DIARIO DE SESIONES

DEL

PARLAMENTO DE NAVARRA

VI Legislatura | Pamplona, 4 de junio de 2004 | NÚM. 6

COMISIÓN DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y ALIMENTACIÓN

PRESIDENCIA DE LA ILMA. SRA. D.ª MARÍA JOSÉ VIDORRETA ALFARO

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 4 DE JUNIO DE 2004

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Consejero de Agricultura, Ganadería y Alimentación para informar sobre la problemática existente en diversos sectores.

SUMARIO

Comienza la sesión a las 10 horas y 5 minutos.

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Consejero de Agricultura, Ganadería y Alimentación para informar sobre la problemática existente en diversos sectores.

Para exponer el asunto objeto de la comparecencia toma la palabra la señora Egaña Descarga (Pág. 2).

A continuación interviene el Consejero de Agricultura, Ganadería y Alimentación, señor Echarte Echarte (Pág. 2).

En un turno de intervenciones toman la palabra las señoras Egaña Descarga, Sanzberro Iturriria (G.P. Unión del Pueblo Navarro), Iribarren Ribas (G.P. Socialistas del Parlamento de Navarra), Oreja Arrayago (G.P. Convergencia de Demócratas de Navarra) y Santesteban Guelbenzu (G.P. Eusko Alkartasuna), a quienes contesta el Consejero de Agricultura, Ganadería y Alimentación (Pág. 13).

Se levanta la sesión a las 11 horas y 54 minutos.

(COMIENZA LA SESIÓN A LAS 10 HORAS Y 5 MINUTOS.)

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Consejero de Agricultura, Ganadería y Alimentación para informar sobre la problemática existente en diversos sectores.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): *Buenos días, señorías. Vamos a dar las gracias al señor Consejero, que nos acompaña en esta mañana tan bonita. El orden del día tenía dos puntos, pero se ha retirado uno, que es la comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Consejero de Agricultura, Ganadería y Alimentación para informar sobre la problemática existente en diversos sectores. Esta petición la ha hecho el grupo de Aralar y tiene la palabra la señora Egaña.*

SRA. EGAÑA DESCARGA (1): *Eskerrik asko, presidente andrea. Egun on denoi eta ongi etorriak, bai kontseilari jauna baita zure taldeko kideak ere. Aralar taldeak eskatu du agerraldi hau, hain zuzen ere, eta kontseilariaren eginkizunetan sobera denborarik ez kentzeko, probestu dugu sartzeko gaurkotasun izugarria dituzten zenbait gai.*

Hau eskatu genuenean pil-pilean zegoen zainzurien afera, baita ere esne sektorean ekoizleek zituzten problema asko, hain zuzen ere esne prezioarekin eta Danone enpresak aurreikusten zuen prezio jaitsiera, eta gero baita ere Ganet sistemaren inplantazioa ustiapenetan. Beste alde batetik ere, tomatean orduan, apirilean, zegoen arazo handia; eta prentsan egun haietan ere agertu zen departamentuen arteko batzorde bat sortu zela elikagaien kalitatea eta seguritatea bermatzeko.

Beraz, gure taldeak departamentuaren irizpidea jakin nahian, eskatu zuen agerraldi hau eta espero dugu kontseilariak gai guzti hauei buruz informazioa ematea. Eskerrik asko eta besterik ez.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): *Gracias, señora Egaña. Damos la palabra al señor Echarte.*

SR. CONSEJERO DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y ALIMENTACIÓN (Sr. Echarte Echarte): *Buenos días, señorías. Comparezco ante la solicitud del grupo Aralar para informar sobre estos cuatro puntos concretos que se comentan, como son la problemática del sector del espárrago, la problemática dentro del sector lácteo, la del sector del tomate y, por último, la creación de esta comisión interdepartamental para la seguridad y calidad alimentaria. Voy a intentar ser lo más breve y ameno posible, por lo menos ése es nuestro interés inicial a la hora de preparar esta charla.*

Vamos a empezar con el sector del espárrago. Vamos a comentar brevemente los antecedentes, la situación de la campaña, la situación de la denominación, las causas por las que hemos llegado a esta situación, las reuniones que hemos mantenido propiciadas desde el departamento, qué medidas estamos llevando a cabo desde el departamento y qué medida en general como novedad o importante esperamos que surja su efecto, como puede ser la comercialización del espárrago en fresco.

