



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

VIERNES 09 DE SEPTIEMBRE DE 2016

LA OPINIÓN

LOS VITICULTORES RECIBEN FORMACIÓN PARA MEJORAR LA TÉCNICA DE ELABORACIÓN DE VINOS

Los viticultores disponen de un programa de formación para que puedan mejorar las técnicas de elaboración de vinos. Estas actividades, organizadas por el Cabildo y en las que han participado un total de 60 personas, se enmarcan dentro del plan anual del trabajo del Servicio de Agricultura y Desarrollo Rural. El vicepresidente y consejero insular de Agricultura, Ganadería y Pesca, Jesús Morales, explicó que con esta formación formativas "pretendemos actualizar los conocimientos de nuestros viticultores a la vez que mejoramos la calidad de los vinos que elaboran y su competitividad en el mercado".

Durante esta semana se ha impartido en la Escuela de Capacitación Agraria de Tacoronte un curso sobre elaboración de vinos al que han asistido un total de 40 viticultores, que han recibido formación sobre limpieza de bodegas y diferentes técnicas de elaboración de vinos tintos y blancos. La segunda actividad formativa se desarrolló en el Casino Cruz Santa de Los Realejos.

Impartida por el enólogo Luis Ravina, contó con la participación de 20 viticultores interesados en aprender técnicas que les permitan mejorar la calidad de los vinos blancos, de gran fama en la comarca del Valle de La Orotava.

El plan de trabajo del Cabildo en materia de desarrollo rural contempla más de 260 actividades formativas destinadas a mejorar las capacidades de las personas vinculadas al entorno rural. Según explicó el consejero Jesús Morales, el programa se articula en torno a cinco áreas definidas: extensión agraria y desarrollo rural; valorización de productos agroalimentarios; conservación de la biodiversidad agrícola; enología y calidad del sector vinícola; y gestión de las fincas del Cabildo de Tenerife.

CLAVES Y SECRETOS DE LAS PAPAS ARRUGADAS CON MOJO

Las **papas arrugadas con mojo** son una receta canaria que ha ido pasando de padres a hijos durante generaciones. Tras llegar procedente de América en el siglo XVII, este tubérculo se convirtió en un producto esencial en la dieta de los isleños. Canarias fue la puerta de entrada de este producto a Europa, pero los isleños consiguieron preservar



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

esas variedades antiguas de este producto, de las que muchas se adaptaron a Canarias y que hoy cuentan con una Denominación de Origen Protegida. Dado su larga historia existen **centenares de formas de elaborar este plato** tan **representativo de la cocina de las Islas**. Sin embargo, los cocineros conocen **ciertos secretos** para conseguir que esta receta no disguste a casi ningún paladar.

Origen. Aunque no se sabe el origen exacto de esta elaboración, la cocinera Dolores García apunta a que fueron los pescadores canarios los primeros en ponerla al fuego. A bordo de los barcos de pesca y para no gastar el agua dulce que tenían para beber, no les quedaba otro remedio que guisar las papas con el agua que sacaban del mar. Otra teoría apunta a los antiguos agricultores, que bajaban a la costa a lavar este producto con agua salada antes de cocinarlas, para no malgastar el agua potable, un bien que ha sido siempre escaso en la Isla.

Papas. Aunque según el chef gomero Braulio Simancas cualquier papa que tenga poco diámetro puede utilizarse para arrugar, lo mejor es que esta receta se lleve a cabo con alguna de las 29 variedades de papas antiguas que existen en Canaria y que son únicas en el mundo.

Caldero. Aunque en un principio se utilizaban barreños para guisar las papas, que se tapaban con hojas de coles o sacos de papas, las herramientas para llevar a cabo esta receta han variado mucho desde entonces. Sin embargo, para Dolores García seguir utilizando los elementos tradicionales es una de sus secretos para que salgan siempre perfectas. "Tengo un caldero de aluminio que solo utilizo para hacerlas", explica y recomienda cocinarlas siempre con fuego.

Agua. Aunque la mayor parte de las veces no se presta atención al agua con la que se elabora este plato, los cocineros advierten que no es un elemento que deba tomarse a la ligera. La chef Dolores García matiza que no se puede utilizar cualquier tipo si se quiere tener buenos resultados. "La gente no se da cuenta de que si se utiliza agua del grifo para guisarlas esta le confiere unos aromas que no son los naturales de este producto", afirma.

