puede reducir el número de aplicaciones de tratamientos al año determinando el nivel de parasitación inicial, la viabilidad y producción de la colmena.

Durante las 5 próximas campañas se realizarán sendos experimentos en colmenares de Santurde y Matute, con el siguiente protocolo: Se contabilizarán primero los ejemplares de *varroa* caída por mortalidad natural para saber la parasitación inicial; Se señalarán 5 grupos de colmenas con infestación de *varroa* similar; Se aplicarán los distintos tratamientos con TAU-fluvalinato, amitraz, ácido oxálico (permitido en cultivo ecológico), ácido fórmico, y un grupo testigo que se tratará con la práctica habitual del apicultor; Y por último se determinará la caída por mortalidad debido a los acaricidas, comparando la eficacia de los mismos.

Cada año se realizará un informe y el balance definitivo se realizará tras los 5 años de investigación, resultados que serán presentados en una jornada técnica.



SUMINISTROS y ACCESORIOS para VITICULTURA
Espalderas y vallados
Planta de viña y olivo - Entutorado y atado
Software de gestión y trazabilidad
savit@savit.es
696 022 072 El Redal (La Rioja)



Pulpa de remolacha
Remolacha azucarera
Semilla de remolacha

COOPERATIVA AGRÍCOLA EL CIERZO
Pol. Ind. San Lázaro
C/ La Finca, Pabellón B-11
Teléfono y Fax: 941 34 16 86
Santo Domingo de la Calzada (La Rioja)

Campaña formativa 2019/2020

Ya tenemos planificada la campaña formativa para los próximos meses, 10 cursos y 18 jornadas. Destacan cursos sobre nuevos cultivos (chopo y pistacho), y jornadas sobre Control biológico de plagas, Titularidad Compartida. También hemos programado para marzo varias charlas sobre el nuevo régimen de potencial vitícola (plantaciones de viñedo), aunque quizá se adelanten si se abre plazo para solicitar autorizaciones. **Para apuntarse llamar al 941227162.**

Curso	Localidad	Fecha de Inicio	Finalización
Aplicador de fitosanitarios (básico)	Logroño	28 de octubre	6 de noviembre
Aplicador de fitosanitarios (básico)	Haro	4 de noviembre	12 de noviembre
Nuevos cultivos: Chopo	Santo Domingo de la Calzada	4 de noviembre	12 de noviembre
Aplicador fitosanitarios (puente)	Calahorra	18 de noviembre	19 de noviembre
Poda de viñedo	Alcanadre	11 de noviembre	15 de noviembre
Poda de viñedo	Haro	11 de noviembre	15 de noviembre
Nuevos cultivos: Pistacho	Quel	25 de noviembre	3 de diciembre
Cultivo de champiñón	Pradejón	11 de diciembre	19 de diciembre
Prevención de Riesgos Laborales	Haro	6 de enero	17 de enero
Bienestar animal porcino	Logroño	13 de enero	22 de enero

Jornada	Localidad	Fecha de Inicio	Finalización
Higiene en la producción ganadera	Ojacastro	17 de diciembre	18 de diciembre
Compostaje	Autol	9 de enero	
Suelo y fertilización	Alcanadre	16 de enero	
Titularidad Compartida	Logroño	20 de enero	
Titularidad Compartida	San Asensio	23 de enero	
Titularidad Compartida	Alcanadre	27 de enero	
Control biológico de plagas y enfermedades	Briones	4 de febrero	
Control biológico de plagas y enfermedades	El Cortijo	11 de febrero	
Control biológico de plagas y enfermedades	Murillo de río Leza	18 de febrero	
Gestión del rendimiento en viñedo	San Vicente de la Sonsierra	6 de febrero	
Gestión del rendimiento en viñedo	Alberite	13 de febrero	
Gestión del rendimiento en viñedo	Calahorra	20 de febrero	
Nuevo régimen de potencial vitícola	San Asensio	5 de marzo*	
Nuevo régimen de potencial vitícola	Logroño	12 de marzo*	
Nuevo régimen de potencial vitícola	Calahorra	26 de marzo*	
Manejo del suelo y riego	Santo Domingo de la Calzada	12 de marzo	
Control de plagas y enfermedades en frutales de pepita	Albelda de Iregua	17 de marzo	
Control de plagas y enfermedades en olivo	Quel	19 de marzo	