En principio, por ilustrarles solamente en un flash, les diré que en los últimos años el sistema de

---

(1) Traducción en pág. 18.

producción del cultivo del espárrago ha evolucionado, diría yo, bastante. Se utiliza el plástico, como pueden ver en la transparencia, porque eso da una mayor precocidad al producto, es decir, tratamos de adelantar la producción para poder entrar en mercados más competitivos. Como decía, se adelanta la producción e incluso se consigue una mayor facilidad a la hora de la recolección porque con plástico no es necesario acudir todos los días, se puede acudir un día sí y uno no, con lo cual, eso también facilita mucho la mano de obra.

Entrando ya en cómo nos encontramos en el mes de febrero ante el inicio de campaña, existe una gran preocupación porque se ve que dentro de lo que es la industria transformadora el espárrago no ha salido como se esperaba. Hay unos importantes stock, en concreto, se hablaba por aquellas fechas de un 40 por ciento de espárrago envasado sin salir al mercado, e incluso se acentúa mucho más el problema con el espárrago de calibre pequeño, se está hablando hasta de un 80 por ciento para espárragos con calibres inferiores a dieciséis milímetros que se encuentran en ese momento en la industria.

También teníamos en aquel momento noticias a través de la asociación Consebro, en las que decían que de 39 empresas que hay inscritas en el Consejo Regulador, este año solamente tenían intención de producir espárrago 15 empresas.

Otro handicap son los precios ofertados por los conserveros, que difícilmente compensan los costes de producción. Se hacen más que todo negociaciones individuales entre productores e industria y el modelo, diríamos, que más se ha cumplido ha sido el de pagar el espárrago superior a veinte milímetros a unos 2,4 euros/kilo, que son cuatrocientas pesetas kilo, y el espárrago de entre quince y veinte milímetros, doce-veinte milímetros, a 0,6 euros kilo, que es aproximadamente a cien pesetas/kilo.

Como consecuencia de esta situación, como bien saben ustedes, muchos de los temporeros que suelen venir a recoger espárrago a Navarra se vuelven a su tierra porque a esos precios no les compensa trabajar, con lo cual, podemos decir que, como ya saben ustedes, el sistema de recogida del espárrago funciona el 50 por ciento para el productor y el otro 50 por ciento para el temporero que lo recoge. Entonces, con ese 50 por ciento el temporero no obtiene, diríamos, un gran salario, y la verdad es que el productor prácticamente no cubre ni gastos. Estaríamos hablando de que la producción media de una esparraguera normal puede rondar los 3.500 euros por hectárea. Esos 3.500 euros, como decía, hay que repartirlos entre el recolector y el productor.

La situación en lo que es la denominación de origen se puede comentar ahora, y antes también era así, prácticamente todo el espárrago que tenemos cultivado en Navarra está acogido a la denominación. También tenemos noticias en febrero del descenso brusco que va haber en la superficie inscrita en la denominación específica. Cada año se inscriben parcelas en la denominación con su correspondiente superficie, entonces, en este caso en concreto se habla de un descenso de un 40 por ciento en cuanto al número de parcelas. Se habla también de un descenso equiparable en superficie al 34 por ciento que no se inscribe en la presente campaña y como dato escalofriante diré que de 8.500 hectáreas de espárrago que teníamos en 1990, es decir, hace cuatro años, pasamos a 3.200 el año pasado, y en esta campaña en concreto a 2.155. Y de estas 2.155 hectáreas que tenemos en esta campaña, incluso podríamos hablar de hectáreas que no se han recolectado, con lo cual, son incluso menos que estas 2.155.

En cuanto al número de agricultores inscritos en la denominación, paralelamente al descenso en superficies se aprecia también una bajada en cuanto al número de ellos. Estamos hablando de que hace siete años, en el año 97, había cuatro mil agricultores, y hoy día estamos en aproximadamente unos mil agricultores, es decir, en siete años hemos pasado de cuatro mil a mil.

¿Cuáles son las causas de haber llegado a esta situación? Fundamentalmente, yo las resumiría en tres causas principales. La primera es que tradicionalmente hemos cultivado el espárrago para su transformación como producto elaborado, es decir, no hemos sabido desarrollar el mercado en fresco. Estaríamos hablando de que un 15 por ciento del espárrago recolectado se dedica a fresco y el 85 restante a transformado.

Bien, como segunda causa, evidentemente, y la más fundamental, está la imposibilidad de competir en precio con los espárragos que nos vienen de otras latitudes, como son los de Perú y China. En el ámbito nacional estamos hablando de que se consumen en nuestro país 60 millones de kilos de espárrago, la denominación son solamente 5 millones, y de estos países que he comentado se importan aproximadamente unos 50 millones.