Sal. Este es otro de los ingredientes fundamentales de este plato y por lo tanto no cualquiera vale. Lo mejor es que sea sal marina, ya que la receta original, según Braulio Simancas, se hacía utilizando agua de mar. Por lo que, los cocineros recomiendan que la cantidad de sal perfecta es la que imite a la que existe en el océano.

Mojos. Esta salsa típica canaria es el aderezo perfecto para las papas arrugadas. Aunque los más que se utilizan suelen ser el mojo rojo y el verde, los cocineros apuntan que se trata de una receta que se puede combinar con cualquier tipo. Dolores García apunta que hasta los más dulzones, como el de calabaza, pueden ser utilizados para esta receta típica y recomienda utilizar pimienta de La Palma para elaborar los más picantes.



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

Reconocimiento a una tradición del Archipiélago. Así han catalogado los cocineros canarios la distinción otorgada a las papas arrugadas con mojo, que **se han convertido en la primera de Las 7 Maravillas Gastronómicas de España**, una noticia que los chefs creen que ha sido toda una hazaña para la cocina isleña.

La propietaria del restaurante GastroZone en La Laguna, Dolores García, hace extensivo este premio no solo a la receta sino a todo lo que conlleva su elaboración, tanto a la sabiduría popular que ha hecho que **esta receta pase de padres a hijos**, como a su producto principal, las papas y al esfuerzo que se ha hecho para conservar variedades únicas en Canarias. "Entiendo que no solo se trata del plato, sino que es un reconocimiento a esta tradición gastronómica que ayudará a proteger también el producto", manifestó.

La receta ha quedado en este ranking **por delante de platos españoles tan emblemáticos como el jamón ibérico, la paella o la tortilla de papas**, pero García afirmó que las papas son dignas merecedoras del premio porque en Canarias existen variedades "que son únicas" y que de echo 29 tipos cuentan con Denominación de Origen Protegida. "Ya está bien de complejo de inferioridad", opinó.

La cocinera afirmó que tiene el orgullo de utilizar en sus recetas solo papas producidas en Canarias y se jacta de conocer **más de 100 formas diferentes de preparar este plato emblemático** de la gastronomía canaria.

El chef gomero Braulio Simancas apuntó que se trata de una elaboración que está siempre presente en sus fogones. "Es nuestra carta de presentación en el exterior", mantuvo. Sin embargo, advirtió de que no se puede caer en la tentación de despreciar el resto de la cocina isleña "porque no solo somos papas y mojo".

El cocinero del restaurante Las Aguas, enclavado en el Bahía del Conde de Costa Adeje no se sorprende sin embargo de que esta receta sea **la más conocida a nivel nacional e intencional**. "En ningún lugar de Europa tienen papas de tanta calidad como aquí" y tampoco las arrugan. Simancas destacó que esta comida sobresale porque se trata de un plato sencillo con salsas frías y que además es saludable.

Aseguró que tanto los extranjeros como los peninsulares que visitan Canarias saben de la existencia de esta elaboración y la piden en los restaurantes. "Pero creen que se come como un plato único, aunque aquí se utilizan más como guarnición o como un picoteo", explicó.

Simancas afirmó que como ocurre con otros platos emblemáticos de la gastronomía española, los establecimientos de las zonas turísticas muchas veces "engañan y utilizan ingredientes de dudosa calidad para su preparación. Por eso, cuando los visitantes prueban uno de estos platos bien elaborado "lo valoran mucho más".

Aunque Juan Carlos Padrón, ganador de una estrella Michelin y chef del restaurante El Rincón de Juan Carlos, asegure no utilizar el mojo en los platos que sirve en su



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

establecimiento, sí manifestó que **esta receta no falla en sus reuniones familiares**. "A quién no le gusta comer las recetas de su infancia", apuntó.

Manifestó haberse llevado una "alegría tremenda" cuando se enteró de la distinción de las papas arrugadas como una de *Las 7 Maravillas Gastronómicas de España*. El chef del restaurante El Rincón de Juan Carlos aseguró que esta receta se ha puesto en valor "porque es un plato bueno y es lo más que vendemos".

