Raíces de Acenorca

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL - NÚMERO 01 - PRIMAVERA DE 2011

Vara pone a Acenorca como ejemplo del sector

FINANCIACIÓN PREFERENTE
DEL ANTICIPO DE COSECHA

SOMOS ESPECIALISTAS EN SEGUROS AGRARIOS:

TODAS LA LÍNEAS MAR y MER

VIDA DE GANADO OVINO, CAPRINO y BOVINO

SEQUÍA EN PASTOS

CAJA DE EXTREMADURA

www.cajaextremadura.es

Siempre y ahora más...

CÁCERES - CORIA - MIAJADAS - MONTEHERMOSO -PLASENCIA - SALAMANCA

ATEEX®
Grupo de Empresas

ASESORÍA FISCAL · LABORAL · JURÍDICA
AUDITORÍA
GESTORÍA ADMINISTRATIVA
CONTABILIDAD

Oficina Principal: Avenida del Valle, 33 - Teléfono 927 41 70 91 - Fax 927 42 00 98
E-mail: info@ateex.es 10600 Plasencia (Cáceres)

EDITA
GRUPO ÍCARO DE COMUNICACIÓN

REDACCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y PUBLICIDAD
Avda. de Pureza Canelo, 45-2º
10840 Moraleja (Cáceres)
Teléfono: 927 51 60 60
Fax: 927 51 62 18
e-Mail: icaropress@icaropress.com

DIRECTOR
ISIDORO CAMPOS GONZÁLEZ

REDACCIÓN
MÓNICA PASCUAL GÓMEZ, AINHOA MIGUEL CARPINTERO, TERRY C.

CONSEJO DE REDACCIÓN
CASTO PRIETO LÓPEZ, BIENVENIDO IGLESIAS IGLESIAS, SAÚL ANTONIO TOVAR ASENSIO, CELESTINO MONTERO JIMÉNEZ, ARSENIO GÓMEZ MANI, JOSÉ M. HERNÁNDEZ BARROSO, JESÚS RODRÍGUEZ BARROSO Y JUAN ANTONIO CABEZALÍ HERNÁNDEZ

FOTOGRAFÍA
TERRY C., I. CAMPOS, ÍCARO COMUNICACIÓN

DISEÑO Y MAQUETACIÓN
FERNANDO CERRO

IMPRESIÓN
IMPRENTA CERRO

DEPÓSITO LEGAL
CC-000341-2011

UNA PUBLICACIÓN DE
GRUPO ÍCARO DE COMUNICACIÓN

RAÍCES DE ACENORCA es una publicación trimestral dirigida a asociados de la sociedad cooperativa Acenorca. Prohibida la reproducción total o parcial de cualquier información, artículo o fotografía publicada en la revista sin autorización por escrito de la empresa editora. Esta publicación respeta la pluralidad, pero no se identifica necesariamente con la opinión expresada por sus colaboradores. La línea editorial de RAÍCES DE ACENORCA queda reflejada únicamente en las páginas de opinión.

Editorial

La importancia de crecer

La nueva realidad económica y social ha dibujado un escenario en el que aparecen los esbozos de lo que será un futuro caracterizado por la concentración de poderes y la unión de intereses para fortalecer las estructuras empresariales.

El mundo cooperativo no debe mantenerse al margen y ha de seguir la ruta que han puesto en marcha grupos empresariales y entidades bancarias para mejorar sus niveles de competitividad como garantía de supervivencia. La idea sobre la fusión de cooperativas es tan vieja como la creación de una gran comercializadora extremeña y, hasta ahora, se han dado tímidos pasos que no son sino un avance insignificante para poder adaptarnos a la nueva realidad que nos toca vivir.

La dimensión de las cooperativas es, efectivamente, la historia de un fracaso, tantas veces repetida como ignorada, pero hemos de ser conscientes de que es la única posibilidad de vencer al futuro. Es cierto que los obstáculos han de solventarse dejando al margen los intereses personales, pero también lo es que ceder presidencias y consejos rectores supone una pérdida de privilegios que pocos quieren asumir.

Tenemos que entender que sólo hay un modelo a seguir y que es necesario poner en marcha grandes centros de compra que dejen relegadas a un segundo plano las funciones que venían desempeñando las pequeñas cooperativas locales. Ha llegado el momento de afrontar este nuevo reto: o cambiamos el modelo y propiciamos un cambio en el medio, o el futuro pasará factura en breve.

sumario

Pag. 3 Editorial. La importancia de crecer.
Pag. 4 Entrevista a Casto Prieto, Presidente de Acenorca. “Es injusto que una industria desleal se aproveche de los demás.
Pag. 6 Acenorca facturó 17 millones en 2010 y logró un beneficio de 800.000 euros.
Pag. 8 Vara anima al sector cooperativo a seguir el ejemplo de Acenorca.
Pag. 10 Los socios de la cooperativa del vino cobran gracias a Acenorca.
Pag. 12 Entrevista con Javier Serrano, Director General de Gas Natural Fenosa Renovables: “La alianza con empresas locales es la mejor fórmula para el éxito”.
Pag. 14 Acenorca ya exporta a Colombia, México y Panamá tras el éxito de Venezuela.
Pag. 16 La producción integrada, una pieza clave para la calidad.
Pag. 17 Acenorca acerca la cultura del vino a la comarca de Sierra de Gata.
Pag. 18 A pie de olivo con... Pedro David García Martín.

Casto Prieto

PRESIDENTE DE ACENORCA

"Es injusto que una industria desleal se aproveche de los demás"

Casto Prieto, presidente de Acenorca, ha asumido el compromiso de proporcionar estabilidad, solvencia y rentabilidad a un emblema cooperativo de Extremadura. Ha apostado por la diversificación permitiendo que el negocio del aceite y las aceitunas se abra al del vino, la comercialización en común y las energías renovables, pero siempre de la mano de los mejores aliados. En esta entrevista desgrana el potencial de su entidad, destaca la importancia de la productividad en la empresa, se muestra partidario de aunar esfuerzos en el sector para ganar en competitividad y se muestra implacable con las industrias ilegales que promueven la economía sumergida.

ÍCARO COMUNICACIÓN

- ¿Cuál es el principal valor de Acenorca?

- Nuestra gran virtud es que una materia prima que tiene un coste en el campo de entre 5 y 6 millones de euros, la transformamos y la proporcionamos un valor de entre 15 y 20 millones de euros. Y ese dinero queda en generación de empleo directo e indirecto y en empresas auxiliares. Pero lo que hasta hoy ha sido una virtud, con el problema financiero generado por la banca se está convirtiendo en una debilidad, porque toda transformación necesita financiación.