Y luego como tercer punto que afecta a estas causas yo señalaría la confusión que se intenta crear con el concepto de calidad de cara al consumidor. La calidad del espárrago de Navarra, que eso sí que está contrastado, tiene una buena imagen, entonces se aprovecha el espárrago de otras latitudes para, como todos conocemos, confundir a la sociedad y engañar al consumidor no diciéndolo pero haciéndolo pasar casi como espárrago de Navarra cuando en realidad no lo es.

Ante esta situación, desde el departamento hemos provocado dos reuniones. Una fue el 26 de febrero, en la que estuvieron presentes productores y elaboradores. En esta reunión se manifestó la preocupación por las expectativas de lo que veíamos que se nos venía encima. Desde el departamento adquirimos un compromiso de coordinación de los distintos departamentos, principalmente con el Departamento de Industria, más que todo por el tema del fraude en cuanto al consumidor. El Departamento de Industria es el responsable o, diríamos, el que tiene encomendado seguir a los centros de distribución del producto para comprobar su etiquetado correcto. Entonces, como digo, tuvimos un compromiso de coordinación con el Departamento de Industria, también adquirimos el compromiso de convocar una reunión con todo el sector para ver qué salidas encontrábamos al tema. Fruto de esto fue la segunda reunión, que se celebró el 19 de abril, en la que, aparte de la Administración y de los elaboradores, estuvieron presentes el sector productor, incluso los consumidores, también las organizaciones de elaboradores, a través de Consebro. De esta reunión fundamentalmente se sale con unos mensajes, diríamos, que son el mantenimiento de la producción, es decir, incidir ante el productor en que si no va a coger el espárrago por lo menos que no lo arranque, que espere a otras situaciones, a ver cómo se produce la próxima campaña. Se sale también con el mensaje de que hay que estimular la comercialización del espárrago en fresco, y también hay una serie de quejas sobre la Ley de etiquetado, que se aprobó hace ahora exactamente un año, pues no se está de acuerdo con algunos puntos concretos de esa normativa y se queda, diríamos, en solicitar al Ministerio el cambio en tres puntos concretos de esa ley.

A continuación, y por ir un poco rápido, les diré los ejes de actuación del Departamento de Agricultura que hemos seguido realizando durante estos meses o incluso antes de surgir, diríamos, la problemática de esta campaña.

Bien, como impulso a la calidad del espárrago de Navarra, evidentemente, nos resulta muy difícil competir con productos de otras procedencias en las que su principal atractivo es el precio bajo. En el incremento del esfuerzo en cuanto a lo que es promoción, lo que tenemos que hacer y estamos haciendo es dar a conocer la imagen de calidad, que no es algo gratuito, sino que es debido a todo un sistema de control y certificación que, evidentemente, tiene su coste. Y después, como otra medida, analizaremos el control del correcto etiquetado. Como es difícil defender la competencia en calidad mientras exista espárrago de otras procedencias, evidentemente, donde tenemos que atacar para defender el prestigio del espárrago de Navarra es en su correcto etiquetado. Por último, la promoción de nuevas salidas comerciales. Como ya había comentado antes, se trata de buscar salidas que sean, diríamos, diferentes a la tradicional de la transformación, es decir, sacar el espárrago en fresco.

Como impulso a la calidad del espárrago, yo destacaría la experimentación de las nuevas variedades que se están llevando a cabo. Esta experimentación se realiza en función del calibre alto, porque estamos viendo que en estos momentos el único espárrago con salida es el de calibre alto; experimentación también enfocada a la precocidad del producto, como también comentábamos antes; una serie de características técnicas, como puede ser la productividad, evidentemente, muy importante o el hecho de que la yema sea cerrada, y todo esto se realiza a través del ITG Agrícola.

El asesoramiento en la implantación de nuevas técnicas de cultivo también realizadas a través del ITG, como pueden ser lo que comentábamos antes, mecanizaciones nuevas, técnicas de cultivo, acolchados, por ejemplo, en plástico, que son para que el productor obtenga una mayor producción y más precoz.

También hay una nueva línea de apoyo a la investigación y desarrollo que está fundamentalmente orientada a mejorar la calidad. En concreto, esta línea se aplica a nuevas salidas comerciales o al espárrago transformado, que ya es un producto más que conocido, y ahí diríamos que poco podemos hacer en I+D, sin embargo, con el espárrago en fresco o con el pelado fresco, el fresco precocido, refrigerado hay una serie de experiencias que esperamos que den sus frutos en el menor tiempo posible.

