Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 1

GRUPO interóleo

NÚMERO 1 / ABRIL 2017

INTERÓLEO INFORMACIÓN

Más comunicación, más transparencia

SEGUIMOS AVANZANDO

Compromiso con la sociedad: Entregamos 320 litros de AOVE de nuestros socios a la Fundación Banco de Alimentos

Central de Compras: acuerdos beneficiosos para nuestros socios con empresas relacionadas con el sector olivarero

Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 2

Sumario

Página 4
Situación del mercado, por *Esteban Momblán*.

Página 5
2016: Facturamos más de 150 millones de euros.

Página 8
Entregamos 320 litros al Banco de Alimentos.

Páginas 10 y 11
Noticias de los socios.

Interóleo Información
Revista del Grupo Interóleo
Número 1 - Abril 2017

Edita
Consejo de Administración del Grupo Interóleo

Maquetación, redacción y fotografías
Juan Antonio Siles Barranco

Imprime
Gráficas Águila

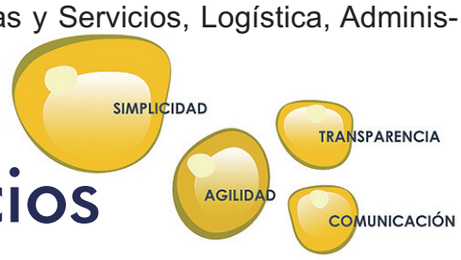
Depósito Legal
J-236-2017

En función de lo previsto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD), le comunicamos que sus datos se han incorporado a un fichero de carácter personal titularidad de Grupo Interóleo con la finalidad de gestionar el envío de nuestra revista e informarle sobre eventos que puedan ser de su interés. También le informamos que se han adoptado las medidas que garantizan la seguridad de los datos personales.

Lo que somos

Nacemos en 2009 por la inquietud de un grupo de productores que entienden que participar de una empresa de mayor dimensión y volumen, así como utilizar economías de escala les puede generar una gestión más eficaz y eficiente de todas sus actividades. Y lo hacemos con la forma jurídica de una sociedad anónima, la primera en el sector productor del aceite de oliva.

Nuestro objetivo es dar respuesta a la necesidad de concentración y unión del sector productor como una herramienta para mejorar las rentas de sus socios, optimizar la toma de decisiones y el desarrollo de la actividad diaria. Dirigimos nuestros esfuerzos hacia las actividades más importantes para el sector mediante distintos departamentos: Ventas, Compras y Servicios, Logística, Administración, Envasado y Calidad.



Nuestros socios

El mérito de nuestra trayectoria está cimentado en la apuesta y dedicación de nuestros socios, que apostaron por la concentración de esfuerzos, recursos y conocimiento. En Grupo Interóleo trabajamos por, para y gracias a ellos.

Aceites los Cerrillos SL
Noguerones (Jaén)

Aceites Moral SL
Torredelcampo (Jaén)

Agroindustrial Domingo Sánchez SL
Piedrabuena (Ciudad Real)

Cortijo de la Loma SL
Puente del Obispo (Jaén)

Explotación Bañón SA
Úbeda (Jaén)

SCA Oleocampo
Torredelcampo (Jaén)

SCA Cristo de la Veracruz
Begíjar (Jaén)

SCA La Bedmarense
Bedmar (Jaén)

SCA Nuestra Señora de la Asunción
Orcera (Jaén)

SCA Ntra. Sra. de la Consolación
Torredonjimeno (Jaén)

SCA Nuestra Señora de la Misericordia
Torreperogil (Jaén)

SCA Nuestra Señora de los Remedios
Jimena (Jaén)

SCA Nuestra Señora del Olivo
Torreblascopedro (Jaén)

SCA Nuestra Señora del Rosario
Charilla (Jaén)

SCA Nuestra Señora del Rosario
Fuerte del Rey (Jaén)

SCA Oleícola de Baeza
Baeza (Jaén)

SCA San Isidro
Pozo Alcón (Jaén)

SCA San Isidro
Fuerte del Rey (Jaén)

SCA San Isidro Labrador
Canena (Jaén)

S.C.A. San Juan
Villargordo (Jaén)

SCA San Juan de la Cruz
La Carolina (Jaén)

SCA Unión Oleícola Cambil
Cambil (Jaén)

Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 3

Una nueva herramienta para seguir sumando entre todos

La información es una herramienta muy necesaria hoy en día. Gracias a ella se puede conocer toda la actividad que genera una empresa, así como las novedades de un sector. Una información con la que se pueden establecer mejores criterios a la hora de caminar nuestros pasos en la dirección más correcta posible, que siempre tiene que ir orientada hacia el socio, nuestra verdadera razón de ser y el fin último de una gestión con la que pretendemos mejorar su renta, ya sea aumentando los precios de venta del aceite como reduciendo los costes de producción.