* Las adelantaremos si se abre plazo para solicitar plantaciones

Servicios

SEGUROS QUE PUEDES CONTRATAR EN ESTOS MOMENTOS

Seguro	Modalidad / Cultivo	Inicio contratación	Fin contratación
Herbáceos regadío	Trigo, cebada, leguminosas y oleaginosas (Módulos 1 y 2)	1 de septiembre	15 de junio
Uva de vinificación	Módulos 1, 2A, 2B y 3 Otoño	1 de octubre	20 de diciembre
Uva de vinificación	Complementario Módulos C1 y C2A	1 de octubre	30 de abril
Uva de vinificación	Complementario Módulos C2B y C3	1 de octubre	25 de marzo
Frutales	Módulos 1, 2 y 3	15 de noviembre	28 de febrero
Frutales	Albaricoque, Ciruela y Melocotón (Módulo P con helada)	15 de noviembre	28 de febrero
Frutales	Manzana y Pera (Módulo P con helada)	15 de noviembre	10 de marzo
Frutos secos	Almendro Módulos 1 y 2	1 de septiembre	30 de noviembre
Olivar	Módulo 1 y Módulo P (con Adversidades Climáticas)	1 de septiembre	30 de noviembre
Herbáceos secano	Cereal invierno (trigo y cebada), Módulos 1 y 2	1 de septiembre	20 de diciembre
Herbáceos secano	Leguminosas y Oleaginosas, Módulos 1 y 2	1 de septiembre	31 de diciembre

ACCIDENTES POR ANIMALES DOMÉSTICOS Y SILVESTRES

El seguro obligatorio de automóviles no cubre los daños ocasionados por estos animales. Si tienes tu seguro con Plus Ultra a través de la UAGR, recuerda que puedes contratar esta contingencia en nuestras oficinas.

SEGUROS GANADEROS (se pueden contratar en cualquier momento, y se renuevan anualmente)

Ovino-caprino	Vacuno de lidia	Aviar de carne	Aviar de puesta	Equino
Porcino	Retirada y destrucción cadáveres	Vacuno de producción y reproducción	Vacuno de cebo (terneras)	Cunicultura



El Raso

Polígono Viacampo, s/n.
Teléf. (941) 13 10 77
Fax (941) 14 61 12
26500 – CALAHORRA (La Rioja)

COMPRA – VENTA:

- De frutas y hortalizas
- Venta de Plantas Hortícolas

Recursos informáticos para adentrarte en la burocracia que rodea a la explotación agraria

RECURSOS

< **TODOS** | TRÁMITES BUROCRÁTICOS | AYUDAS | LEGISLACIÓN | FORMACIÓN | TENDENCIAS | INNOVACIÓN >

Rioja, La



Se inicia la campaña para presentar las solicitudes de ayudas de la PAC para 2019. Periodo: del 1 de febrero al 30 de abril.

[ir](#)



Ayudas a incorporación de jóvenes en La Rioja

[ir](#)

Seguimos detallando la web de las Juventudes Agrarias de COAG *somosnuestratierra.com*, dirigida a quienes se acaban de instalar o quieren hacerlo en la actividad agrícola o ganadera. En este caso recorreremos a continuación el apartado RECURSOS, en el que están disponibles diferentes contenidos útiles para afrontar las tareas burocráticas a que los jóvenes agricultores y ganaderos se ven obligados.