La potenciación de la producción integrada que se realiza desde el departamento es vía apoyo a subvención como una medida agroambiental, en concreto, el plan Adendi, que todos ustedes conocerán, ha afectado a ochocientos titulares de explotación, con un total de 1.280 hectáreas, es decir, bastante más de la mitad del espárrago que tenemos, con apoyo por parte del departamento próximo a los tres millones de euros.

En cuanto al impulso a la promoción, me gustaría destacar el apoyo técnico y financiero al Consejo Regulador mediante la aportación del 50 por ciento de subvención a sus gastos de promoción. Este año en concreto ha habido un apoyo total en la asistencia a las ferias alimentarias de Barcelona y de Gourmet, de Madrid; después, un asesoramiento técnico gratuito principalmente a través de ICAN, para el Consejo Regulador; y el apoyo en la organización de diversos concursos de recetas en escuelas de hostelería. Después, como apoyo financiero ya a las empresas para la asistencia a ferias, aquí como siempre más o menos se

cofinancian los gastos en los stands en que incurren las conserveras de espárrago. Y como novedad este año se acudió a la Feria de Gourmet, de Madrid, con una promoción de espárrago en fresco que se llevó a cabo con la imagen corporativa de la DO Navarra y con el apoyo del primer operador en fresco en Navarra, que es Agropecuaria Navarra.

Después, como iniciativas de promoción lanzadas por otras entidades, hemos apoyado la reciente iniciativa de Fundagro, en la que están celebrando un certamen gastronómico de espárrago fresco, y aprovechando esta experiencia que hemos adquirido este año pensamos extender esta idea, que se ha hecho solamente en Navarra, a las comunidades autónomas limítrofes como País Vasco, La Rioja, Aragón. En ese caso, las realizaremos a través de nuestra sociedad pública de ICAN.

Como comunicación de los productos acogidos a la DO estamos en estos momentos, a través de ICAN, en un estudio de negociación con empresas para aplicar un plan de comunicación.

En cuanto al control del correcto etiquetado del espárrago, como comentaba antes, la coordinación con otros departamentos, en este caso con el Departamento de Industria y Tecnología, Comercio y Trabajo, que ostenta competencias en materia de control de fraudes, ya en lo que es la distribución, hay un plan desde el Estado, desde Madrid, en el que diríamos que Navarra no es que sea la pionera, sino la que está al frente de ese plan, como responsable en la elaboración de unos protocolos de inspección para aplicarlos también en el ámbito nacional, y por parte del Departamento de Agricultura se han intensificado también los controles a las conserveras. El Departamento de Agricultura entra a controlar a la conservera, el Departamento de Industria, hemos dicho, controla la distribución, nosotros hemos hecho 44 controles a conserveras de espárrago, de los que cuatro han resultado con incidencias y se han iniciado los correspondientes expedientes sancionadores a estas cuatro empresas.

Y como promoción de nuevas salidas comerciales, en lo que comentábamos de apoyo a proyectos de investigación, desarrollo e innovación, que tengan por objeto buscar nuevas salidas comerciales, en concreto, estamos metidos en un proyecto de investigación, promovido por el Consejo Regulador, con la Universidad Pública de Navarra, el Centro Nacional de Tecnología y Seguridad Alimentaria, el Laboratorio del Ebro y el departamento. Entonces, a través de ICAN en este proyecto de lo que se trata es de orientar unos estudios sobre las presentaciones distintas del espárrago, bien sea, como decía antes, en fresco, pelado, espárrago esterilizado, ambos presentados en bandejas y en film plástico.

También se apoyan proyectos de iniciativa privada, como es el que ha iniciado en esta campaña Agropecuaria Navarra en Caparroso, para el envasado y comercialización de espárrago fresco. Si resulta viable, la idea es que este proyecto, que fundamentalmente es la instalación de una calibradora para clasificar espárragos y vender en fresco, como decía, se extienda el año que viene a más centros en Navarra.

Y después, como último, en apoyo a estudios de mercado a través en este caso también de un convenio con Agropecuaria Navarra, se van a analizar mercados nacionales y europeos en fresco para analizar la situación en origen de las zonas productoras.