Fruto de nuestra constante apuesta por la profesionalización del sector olivarero, hemos potenciado en los últimos meses nuestra presencia en las redes sociales, reforzando todos nuestros perfiles, sin olvidarnos, por supuesto, de mejorar nuestra página web, no solo con apartados específicos para nuestros socios, sino también destacando las noticias que genera el grupo. El compromiso con la transparencia de la gestión es uno de nuestros pilares, y eso hace que sean ya muchos los que nos siguen en Facebook, Twitter, Instagram, Youtube, Google + o Linkedin, la red más profesional existente en la actualidad. Una herramienta más en la que ofrecemos las últimas novedades del grupo y de nuestros socios y que os invitamos a utilizar.

Pero estimábamos que todavía nos faltaba un instrumento indispensable para llegar a nuestros 13.000 agricultores de una manera más eficiente y eficaz aún si cabe. Y, por ese motivo, tienes entre tus manos esta revista, unas páginas que editamos con el objetivo fundamental de ofrecer la mayor y mejor información relacionada con el sector olivarero que podáis tener y que nace con vocación de servicio y de crecimiento constante. En esta revista no solo informaremos de las acciones más relevantes que llevamos a cabo, sino que también podréis encontrar reportajes y noticias de interés meteorológico, agronómico, de mercado, etcétera.

Estamos convencidos de que ***Interóleo Información***, que comenzamos a editar este año 2017, os servirá de base para continuar sumando entre todos y construir un Grupo más grande.

Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 4

Esteban Momblán
Gerente de Grupo Interóleo

La producción marca el mercado

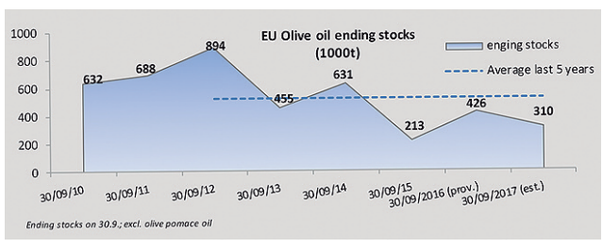
Sin duda, la campaña 2016/17 va a estar marcada por las producciones obtenidas en Italia, Grecia, Portugal y Túnez. Así como por el evidente ciclo climatológico de sequía instaurado en los últimos años.

España al final ha alcanzado una campaña de casi 1.300.000 Tm (la media española es de 1.200.000 Tm para las últimas cinco campañas), siendo por tanto una campaña normal o de tipo medio. Pero el gran echo diferenciador ha sido que los otros cuatro grandes países productores han sufrido una merma muy relevante en sus producciones. Italia con 190.000 Tm, Grecia con 180.000 Tm, Portugal con 76.000 Tm y Túnez con 100.000 Tm. Esto supone que estos cuatro países han visto disminuida su producción un 52,45% con respecto a la anterior. Como consecuencia de esta situación España se convierte en el suministrador más relevante a nivel mundial, dando lugar a niveles de precios sostenidos en el tiempo superiores a 3.500 euros/Tm y con momentos pico superiores a los 4.000 euros/Tm.

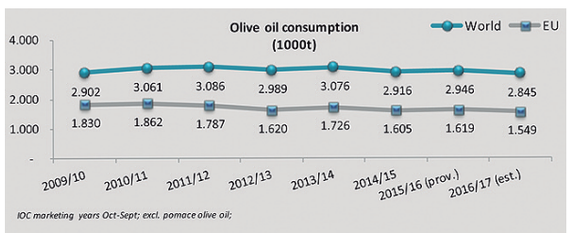
A raíz de esta situación las exportaciones de España para esta campaña están siendo récords con salidas aproximadas de 85.000 Tm/mes frente a unas salidas del mercado interior de 43.000 Tm /mes. Por tanto, las exportaciones van a jugar un papel fundamental en los próximos seis meses hasta el inicio de la nueva campaña oleícola.