Esta sección de la página contiene varios apartados, que pueden filtrarse por Comunidad Autónoma para facilitar la búsqueda:

RECURSOS

- TRÁMITES BUROCRÁTICOS**
Existen trámites tan cortos que los podrías rellenar por whatsapp :)
- AYUDAS**
Tan sólo 3 de cada 100 jóvenes conoce las ayudas para empezar en la agricultura
- LEGISLACIÓN**
Las leyes están para saber qué hacer. Te lo explicamos.
- FORMACIÓN**
Hay cursos, formación profesional, módulos y más dónde elegir.
- TENDENCIAS**
La inversión en agricultura es cada vez mayor. Hay demanda.
- INNOVACIÓN**
Nuevas metodologías acercan las tecnologías al campo y la agricultura.

VER RECURSOS

- **TRÁMITES BUROCRÁTICOS**, como una guía de los pasos para solicitar las ayudas de la PAC o cómo se reglamentan los arrendamientos de los derechos de la PAC.
- **AYUDAS**, con especial atención a las de incorporación de jóvenes a la actividad agraria.
- **LEGISLACIÓN**: Titularidad Compartida; Recomendaciones a la hora de comprar Derechos de Pago Básico; Preguntas y Respuestas sobre la Ley de Mejora de la Cadena Alimentaria...
- **FORMACIÓN**: Guía de Novedades y Buenas Prácticas en las Relaciones Laborales del Sector Agrario.
- **TENDENCIAS**: Informe de la Evolución de los Precios de la Tierra 2017/2018.
- **INNOVACIÓN**: Efectos y adaptación del viñedo al cambio climático.

Asegura tu cosecha, asegura tu renta

El Departamento de Seguros de la UAGR-COAG es la mejor opción, con una larga trayectoria en el apoyo a agricultores y ganaderos y un equipo de grandes profesionales



JAIRO MORGA. El Departamento de Seguros de la Unión es la mejor opción para asegurar el descanso de los agricultores y ganaderos, ya que la UAGR-COAG pone a disposición de los asegurados un completo equipo formado específicamente para conocer al dedillo la compleja y extensa normativa del seguro agrario; profesionales con muchos años de experiencia en la gestión de seguros, con especial conocimiento de la realidad de las explotaciones agrícolas y ganaderas; trabajadores comprometidos con un sindicato agrario cuyo fin no es ganar dinero mediante los seguros, sino dar el mejor servicio y asesoramiento a los afiliados.

La evolución del seguro agrario a lo largo de sus 40 años de vigencia ha permitido que en la actualidad la práctica totalidad de las producciones agrarias sean asegurables, existiendo diferentes modalidades de contratación, que ofrecen coberturas y riesgos distintos, con el fin de dotar de una mayor flexibilidad al sistema para que los asegurados puedan contratar la póliza que más se adapte a sus necesidades. En la UAGR, además de ser especialistas en el sector agrario, se realiza un completo estudio de la explotación, analizando las características específicas de cada caso, y así poder aconsejar el seguro que más conveniente cada campaña. Además en la Unión se

ofrece un precio muy competitivo para el seguro.

Si desafortunadamente acontece un siniestro en el cultivo, instalaciones o animales, desde la Unión se ofrecen las siguientes actuaciones: Un técnico de la UAGR acudirá a la finca/granja para cuantificar el daño; Se tramitará el correspondiente parte que se hará llegar a AGROSEGURO. Posteriormente: Un técnico de la Unión acompañará al asegurado durante la peritación de los daños (en la primera tasación y en la definitiva); Se expondrán las diferentes posibilidades, con su valoración económica, para que el asegurado tome las decisiones correctas; En los casos en los que no exista acuerdo en la tasación se interpondrán los correspondientes recursos; Por último, cuando se realicen los pagos del siniestro, la UAGR gestionará rápidamente su ingreso en la cuenta adjuntando las actas completas de cada caso y aportando la información necesaria.

Recordamos por último que el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, a través de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios, subvenciona el coste del seguro con diferente porcentaje y con un máximo del 65% del coste de la póliza en función de la modalidad de contratación elegida.

**Página financiada por la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA),
Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación**



MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA
Y ALIMENTACIÓN

ENTIDAD ESTATAL DE
SEGUROS AGRARIOS, O.A.
(ENESA)



16 DE OCTUBRE ²⁰¹⁹

¡SOBERANÍA ALIMENTARIA, CON DERECHOS CAMPESINXS YA!