Padrón recomienda para obtener **una buena elaboración "seguir la receta clásica"**, ya que es una apuesta segura para triunfar con este plato emblemático de la gastronomía canaria.

CANARIAS AHORA

LOS IMPORTADORES METEN LAS PRIMERAS TONELADAS DE PAPA BRITÁNICA SIN VENDERSE LA 'DEL PAÍS'

La oferta traída de Reino Unido, con contenedores despachados estos días en los puertos canarios, pertenece a las variedades blanca redonda y 'King Edward'

Román Delgado - Santa Cruz de Tenerife



Papa de consumo vendida a granel

Estaba previsto y así mismo ha ocurrido: los importadores canarios de papas ya han empezado a introducir en las islas los primeros contenedores de esta mercancía con origen en el Reino Unido, lo que se produce, [como avanzó El Diario Agrícola](#), sin aún estar vendida toda la oferta *del país*.

Según aseguraron hoy fuentes vinculadas a esta actividad agrícola en Canarias, es muy probable que el tubérculo local de media estación (el que se recoge entre mayo y julio, en verano casi todo) esté totalmente vendido en Canarias a finales de este mes, en septiembre, quizá con la "excepción de pequeños restos".



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

La papa de fuera que acaba de entrar en el archipiélago, algo muy criticado por el sector productor local debido a la existencia de *stock* de origen canario, ha tomado tierra por las dos principales instalaciones portuarias de las islas, la de Las Palmas de Gran Canaria y la de la capital tinerfeña, ambas gestionadas por el Estado.

Gracias a las operaciones de importación ya consolidadas, se trae papa con procedencia del Reino Unido. Éste es un tubérculo de las variedades blanca redonda y *King Edward*, esta última conocida en Canarias como *quinegüa*. La papa introducida estos días en el archipiélago ha sido recogida este mismo verano en aquel país de origen, con lo que la oferta que ya ha llegado se puede considerar papa nueva.

Pese a la entrada de esos primeros contenedores y a la espera de que tales operaciones se vayan incrementando poco a poco a lo largo de este mes, las fuentes consultadas entre los operadores mayoristas de papa *del país*, en especial cooperativas de la isla de Tenerife, confían en que las cantidades de papa local que aún no se han comercializado puedan salir al mercado en las semanas próximas, lo que puede garantizar que en la primera semana de octubre próximo prácticamente ya no quede papa canaria en los establecimiento de recogida, salvo algunos restos o pequeñas cantidades con escasa importancia relativa.

A la espera del subidón de octubre próximo

La todavía escasa presencia de papa de fuera, pues el ritmo de entrada es algo lento, unida a que el tubérculo llega a precio elevado a los puertos isleños, con 50 céntimos para la variedad blanca y hasta 90 para la *King Edward*, ha animado la venta de la producción local, que, debido al alza de su demanda, incluso ha podido comercializarse, en algunos casos de Tenerife, a un precio al por mayor algo más alto que el de la cotización promedio de hace poco. Algunas cooperativas tinerfeñas han podido vender su papa el 20% más cara que pocas semanas atrás.

Ese encarecimiento *in extremis* de la papa *del país* responde, según otras fuentes consultadas conocedoras del mercado local, a que los importadores de la papa británica, también comercializadores al por mayor en el mercado interior de las islas, han querido despejar el mercado de la papa isleña, más barata, para luego entrar con la de fuera a precios más elevados, ya sin existencia de tubérculo local.

Es muy probable que a finales de septiembre, entonces con casi nada de papa de las islas, este alimento básico en Canarias se encarezca a gran velocidad. Si se mantienen los costes actuales de la papa importada puesta sobre muelle, el valor de la *King Edward* sobrepasará con holgura el nivel de un euro por kilo.

Canarias consume al mes, según el registro promedio, entre ocho y diez millones de kilos de papas. Esta media varía mucho en meses de verano, en julio y agosto, cuando



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

la demanda en las islas cae por las vacaciones y por la inexistencia de actividad escolar, entre otros motivos.