Entiendo la situación financiera general, pero estoy en mi derecho de saber si me van a dar o no esa financiación. Y si esa rueda no gira, no echen la culpa a Acenorca. En este sentido pido a la Administración que haga lo posible, y tenemos que ser autocríticos y conocer que también se trata de un problema de dimensión, porque si en lugar de facturar 20 millones de euros, Acenorca facturara 300 ó 400, a lo mejor tendríamos una capacidad negociadora mayor.

- Usted ha denunciado la existencia de almacenes ilegales dedicados a la compra de productos agrícolas. ¿Qué situación provoca la economía sumergida para sociedades como Acenorca?

- Me preocupa mucho el tema de la economía sumergida y es un tema que hemos hablado muchas veces y del que estamos hartos. Puedo ser comprensivo y entender que la gente no se juegue sus derechos sociales y lo contrapese con el beneficio que le aporta pertenecer a una entidad como Acenorca. Pero lo que no es justo que una industria desleal se aproveche de una situación así y abra un almacén de compra en una cochera de un pueblo para recepcionar aceitunas, mientras a nuestra cooperativa asociada le llega un inspector y le pide el registro sanitario, el de prevención de riesgos laborales y toda la documentación que acredite su legalidad. El problema es que nadie se atrevía a denunciar dónde estaban y a qué se dedicaban, pero el problema se acaba porque nosotros sí lo vamos a hacer y a eso nos hemos comprometido con el presidente de la Junta de Extremadura.

- En un sector caracterizado por el cierre de empresas, ¿qué ha hecho posible la supervivencia y el mantenimiento de empleos?

- Esta empresa siempre ha apostado por el mantenimiento de los empleos, y tengo que agradecer la voluntad negociadora de los sindicatos, que nos permitió hacer un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) que fue el primero de Extremadura y que nos ofreció la posibilidad de salir de una situación complicada. Nosotros fuimos los primeros en sufrir la crisis por ser exportadores en el año 2008, cuando aquí nadie lo notaba, y Estados Unidos machacó la situación internacional. Y entonces hubo flexibilidad laboral para conseguir hacer un ERE a tiempo parcial y trabajar 40 días menos al año. Al final, a los trabajadores de Acenorca les supuso una pérdida de poder adquisitivo del 3 ó el 4 por ciento anual, que no es nada, y a la empresa le ofreció la posibilidad de ganar capacidad

competitiva. Por eso no puedo ser crítico con el tema de la flexibilidad laboral, porque con buena voluntad negociadora se pueden lograr grandes acuerdos para ambas partes.

Me preocupa, sin embargo, el encorsetamiento de los convenios colectivos, porque la situación no es igual aquí que en Madrid, porque son realidades distintas y nosotros debemos tener una capacidad negociadora que nos permita tener mayor libertad.

- ¿Y qué importancia le concede usted a la productividad y la inflación?

- Son asuntos que me preocupan. En lo que respecta al IPC, si seguimos ligando la subida salarial al incremento del IPC, estaremos haciendo una locura. Un ejemplo lo tenemos en lo ocurrido el año pasado, cuando el responsable de la subida del IPC fue el coste energético; el coste de esta fábrica debido a la luz y electricidad fue brutal, y encima nos vimos en la obligación de tener que asumir una subida salarial acorde con la inflación. Por eso abogo por un cambio radical y quiero llevar esta negociación a un campo distinto, de modo que la subida de salarios vaya ligada a la productividad. Le digo a la Administración que es necesario otro cambio, de modo que las ayudas ligadas al empleo vayan ahora orientadas a la productividad y la competitividad, I+D, etcétera.

- Es tiempo de fusiones para hacer frente a una nueva situación económica. ¿Qué camino considera que ha de seguir el mundo cooperativo?

- Hay que prestar interés al nuevo marco legal de las cooperativas porque es un asunto complicado. Europa, que para nosotros como empresa exportadora siempre ha sido un aliado, también de vez en cuando se pone a dictar normas y hace cosas extrañas, y en el tema del capital ha empezado a actuar de este modo. Nos dice que las cooperativas tenemos dos opciones: si lo queremos reconocer a los socios lo tenemos que apuntar en nuestro pasivo como una deuda, con lo que significa para empresas como la nuestra que están muy capitalizadas; y la otra opción es no reconocerlo y anotarlo como un activo, lo que en la práctica supone cargarse el sistema cooperativo. Esto tiene que tener solución, y entre lo blanco y lo negro tiene que haber una gama de grises y un acuerdo entre Unexca, la Junta de Extremadura y las entidades bancarias tiene que permitir que prospere una Ley que refleje esta sensibilidad y ponga fin al problema, porque todavía hay gente que creemos en el sistema cooperativo. El movimiento lo deberíamos hacer todas las cooperativas de Extremadura a la vez, porque si no es así habrá tontos y listos; y tendremos que hablar claro a los socios.

- Me refiero en concreto a la fusión de cooperativas…

- En el último año conseguimos una fusión con la cooperativa del vino que creo que se encuadra con nuestra idea de diversificación y de crecer en dimensión. También tenemos un acuerdo con Gas Natural, que es parte de nuestro futuro. El modelo que tenemos pensado es el de una sociedad mixta donde tenga cabida la premisa de que todo lo que generen las energías se reinvertirá aquí, y esto será fundamental para nuestra estabilidad societaria.

- ¿Pero no es conveniente agruparse y crecer en tamaño para ganar en competividad?

- El tema de la dimensión y la fusión de cooperativas es la historia de un fracaso. Hace cinco años fuimos a la Junta de Extremadura 12 ó 13 representantes de cooperativas para hablar con el presidente con la idea de fusionarnos, y me da la sensación de que el único que quería fusionarse era yo. Creo que ahí está el futuro, pero una fusión es una fusión de verdad, con activos, y sobran presidentes y sobran rectores, y a trabajar unidos. Ese modelo, o lo hacemos, o alguien lo comprará. Tenemos una cooperativa pequeña en cada pueblo, y en algunos dos, y eso también se tiene que cambiar. O conseguimos llegar a entendimientos para comprender que no puede seguir este modelo y que tenemos que hacer un gran centros de compra, o tendremos problemas. Todo pasa por agrupar cooperativas. Le digo a la Administración una cosa. O somos capaces de cambiar el medio para evolucionar hacia la fusión, o con el medio que hay ahora y con los programas Leader y Proder que sólo subvencionan a la comarca, con el alcalde que quiere que se haga en su pueblo, el medio es hostil para la fusión. Si queremos ese sistema tenemos que cambiarlo todo.

- Y con esta situación, ¿qué opinión le merecen las reflexiones sobre la PAC que nos llegan desde Europa?