Por último, para acabar con el espárrago, una alternativa, entre interrogantes, como lo titulamos en esta transparencia, es el espárrago fresco. Por lo menos en países de Centroeuropa su consumo prácticamente es en fresco, y yo no llego a entender por qué no se consume espárrago en fresco, cuando es tan bueno o mejor que el transformado, en una zona tradicionalmente productora como es la nuestra, la de Navarra. Entonces, estamos hablando de unos precios medios de tres euros para el espárrago en fresco que, sin ser un gran negocio, sí que son rentables para el productor. Sí que tiene carencias esta alternativa, y una de ellas sería que habría que desarrollar unas infraestructuras de comercialización del espárrago en fresco porque en estos momentos no tenemos más que, por ejemplo, tres productores de fresco en la denominación. Son necesarias inversiones, como decía antes, también en equipos de clasificación y envasado, logística de frío, transporte, porque es un producto rápidamente perecedero en fresco, con lo cual, son inversiones que desde nuestro departamento se apoyarían decididamente. Después, en cuanto a que el consumidor local adquiera los hábitos del consumo en fresco, son necesarias campañas de educación, tipo a lo que se ha hecho este año en la Feria del Gourmet, de Madrid, o como se está haciendo actualmente con el certamen de gastronomía.

Y, por último, la salida en fresco puede ser más competitiva o interesante con un entente con las fábricas que fabrican en estos momentos espárrago en conserva, porque la idea es que el espárrago diríamos grueso salga en forma de transformado y el espárrago de menor calibre sea el que se dedique a fresco. Entonces, entendemos que tiene que haber ahí una buena relación entre elaboradores de transformado y los que se dediquen a comercializar en fresco.

Sin más preámbulo, pasaríamos al sector lácteo. En principio, como resumen de la intervención en cuanto al sector lácteo, comentaré un poco las características de la leche como producto, las características del mercado, la actual Organización Común de Mercado, cómo estamos posicionados en Navarra en el sector lácteo con respecto a España, cómo está España posicionada con respecto a Europa, hablaremos de cuotas, hablaremos de la situación de estos últimos meses, de lo que ha ocurrido, de las distintas reuniones que hemos mantenido y de las gestiones que hemos realizado y, por último, de algunas acciones estratégicas que pensamos para el futuro.

A modo de información, diré que la leche es un producto que ha sufrido un importante proceso de reestructuración en el que los ganaderos han realizado un gran esfuerzo con el apoyo de la Administración. El sistema tradicional de producción a base de alimentación en praderas ha evolucionado hacia sistemas muchísimo más intensivos, en los que el forraje es recolectado previamente y ensilado para ser finalmente consumido de una manera estabulada.

La leche, como les decía, es un producto natural, es un producto perecedero y es un producto cuya caducidad es corta, entonces, si no se consume rápidamente hay que someterlo a unos procesos de mantenimiento, como son la esterilización, la leche en polvo o la mantequilla. Es un producto que no se diferencia mucho, las características de la leche no varían demasiado, entre comillas, diríamos, entre la obtenida en unas y otras ganaderías o regiones, por lo que en su venta es muy difícil poder valorar el tema de calidad para conseguir un valor añadido más elevado. Y luego, todos sabemos las dificultades que entraña para el ganadero de vacuno de leche, porque su estándar de vida con la sociedad que le rodea choca con el sistema tradicional de trabajo, pues este sistema requiere el ordeño dos veces al día todos los días del año, entonces, afortunadamente, se observa que últimamente el ganadero está evolucionando hacia explotaciones más grandes, mancomunadas, en las que te permite utilizar un sistema de ordeño, como es el de los robots, que por lo menos te deja más libertad de tiempo.

Como características del mercado, hablaríamos todavía de un elevado número de productores y un reducido número de compradores. En Navarra, en concreto, hay tan solo cinco empresas que compran leche. Una explotación media familiar de Navarra está compuesta por 53 vacas. Como decía, hay cinco empresas que recogen prácticamente el 80 por ciento de la leche y la existencia de una organización de productores que consiga la agrupación de la oferta incidiría en una mejor posición de negociación de cara a la industria.

El control de la industria sobre la producción en estos momentos lo tienen bastante repartido las zonas de recogida, y la verdad es que los ganaderos no entran en competencia con una central o con la otra, no es un mercado ordenado, con unas reglas aceptadas por los operadores que intervienen en él.

Todos conocemos la famosa estacionalidad en la producción de la leche, que en primavera hay más leche, con lo cual, el precio tiende a bajar y luego tiende a recuperarse en otoño e invierno, cuando la producción decae.