La dirección General de Agricultura de la Comisión Europa con esta situación establece una previsión de existencias finales para la UE de 342.000 Tm lo que supone un 35% inferior a la media de existencias finales de la Unión Europea para los últimos cinco años.

Es cierto que los consumos (con tres años consecutivos por encima de las 3.000 euros/Tm) a nivel europeo están sufriendo un retroceso de un 15% en los últimos 8 años (datos COI), pero sin embargo a nivel mundial en este mismo periodo el consumo se ha mantenido estable, lo que refuerza la posición de nuestro producto a nivel mundial incluso ante volatilidades de mercado tan importantes como la de los últimos tres años.



Existencias finales de la UE (Fuente: UE)



Consumos Mundiales y de la UE *(Fuente: Datos COI)*

Fundación Universidad-Empresa

Devolvemos a nuestra sociedad una parte, aunque sea pequeña, de lo que nos da. Buena prueba de ello es nuestro patronazgo en la Fundación Universidad de Jaén-Empresa, cuya misión es la de promover y establecer mecanismos de conocimiento, diálogo y colaboración entre la institución universitaria y el tejido empresarial, generando sinergias para

desarrollar proyectos beneficiosos para la sociedad. Junto a nosotros, también forman parte dos de los socios, Oleocampo y Castillo de Canena.

Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 5

Récord de facturación en 2016: Más de 150 millones de euros

Una facturación de la que el 73% procede del mercado nacional, mientras que el 27% restante corresponde a las ventas en terceros países, pero con un dato más relevante todavía si cabe: el aumento de esas exportaciones hasta alcanzar los 40 millones de euros. Además, hemos vendido aceite a un precio superior a la media registrada en el Pool, así como reducir los costes de comercialización.

El Consejo de Administración conoció estas cifras en la reunión de balance de 2016. Unas cantidades con las que todos los socios están más que satisfechos y que consolidan a nuestra empresa como primera empresa agroalimentaria de la provincia en los puestos de honor a nivel nacional e internacional. Nuestro presidente, Juan Gadeo, se muestra satisfecho con estos resultados, sobre todo porque se han conseguido mediante una fórmula de trabajo que ya está más que arraigada en la mentalidad olivarera de Jaén, profesionalizando una gestión que aúna, en una misma empresa, a cooperativas y almazaras privadas. Una convivencia que está dando los frutos deseados y que refuerzan una línea de trabajo con la que nuestro grupo quiere seguir creciendo. No en vano, Juan Gadeo reconoce que tenemos una gran proyección por delante que puede llevarnos a incrementar socios y producción a lo largo de este 2017.

La profesionalización, la apuesta por la calidad y la transparencia son las bases de nuestro proyecto, cuyo objetivo de mejorar la renta neta que reciben nuestros 13.000 agricultores nos lleva a consolidar centrales de ventas y de compras, además de apostar por la diversificación de la gestión y la exportación.

La apuesta por la concentración de la oferta y la profesionalización de las ventas de la que hace gala nuestra empresa va calando cada vez con más fuerza en las cooperativas y esta línea de trabajo ha hecho que, en 2016, hayamos batido récords, con una facturación superior a los 150 millones de euros y una comercialización cercana a los 47 millones de kilos de aceite a granel.

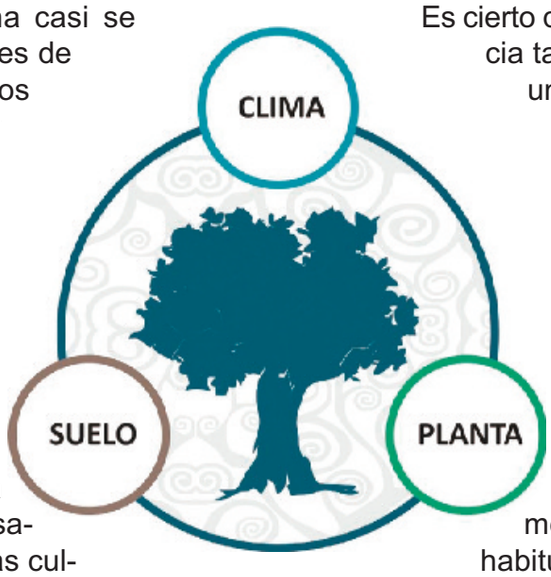
Hemos aumentado el número de socios hasta 22 entidades, de ellas 5 almazaras privadas, y superamos los 13.000 olivareros

Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 6

Antonio Estévez
Nutesca

Nos toca vivir y adaptarnos a periodos largos de sequía

El olivo necesita al menos 80 mm en cada una de las estaciones importantes desde el punto fenológico. Comencemos por el otoño, el cual llegó tarde, lloviendo en noviembre y provocando que la anterior cosecha casi se perdiera. Pero al final de un mes de noviembre lluvioso recuperamos la senda del optimismo. Por otro lado, el invierno, que sin ser seco hemos recibido menos precipitaciones que en 2016, por lo que todo nos lo estábamos jugando en una primavera que apuntaba a ser la solución y arrancó extraordinariamente con lluvias medias en el mes de marzo. Esto, unido a unos olivos bastantes descansados y unas adecuadas prácticas culturales, prometía que podía ser nuestro año. Y hasta la fecha lo estaba siendo, pues tenemos una alta floración y una recuperación del olivar que tendría que abocar en una cosecha alta o récord. Pero cuando ya tenemos plena floración en muchos municipios, empieza a recorrer la sensación de que “se ha ido lo que venía”. Si me lo permiten, es que no podía venir, ya que el diferencial negativo en cuanto a las lluvias que nos están faltando, es el responsable de que el porcentaje de flor completa que puede transformarse en fruto sea del 50% del total de inflorescencias por retallo.



Es cierto que generalizar en una provincia tan grande como la nuestra es un grave error, pero la tendencia que les muestro es la que me temo va a predominar, y salvo cambios extraordinarios que no sucederán, deberíamos pensar, un año más, como el vaso medio lleno, si al final somos capaces de sacar la media cosecha. El mes de junio en su primera quincena apunta a que será menos seco y caluroso de lo habitual. Entonces, ¿por qué está ya cundiendo el pánico de que la floración no es buena? ¿Acaso hemos tenido mejor renta agraria con cosechas altas o récord que con medias cosechas?. Así pues, termino con una reflexión, nos toca vivir y adaptarnos a periodos largos de sequía, tal y como nuestros olivos lo están haciendo, pues no es algo que no ha ocurrido a lo largo de la historia.

Apostamos por la profesionalización: Celebramos cursos de poda del olivar

Nuestra apuesta por la profesionalización del sector olivarero está dando los frutos deseados. Y, en base a este objetivo fundamental para continuar creciendo, seguimos desarrollando el intenso calendario formativo que nos hemos propuesto llevar a cabo a lo largo de este año 2017. De esta manera, a lo largo del mes de marzo hemos celebrado, con un elevado éxito de participación, varios cursos de poda del olivo en las instalaciones de algunos de nuestros socios, como la SCA San Juan de Villargordo y la SCA San Isidro Labrador de Canena. Los alumnos han compaginado sus clases teóricas con unas prácticas en el campo. Una nueva actividad que ponemos en marcha con la que reforzamos nuestro compromiso con el sector y con su futuro, con un apartado muy especial enfocado a la prevención de riesgos laborales para cumplir con la normativa vigente.

Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 7

Francisca Gutiérrez Paulano
Ingeniero Agrónomo

Floración, polinización y fecundación

Estamos en época de floración en el olivar, momento crítico y muy susceptible a los efectos del clima y por supuesto también a nuestras prácticas de cultivo que se realicen durante todo el año. El olivo fructifica en ramos del año anterior y el número de frutos es resultado de los procesos vegetativos y de reproducción que tienen lugar durante un ciclo de dos años, sobre todo la intensidad de floración, la fecundación, por todo ello es primordial saber que además de las diferencias varietales, estos procesos están muy influidos por factores del medio y de cultivo. El inicio de la floración viene determinado por la temperatura de los meses anteriores así, temperaturas elevadas durante marzo y abril adelanta la floración y al contrario sucede cuando las temperaturas son bajas. Así mismo, la duración de la floración viene condicionada también por la temperatura, de forma que temperaturas más altas acortan el período y se alarga cuando las temperaturas son más bajas. Además de la temperatura, las precipitaciones en estas fechas podrían lavar el polen de la flor y dificultar los procesos siguientes, así como el riesgo que conlleva realizar cualquier tratamiento con la floración ya avanzada. De una forma muy esquemática podemos decir que en la floración está teniendo lugar la polinización, y es el viento generalmente el encargado de mover el polen entre las flores. A continuación, para que se lleve a cabo la fecundación de la flor, el polen ha de recorrer un camino y entre otras dificultades no todos los granos de polen serán aceptados para la fecundación y originar el fruto, pues el olivo es una especie preferentemente alógama y prefiere la fecundación cruzada. En estos procesos la temperatura y condiciones de cultivo pobres, pueden disminuir el cuajado del fruto. Es la fase de cuajado, al igual que en prefloración, uno de los momentos cruciales para que no falte humedad al olivo y por consiguiente realizar un riego, en ausencia de precipitaciones. Las recomendaciones en estas etapas tan sensibles sólo se reducen a técnicas de cultivo como es el riego en situación de déficit hídrico y abonado en prefloración, para mejorar la capacidad fructífera de las flores. El resto de factores no depende de nosotros.

