

Actualidad Agrícola y Ganadera en **Canarias**

“Los/as agricultores/as y ganaderos/as somos imprescindibles”

Canarias7

LA DOP GRAN CANARIA AÑADE LOS VINOS ESPUMOSOS DE UVAS TINTAS A SU OFERTA

El pliego de condiciones se modifica para eliminar la restricción de que los depósitos sean de hasta 225 litros y la prohibición de los emparrados altos



El pliego de condiciones de la Denominación de Origen Protegida (DOP) Vinos de Gran Canaria ha eliminado dos restricciones existentes hasta ahora para la elaboración de vinos espumosos, la de elaborarlos únicamente con variedades blancas, permitiendo la producción con uvas tintas, y la que obligaba a hacerlos por el método tradicional, permitiendo otras prácticas autorizadas en la normativa general.

Este es uno de los principales cambios, pero no el único, introducidos en la modificación normal de la DOP publicada, después de una larga tramitación, en el Diario Oficial de la Unión Europea a propuesta del Ministerio de Agricultura, que se hacía así eco de las demandas del Consejo Regulador pactadas con el Gobierno de Canarias.

Las modificaciones introducidas en la elaboración de vinos espumosos obedecen a que, aunque en el ámbito geográfico de esta DOP existía la práctica de producirlos tanto con variedades blancas como tintas, los confeccionados con uvas tintas no se amparaban por la DOP porque no eran muy demandados por los consumidores y los bodegueros los elaboraban de forma testimonial sin comercializar. Sin embargo, los nuevos hábitos de consumo han provocado un incremento de la demanda de estos vinos espumosos.

Al mismo tiempo, los avances tecnológicos facilitan y mejoran los métodos de elaboración, por lo que también se abre ahora paso a su producción por otros distintos al tradicional.

Por otra parte, la modificación mejora la descripción organoléptica de algunos vinos ya que resultaba difícil su caracterización con las

descripciones que aparecen en el pliego.

En este caso el cambio responde a que cada vez son más las bodegas que vienen elaborando vinos de escasa intervención, que no tienen grandes variaciones en sus características organolépticas, pero se hace necesario redefinirlas.

Se trata de vinos actualmente muy demandados debido a una mayor conciencia social para consumir productos elaborados con respeto al medioambiente, con pocos residuos innecesarios y siguiendo prácticas tradicionales que ya se realizaban en el ámbito geográfico protegido y sin embargo no estaban descritos en el pliego de condiciones.

Asimismo, se han eliminado las restricciones que atañen al tipo de depósito de elaboración, así como a su capacidad máxima. En concreto, desaparece del pliego la obligación de que la elaboración de los vinos de la DOP se realice en depósitos o recipientes de acero inoxidable y barricas de roble de hasta 225 litros, así como depósitos de fibra para uso alimentario y de cemento recubiertos, interiormente, con resina epoxi de uso alimentario.

Y es así porque «se ha comprobado que la capacidad máxima definida de las barricas no influye en la calidad de los vinos de esta DOP, de igual manera que tampoco influyen el resto de condiciones establecidas en el punto que queda eliminado».

También desaparece de las normas de la DOP la prohibición de los emparrados altos o «latadas», un sistema tradicional en la isla y muy

común en los patios de las bodegas que estuvo abandonado y que se ha recuperado, pues se ha comprobado que, con los avances de la viticultura moderna, bien tratados y con las variedades de la Denominación de Origen se obtienen vinos de excelente calidad y con la tipicidad de los vinos DOP Gran Canaria.

Además, la modificación del pliego en vigor mejora la denominación de algunas variedades de uvas. Así, se corrige el nombre de la variedad blanca albillo, pasando a su nombre correcto, que es albillo criollo, y también se añaden merenzao como nombre principal de tintilla y bruñal como nombre principal de la uva tinta baboso negro.

El municipio, en el etiquetado

La modificación del pliego de condiciones de la DOP Gran Canaria permite incluir ahora la referencia a unidades geográficas menores en el etiquetado de los vinos y establece las condiciones para su utilización. En concreto, las unidades geográficas menores consideradas se corresponden con cada uno de los municipios de la isla con bodegas bajo control del Consejo Regulador.