Las empresas realizan el pago de la leche teniendo en cuenta la calidad, bien por células somáticas, por bacterias, por grasa, proteína. Desgraciadamente, en la distribución se utiliza mucho la leche, es un producto gancho, es decir, un producto que para la distribución es una más, una de las muchas referencias que vende, pero, sin embargo, para el productor y para la industria es su única referencia.

Luego, existe una presión del mercado hacia la bajada en el precio, sobre todo en estas zonas limítrofes, con países excedentarios, como es el caso de Francia, que, diríamos, hacen que la leche vecina excedentaria nos entre a precios más bajos que los nuestros, con lo cual, hay una presión hacia los precios de nuestra leche.

Sobre la Organización Común de Mercado, me gustaría comentarles que el mercado se establece basándose en unas cuotas lácteas, es decir, todos los ganaderos tienen una producción por explotación, y si se supera este umbral de producción se puede aplicar una sanción. En concreto, como dato, la cuota que tenemos asignada a Navarra son 178.690 toneladas. Cuando los precios bajan entran los mecanismos de intervención, se desencadena toda una serie de medidas para la retirada de la leche a precios mínimos y su posterior transformación, como comentábamos antes, en productos derivados, bien sea mantequilla o leche en polvo.

En la negociación para la integración de España en la Unión Europea, allá por el año 86, es evidente que se le asignó a España una cuota bastante inferior a su producción real, y seguimos arrastrando este problema hoy día con las dichosas cuotas. Así como Europa es excedentaria en leche, España en concreto es deficitaria, entonces, nos toca importar leche, como decía antes, sobre todo de países vecinos: Francia y en menor medida Alemania, que, como decía, son excedentarias, nos vienen a nosotros con su producto.

Por dar un flash sobre la entrega de leche en Navarra, la leche se entrega bien de forma directa o bien a través de industria, prácticamente toda la leche se entrega ya vía industria, es decir, casi no hay venta directa de leche, es una cosa práctica-

mente testimonial, y lo que sí me gustaría resaltar es que entre dos empresas, Iparlat y Danone, recogen prácticamente el 50 por ciento de la leche que se produce en Navarra.

Como distribución geográfica, la leche en Navarra está bastante concentrada en los municipios que vamos a comentar a continuación. En el caso de Iparlat yo hablaría de Baztan, Larraun y Ultzama como las tres grandes zonas en las que recoge leche a partir de una serie de municipios dispersos por la zona media y Ribera, y aquí sí que me gustaría resaltar la labor social que esta empresa cooperativa ejerce porque una parte importante de su recogida la realiza en zonas con dificultades orográficas y escasa producción láctea por explotación, es decir, se encarga de recoger a pequeñas explotaciones y además con el inconveniente de estar orográficamente en malas condiciones o en condiciones diríamos difíciles. Y la mayoría de los que entregan la leche a Danone están en Baztan, Ultzama y también hay municipios diseminados por la zona media. Aquí sí que destacaría que la calidad media de la leche entregada por estos ganaderos es superior a la media de Navarra, prácticamente el 96 por ciento de leche tipo A, categoría A, es decir, leche que cumple con todos los parámetros y por ello los precios pagados por esta central siempre han sido un poquitín superiores a los demás.

En cuanto a la estructura productiva de Navarra, voy a intentar ser breve, dando unas cifras sobre nuestra situación comparándola con comunidades vecinas o con el Estado español. En principio, tenemos 414.000 kilos de cuota media por explotación, es una de las más altas entre comunidades autónomas que tienen vocación productora, porque hay otras comunidades, como pueden ser Valencia o Murcia, que tienen más cuota que nosotros, pero es insignificante la producción lechera en esas comunidades. Lo que es importante es la cornisa cantábrica, donde se produce el 60 por ciento de la leche, y si incluimos como cornisa cantábrica, entre comillas, a Castilla y León llegamos al 72 por ciento, entonces, como decía, Navarra en relación con todas estas comunidades de la cornisa cantábrica es la que mejor estructura productiva tiene. Hay luego explotaciones con dimensión inferior a 300.000 kilos, y aunque aquí dice: pocas explotaciones, son más de la mitad las que tenemos con menos de 300.000 kilos, pero lo que quiere decir más que todo es que tan sólo un 16 por ciento de la leche que se produce en Navarra está en explotaciones menores de 300.000 kilos. Cataluña es la única comunidad que se acerca a la primera posición que ostenta en este sentido Navarra.