> Estamos en época de floración, un momento crítico y muy susceptible en el olivar

Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 8

Comprometidos con la sociedad: donamos 320 litros de aceite de oliva al Banco de Alimentos

Reforzamos nuestro compromiso social con Jaén entregando 320 litros de aceite de oliva virgen extra a la Fundación Banco de Alimentos dentro de la campaña 1 Productor 1 Litro. La entrega, que se ha realizado en nuestras instalaciones, ubicadas en Geolit, ha corrido a cargo de Antonio López, integrante del Consejo de Administración, y el aceite lo han recogido el presidente de la Fundación, Francisco Luque; y los voluntarios José Valverde y José Fernández. Antonio López ha mostrado la disposición del grupo y de nuestros socios de implicarnos con todas las acciones que significan mejorar la calidad de vida de las personas, y adelantó que es un compromiso que continuaremos en próximas campañas con la confianza de incrementar la cantidad gracias a la concienciación de nuestros agricultores a la hora de ayudar a los más necesitados. Por su parte, Francisco Luque ha agradecido esta aportación y ha reconocido: “Sois nuestros más importantes voluntarios, porque gracias a vuestra ayuda hemos podido llegar a los productores y gracias a la colaboración de gente altruista como vosotros podemos cubrir las necesidades de muchas personas”.

2.000 euros para Unicef

Juan Gadeo participó en el acto de entrega a Unicef del cheque de los 2.000 euros recaudados en Unicaja Color Road, de la que formamos parte muy activa, con el patrocinio, la participación de trabajadores y un expositor donde repartimos 1.000 tostadas con nuestro AOVE.

Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 9

Potenciamos nuestra Central de Compras con la entrada en Suca

Mejorar la renta de nuestros socios se logra vendiendo el aceite por encima de la media y también rebajando los costes de producción. Fruto de ese objetivo es la Central de Compras y Servicios, a través de la que alcanzamos acuerdos con empresas para beneficiar a los socios. Ahora damos un paso más en su potenciación con la entrada en Suca, cooperativa de segundo grado dedicada a la venta de complementos auxiliares para la agricultura a todas las cooperativas asociadas. Suca adquiere, elabora o fabrica para sus socios abono, plantas, semillas, insecticidas, compuesto y elementos para la producción y fomento agrícola, así como el empleo de remedios contra plagas. Además presta los servicios necesarios a las explotaciones agrícolas encaminadas al perfeccionamiento técnico, formación profesional, estudios de análisis y el de personal especializado.

CENTRAL DE COMPRAS
Si quieres beneficiarte de todas las ventajas pregunta en tu cooperativa o almazara

Suministros agrícolas:
- Fitosanitarios
- Fertilizantes
- Plásticos
- Fauna auxiliar
- Semillas
- Todos los imputs que el agricultor necesite para su explotación

Tienda:
- Ferretería
- Alimentación
- Droguería

Carburantes:
- Hidrocarburos
- Afines

Envases y embalajes:
- Todo lo necesario para que la cooperativa manipule y comercialice el producto del agricultor.

Riego:
- Instalaciones con las últimas tecnologías.

Servicios:
- Seguros
- Asesoramiento Técnico
- Papelería
- Formación
- Divulgación

Otros convenios

Asisur y Tecnion

Control de prevención de riesgos laborales para el agricultor.