- El mensaje verde del comisario europeo de Agricultura, Dacian Ciolos, sobre la PAC, es muy verde, y es un cantar que me gusta, porque estamos en una zona de montaña que es Red Natura, hacemos agricultura integrada y control ecológico. La lógica nos dice que tiene que ser una PAC beneficiosa para nosotros, pero por otro lado está una PAC que nunca entendí, que es la de las mochilas históricas, que permite a la gente disfrutar de unos derechos adquiridos, y ahí es donde se presenta el problema. Pedimos a la Administración que nos preste su apoyo, porque se producen desequilibrios y desigualdades que van a hacer que las mochilas históricas se conviertan en mochilas histéricas y todo el mundo querrá mantener lo que tiene. La situación es muy simple, queremos una PAC inversamente proporcional a la productividad, y no proporcional a la productividad, que es lo que está pasando, porque si eso continúa tendremos un problema serio.

Acenorca facturó 17 millones en 2010 y logró un beneficio de 800.000 euros

I. CAMPOS

La entidad cooperativa Acenorca tuvo una facturación superior a los 17 millones de euros en el ejercicio económico de 2010, según el balance provisional pendiente de aprobación por la asamblea general.

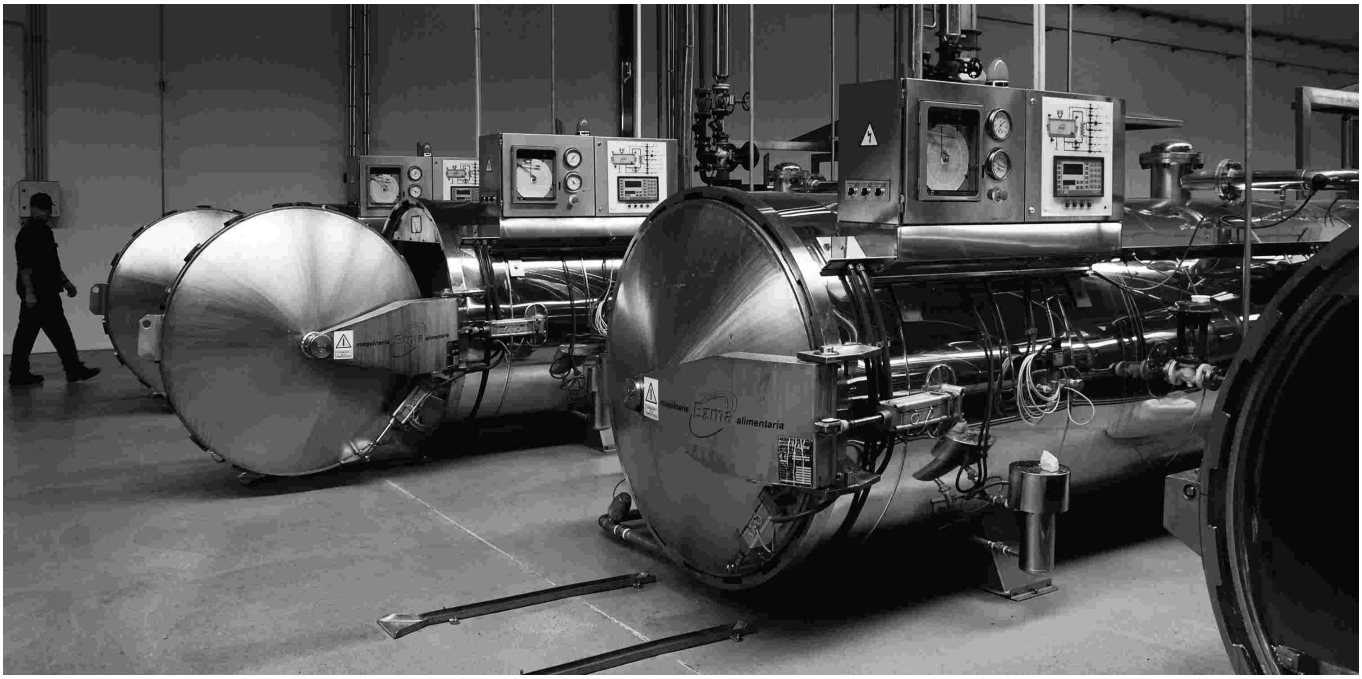
Según estos datos, el beneficio neto de Acenorca después de impuestos en el ejercicio económico de 2010 fue de 828.817,47 euros.

Este dato contrasta con el resultado negativo del ejercicio anterior, en el que la empresa generó unas pérdidas de 2.316.375,10 euros debido a la crisis internacional que afectó a los mercados internacionales en el año 2008.

El crecimiento de Acenorca ha sido posible gracias a la recuperación de los mercados, la contención del gasto y la puesta en marcha de otras operaciones cooperativas que han permitido una evolución favorable.

En 2008 Acenorca facturó 17.180.938,22 euros y en 2009, año de la crisis, la cifra descendió hasta los 12.938.502,28. En el último ejercicio económico, el volumen de facturación se ha situado en 17.044.428,53, con lo que se ha recuperado la cifra de negocio de hace dos años y se ha invertido la tendencia bajista de los últimos años.

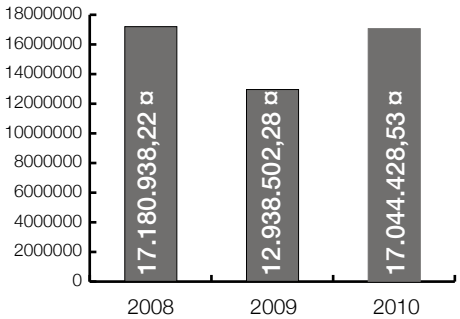
Durante el último ejercicio, Acenorca ha logrado contrarrestar los efectos negativos del año anterior que se originaron como consecuencia de la crisis internacional en la que se encuentran inmersos los procesos productivos. De este modo, durante 2010, la empresa ha frenado la caída de la demanda que se había originado en 2009



y ha logrado poner fin al descenso generalizado de los precios aplicando eficaces medidas de gestión. También han sido factores claves para la recuperación de la cooperativa la implantación de medidas que han servido para controlar la elevada carga financiera, el aplazamiento de los pagos por compras y el riesgo de incobrabilidad.

Otra medida que ha contribuido a la mejora de resultados de Acenorca ha sido la puesta en marcha de un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) que permitió salir de una situación complicada que había desencadenado la caída de las exportaciones. La implantación del ERE a tiempo parcial y la reducción de las jornadas laborales durante 40 días al año supuso una pérdida de poder adquisitivo aproximada del 5% por ciento anual para los empleados, pero tuvo un efecto determinante para Acenorca, que pudo mejorar notablemente su capacidad competitiva.