Como importante reestructuración que se ha llevado a cabo en Navarra podemos hablar de que en estos momentos tenemos 432 explotaciones, que suponen el 1 por ciento de las explotaciones en el ámbito nacional, sin embargo, en cuanto a cuota láctea disponible tenemos el 3 por ciento. Eso da idea de la reestructuración que tenemos en nuestra Comunidad.

En cuanto a lo que ha invertido este sector, podemos decir que el 13 por ciento de las ayudas que se han destinado a planes de mejora realizados por agricultores y ganaderos corresponde al sector lácteo. En los últimos doce años se han realizado inversiones por 31 millones de euros, a través de 428 expedientes a los que les ha correspondido una media de subvención de ayuda del 51 por ciento.

También me gustaría resaltar que la calidad de la leche de Navarra es de las más elevadas de España. Está reconocido por las centrales lecheras que la leche que se produce en Navarra es una de las mejores que hay.

Sobre la distribución de la cuota en Navarra, como comentábamos, simplemente me gustaría resaltar, en los distintos estratos que figuran en cuanto a cuotas, que 300.000 litros de leche/año corresponden aproximadamente a unas 40 o 45 vacas, que corresponden al trabajo de una persona, es decir, una UTH. Entonces, me gustaría resaltar el elevado porcentaje de cuotas superiores a 300.000 litros, lo que da idea del agrupamiento que hay y del tamaño de las explotaciones.

Un tercio de la cuota lo producen las explotaciones que tienen más de dos millones de litros de cuota, y a medio plazo se considera que el número de explotaciones que irán cesando en su actividad, evidentemente, va a corresponder con las que tienen una producción inferior a los 300.000 kilos. Como comentábamos antes, las explotaciones con menos de 300.000 kilos son las que producen en estos momentos un 16 por ciento de la leche, aunque son 267 los ganaderos que hay en ese estrato de producción.

Comparándonos con España, si comparamos Navarra con las comunidades autónomas, en primer lugar, como decía antes, se observa claramente nuestra postura sobre las que tienen mayor vocación ganadera. Estaríamos hablando de las de la cornisa cantábrica, como son Cantabria, País Vasco, Asturias, Galicia, que están, diríamos, estructuradas todavía a un nivel bastante más inferior al nuestro.

Pueden observar que el peso de nuestro país en cuanto a lo que es la producción de leche en Europa es muy pequeño. De las 119 millones de toneladas que tenemos de cuota en la Unión Europea, España tiene de cuota 6 millones, el 5 por ciento de lo que se produce en Europa, es decir, tenemos un peso bastante bajo. Alemania y Francia son las que en realidad tienen el peso fuerte en la producción europea, con casi la mitad de la producción

de leche de Europa. Entre las dos tienen el 43 o 44 por ciento de la producción lechera.

Ciñéndonos a la situación vivida en los últimos meses en Navarra, me gustaría resaltar que estamos en primavera, que es la época de mayor producción, y aunque este año no existe tanta leche en el mercado como para que se produzca una bajada de los precios, existe esa amenaza de bajada de precio al ganadero. Esto se agrava con la situación que atraviesa en estos momentos el ganadero con el aumento de los costes de su alimentación a través de los piensos. Hay que tener en cuenta que en este sector la alimentación puede suponer entre un 60 y un 70 por ciento del coste de la explotación y en unas condiciones de escasez de cereales los piensos han subido entre un 15 y un 20 por ciento.

En el mes de abril se produce una tensión entre productores e industrias ante el anuncio por parte de la industria de bajar el precio, y se realizan protestas y movilizaciones tanto en Navarra como en el resto de España. Entonces, lo que hace este Consejero es mediar ante la industria, ante la situación que se presenta, ante la evolución de los acontecimientos, y la industria, que había tomado en Navarra la iniciativa de corregir los precios a la baja, diríamos que, ante las reuniones que mantenemos con ella, decide aplazar esas bajadas de precios.

En concreto, esto se realiza en una reunión que se mantiene con la empresa Danone el 16 de abril y en ella se analiza la situación que se está produciendo en Navarra. Se le solicita mantener el precio de la leche porque durante los últimos meses se ha producido una disminución de los márgenes para el ganadero, como decíamos antes, por el tema del precio de los piensos, se le hace ver a Danone que está próxima la siguiente cosecha, en un plazo de tres meses, en la que si todo acontece como esperamos, hay una buena cosecha de cereales, por lo que los precios, evidentemente, irán a la baja y el ganadero estará en ese momento en mejores condiciones; nunca se está en buenas condiciones para afrontar una bajada de precios, pero, evidentemente, puede afrontarla mejor con unos piensos más baratos.

