



Las Palmas de Gran Canaria: C./Miguel Sarmiento, 2 - 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 299 656
La e San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 891 001 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

DOMINGO 11 DE SEPTIEMBRE DE 2016

CANARIAS 7:

NUEVA CAMPAÑA PARA POTENCIAR EL CULTIVO INSULAR DE LA PIÑA TROPICAL

El Cabildo, a través de la Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca que dirige el consejero Antonio Morales, continúa impulsando el cultivo de la piña tropical en Lanzarote, además de otras plantas y variedades de interés agrario para los productores de la isla.

Para ello, a partir de este lunes, 12 de septiembre, el Servicio Insular Agrario comenzará a repartir gratuitamente, hasta agotar existencias, las 490 unidades de plantas de piña tropical de la variedad roja española.

Los productores profesionales podrán retirar hasta un máximo de 50 y los no profesionales un máximo de 5 unidades., en a Granja Agrícola Experimental, en horario matinal, se dijo por fuentes cabildicias.

LA OPINIÓN DE TENERIFE:

EL GOBIERNO INSULAR CONCEDE AYUDAS A DIEZ MERCADILLOS DEL AGRICULTOR

Están destinadas a la promoción y mejora de la comercialización de los productos locales

El Gobierno insular concede ayudas a diez mercadillos del agricultor

El Cabildo subvencionará con 15.300 euros a 10 mercadillos del agricultor. El vicepresidente y consejero de Agricultura, Ganadería y Pesca, Jesús Morales, explica que esta línea de ayudas pretende contribuir "a la mejora de la promoción y comercialización de productos agroalimentarios destinados al mercado interior procedentes de





Las Palmas de Gran Canaria: C/.Miguel Sarmiento, 2 - 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 299 656
La e San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 891 001 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

producciones agrarias de la Isla". Estas subvenciones tienen como objetivo mejorar la competitividad y aumentar el valor añadido de los productos procesados en la Isla a través de la mejora de la calidad, la diversificación y la presentación de los mismos. "De este modo, se pretende que los agricultores puedan acceder a un abanico más amplio de canales comerciales, incluyendo la venta directa", destaca el consejero insular.

Los beneficiarios de estas ayudas son, por un lado, las cooperativas o sociedades agrarias de transformación de entre seis y 60 miembros y una superficie agraria mínima de tres hectáreas y, por otro, aquellas entidades que gestionen mercados del agricultor, incluidos los ayuntamientos que realicen esta función. Las entidades beneficiadas en esta ocasión, que han cumplido todos los requisitos exigidos en la convocatoria, son las asociaciones de los mercadillos de San Miguel de Abona, Granadilla de Abona, Tegueste, Tacoronte, La Matanza, Buenavista, Sociedad Cooperativa Las Medianías, Güímar, Los Silos y La Guancha.

Jesús Morales anima a otras asociaciones de mercadillos a que se acojan a próximas convocatorias de estas subvenciones que contribuyen a mejorar la promoción y la comercialización de los productos locales.

RTVC:

LA PALMA TENDRÁ ESTE AÑO UNA DE LAS PEORES COSECHAS DE UVA DE SU HISTORIA

Así lo afirma el Consejo Regulador, que indica que, a los daños sufridos por el incendio, hay que sumar también los efectos provocados por la climatología.





Las Palmas de Gran Canaria: C./Miguel Sarmiento, 2 - 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 299 656
La e San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 891 001 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

La cosecha de uva de este año será una de las peores de la historia de la Denominación de Origen de Vinos de La Palma. Así lo afirma el Consejo Regulador que indica que a los daños sufridos por el incendio hay que sumar también los efectos provocados por la climatología.

Alrededor de 40 hectáreas de viñedos se vieron afectadas por el incendio que azotó La Palma en el mes de agosto, justo antes de la época de vendimia. Aunque los daños producidos son difíciles de cuantificar si se sabe, que será una de las peores cosechas de la historia.

Desde el Consejo Regulador consideran fundamental trabajar en la prevención, lo que requiere establecer un plan integral de recuperación de la viticultura en las zonas de montaña.