Acenorca valora de forma especial la apuesta clara que han realizado los agricultores por la empresa en unos momentos tan complicados como los que está atravesando el sector. El consejo rector de la cooperativa está convencido de que el proceder de los asociados ha sido la base más sólida para dotar de estabilidad a la empresa, teniendo en cuenta que, por su naturaleza exportadora y por sus especiales necesidades financieras, se ha visto especialmente afectado por la crisis internacional, que ha tenido un reflejo en la zona que ha concluido con impagos y cierres de empresas.



Ejercicio económico	Volumen de facturación
2008	17.180.938,22 ¤
2009	12.938.502,28 ¤
2010	17.044.428,53 ¤

EPSA
ADITIVOS ALIMENTARIOS
EPSA Emilio Peña, S.A.
www.epsa.net
Aditivos e ingredientes.
Soluciones integrales.
Productos hechos a medida.
Contigo naturalmente
Teléfono: 902 10 23 01 - Fax: 902 10 20 67

Vara anima al sector cooperativo a seguir el ejemplo de Acenorca

Casto Prieto aboga por un proceso de integración que permita crecer en dimensión y ganar competitividad

ÍCARO COMUNICACIÓN

La Junta de Extremadura ha animado a las empresas de la región y, en particular, a las del sector cooperativo, a buscar nuevos mercados emergentes siguiendo el ejemplo de entidades como Acenorca.

El presidente del Ejecutivo extremeño, Guillermo Fernández Vara, visitó el pasado 13 de abril las instalaciones de esta cooperativa en Montehermoso (Cáceres) y se mostró partidario de "crecer y vender fuera porque es donde están los nuevos consumidores". En este sentido destacó "las iniciativas que está llevando a cabo Acenorca en países emergentes porque son mercados donde cuando se entra uno se queda por muchos años".

También citó como ejemplo a Acenorca al hablar de integración cooperativa y la puesta en marcha de nuevos proyectos de comercialización, como la marca Deguste. El presidente extremeño dijo que "para competir con otros, el volumen lo es todo", y se mostró partidario de poner en marcha una reforma de la Ley de Cooperativas "porque ha cambiado la realidad" del sector. El Gobierno extremeño está dispuesto a propiciar un acuerdo con el sector cooperativo que le otorgue mayor fortaleza realizando las modificaciones legales que permitan sentar las bases de "las cooperativas del futuro".

El presidente de Acenorca, Casto Prieto, se mostró partidario de ganar dimensión con fusiones reales de las cooperativas y un proceso de unión, primero por sectores y comarcal, y posteriormente a nivel global, pero sin crear nuevas estructuras y unificando activos y equipos directivos. Prieto dijo que la estructura del sistema cooperativo no tiene validez en la zona norte de Extremadura por la existencia de núcleos de población y entidades reducidas, por lo que consideró necesario iniciar un proceso de fusión para agruparlas en centros de compra.

"Tenemos una cooperativa pequeña en cada pueblo, y en algunos dos, y eso se tiene que acabar. O conseguimos llegar a entendimientos para comprender que no puede seguir este modelo y que tenemos que hacer un gran centro de compra, o tendremos problemas", dijo. En este sentido pidió a la Administración que cambie el modelo de "ayudas para todos" por otro que fomente de forma casi exclusiva la integración cooperativa.

El presidente de Acenorca destacó que la gran virtud de la empresa es que una materia prima que tiene un coste en el campo de entre 5 y 6 millones de euros, se transforma y adquiere un valor de entre 15 y 20 millones de euros. Sin embargo dijo que esta virtud se ha convertido en una debilidad debido al problema financiero generado por la banca, porque toda transformación necesita financiación.

Casto Prieto también criticó el modelo de economía sumergida que sigue vigente en el sector agrario y la existencia de industrias que abren almacenes de compra ilegales en cocheras para recepcionar aceitunas, mientras las cooperativas se encuentran sometidas a una estricta vigilancia, que Acenorca no critica, pero que exige para todos.

El Presidente de la Junta de Extremadura anunció en Montehermoso que el Gobierno regional "va a dar una batalla a cara de perro" para defender los intereses de los agricultores y ganaderos en el diseño de la nueva PAC porque, como ha reconocido, "nos jugamos casi todo" y reiteró que hay propuestas del Comisario de Agricultura que "suenan bien", pero que hay muchas incógnitas siendo la principal, la referida al presupuesto con el que contará la nueva PAC a partir del 2014.

El Presidente extremeño hizo estas declaraciones ante los miembros del consejo rector y los cooperativistas integrados en Acenorca y respecto a la petición de las cooperativas de modificar la ley autonómica que las regula, se comprometió a iniciar las modificaciones normativas y en alcanzar un amplio acuerdo entre las cooperativas y la Junta de Extremadura. También se mostró a favor de que una parte de la evolución de los salarios esté vinculado a la productividad y de combatir la economía sumergida de manera que no se reste competitividad a las cooperativas.

Los socios de la cooperativa del vino cobran gracias a Acenorca

ÍCARO COMUNICACIÓN

Los socios de la Sociedad Cooperativa Vino Sierra de Gata cobraron el importe correspondiente a la venta de la uva el 18 de abril gracias a las gestiones realizadas por Acenorca, que adquirió las instalaciones de la sociedad el pasado mes de agosto con el propósito de garantizar el mantenimiento del sector vitivinícola en el norte de Extremadura.

Acenorca ha adquirido en la presente campaña 88.328 kilos de uva blanca y 21.393 de uva tinta que han permitido la elaboración de 55.600 litros de vino; de ellos, 45.100 han sido vino blanco y 10.500 vino tinto.

El pago realizado por Acenorca a los agricultores tiene especial trascendencia por el hecho de que la práctica totalidad de los cooperativistas nunca había cobrado el producto entregado debido a las dificultades de tesorería y a la frágil gestión de la sociedad y, por tanto, para la mayoría es la primera vez que perciben ingresos por la entrega de su producto.

El acuerdo de adquisición por parte de Acenorca fue tratado en una asamblea general de la cooperativa de vinos el 10 de julio de 2010 debido a la difícil situación por la que atravesaba la sociedad. Un mes después, la asamblea de Acenorca refrendó el acuerdo tras analizar la situación de la entidad y las perspectivas que podría tener con una adecuada gestión. En aquel encuentro se dio a conocer a los presidentes de las cooperativas que la deuda de la Cooperativa de Vinos con Caja de Extremadura ascendía a 560.000 euros.

Antes de hacerse cargo del nuevo negocio, Acenorca analizó la situación de la cooperativa y su gestión para tomar una decisión al respecto. Los anteriores gestores de la sociedad no proporcionaron información sobre el valor de la uva recogida desde los inicios de la sociedad y se contactó con numerosos agricultores que nunca habían cobrado por la entrega del producto.