Viajes El Corte Inglés

Acuerdos para la realización de viajes para los socios e integrantes del grupo.

Instituto de Formación Docente

Cursos de poda, manejo de maquinaria, riegos y fertirrigación, aplicador de productos fitosanitarios, etc.

Convenio con Guillermo García Muñoz. Los socios disfrutarán de descuentos

Más profesionalización a menor coste. Con esta máxima, nuestros socios se beneficiarán de descuentos gracias al convenio firmado con la empresa Guillermo García Muñoz. El acuerdo permite a los socios de las cooperativas y almazaras de Interóleo, una vez identificados y ser verificada su pertenencia en nuestro grupo, importantes reducciones en el precio de utensilios, maquinaria en general, ferretería y en la adquisición de tractores Kubota nuevos y en material auxiliar de tractores. Estos artículos se pueden consultar en la página web de Guillermo García Muñoz,así como en sus propias instalaciones. Haciendo incluso compras conjuntas desde las propias cooperativas y almazaras.

Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 10

San Juan de Villargordo: 60 años de producción de AOVE de máxima calidad

La SCA San Juan de Villargordo ha cumplido 60 años de trayectoria olivarera profesional. Y, como no podía ser de otra manera, estuvimos en el acto a través de nuestro presidente, Juan Gadeo, quien además de dirigir unas palabras a los asistentes, también hizo entrega de un reconocimiento a uno de los socios más antiguos de la cooperativa. En su intervención, Juan Gadeo valoró el magnífico trabajo realizado por los seiscientos socios de San Juan y alabó la apuesta continua del consejo rector por la mejora tecnológica de las instalaciones,

con la que alcanzan la máxima calidad del aceite que producen. La celebración contó con una destacada presencia institucional: el delegado de Agricultura, Juan Balbín; el alcalde de Villatorres, Sebastián López; y el presidente la SCA, Antonio López.

Nuestra Señora del Rosario de Charilla, bronce en el II Concurso de Aceites Sierra Sur

La Cooperativa Nuestra Señora del Rosario, de Charilla, ha obtenido la medalla de bronce en el 2º Concurso de Aceites de la Sierra Sur, celebrado en Frailes, y al que se han presentado catorce cooperativas y almazaras. El tercer puesto logrado por esta pequeña sociedad de una pedanía de Alcalá la Real representa un magnífico resultado al trabajo bien hecho, con ilusión y con el objetivo puesto en obtener la máxima calidad. Una gran noticia para una cooperativa que está haciendo una inmensa labor para producir aceites cada vez de mayor calidad y que nos sirve, a todo el

grupo, de ejemplo para continuar andando en la senda de la profesionalización del sector, de la excelencia del aceite y de la mejora de la rentabilidad para todos nuestros socios.

Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 11

Las 3 cooperativas de Torredelcampo se fusionan en una sola: Oleocampo

Oleocampo ya se ha convertido en una cooperativa de primer grado, después de que las asambleas de Santa Catalina, San Bartolomé y Unión decidieran fusionarse. Un paso clave en la concentración de la oferta, ya que la decisión permitirá reducir los gastos y ser más eficientes y profesionales, líneas fundamentales en el camino de la unión en estructuras comerciales fuertes que superen, definitivamente, la atomización del sector. Oleocampo se convierte ahora en una gran empresa con 2.640 socios, aglutinando 7.437 hectáreas de olivar en Torredelcampo, en su inmensa mayoría de variedad picual, con una producción que ronda los 40 millones de kilos de aceituna que da como resultado cerca de 8,5 millones de kilos de aceite. Las instalaciones permiten albergar 10 líneas de limpieza para un millón de kilos de aceituna al día y una molturación de 1,2 millones de kilos diarios. Además, la bodega tiene una capacidad para 9,1 millones de kilos de aceite. Oleocampo se constituyó hace 22 años, el 29 de octubre de 1994.

Nuestra Señora de la Asunción de Orcera inaugurará el IV Festival Música en Segura

El compromiso con la sociedad y la cultura es una de las señas de identidad de nuestra gestión como grupo aceitero. Y, si a eso le añadimos la excelente calidad de los aceites que producimos, alcanzamos un binomio que estamos potenciando cada vez más como una forma de devolver a esta tierra todo lo que nos está dando. El último en poner su granito de arena en este camino es la SCA Nuestra Señora de la Asunción de Orcera. La cuarta edición del Festival Música en Segura, en el que colabora la Diputación, que se desarrollará entre los días 24 y 28 de mayo, arrancará en las instalaciones de nuestro socio, que serán escenario del concierto inaugural en el que se ofrecerá un mestizaje entre el sonido flamenco y la música clásica que correrá a cargo de la cantaora Rocío Bazán y el grupo contemporáneo londinense Riot Ensemble.