DÍA INTERNACIONAL DE ACCIÓN POR LA SOBERANÍA ALIMENTARIA DE LOS PUEBLOS Y CONTRA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

La Vía Campesina y sus aliados en todo el mundo conmemoran el 16 de octubre el Día Internacional de Acción por la Soberanía Alimentaria de los Pueblos y contra las transnacionales. Reproducimos a continuación parte de su comunicado por esta acción:

Como cada año La Vía Campesina afirma que sólo con Soberanía Alimentaria y Agroecología Campesina se puede acabar con el hambre en el mundo.

Las políticas económicas y agrícolas sólo perpetúan la crisis alimentaria y la destrucción de la biodiversidad, promoviendo los agronegocios y expulsando a campesinos y campesinas de sus territorios. Estas políticas fomentan directamente el acaparamiento de tierras y el control de semillas por un puñado de transnacionales, que inundan los mercados internacionales con productos alimenticios uniformes, llenos de toxinas y pobres desde el punto de vista nutricional, al tiempo que aumentan la pobreza en las zonas rurales.

La Soberanía Alimentaria permite a los pueblos del mundo diseñar sus propias políticas agroalimentarias, promoviendo la producción y distribución de productos campesinos en los mercados locales, conforme a las exigencias y necesidades de las poblaciones, respetando el medio ambiente y los derechos de campesinos y consumidores.

Las campesinas y campesinos, los pueblos indígenas, las poblaciones rurales, los trabajadores agrícolas, en las zonas urbanas y rurales, llevamos mucho tiempo afirmando que

tenemos la solución. La Soberanía Alimentaria puede enfriar el planeta y resolver la crisis climática: la agroecología campesina es capaz de acabar con las hambrunas, alimentar a los habitantes urbanos y rurales con alimentos sanos, alimentar el suelo con materia orgánica y preservar la biodiversidad.

En este mes de octubre se están llevando a cabo en todo el mundo importantes movilizaciones de movimientos sociales y ciudadanos. Nos sumamos a todas las iniciativas contra el poder de las transnacionales y a favor de la Soberanía Alimentaria de los Pueblos. Estaremos en Ginebra en el proceso del Tratado vinculante de las Naciones Unidas sobre las transnacionales y los derechos humanos para exigir los derechos de los pueblos y poner fin a la impunidad de las transnacionales.

También una delegación estará en Roma para proponer nuestras soluciones al Comité de Seguridad Alimentaria. Y en Palestina realizamos el Seminario Internacional sobre Soberanía Alimentaria, Colonización y Frontera. Estaremos en todas partes con jóvenes movilizados contra el cambio climático. En todas partes, diremos que la agroecología y la Soberanía Alimentaria son el camino no sólo para resolver estas crisis, sino también el camino hacia la prosperidad en las ciudades y el campo.

La Plaza

EL MERCADO DE LOS PRODUCTORES

Los mejores alimentos de La Rioja

laplazarioja.com



PELOKAKI
EXCAVACIONES Y DESMONTES

www.pelokaki.com

PREPARACIÓN DE FINCAS AGRÍCOLAS PARA VIÑEDOS Y OTROS TIPOS, DESFONDES, DESPEDREGADOS, DESINFECCIÓN, MOVIMIENTOS DE TIERRA Y OBRA PÚBLICA



 y Fax **941 450 131**  **608 872 685** • **608 969 851**

Precios y anuncios

Anuncios por palabras

Poniendo tu anuncio gratuito de compra-venta en LA UNIÓN llegarás a más de 3.000 lectores. 941 22 71 62

Se vende **basura de cabra** 629 153 001

Se venden **tractor** John Deere 6600 y **grada** Agromet (cuatro filas y 4m. de ancho). 600 649 681

Se compran **10 derechos PAC** de la **región 04.01**. 607 703 825

Se vende **bomba para vino** nueva (pequeña, con sus accesorios) y **prensa de cubillo** (pequeña, con sus accesorios). 689 861 130