Para poder afrontar con garantías la operación de integración, Acenorca se acogió a las ayudas contempladas en el Decreto 176/2010, de 30 de julio por el que se establecen las bases reguladoras y la convocatoria única de subvenciones para proyectos de expansión o concentración de las cooperativas agrícolas. Asimismo, Acenorca pasa a ser dueña de las instalaciones y las 8 hectáreas de terreno existentes, y en el caso de que se produzca una revalorización, los socios de la cooperativa de vinos se beneficiarán del incremento patrimonial existente.

UN BENEFICIO PARA TODOS

Acenorca no sólo ha garantizado el futuro del sector, sino que ha lanzado una firme apuesta por la diversifi-

cación de sus áreas de negocio que beneficiará a toda la comarca de Sierra de Gata. Desde la formalización de la compra, Acenorca pasa a controlar el activo de la sociedad y a ser propietaria de todas las instalaciones de la cooperativa vitivinícola, que se ha integrado en la sociedad aceitunera como cooperativa de base.

Acenorca se ha convertido en el administrador de la cooperativa vitivinícola merced a un acuerdo similar al suscrito en el año 1998 con la Cooperativa San Dámaso de Valverde del Fresno, que permitió la compra de una almazara para la extracción de aceite que moltura anualmente unos 5 millones de kilogramos de aceituna.

El presidente de Acenorca, Casto Prieto, se mostró convencido de que, bajo la tutela de Acenorca, la Sociedad Cooperativa Vino Sierra de Gata podrá afrontar con garantías de futuro su permanencia en el sector. Acenorca ya ha puesto a disposición de la cooperativa vitivinícola sus canales comerciales dentro y fuera de España y ha procedido a renovar la imagen corporativa y a potenciar las nuevas marcas comerciales que se convertirán en la bandera de la sociedad.

UN ACTIVO IMPORTANTE

El principal activo de la cooperativa adquirida por Acenorca es una nave de 1.250 metros cuadrados ubicada en el kilómetro 44 de la carretera de Valverde del Fresno a Hervás, en el término municipal de Villabuenas de Gata (Cáceres). Estas instalaciones fueron construidas hace una década y se invirtieron, aproximadamente, 1,2 millones de euros.

Los orígenes de la Sociedad Cooperativa Vino Sierra de Gata se remontan al año 1999, fecha en la que se realizó un estudio vitivinícola en esta comarca que supuso el primer avance para la puesta en marcha del proyecto.

Una vez construidas sus instalaciones, la sociedad comenzó a elaborar vinos tintos y blancos jóvenes que se distribuyeron por todo el país. En la comarca de Sierra de Gata predomina la variedad de uva tinta tempranillo y, en menor medida, garnacha, cabernet sauvignon y monastrell. En blancas destacan macabeo, verdejo y palomino. Las variedades tempranillo, verdejo y palomino están fuertemente arraigadas en la zona y ofrecen una excelente calidad, ya que están asentadas sobre tierras arenosas y limosas con un ph ácido que las hace aptas para el cultivo de la vid. A ello contribuye un clima que cumple las exigencias de insolación, pluviometría y temperaturas y proporciona unas condiciones excelentes para la elaboración de vinos afrutado de calidad.

Acenorca ha realizado nuevas inversiones en las instalaciones de la cooperativa que han permitido la adquisición de una envasadora “Bag in Box” y la adaptación de la envasadora a 0,5 litros. Se han adquirido nuevos envases y embalajes, se ha procedido al acondicionamiento de la bodega y se ha diseñado una nueva imagen de marca que ha sido proyectada para el mercado exterior.

Para que el proyecto sea un éxito, es vital el apoyo y la colaboración de los 436 socios, para lo que está previsto la convocatoria de una asamblea general en la que se informará sobre el fin del proceso y las estrategias de futuro.

Javier Serrano

DIRECTOR GENERAL DE GAS NATURAL FENOSA RENOVABLES

"La alianza con empresas locales es la mejor fórmula para el éxito"

Acenorca optó por diversificar su negocio hace tres años, con la firma de un acuerdo suscrito el 18 de abril de 2008 con la entidad Enel Unión Fenosa Renovables (Eufer), hoy Gas Natural Fenosa Renovables, que incorporó a su sociedad Energías Especiales de Extremadura a la cooperativa aceitunera para participar en todos los proyectos que promueva la empresa en Extremadura. Acenorca es, tras Gas Natural (78,35% del capital social) el segundo accionista más importante de la sociedad, con el 8,33%. También integran la compañía la cooperativa La Unidad (6,66%); la Fundación Maimona (3,33%) y la Cooperativa de Regantes de Extremadura (Crex), con el 3,33%. El director general de Gas Natural Fenosa Renovables, Javier Serrano, analiza en esta entrevista las claves principales de esta diversificación y la apuesta realizada por las empresas locales.

I. CAMPOS

- ¿Por qué la alianza con socios locales en Extremadura?

- Desde Gas Natural Fenosa Renovables (GNFR) consideramos que tanto en Extremadura como en otras comunidades, los socios locales aportan conocimiento del territorio, lo que hace que los proyectos que se desarrollen se ajusten más a las necesidades que la comunidad demande, puesto que son personas-empresas involucradas tanto en la vida social, política, económica...de la región y por tanto conocedores de las demandas del territorio.

- ¿Es rentable para un grupo como GNFR dar entrada en el accionariado de nuevas empresas a sociedades sin experiencia en el sector?

- Sinceramente, desde GNFR creemos que el binomio formado por una empresa energética de amplia experiencia en el sector, como es nuestro caso, y empresas nacidas y radicadas en el territorio donde se van a desarrollar los proyectos, es la mejor fórmula para lograr el éxito en este tipo de actuaciones. Además, en el caso de Extremadura, hemos de señalar que hemos tenido la inmensa suerte y reto de poder trabajar conjuntamente con empresas extremeñas de reconocido prestigio y reconocimiento con las que hemos conformado un equipo de trabajo que está funcionando, al menos desde nuestra perspectiva, de forma eficiente y muy satisfactoria, y que nos permite apostar por un gran recorrido y permanencia futura de esta colaboración.

- ¿Cuál es proyecto de Gas Natural Fenosa para Extremadura?

- Como grupo, GNF está presente en la Comunidad Autónoma de Extremadura desde hace ya bastantes años a través de su participación accionarial en la Central Nuclear de Almaraz. Desde el primer momento, dentro de su política de responsabilidad social corporativa, el grupo ha acompañado esa actividad industrial con una serie de acciones encaminadas a llevar a cabo determinadas actuaciones para el patrocinio y ejecución de proyectos de carácter social y medioambiental.