Revista 1 modificada definitiva_Maquetación 1 06/05/2017 10:53 Página 12

Aumenta un 39% el valor de las exportaciones andaluzas en los 5 primeros meses de campaña

Las exportaciones andaluzas de aceite de oliva en los cinco primeros meses de campaña 2016-17 (de octubre a febrero) han superado los 2.180 millones de euros, un 39% más que el mismo periodo de la campaña anterior, según datos de la Consejería de Agricultura. En cuanto al volumen exportado desde octubre de 2016 a febrero de 2017, se produjo un aumento del 41% respecto a la campaña anterior, lo que ha supuesto unas 179.000 toneladas más. Los principales mercados de destino en estos meses han sido: Italia, con 445 millones de euros (123% más que en el mismo periodo de la campaña anterior); Portugal, con 111 millones (48%) y Francia, con 89 millones (21%). EE UU sigue ocupando una relevante segunda posición, aunque experimenta, hasta febrero, un descenso del 5,7%, con 133 millones de euros. En Reino Unido, por su parte, no se perciben consecuencias negativas desde la celebración del Brexit y se asienta como quinto mercado más importante con un ligero repunte del 0,42%.

Ayudas agroambientales para el periodo 2015/2020

Uno de los grandes objetivos de las ayudas para el Desarrollo Rural en el nuevo marco de la PAC 2015-2020 es potenciar los sistemas de Producción Ecológica. Estas ayudas tienen por objeto fomentar la aplicación de métodos de Agricultura Ecológica según se define en el Reglamento (CE) nº 834/2007 del Consejo, y el Reglamento (CE) nº 889/2008 de la Comisión, para obtener alimentos ecológicos a la vez que se conserva la fertilidad de la tierra y se respeta el medio ambiente, contribuyéndose de este modo a un desarrollo sostenible y equilibrado. La nueva PAC prima las prácticas agrícolas orientadas a la sostenibilidad y el respeto con el medio ambiente, a lo que habría que añadir las ayudas destinadas a la Producción Ecológica que cada Comunidad Autónoma ofrece.

Devoluciones por adquisición de gasóleo agrícola

El artículo 52 de la Ley 38/1992, de Impuestos Especiales, reconoce el derecho a la devolución parcial de las cuotas del Impuesto sobre Hidrocarburos, satisfechas o soportadas por los agricultores con ocasión de las adquisiciones de gasóleo. Se devuelven las cuotas que hayan tributado al tipo impositivo bonificado previsto en el artículo 50.1 de la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, durante el año natural anterior. Para obtener la devolución, deberá presentarse a la Administración Tributaria la correspondiente solicitud, que se realizará por Internet en la dirección ***www.agenciatributaria.gob.es***, a partir del 1 de abril del año posterior al que se realizaron las adquisiciones de gasóleo, estando en posesión de un certificado de firma electrónica, o realizar la presentación de la solicitud a través de la colaboración social, ajustada al formato electrónico aprobado.

El sector productor solicita que se renueve la autorización del uso del glifosato en el olivar

Como usuarios de productos fitosanitarios y proveedores de alimentos, los agricultores están interesados en disponer de unas condiciones de producción seguras, respetuosas con el medio ambiente y el entorno natural, para poder ofrecer a los consumidores productos de primera calidad y máximas garantías sanitarias y contribuir a la conservación de nuestros suelos. Los productos fitosanitarios a base de glifosato se utilizan principalmente para combatir las malas hierbas que compiten con el olivar. El glifosato es una sustancia activa ampliamente utilizada, con altos niveles de eficacia y está disponible en todos los Estados miembros a precios asequibles para el productor. El glifosato lleva utilizándose más de 42 años en todo el mundo, habiéndose demostrado como un herbicida eficaz, rentable y seguro para las personas y el medio ambiente. Por eso, el sector olivarero reclama a Bruselas la renovación de la autorización de su uso, que concluye a finales del año 2017.