Para poder utilizar en el etiquetado el nombre de una unidad geográfica menor, el vino en cuestión debe proceder exclusivamente de uvas producidas en el municipio de que se trate y tanto su elaboración, como la crianza en su caso, y el embotellado, también deben realizarse únicamente en el mismo.

Los caracteres de las menciones relativas a la unidad geográfica menor en el etiquetado de las botellas deberán figurar en un tamaño deberá

ser igual o inferior a los caracteres utilizados para indicar el nombre protegido Gran Canaria.

Por otra parte, también se han cambiado las condiciones de uso del término tradicional «clásico» que figuraban en el apartado de descripción de los vinos de la DOP. El uso del término en el etiquetado queda ahora restringido a los vinos «de uvas sobremaduras elaborados a partir de las variedades malvasías o moscatel con más de 45 gramos por litro de azúcar residual».

El interés creciente de los consumidores por conocer el origen concreto de los productos, unido a la demanda de los viticultores y bodegueros que quieren poner en valor la zona de producción o elaboración en su caso, además de ofrecer mayor información en el etiquetado del vino, es lo que justifica esta modificación.

CHELI Y PABLO: LA HERENCIA VERDE

Madre e hijo, segunda y tercera generación en Viveros Godoy, comparten vivencias y esfuerzo en el popular invernadero de Casa Ayala, allá donde Las Palmas de Gran Canaria se empieza a difuminar camino al norte



Una mancha verde de 10.000 kilómetros cuadrados enciende los días en Casa Ayala, bajo Ladera Alta y sobre la autovía del norte. Es la de Viveros Godoy, empresa familiar y testimonio de la naturaleza en Las Palmas de Gran Canaria, ciudad colmatada y con pocos espacios en los que respirar limpio. Allí cada mañana se remangan Cheli Godoy Santana y Pablo Suárez Godoy, madre e hijo; segunda y tercera generación de esta herencia verde.

Es Casa Ayala un pequeño núcleo de apenas medio millar de habitantes. Una hilera de viviendas unifamiliares que se propaga por la ladera que sube a Los Giles y presume de una de las mejores panorámicas de la ciudad y del perfil norte de la isla. Allí el vivero ocupa un espacio decisivo en la configuración del lugar. «Si pasa algo, para lo bueno o para lo malo, siempre hay quien dice que, seguro que es cosa nuestra», bromea Pablo, que a sus 31 años secunda a su madre, que a los 63 es el pulmón de la empresa.

Busque aquí los otros rostros del barrio

Cheli Godoy recuerda los orígenes. Aquel terreno en el que su padre levantó la empresa, un oficio que requiere vocación y compromiso. «Mi padre primero tenía una colección de palmeras en este lugar, porque era un enamorado de ellas. Pero un día llegó a casa y nos sentó a los ocho hermanos y nos preguntó que quién se quería venir al vivero que él se quería retirar. Ninguno quiso, pero yo me animé. Mi marido trabajaba en el vivero, pero decidimos que él se quedaba en casa cuidando de nuestros tres niños y yo me impliqué aquí y así llevó ya 24 años», hace memoria.

Entre esos tres hijos andaba Pablo, una vida cosida al vivero y a su trayectoria. De una forma tan intensa, viviendo ahora casi puerta con puerta, aunque le gusta remarcar que con origen en las calles de Schamann. «Aquí he pasado toda mi vida. De pequeño entraba por aquí con la bicicleta a jugar y los trabajadores eran mis cómplices y se ponían a jugar conmigo. Muchos de los que ahora siguen formando parte del vivero», recuerda.

La vida de Cheli Godoy ha estado siempre rodeada de flores, plantas y árboles. Aunque sus caminos profesionales parecían ir por otro camino e, incluso, se formó como auxiliar de vuelo. Pero la voluntad del linaje se impuso. «Antes de este vivero mi padre tenía otro invernadero. Y desde muy pequeña andaba por allí. Mi padre ponía una montaña de tierra y veníamos todos los niños a colaborar. Nos decía que nos pagaba a una peseta por bolsa llena. Los sábados nos obligaba ir a misa y después nos pagaba lo que habíamos hecho», cuenta rememorando sus primeras veces.

En el caso de su hijo Pablo la diferencia solo es la consustancial al tiempo y sus costumbres, pero el origen es muy parecido. «La primera vez que vine para trabajar fue porque se necesitaba apoyo para una plantación que duraba tres días y aquí sigo diez años después», suelta con una sonrisa bajo la mirada orgullosa de su madre.

