

# LA UNIÓN AL DÍA



Logroño: c/ Portales 23-1º. 941 22 71 62  
Calahorra: c/ Cavas, 23-2º. 941 13 00 40  
Sto. Domingo: Ctra. Logroño s/n. 941 34 32 18  
Haro: Ed. Florida Alta, lonja 1. 941 31 25 69

www.uagr.org  
@uagrcog  
Unión de Agricultores  
y Ganaderos de La Rioja

## La pera y el melocotón, la cara y la cruz de la fruta riojana

El panorama de los cultivos de fruta de La Rioja ha cambiado radicalmente en las últimas décadas y el paisaje de multitud de parcelas de melocotonares de los años ochenta se ha ido reconvirtiendo hacia un dominio incontestable de los perales

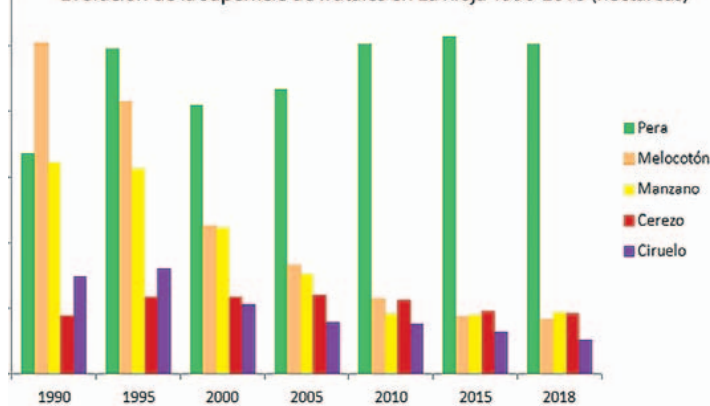
### REDACCIÓN

**T**ras el auge de la fruta de hueso en la década de los 80 y primeros años 90, 1994 fue el año en el que por primera vez la superficie dedicada a la pera superó a la de melocotón (2.473 hectáreas frente a 2.222). Desde entonces, los productores de pera han mantenido la superficie, renovando y modernizando las fincas, con dos puntas de crecimiento: La primera a principios de los 90, y la segunda tras la creación en 2002 de la Denominación de Origen Protegida 'Peras de Rincón de Soto'.

En estos momentos estamos en plena recogida de las 1.100 hectáreas inscritas en la DOP (desde Alfaro hasta Hormilla), perales que suponen casi la mitad de la superficie total de este cultivo en La Rioja y en los que se espera recolectar esta temporada unos 25 millones de kilos. La variedad puntera es la pera conferencia, con presencia también de otras como la blanquilla (también acogida a la DOP), la limonera o la ercolini. La conferencia resulta especialmente rentable para el agricultor, una circunstancia que la distingue del resto de las frutas, en fuerte crisis de precios desde hace años.

Para Ignacio Jdraque (responsable del sector frutícola de la UAGR-COAG), la razón del éxito de la pera reside en el gran esfuerzo que realizan los agricultores para obtener un producto de máxima calidad: «Producir pera de calidad cuesta mucho tiempo y dinero, ya que hay que abonar, saber podar, regar más o menos, aclarar frutos para conseguir los calibres que demanda el mercado...». Pero además de producir, Jdraque resalta que hay que hacerlo con un crecien-

Evolución de la superficie de frutales en La Rioja 1990-2018 (hectáreas)



te respeto al medio ambiente: «En lugar de insecticidas, para luchar contra la carpocapsa (el taladro, como lo llamamos nosotros) utilizamos la dispersión de feromonas de confusión sexual; también distribuimos antocóridos por los árboles, unos depredadores naturales de la psila que nos ayudan a controlar los daños de esta plaga. Todo esto lo hacemos para ofrecer al consumidor un alimento con residuo cero de fitosanitarios, de manera que además de sabrosas y duraderas, nuestras peras sean lo más sanas posible, tanto para los humanos como para el entorno en el que se cultivan».