EL PLÁTANO YA ESTÁ MADURO. HAY QUE ACTUAR

Antonio González Viéitez



Cultivos de plataneras. (Canarias Ahora).

A lo largo de la última década, la situación estructural del sector platanero, a grandes rasgos, es la siguiente.

- 1). Un volumen de producción más o menos estable en la última década. Es cierto que con algún pico como en 2010 y el actual 2016.
- 2). La exportación a La Península, único mercado al que se suministra en la actualidad, también es muy constante. Lo mismo que el consumo local en las Islas.
- 3). Por contra, las importaciones de bananas no han hecho sino crecer de forma continua y acelerada. Cerca de un 40% en la última década.
- 4). Todo esto supone que, en el mercado peninsular, la cuota del plátano canario haya bajado de forma estruendosa, colocándose hoy alrededor de un 60%, mientras el restante 40% ya lo ocupa la banana (Estas cifras son aproximadas por diferencia entre las fuentes).
- 5). Como es lógico, los precios vienen reflejando esta situación. Y, a lo largo del primer semestre de este año, el precio medio al cosechero isleño está alrededor de 0,30 €/kilo. Precio que ni de lejos cubre costos.
- 6). Esta situación la “resuelven” los dirigentes plataneros canarios (agrupados en Asprocan, a la que venimos criticando hace muchos años por su falta de eficacia, profesionalidad, transparencia y democracia), mediante la inutilización de una parte de la producción, la famosa PICA, este año más presente que nunca. De las 35 primeras semanas se “picó” en 22. Lo nunca visto, el 60% de las semanas!



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

7). Veamos ahora algunos datos relevantes. El precio medio de salida del mercado mayorista en el primer semestre de este año, fue de 0,93€/kilo para la categoría extra del plátano canario, mientras que la banana se colocaba en 0,86€/kilo. La diferencia en este tramo del negocio es escasa. El plátano canario solo es el 8,13% más caro que la banana (Juan Nuez, publicado en Hojas Bananeras, 2016)

8). Si nos fijamos ahora en el tramo decisivo, el precio de venta al público, en el último trimestre (información obtenida en los centros de Mercadona, la empresa más importante y líder en el sector), el plátano canario estaba en 1,89€/kilo y la banana en 0,99€/kilo. Aquí, ya la diferencia se dispara y el plátano es el 90,9% (!!) más caro que la banana. Es más, si tenemos en cuenta que la comparación anterior se hacía sobre la categoría extra del plátano canario, esta diferencia estratosférica todavía sería mayor.

¿Qué significa todo esto? Que la comercialización del plátano canario, entendido el sector en su conjunto, es un desastre mayúsculo.

¿Por qué?

Se trata de una vieja “enfermedad” estructural “La falta de unidad en la acción fue siempre la causa de que las mejores iniciativas de entidades y personas expertas e inteligentes, fracasaran por falta de apoyo de la mayoría... era [la] causa que impedía aplicar los remedios y aceleraba la ruina”. (Declaraciones en 1937 de don José Sansó, fundador de la actual Cooperativa Agrícola del Norte de Gran Canaria. Sacado de la Biografía realizada por Sergio Aguiar Castellano, Editorial Mercurio, 2015).

Y es que seguimos en las mismas. Se sigue compitiendo de una manera feroz entre los exportadores canarios. Esta estrategia puede que tuviera sentido durante la etapa en que el plátano canario no tenía competencia en el mercado peninsular, que era su “mercado cautivo”. Pero eso desapareció hace más de veinte años. Y, en contra de toda lógica, seguimos compitiendo entre nosotros. En efecto, a) las Organizaciones de Productores de Plátanos (OPP) no funcionan como están obligadas a hacerlo y la mayoría de las Cooperativas y SAT comercializa cada cual por su cuenta, mientras Asprocan de una manera irresponsable lo oculta y, llegado el caso, lo niega; b) así, en el mercado peninsular hay multitud de vendedores canarios que compiten con más de 40 marcas, con distintas clasificaciones de fruta y sin homologación alguna, presentando hasta 5 y 6 categorías distintas que desaparecen a la hora de venta al público y con multitud de envases y presentaciones; c) por eso, los precios del plátano canario lo fijan los intermediarios peninsulares, aprovechándose gratuitamente de los enfrentamientos de los exportadores canarios y tirando los precios hacia abajo.