En lo que respecta directamente a GNFR, se trata de una apuesta firme por la Comunidad Autónoma de Extremadura, como comunidad para el desarrollo de un número importante de proyectos de energías renovables. Para ello, y a través de las dos sociedades en la que está desarrollando actualmente dichos proyectos (Energías Especiales de Extremadura y Sociedad Parque Eólico El Merengue), desde el primer momento hemos querido estar cerca de nuestros socios y de la administración extremeña, con el fin de dar a conocer quiénes somos, cual es nuestra filosofía de trabajo y cuáles son nuestros objetivos a corto y medio plazo en la región. Como eje central de esas actuaciones, y como muestra del compromiso con Extremadura, contamos con una delegación propia de GNFR ubicada en Mérida, que cuenta con todo el apoyo del resto de nuestra empresa a nivel central.

- ¿En qué situación se encuentran los distintos proyectos en los que participan?

- En la actualidad, tenemos ya 6 parques eólicos correspondientes al Decreto 2005 en fase final de tramitación, y distintos proyectos de energía fotovoltaica, termosolar y de biomasa, en distintos grados de avance de madurez administrativa. En todos ellos estamos trabajando en la actualidad con nuestros socios y con las administraciones local y autonómica para determinar la mejor solución para cada uno de ellos, y que permita el inicio de la construcción de los primeros de ellos en 2012.

En su objetivo de crecimiento en la región, GNFR ha presentado al concurso eólico del nuevo Decreto 2010 un total de 185 MW repartidos en 5 parques eólicos, ubicados tanto en Badajoz como en Cáceres, con la confianza de aumentar la cartera de proyectos a desarrollar.

Por último, cabe destacar que desde la sociedad Energías Especiales de Extremadura estamos participando igualmente en asociaciones como la Fundación Jóvenes y Deportes o el Cluster de la Energía de Extremadura e Iniciativa+Uno.

- ¿Qué resultados se esperan del siguiente concurso?

A través de los proyectos presentados a través de las dos sociedades en las que participa GNFR en Extremadura, esperamos conseguir la adjudicación de una parte importante de los 185 MW que presentamos el pasado mes de enero a este nuevo concurso eólico convocado por la Junta de Extremadura. Para ello, hemos trabajado poniendo todos los medios para presentar unos proyectos eólicos sólidos, viables técnica y ambientalmente, y que incorporan notables mejoras e innovaciones tecnológicas gracias a los acuerdos establecidos con importantes tecnólogos.

Además, desde GNFR hemos apostado por asociar dichos proyectos eólicos a unos proyectos industriales que generen un número importante de empleos por cada MW que nos sea adjudicado, y que se ajusten a las necesidades reales de la comunidad y de sus habitantes. Como he mencionado ya, el interés por la región es grande y nos gustaría que el resultado del concurso fuera el producto del esfuerzo realizado por todas las personas que estamos y estaremos involucradas en esta importante apuesta de GNFR por Extremadura.

Acenorca ya exporta a Colombia, México y Panamá tras el éxito de Venezuela

ÍCARO COMUNICACIÓN

Acenorca ha comenzado a exportar aceite y aceitunas a Colombia, Méjico y Panamá tras comprobar los buenos resultados obtenidos en la apertura de nuevos mercados en Venezuela.

La iniciativa de exportar al continente americano surgió en 2008, tras mantener con importadores asentados en la parte septentrional de América del Sur distintos encuentros comerciales en los que se barajó la posibilidad de abrir mercado en Venezuela, con una población de 29 millones de potenciales consumidores.

Después de tres años, la cooperativa ha exportado a la República Bolivariana varios contenedores marítimos con una producción de 40.000 litros de aceite y 250.000 latas de aceitunas en distintos formatos.

El éxito de las operaciones desarrolladas en Venezuela animó a los directivos de la cooperativa a exportar a Panamá, en el sureste de América Central. El inicio de las exportaciones comenzó hacia finales de 2010 y desde entonces han salido dos contenedores marítimos.

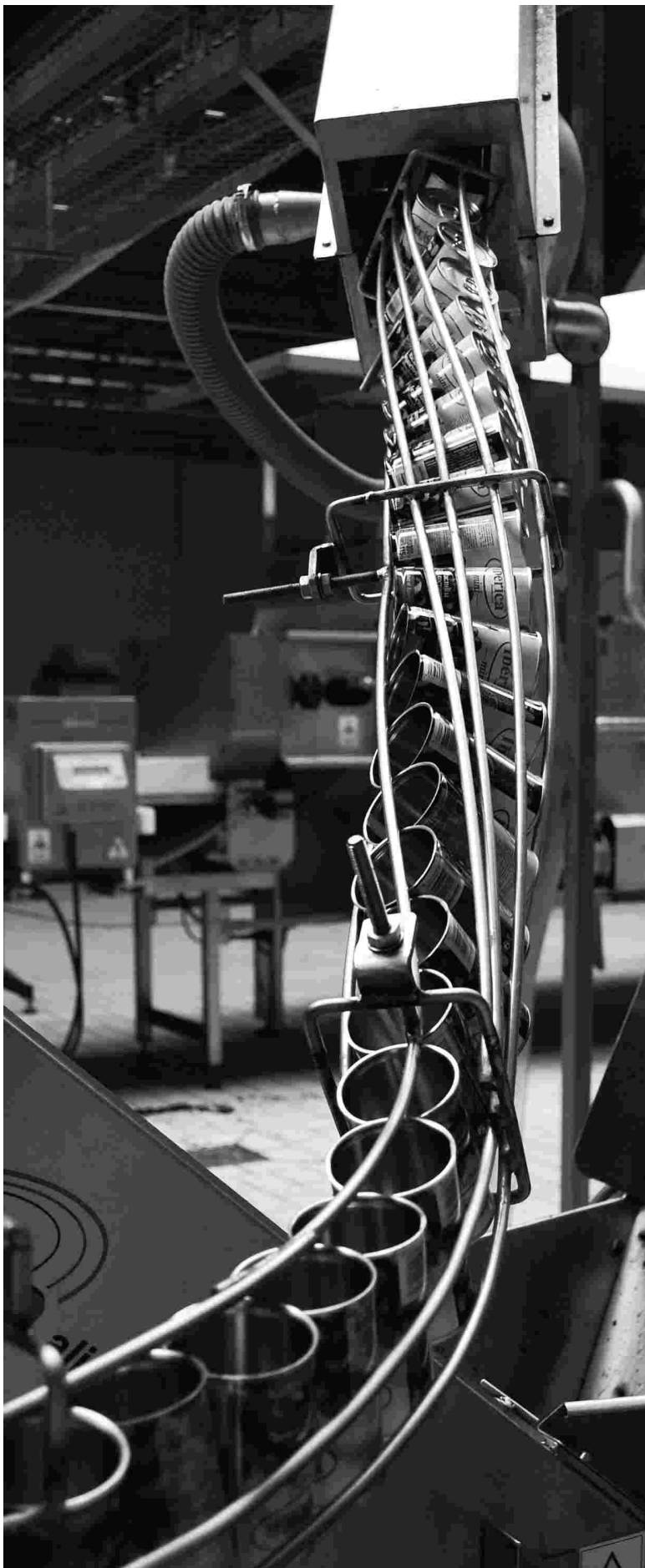
La aventura empresarial con Méjico se ha iniciado durante las primeras semanas de este año y aún se está a la espera de analizar los resultados sobre la aceptación de la producción en este país de América del Norte.