Se venden **chísel** para viña, **destripador**, **abonadora** (700 kg), **desbrozadora** Sthil 460 C-EM y **azufradora** (150 kg.). 941 305 189

Se venden **triturco** Kunh, **destripador** (13 brazos, 3 cuerpos) y **sembradora** Musa (con preparador). 941 420 811

Se venden 6,86 derechos de la **región 08.01**, 0,73 de la **región 01.02** y un **sarmentador**. 627 364 040 - 677 009 592

Se vende **cuatrisurco reversible Ovlac** (con rasetas, seguridad NonStop hidroneumático, ancho variable y rueda de control de profundidad). 638 841603

Se vende **herramienta para cortar y unir tubería**. 609 361 515

Se vende **finca rústica de regadío** en **Bañares**. 676 619 205

Se **regala basura** en Aldeanueva a cambio de porte. 635 185 577

Se vende **abonadora Vicon** de 350 kg (en buen estado). 689 861 130

Se vende **Yamaha scooter de 49 cc** buen estado. 618 13 80 13

Se cede **tierra para cubrir derechos** de Pago Básico de la **región 8.1** (Herbáceos Secano Rioja Alta, Rioja Alavesa y Burba). 687 562 729

Se compran **16 derechos PAC región 4.1** (Herbáceos Rioja Media, Rioja Baja y Sierra Rioja Baja). 607 703 825

Se vende **generador de gasolina** (500 vatios, monofásico a 200 voltios, regulación automática de voltaje, arranque manual o botón, motor de 4 tiempos con 1 litro de aceite, con carrito de transporte de 2 ruedas). 609 361 515

Índice de Precios en Origen y Destino (IPOD)

PRODUCTO	ORIGEN	DESTINO	DIFERENCIA
Acelga amarilla	0,65	1,80	2,27
Acelga verde mata	0,40	1,65	4,13
Alubia verde	2,13	4,34	2,04
Alubia pocha	3,38	6,69	1,98
Borraja	0,65	2,18	3,35
Brócoli	1,13	3,65	3,23
Coliflor (unidad)	0,94	2,68	2,85
Lechuga	0,31	0,75	2,42
Patata	0,17	1,11	6,53
Pimiento verde cristal	0,80	2,29	2,86
Tomate ensalada	0,59	1,97	3,34
Tomata	1,05	3,16	3,01
Tomate pera	0,25	1,14	4,56
Ciruela Claudia	1,05	2,73	2,60
Melocotón rojo	0,35	1,70	4,86
Nectarina amarilla	0,40	1,92	4,80
Paraguay	0,46	2,10	4,57
Pera Blanquilla	0,45	1,47	3,27
Pera Conf. DOP	0,53	2,45	4,62

El IPOD es elaborado mensualmente por COAG junto con organizaciones de consumidores. En septiembre un alimento se multiplicó de media por 4,37 del campo a la mesa (4,68 las frutas y verduras, 3,14 la carne y huevos).

PRODUCTO	ORIGEN	DESTINO	DIFERENCIA
Champiñón granel	1,90	3,37	1,77
Champi bandeja	2,40	3,56	1,48
Seta pleorot. granel	2,08	4,55	2,19
Seta pleorot. band.	2,60	6,34	2,44

La tabla de frutas y hortalizas recoge los **precios en origen y destino de La Rioja** en septiembre (en €/kilo), según la Hoja de Precios de la Consejería. La tabla inferior recoge la **media de los precios percibidos por los ganaderos riojanos** durante septiembre de 2019, también en €/kilo y según datos de la Hoja de Precios de la Consejería.

PRODUCTO	ORIGEN	PRODUCTO	ORIGEN
Ternera 1ª	3,98	Cerdo	1,51
Cordero (pascual)	2,96	Conejo	1,99
Pollo	0,86	Huevos medianos	0,89

Perfil CONSERVADOR



Gescooperativo Gestión
CONSERVADOR FI
Código ISIN: ES0174349037.
Nº registro del Fondo
en la CNMV: 2463
Gestora: GESCOOPERATIVO
S.A.S.G.I.I.C. Depositaria: Banco
Cooperativo Español.