### La fruta de hueso

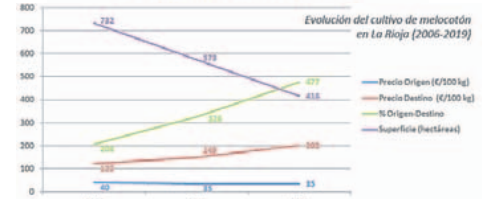
Mientras esto sucede en la pera, los demás frutales están estancados o en fuerte retroceso. La superficie dedicada a manzanos, a principios de los 90 similar a la de perales (alrededor de las 1.600 hectáreas), se ha desplomado hasta las 473. En cuanto a la fruta de hueso, el único cultivo que mantiene su superficie es el cerezo (445 hectáreas en 1990 y 462 actual-

mente, con un máximo de 634 en 2003). Los ciruelos, a pesar de contar con la Marca Colectiva Ciruela de Nalda y Quel, ha descendido de 746 hectáreas a 266.

Mención aparte merece el cultivo estrella hace unas décadas, el melocotón, se ha quedado reducido a una sexta parte de lo que fue: De las 2.663 hectáreas de 1993 nos hemos quedado con apenas 416 (dato de 2018). No es de extrañar, ya que la rentabilidad que acompañaba a esta exquisita fruta ha desaparecido del bolsillo de los agricultores: Durante los últimos años los precios que perciben los fruticultores riojanos se sitúan entorno al coste de producción, unos 35 céntimos el kilo. Tampoco el consumidor se beneficia de estos bajos precios que sufre el agricultor: Si en 2006 el melocotón aumentaba su precio en un 208% entre el campo y la mesa, este mes lo hace un 477% más. Así, mientras que el productor cobra 35 céntimos, en las tiendas el precio medio que se paga por un kilo de melocotones está por encima de los dos euros.

La situación actual de este cultivo es muy complicada, no solo en nuestra Comunidad. Si se analiza el diferencial de precio entre el árbol y la mesa, se observa cómo en lo que va de campaña 2019, el margen medio origen-destino nacional se ha situado en un 538% para melocotón y un 543% para nectarina, con niveles máximos en el mes de mayo de 633% y 643% respectivamente. Diferenciales claramente por encima de la media de las últimas 5 campañas. «Es decir, no están trasladando al consumidor en toda su magnitud la bajada de precios que si están aplicando al agricultor», puntualiza el responsable de fruta de COAG, David Borda.

Y las perspectivas para afrontar futuras campañas son muy negativas por falta de liquidez y el alto nivel de endeudamiento. «Se está acelerando un cambio de modelo en nuestro sector frutícola. Los grandes inversores y capitales ajenos al agro, que han aterrizado en este sector como un elefante en una cacharrería, quieren quitarse



de en medio cuanto antes a las pequeñas y medianas explotaciones familiares para que no entorpezamos el desarrollo de su hoja de ruta y sus ansiados dividendos», lamenta David Borda.

La solución a esta situación la proponía David Borda en un reciente artículo de opinión: «Debemos poner en valor la fruta por sí misma para que el consumidor la pueda «apreciar» cuando le llegue. Para ello, tienen que cambiar muchas cosas. El cambio debe ser profundo y lo primero es decidir si queremos una agricultura con agricultores o una agricultura con grandes empresas y empleados en el campo. Nosotros lo tenemos claro: la empresa familiar, los agricultores profesionales queremos seguir produciendo fruta. Ahora, las administraciones deben aclararse y dejar de decir una cosa y mientras poner la alfombra roja a las grandes empresas y al sector comercial. En el terreno de lo concreto es necesario adoptar medidas legales que permitan que cobremos por el valor que generamos».

### Medidas necesarias

Hay muchas opciones pero, por ejemplo, la ley de cadena debe ir más allá y defender los precios del eslabón más débil, porque nuestras comercializadoras en origen no son capaces de respetar nuestros costes de producción frente a la distribución comercial, que no piensa en la sostenibilidad futura de la cadena, sino únicamente en su rentabilidad inmediata. También se debe impulsar la cosecha en verde y no cosecha, medidas que tienen un mayor efecto y más ágil sobre el mercado porque el producto no llega a la central y no ejerce un efecto de «presión» para darle salida, lo que redunda en la renta del productor por producirse un incremento de precio al reducirse la oferta, pero también por soportar un menor gasto en el proceso.

Finalmente, tenemos que organizarnos en origen, si. Pero por mucho que nos organicemos las empresas de distribución siempre serán menos y tienen la sartén por el mango. Hay que regular. No queda otra».