Casa Ayala es el espacio de Viveros Godoy desde que abrió sus puertas en 1990, llegando por el camino de Tinoca y con Costa Ayala tocando el mar justo debajo. Evidentemente, es un negocio con arraigo en el lugar. «Por aquí fueron pasando muchos vecinos que han sido parte de

este vivero, trabajando. En la rotación de trabajadores que hemos tenido siempre ha habido gente de aquí. Incluso los que no siguen aquí siguen pasando muchos días a vernos», apunta Pablo antes de que Cheli se detenga en personas concretas: «Recuerdo un amigo de otro de mis hijos que venía a trabajar los veranos y siempre quería coger el tractor y hoy es tractorista. Su padre trabajó aquí 19 años con mi padre y ya hoy jubilado sigue viniendo todos los días porque dice que disfruta viéndome trabajar y no mandándole», comenta entre risas.

Y es que en un rato en el vivero se nota la actividad que allí se vive, convertido tras muchos madrugones de los protagonistas de esta historia en un lugar referencial del sector en la isla. Un espacio en verde, situado junto a una finca de plataneras, en el que cambia el aire de la ciudad cuando se cruza el camino angosto que lleva hasta allí regulado por un pequeño semáforo de acceso. «Es un lugar en el que somos felices y eso se nota. Tenemos gente que viene hasta dos días a la semana y que vienen a pasear, me han llegado a decir. Pero, claro, cada vez que vienen se acaban llevando alguna planta», cuenta Pablo sobre sus rutinas.

Cuerpo a cuerpo con los clientes

«Hay que sudar mucho», cuenta Cheli Godoy, mujer a la que le cuesta visualizar un retiro del espacio que ha delegado en manos de su hijo Pablo. Pero es que los dos son animales sociales. «¿No pasas aquí mucho calor?, ¿no estarías mejor en tu casa?, me pregunta mucha gente. Pero es que yo aquí me la pasé muy bien. Soy feliz estando aquí con la gente, hablando con unos y otros. Enseñando cosas a las personas que quieren empezar a plantar cosas para comer, por ejemplo», dice.

Algo parecido le pasa a Pablo, que confiesa que su día preferido de la semana es el sábado. Cuando puede vivir completamente el cuerpo a cuerpo con los clientes, hablar de especies, de formas de cuidarlas. De alejarse de la palabra gestión, esa que consume y suena hasta fea en un lugar en el que se respira vida.

canariasahora

EL PRIMER PERIÓDICO DIGITAL DE CANARIAS

EL PRIMER PERIÓDICO DIGITAL DE CANARIAS

CAEN EN PICADO Y SIN SUELO A LA VISTA LOS PRECIOS QUE COBRA EL PLATANERO CANARIO

La cotización media de la fruta isleña en la Península, en verde, al por mayor y para calidades superiores, se sigue hundiendo y el umbral promedio ya se coloca en 0,70 euros/kilo, un valor que agudiza el traslado de pérdidas al productor



Las previsiones para estos meses de verano de 2025 por ahora se cumplen con dramática precisión. El plátano ha entrada en un túnel de bajos precios y la luz por ahora no hay quien sea capaz de divisarla al otro lado. Nadie sabe si la oscuridad o las tinieblas actuales se mantendrán hasta finales del verano-otoño de este año o quizá todo vaya más allá. Está por ver, aunque se teme que la historia de 2024 se repita: sin precios remunerativos para el plátano canario desde inicios

del verano hasta mediados de enero de 2025. Muchos meses sin gloria.

Todo apunta a que esa coyuntura negativa, con pérdidas trasladadas a los productores de las islas a través del mercado desde al menos la semana 28, del 7 al 13 de julio pasado (algo que ya tendrá impacto en los pagos de la fruta de este julio, en esa nómina), no ha hecho más que empezar.

Ahí se puede decir que estuvo la entrada en el túnel, y ahora, cada semana que pasa, más oscuro se está adentro. La caída en picado de los precios pagados en verde y al por mayor en la Península, en primera transacción, para las mejores calidades ya se ha consolidado en la semana 29, del 14 al 20 de julio, y en adelante no se espera nada mejor. Según la cotización promedio servida para esta semana, la 29, por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) en su informe de coyuntura del mercado, el plátano de Canarias se vendió a 0,71 euros por kilo, lo que representó casi 10 céntimos menos que el valor medio de la semana precedente, en 0,80.