Y aquí aparece el desastre en todo su esplendor porque ¿cómo es posible que, en la fase de venta al público y pagando precios bajos a los cosecheros canarios, sitúen los precios del plátano canario al doble que el de las bananas?



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

A todas luces se trata de una situación insostenible y el milagro está en que todavía se siga produciendo. Es decir, que todavía se pueda seguir vendiendo plátano canario al doble del precio de la banana y, además, no siempre con la calidad adecuada. Esta situación temporal (es imposible que aguante mucho tiempo) se sostiene porque el plátano canario goza en La Península de un enorme prestigio y que, todavía, hay muchos consumidores que lo demandan, seducidos por ese patrimonio inmaterial “el plátano canario, con sus pintitas, es diferente”, de enorme gancho comercial, sostenido por un enorme gasto publicitario que ayuda a mantener su atractivo. Como dato muy significativo, la banana ya copa como mínimo el 40 % del mercado y nunca se ha gastado un dólar en publicidad.

La paradoja resultante es que quienes se están beneficiando del enorme prestigio comercial y de la publicidad del plátano canario son los intermediarios, que están ganando mucho más vendiendo plátano canario (que compran muy barato) que vendiendo banana y, por supuesto, los productores de banana.

Y la pregunta del millón ¿Hay solución?

Me atrevo a decir que no solo hay solución, sino que además está clarísima y que es evidente. Y que tiene que desplegarse en dos planos complementarios. Uno, el de la comercialización y Dos, el de la producción. Ambos se enhebran alrededor del cambio de estrategia que supone el salto del competir entre nosotros a plantearnos competir contra el mundo de la banana, por medio de la Gestión Conjunta de la Oferta Canaria, como intentaré demostrar. Pero el que diga que hay solución y que está clarísima, ni de lejos quiere decir que sea fácil. Se interpone una vieja estructura de poder platanero, históricamente muy poderosa y que se basa en el mantenimiento de una ineficiente y muy torpe estructura tipo Reinos de Taifas, cuyo objetivo último es su mantenimiento. No de otra manera puede entenderse el comportamiento suicida de Asprocan.

Uno. Comercialización. A) Lo primero a exigir a las OPP es que cumplan con las razonables exigencias comunitarias, que dejen de comportarse como meras agencias de aduana y comercialicen conjuntamente toda la fruta que tienen a su cargo. B) Hay algunas cuestiones que, por el enorme beneficio que aportarían al resolverlas conjuntamente, han de gestionarse así, por ejemplo el suministro de cartón de embalaje y el transporte a La Península. C) Lo mismo ocurre con otro tipo de cuestiones de enorme relevancia, como la negociación de Convenios Colectivos, únicos en Canarias, para los trabajadores de las fincas y para los de los empaquetados. Lo que impediría la indeseable competencia en asuntos tan sensibles y delicados. D) Acordar y controlar el cumplimiento de calidades homogéneas en la fruta. E) Las categorías que se mantengan no podrán ser distintas a las que, al final, se presenten a los consumidores con precio diferenciado de venta al público. Presumo que con dos categorías sería suficiente. Porque cuantas más se permitan, más farfallo habrá. F)



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

Establecer una horquilla de precios semanal dentro de la que tendrían que fijarse todos los precios de todas las OPP. G) En casos verdaderamente excepcionales habría “pica”, obligatoria, con destino mientras sea necesario a Bancos de Alimentos y el resto a alimentación de ganado y a las instalaciones adecuadas de reciclaje. H) Mantener la competencia con la banana por la vía de la diferenciación de producto y la producción ecológica. I) Llegar a acuerdos, a nivel global del sector, con maduradores peninsulares para compartir el negocio y establecer un tratamiento equilibrado de las ganancias de ambos. J) En relación con las empresas del tramo minorista, atender el papel de las grandes cadenas empezando por Mercadona, y demostrarles que las enormes ganancias que hoy obtienen con la venta del plátano canario, van ligadas a la ruina de los cosecheros isleños, y que se trata de una estrategia sin recorrido. Y que compartir el negocio supone modificar drásticamente la actual relación precio plátano/precio banana. K) La reconquista de otros mercados europeos tendrá que basarse en producción ecológica bien controlada.