Perfil MODERADO



Gescooperativo Gestión
MODERADO FI
Código ISIN: ES0142164005.
Nº Registro del Fondo
en la CNMV: 5034.
Gestora: GESCOOPERATIVO
S.A.S.G.I.I.C. Depositaria: Banco
Cooperativo Español.



FONDOS DE INVERSIÓN PERFILADOS

Para nuestros expertos en fondos,
todos tenemos un perfil bueno.

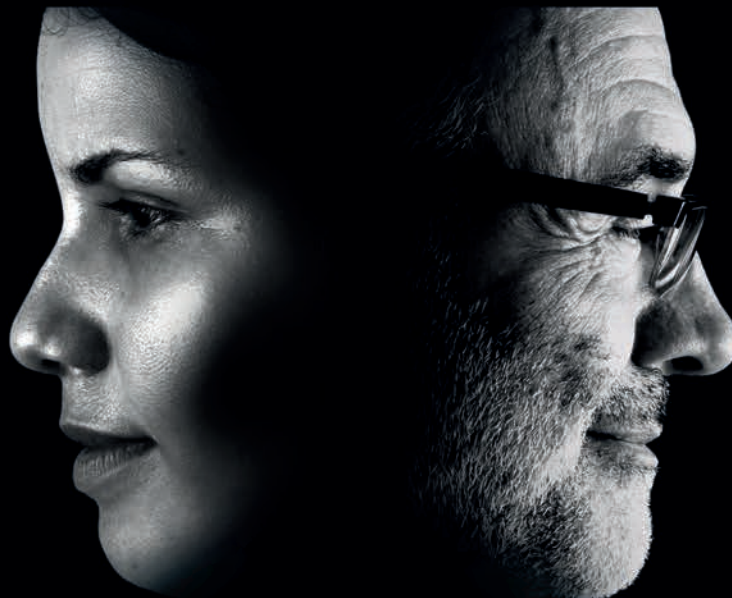
En Caja Rural ponemos a su disposición nuestra gama de fondos perfilados Gescooperativo Gestión. Fondos para inversores que buscan aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados financieros en función de su perfil de riesgo. Contará con la gestión de los mejores profesionales, optando a una mayor rentabilidad en sus ahorros, en función del riesgo que esté dispuesto a asumir.

Invierta en función de su perfil con Caja Rural

Perfil DECIDIDO



Gescooperativo Gestión
DECIDIDO FI
Código ISIN: ES0174304032.
Nº Registro del Fondo
en la CNMV: 2465.
Gestora: GESCOOPERATIVO
S.A.S.G.I.I.C. Depositaria: Banco
Cooperativo Español.



Perfil AGRESIVO



Gescooperativo Gestión
AGRESIVO FI
Código ISIN: ES0142045006.
Nº Registro del Fondo
en la CNMV: 5035.
Gestora: GESCOOPERATIVO
S.A.S.G.I.I.C. Depositaria: Banco
Cooperativo Español.

Este documento tiene carácter comercial y en ningún caso constituye una oferta, recomendación de suscripción ni asesoramiento financiero en materia de inversión. La información contenida en el mismo no sustituye a la documentación legal que deberá consultar antes de adoptar una decisión de inversión. El folleto del fondo y el documento con los datos fundamentales para el inversor pueden ser consultados en las oficinas de Caja Rural, en www.ruralvia.com y en la CNMV. El valor de las inversiones en fondos está sujeto a las fluctuaciones del mercado. Gestora: GESCOOPERATIVO S.A.S.G.I.I.C. Depositaria: Banco Cooperativo Español.



**CAJA RURAL
DE NAVARRA**

cajaruraldenavarra.com

Devoluciones: GUPOST Avda. Mendavia 34 E. Pol. Ind. Cantabria I 26009 Logroño