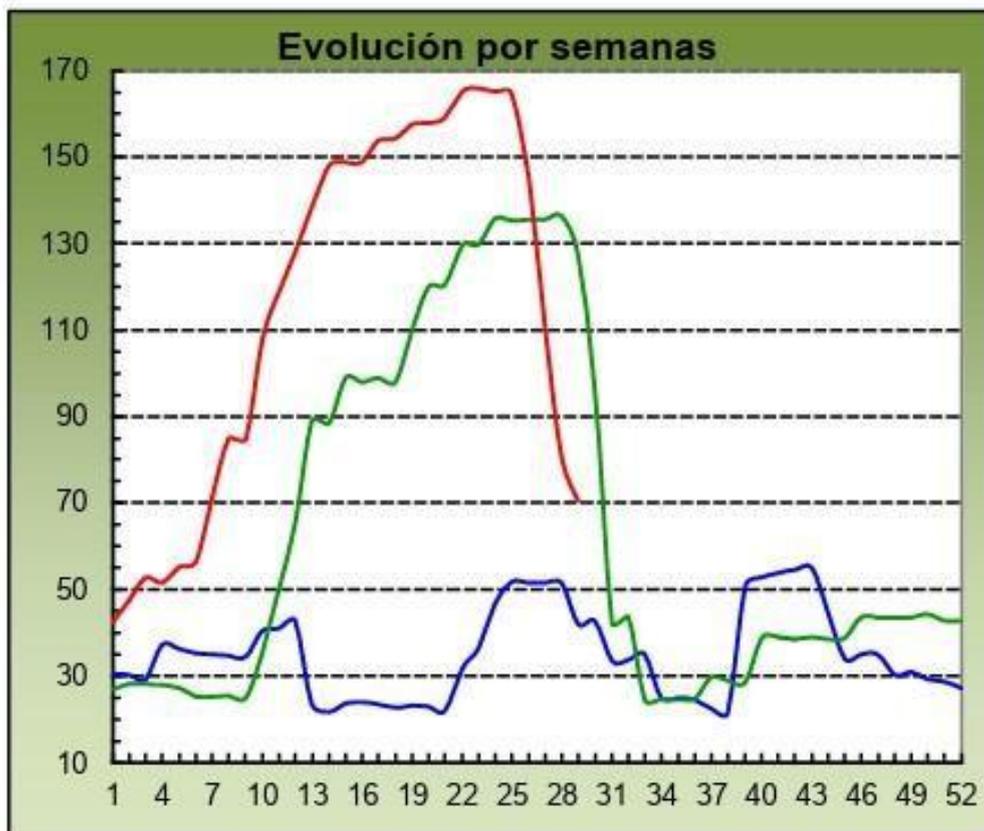
Hace tan solo tres semanas, en la 26 (23-29 de junio), la fruta isleña aún se hallaba en niveles de 1,45 euros por kilo, con ganancias claras para el agricultor isleño. El descenso está siendo muy rápido, en caída libre, y queda aún casi una semana de julio, el temeroso agosto y la mitad de septiembre, esto antes de que arranque la actividad normal en este país tras las vacaciones estivales.

Con el precio medio obtenido en verde y al por mayor en la semana 29 (equivalente al ingreso de los plataneros), los agricultores canarios (unos 7.000 plataneros), no todos, pero sí la mayoría, verán, cuando se realicen

las liquidaciones, cómo no obtienen beneficio alguno tras la comercialización de su fruta, pues sus costes agrícolas oscilan entre 0,70 y 0,80 euros por kilo, lo que implicará una venta con pérdidas para muchas de las partidas expedidas a la Península y solo la obtención de renta disponible tras la percepción de la ayuda directa de la UE.

PLÁTANO

Euros/100 kg



Evolución de los precios medios percibidos por el platanero canario en 2023 (marca azul), 2024 (verde) y 2025 (roja, hasta la semana 29). Fuente: MAPA

Este subsidio es de 0,33 euros por kilo para 420 millones de kilos al año, pagadero en dos mitades por semestre (ficha financiera de 141,1

millones de euros al año dentro del programa Posei, solo fondos de la UE). Este 2025 es poco probable que se supere esa barrera anual de kilos.