Acenorca ha expresado su interés por los Estados Unidos Mejicanos por concentrar una población de 112 millones de potenciales consumidores.

La última incursión de la cooperativa cacereña en el continente americano ha tenido lugar durante febrero, mes en el que partió rumbo a Colombia un contenedor marítimo con 12.000 litros de aceite y 40.000 latas de aceitunas en distintos formatos. Esta operación comercial se ha llevado a cabo después de numerosos contactos con un importador asentado en la zona noroccidental de América del Sur y ha sido posible gracias a un acuerdo alcanzado con la sociedad Acciona Logística.

Uno de los aspectos de mayor notoriedad de esta operación es que la mercancía enviada al país americano está integrada exclusivamente por aceite y aceitunas "Cáparra", uno de los nombres comerciales utilizados por la cooperativa para diferenciar sus productos de marca propia.

Acenorca prevé intensificar sus contactos comerciales con importadores de América Latina después de descubrir que existen huecos de mercado y oportunidades de negocio para productos de calidad como las aceitunas y el aceite de oliva virgen extra.



Acenorca ha cerrado un acuerdo con una cadena de distribución y un socio local en India, lo que le va a permitir distribuir sus aceitunas y aceite de oliva virgen en este país. Para ello, la sociedad va a llevar a cabo una campaña de promoción en puntos de venta de todo el país, en la que invertirá, conjuntamente con la otra sociedad importadora, 100.000 euros anuales, durante los próximos tres o cuatro años.

A través de esta inversión, espera introducirse en el canal Horeca (hostelería, restauración y cafeterías), así como también en los canales de alimentación. Para el primer año, el objetivo es alcanzar los cinco contenedores de aceituna de mesa, ya que la cooperativa es una de las diez mayores comercializadoras de aceitunas de mesa de España.

La apuesta de Acenorca por India se debe a que se trata de un mercado emergente con buenas perspectivas y gran capacidad de consumo, junto a otras áreas geográficas como Latinoamérica, Rusia y Estados Unidos, donde también está reforzando su estrategia de expansión.

MACOGLASS, S.L

PLASTICOS PARA JARDINERIA Y AGRICULTURA

Plásticos Invernadero, mallas de sombreo, mallas de ocultación, malla antihierbas, malla, mosquitera...

Avda. de Gijón, 105 - 47009 VALLADOLID
Tfno: 983 350 382 – Fax: 983 341 504
e-mail: macoglass@macoglass.com - www.macoglass.com

La producción integrada, una pieza clave para la calidad

LUIS FERNANDO
SÁNCHEZ GONZÁLEZ

La producción integrada se define es un sistema de producción de alimentos de alta calidad a través de métodos sostenibles que sean respetuosos con el medio ambiente, que mantengan la rentabilidad de las explotaciones y que contemplen las demandas sociales en relación con las funciones de la agricultura.

Sus objetivos son conseguir una producción sostenible de alimentos mediante la utilización de métodos respetuosos con el medio ambiente, pero también mantener los ingresos de la explotación y reducir o eliminar las fuentes de contaminación de origen agrario.

El asesoramiento técnico competente conlleva una profesionalización y la seguridad alimentaria de los productos finalmente obtenidos, y todo ello facilita la venta e introducción del producto en determinados mercados.

No existe una normativa a nivel europeo ni internacional sobre la producción integrada, pero sí una normativa autonómica. También son de aplicación una serie de normas técnicas específicas para cada cultivo que van desde los frutales de hueso y pepita, hasta el cerezo y el arroz, pasando por el tomate y el olivar.

En lo que respecta a la normativa del olivar en Extremadura, es de aplicación el Decreto 87/2000 de fecha 14 de abril, por el que se regula la producción integrada en productos agrarios en la Comunidad Autónoma de Extremadura. También se encuentra en vigor la Orden de 23 de diciembre de 2003, por la que se aprueba la norma técnica específica de producción integrada de olivar para la elaboración de aceite de oliva, que fue modificada por la Orden de 29 de junio de 2010.

Los puntos de la norma técnica específica de olivar en campo pasan por la preparación del terreno, nuevas plantaciones, la poda, enmiendas y fertilización, manejo del suelo, riego, control integrado de plagas y enfermedades, recolección, análisis de residuos, cuaderno de explotación y otros aspectos, como la eliminación de envases o la revisión de maquinaria, finalizando con un programa de producción.

La producción integrada supone numerosas ventajas, como la puesta en marcha de buenas prácticas de cultivo, el cumplimiento de condicionalidad, la mejora de la calidad integral del producto final, la trazabilidad y seguridad alimentaria y, en definitiva, la profesionalización del sector.

Acenorca acerca la cultura del vino a la comarca de Sierra de Gata

ÍCARO COMUNICACIÓN

La sociedad cooperativa de segundo grado Acenorca ha puesto en marcha en Valverde del Fresno (Cáceres) un curso de cata de vinos en el que han participado 15 profesionales de la hostelería y del sector agroalimentario.

Esta actividad formativa se celebró en la cooperativa San Dámaso, integrada en Acenorca, y estuvo dirigida por la enóloga Isabel Zahino. Los organizadores han ofrecido la posibilidad de asistir como oyentes a todos los ciudadanos interesados, aunque la excelente acogida del curso ha obligado a limitar las plazas y establecer una lista de espera.

Los participantes en el curso abordaron el orden de cata y descubrieron los umbrales de percepción, diferenciando los sabores y analizando los aromas existentes en un vino.

El curso se inició el día 14 de febrero y finalizó el día 25 del mismo mes y se desarrollará durante tres horas diarias en horario de tarde.

Esta es la primera actividad formativa puesta en marcha por Acenorca desde que el pasado mes de agosto adquiriera la bodega de la Cooperativa de Vinos Sierra de Gata. En esta comarca hay 18 municipios productores de uva blanca de las variedades Verdejo y Macabeo y, en menor medida, de uva tinta de las variedades Tempranillo, Merlot y Cabernet Sauvignon.

CURSO DE BODEGUERO

Finalizado este curso, Acenorca puso en marcha otro de bodeguero en el que han participado 15 alumnos con el objetivo de aprender a llevar a cabo la futura gestión y explotación de una bodega, así como la especialización en las particularidades y características del viñedo del norte de Cáceres.