Cualquier persona que haya tenido el interés y la santa paciencia de llegar hasta aquí, dirá con seguridad que todo esto está muy bien, pero que es irrealizable. Pues bien, ante esta opinión, hay que indicarle que de acuerdo con la información proporcionada por don Narvay Quintero, los responsables plataneros de las RUP francesas han unificado toda su producción en una sola empresa, con una única comercialización, con una única caja y con un único precio. Necesidad obliga. Y los resultados que van obteniendo en el mercado francés del plátano, son muy positivos.

Dos. Producción. Hay que garantizar calidad, producción ecológica y evitar picos de producción para mantener una cierta regularidad a lo largo de todo el año. Porque, en la actualidad y como sabe todo el mundo, los replantes y las nuevas plantaciones se hacen en Agosto. Por eso están cantados, alternativamente, problemas de sobreproducción y escasez. Por eso es imprescindible una verdadera planificación de la producción. Para ello y para todas las actuaciones que, voluntariamente, realicen los cosecheros y que sirvan para llevar adelante la planificación de la producción, incluyendo las muy excepcionales “picas”, se creará un Fondo de Compensaciones. Que, también, se podría utilizar para convocar un concurso internacional que premiase la mejor propuesta práctica para el aprovechamiento industrial de las importantísimas cantidades de fruta no apta para la comercialización.

Una última cuestión estratégica. Muchos vemos con enorme inquietud el vigoroso proceso de concentración de la producción en cada vez menos cosecheros. Y es que la razón fundamental para mantener las generosas ayudas europeas está en que muchos miles de cosecheros isleños se beneficien de ellas. Sostenerlos en el cultivo y diseñar estrategias conjuntas para atraer nuevos agricultores se torna tarea de especialísima importancia. Una forma ya prevista en otros ámbitos de la PAC para evitar estos procesos, está en que las ayudas estimulen más a los pequeños cosecheros, al tiempo



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

que se ponga un techo a las ayudas de las que pueda beneficiarse cualquier productor particular.

Para terminar. Las viejas deficiencias estructurales del sector platanero canario son bien conocidas desde hace un siglo. Pero siguen rampando a sus anchas. Y estas deficiencias se han conseguido mantener hasta ahora, lo que demuestra su tremenda fortaleza y capacidad de resistencia. Pero todos sabemos que, a lo largo de un tiempo más o menos largo, los procesos de cambio van madurando. Van apareciendo nuevas contradicciones que van debilitando los viejos muros de contención y las antiguas palancas de poder. A mi modo de ver, esto viene sucediendo en el sector platanero canario con enorme contundencia y rapidez. Las fuerzas hasta ahora inexpugnables se van quedando viejas y aisladas. El problema platanero está maduro. Hay que actuar. Antes que se nos pudra por nuestra dejadez y falta de coraje.

RTVC

ASPROCAN SEÑALA LA NECESIDAD DE QUE LA UE AUMENTE LA PROTECCIÓN AL PLÁTANO

El presidente de Asprocan, Henry Sicilia, dice, en el programa 'Buenos días, Canarias', que la diferencia de precio con la banana se convierte en un problema para los plataneros canarios.

La producción de plátanos en las Islas bate récord. En lo que va de 2016 se han cosechado 282 millones de kilos. Más de 247 millones tuvieron como destino la Península y Baleares.

Las condiciones meteorológicas favorables y la mejora en el cultivo han propiciado este récord; sin embargo, la diferencia de precio con la banana se convierte en un problema para los plataneros canarios.

Una situación que podría empeorar a partir del próximo 1 de enero de 2017, fecha en la que entraría en vigor el acuerdo con el mayor productor mundial de banana. Desde Asprocan, la Asociación de Productores de Plátanos de Canarias, pide a la Unión Europea que aumente la protección al plátano canario.

Henry Sicilia, presidente de Asprocan, habló para el programa 'Buenos días, Canarias', de TelevisiónCanaria, sobre el presente y futuro de este cultivo de especial relevancia en el sector primario del Archipiélago.