Será al finalizar la vendimia cuando se puedan dar datos oficiales de los daños reales que sufrieron los viñedos de La Palma.

EL APURÓN:

EL ALCALDE ESPERA QUE LAS OBRAS PARA PREVENIR POSIBLES RIADAS EN FUENCALIENTE ESTÉN TERMINADAS EN DICIEMBRE

El coste de las actuaciones previstas supera los dos millones de euros cuando el presupuesto municipal es de algo más de tres millones



Digna M.



Las Palmas de Gran Canaria: C./Miguel Sarmiento, 2 - 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 299 656
La e San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 891 001 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

El incendio de agosto quemó 1.600 hectáreas en Fuencaliente. Foto de Jonatan Rodríguez.

El alcalde de Fuencaliente, Luis Román Torres, ha manifestado que la previsión que manejan en el Ayuntamiento es que en diciembre estén terminadas las actuaciones que hay que realizar en el municipio para prevenir posibles riadas tras el incendio del mes de agosto que quemó 1.621 hectáreas en esta localidad sureña.

“Tenemos claro lo que hay que hacer, y los proyectos, unos están ya redactados y en otros se están trabajando. Son actuaciones importantes pero no durarían más allá de tres meses. La intención nuestra es que para el 15 de diciembre estén terminadas todas las obras y que el municipio esté preparado para las primeras lluvias”, ha indicado el alcalde a El Apurón, que recordó que “llevamos tres inviernos que no ha llovido nada pero puede suceder que este año caiga lo que no ha caído en tres años y tenemos que estar preparados”.

En este sentido explicó el alcalde que se ha hecho una estimación de lo que podría ocurrir con precipitaciones de 200-300 litros y “creemos que las infraestructuras previstas minimizarían bastante los problemas porque en Las Caletas se actuará en un zona, en El Charco en otra, en Los Quemados en otra y el gran problema es en Las Indias porque en el barranco del Camino La Laja hay casas a ambos lados, la zona asfaltada no drena y hay una cuenca enorme que la llamanos el Llano Los Cestos, que ha sido nuestro quebradero de cabeza, pero creo que tenemos la solución”.

Luis Román destacó que se ha optado por darle la mayor polivencia posible a las actuaciones para reconducir cauces, frenar caudales y que las pistas tengan el ancho suficiente para que en caso de otro incendio los camiones grandes de la UME puedan entrar a esas zonas de Los Tablados, Las Cabezadas de Las Caletas, El Charco y la carretera que va desde el pino de Santo Domingo hasta el Charco.

También se actuará justo detrás del pueblo “para solventar la parte de Las Indias utilizando unos cráteres naturales que hay. Se harán unas obras que sirven para el invierno y también para el verano”, dijo.



Las Palmas de Gran Canaria: C./Miguel Sarmiento, 2 - 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 299 656
La e San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 891 001 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

El coste de los trabajos que se van a realizar supera los 2 millones de euros, un importe muy elevado para un municipio como Fuencaliente que tiene un presupuesto anual de algo más de 3 millones, por lo que se pretenden sufragar con los fondos IGTE porque “no tenemos posibilidad de financiar obras de tanta envergadura”, señaló el alcalde quien destacó la buena relación y coordinación que ha habido con los técnicos del Cabildo a la hora de establecer las prioridades.

EL PLÁTANO YA ESTÁ MADURO. HAY QUE ACTUAR

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.

Antonio González Vieitez



Puesto de Plátano de Canaria en Península. Foto cogida de la web de Plátano de Canarias. Archivo.



Las Palmas de Gran Canaria: C/.Miguel Sarmiento, 2 - 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 299 656
La e San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 891 001 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

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!
- 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



Las Palmas de Gran Canaria: C./Miguel Sarmiento, 2 - 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 299 656
La e San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 891 001 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

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?

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



Las Palmas de Gran Canaria: C./Miguel Sarmiento, 2 - 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 299 656
La e San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 891 001 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

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



Las Palmas de Gran Canaria: C./Miguel Sarmiento, 2 - 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 299 656
La e San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 891 001 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

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) 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 Palmas de Gran Canaria: C./Miguel Sarmiento, 2 - 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 299 656
La e San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 891 001 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

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 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.