El curso permitirá adquirir conocimientos para un correcto procesado del vino y la selección de la uva, así como la especialización en el conocimiento de todas las variedades de uva existentes en la zona, donde predominan en su mayoría las variedades de uva blanca Verdejo, Macabeo y Palomino, y algo de tinta de variedad Tempranillo, Cabernet Sauvignon, Merlot y Garnacha.

Los objetivos son formar en las tareas necesarias para el acondicionamiento del entorno de una bodega de vinos y dar a conocer las nuevas tecnologías y su aplicación en la industria agroalimentaria, concretamente a la industria enológica. Los alumnos descubrirán la importancia de la imagen y del marketing en la comercialización del vino y el conocimiento e identificación de los distintos tipos de variedades existentes en la comarca de Sierra de Gata mediante su ampelografía.

Durante el curso se llevarán a cabo las tareas de limpieza y desinfección de maquinaria y herramientas necesarias para la campaña de vinos y aceites, se enseñará a seguir un método de higiene personal y de la indumentaria, así como tomar medidas para evitar los riesgos de accidentes laborales y preservar el medio ambiente en una bodega de vinos. Otros aspectos que se aprenderán estarán relacionados con el control del almacén, los productos auxiliares, la recepción, clasificación y selección de las materias primas y los productos necesarios para su posterior tratamiento, en la elaboración de vinos, registrando pesos, cantidades y calidades.

Los participantes aprenderán a diferenciar la recepción, la clasificación, selección y elección de uvas y a controlar las fermentaciones alcohólicas, tanto en blancos como en tintos, observando la evolución de las levaduras y controlando parámetros, tales como temperatura, densidad, descube, etc. para la obtención de los distintos tipos de vinos.

El curso comenzó el 28 de marzo y finalizará el 28 de septiembre, pues son 520 horas entre teoría y práctica.

A PIE DE OLIVO CON...

Pedro David García Martín

"Si no se mecaniza el Olivar no es rentable"

M. PASCUAL

FICHA PERSONAL	
Reside en:	Caminomorisco
Edad:	39 años
Estado civil:	Casado, padre de tres hijos
Dedicación:	Tiene 8 hectáreas de olivar en Las Hurdes (Caminomorisco y Pedro Muñoz), con unos 3.000 olivos

La sabiduría necesaria para mantener vivo un olivar es la gran herencia que le han dejado sus padres. Hijo único, comenzó desde niño a acompañar a sus progenitores en la tareas del campo. Con sólo 12 años, mientras su familia trabajaba desempeñando trabajos forestales en los pinares de Las Hurdes, era capaz de recoger doce cajas de aceitunas de la variedad manzanilla cacereña. Mientras estaba en la escuela, sólo pensaba en la hora en la que sonase el timbre para ir al campo y ayudar en lo que tocase: coger aceitunas, limpiar el olivar, labrar la tierra con las bestias. Pedro David García Martín echa la vista atrás y se da cuenta de cómo han cambiado las cosas. "Ahora todo está mecanizado, el terreno acondicionado en bancales, podemos usar el tractor a pesar de estar en una zona montañosa…", explica al tiempo que recuerda cuánto le ha costado modernizar sus olivares y adaptar las tierras a los avances de la agricultura.

"He tenido que hacer una gran inversión porque sino se mecaniza el olivar de montaña, esto no es rentable".

Como otros muchos jóvenes de Las Hurdes, Pedro David García hizo las maletas y estuvo tres años trabajando en la construcción. Tuvo suerte y se colocó como operario en la construcción de autovías, levantado puentes y viaductos en Asturias, Galicia, Valencia o Sevilla. Cuando se acabó el contrato, no lo dudó y regresó a Caminomorisco. "No me gusta la ciudad, me agobia, en el campo y en el pueblo me muevo como pez en el agua", reconoce.

No hace demasiado tiempo que se ha hecho con la propiedad de unos terrenos en la zona de Pedro Muñoz que le traen de cabeza. Se queja de los problemas que tienen los olivareros del norte de Cáceres a la hora de realizar determinadas prácticas agrícolas.

"Parece que uno no es dueño de su propia finca, la protección de la naturaleza choca con el trabajo que tenemos que realizar, como las tareas de limpieza de los terrenos", opina mientras explica las complicaciones que surgen a la hora de solicitar los permisos oportunos para la limpieza del suelo y la plantación de árboles mecánicamente.

"Ahora me piden que sean castaños maderables y no de castañas como eran antes, aunque intentaré plantar olivos y cerezos", asegura.

Como para otros muchos pequeños agricultores, el futuro se presenta incierto y la rentabilidad pasa por una importante inversión que permita mecanizar las fincas. Pedro David García insiste en que el cultivo del olivar en el norte de Extremadura sólo tiene salida como complemento a otros ingresos. A pesar de la incertidumbre, se muestra firme y asegura que no volverá a trabajar fuera de su tierra porque "la ciudad me estresa, me pone nervioso".

A la hora de echar cuentas, llega a la conclusión de que los pequeños olivares se están vendiendo por debajo de su precio real porque es difícil encontrar comprador, y además requieren un importante desembolso para modernizarlo y conseguir una explotación rentable.

"Ahora estoy pensado en comprar un vibro que supondrá un gran ahorro en esfuerzo físico, pero será una inversión para toda la vida". De momento, se las apaña realizando el trabajo a mano o con la vibradora manual "pero es muy costoso y tienes muchos gastos en mano de obra".

Este agricultor hurdano, socio de Acenorca, siente devoción y vocación por el olivar. Heredó los conocimientos de sus padres y aunque a sus hijos también les enseñe el oficio, no quiere que se dediquen al campo.

"El mayor tiene 16 años y ya sabe conducir el tractor, ayuda en todas las tareas que puede y supone una gran ayuda y ahorro sobre todo en mano de obra. Los jóvenes de la comarca o se dedican a la tierra o se tienen que ir porque los productos no valen nada".

Acenorca

CAPARRA
Acenorca

Xálima
AGRICULTURA ECOLÓGICA
750 mL
500 mL
Acenorca

con toda la energía del mundo para cuidar el mundo

Llevamos más de un siglo haciendo que te sientas bien en casa y, ahora, también queremos que te sientas bien fuera de ella. Por eso vamos a poner toda nuestra energía en ti, en **Extremadura** y en el respeto al medio ambiente. Para que el bienestar llegue a cualquier rincón del mundo.

www.gasnaturalfenosa.es

Acenorca

natur Crex

FUNDACIÓN MAIMONA

Soc. Coop. del Campo "LA UNIDAD"

gasNatural fenosa