Hay que señalar que el precio percibido por el agricultor en el mercado mayorista ya excluye los costes de transporte, empaquetado y otros, lo que significa que, hecho ese abono al agricultor por las cooperativas u otras entidades comercializadoras radicadas en las islas, solo quedarán por atender los costes agrícolas, entre los 0,70-0,80 euros por kilo, en términos generales.

Una de las cuestiones sorprendentes del derrumbe ya habitual de precios en la estación veraniega es que esta vez eso mismo ha ocurrido con mucha menos fruta ofertada, con envíos a la Península entre los cinco y los seis millones de kilos a la semana. Este viernes, por ejemplo, el llamado comité de comercialización de Asprocan fijó los desembarques para la semana que entra, la 31, del 28 de julio al 3 de agosto, en 5,6 millones de kilos.

En esa reunión, presencial y telemática, retomada tras no haberse realizado la semana precedente, participó, entre otros, el director gerente de la aún la organización de productores de plátanos (OPP) Cupalma, Domingo Martín. También en ella ya se nombró la palabra pica, algo que pidió (o sea, la posibilidad de inutilizar o destruir fruta) la OPP Agriten en la reseñada cita. Esta misma organización es la más pequeña según kilos comercializados de las seis canarias, con el liderazgo de Coplaca, cooperativa de segundo grado.

En la coyuntura actual, algunos especialistas del mercado del plátano sostienen que en breve habrá que picar fruta en las islas; esto es, dejar plátano fuera del circuito comercial (convertido en residuo agrícola o destinado a labores de beneficencia) para evitar pérdidas más acusadas al agricultor local. Ya se habla de picar hasta el 20% de la marca semanal de corte (medio millón de kilos), si esta sigue estando en torno a los 5,5 millones de kilos. "No quedará otra", indica un buen conocedor de esta actividad económica.

Carlos Rendón se reúne por primera vez con todas las OPA

El actual presidente de Asprocan, Carlos Rendón, quien fuera el candidato de la OPP Europlátano, se reunió este jueves en la sede de Asaga-Asaja, en Santa Cruz de Tenerife, con las organizaciones profesionales agrarias (OPA) canarias, que son la ya mencionada, COAG, UPA y Palca-Unión de Uniones.

En esa cita, realizada en las oficinas de la entidad presidida por Ángela Delgado, que invitó a toda su ejecutiva.

Tal y como indicaron varias personas asistentes a la convocatoria, el presidente de Asprocan dijo que los medios de comunicación tienen culpa, entre otros factores, de los malos precios actuales del plátano de Canarias, sobre todo por las informaciones que se están difundiendo, y centró en Bruselas la lucha para mejorar las condiciones actuales del cultivo, en gran medida concentrada en lo relacionado con el nuevo programa Posei y la futura PAC, el del septenio presupuestario 2028-34, ya con negociación abierta en instancias comunitarias y muy malas expectativas para los intereses canarios.

En ese mismo foro, la organización agraria Palca, presente con dos directivos, uno de ellos su presidente regional, Amable del Corral, expuso cuatro cuestiones clave a desarrollar por Asprocan lo antes posible, peticiones todas ellas dirigidas al presidente Rendón con el fin de que su organización actúe y las promueva sin demora.

Las demandas principales fueron estas: máxima transparencia de Asprocan en sus decisiones y su trabajo, que el sector platanero no es Asprocan sino todos sus productores; mejoras sustanciales en la gestión de la indicación geográfica protegida (IGP) Plátano de Canarias, con la inclusión de las OPA en el órgano de gestión de esa marca certificada (en manos de Asprocan), de otros entes sociales y de organismos públicos, en una apuesta clara por la democratización del órgano (o eso, o la promulgación de una intersectorial), y acciones sectoriales y políticas para eliminar las excepciones aprobadas para el plátano canario dentro de la ley estatal de Cadena Alimentaria, para conseguir que la fruta no se venda por debajo de sus costes de producción, algo que ahora se hace.

A las tres descritas, se unió la necesidad de profesionalizar la sección de comercialización de Asprocan, incluso a través de la contratación del especialista más adecuado en ese ámbito.