Entonces, la empresa muestra su disposición a no aplicar esta bajada, que era en concreto del 0,012 euros por kilo de leche, condicionado a que los ganaderos utilicen un sistema de gestión, el Ganet, por el que el ganadero conoce sus costes de alimentación en comparación al resto de los ganaderos. A los ganaderos que se han adherido a este sistema de gestión Danone no les aplica la rebaja de precios. En concreto, se adhirieron todos los ganaderos de Danone a este sistema.

Por último, la necesidad de que exista en el sector lácteo de Navarra una adecuada comunicación entre los interlocutores es una propuesta que se le hace a Danone y la ven con buenos ojos. De lo que se trata es de seguir un sistema parecido al que se aplica en Francia, en el que existe una serie de acuerdos en el sector basándose en unos índices que han establecido para fijar los precios de la leche. Este sistema se está estudiando también en Cataluña en estos momentos y lo que queremos es aplicarlo también en Navarra para lo que los distintos interlocutores, que son el sector productor, el sector transformador y la distribución, están dispuestos a sentarse en una mesa como comentaremos más adelante.

Aunque es una cosa que no atañe a nuestro departamento, este sistema de gestión, Ganet, por darles unas ideas, es un sistema que gestiona fundamentalmente la compra de los alimentos. Es totalmente anónimo para el ganadero y permite aumentar el nivel de calidad y seguridad de la leche. Establece unos índices de comparación entre la producción de leche, en cantidad y calidad, y el coste de la alimentación. Se obtiene una serie de parámetros para cada uno de los lotes de ganado de que dispone la explotación. Sitúa luego al ganadero respecto al conjunto de otros ganaderos suministradores, es decir, ves reflejada tu posición respecto al resto de ganaderos, si estás mejor o estás peor produciendo la leche. La verdad es que los ganaderos que lo aplican han debido disminuir los costes de alimentación y esto es debido a que con este sistema se obtiene un mayor conocimiento del mercado de alimentos y permite poder hacer compras a mejores precios.

En este ejemplo concreto que ponemos aquí el punto rojo significa la situación del ganadero respecto al resto de ganaderos, es decir, ahí están reflejados los puntos de cada uno de los ganaderos. Cuanto más abajo te sitúas en este gráfico el coste de la alimentación es menor, y cuanto más a la izquierda te sitúas, menor es también el coste del litro de leche producida. En todo caso, es un sistema que quien mejor lo puede explicar, evidentemente, es la empresa y los ganaderos que lo están, diríamos, llevando a efecto en estos momentos. Hay un sistema que lleva ya varios años a través del Instituto Técnico y de Gestión Ganadero, es un sistema de optimización económica de la alimentación, es un sistema propio con algunas características semejantes a éste, y lo que sí les puedo decir es que se ha demostrado como una herramienta muy eficaz para los ganaderos.

En cuanto a las gestiones que se han realizado, me gustaría comentar la disposición favorable de las organizaciones agrarias. Tanto UAGN como EHNE se han manifestado favorablemente ante la creación de una mesa de la leche, donde el sector pueda plantear todas sus inquietudes y llegar a acuerdos. Estas mesas, diríamos, se trasladan

luego a nivel nacional a través de los respectivos sindicatos nacionales, como son ASAJA y COAG.

Las industrias transformadoras consideran también necesario un marco estable con el sector productor. La mayor parte de las industrias están asociadas a FENIL, Federación Nacional de Industrias Lácteas, y por parte de ellas ven interesante disponer de este marco, diríamos, estable de colaboración.

Y luego la distribución también tiene una posición favorable, aunque mantiene ciertas reticencias. Como comentábamos antes, la distribución tiene venta de otros productos, la leche para ellos es uno más, el precio es una estrategia comercial muy importante para ellos y la verdad es que es difícil poner de acuerdo a toda la distribución. Luego hay una dispersión muy grande en cuanto al comercio minorista, y al estar muy atomizado y aplicar cada uno su propia política comercial es difícil que se pueda llegar aquí a acuerdos estables. Éste es el caso, por ejemplo, de los hipermercados o cadenas tipo Lidl o Dia, que tienen sus tiendas y siguen su propia política.

Y luego la interprofesional, la INLAC, tiene como objetivo alcanzar acuerdos entre productores e industriales y para ello está trabajando en establecer un sistema de índices, también en colaboración con la Universidad de Santiago, con el objeto, como comentábamos antes, de intentar llegar a aplicar unos precios que sean, digamos, aceptados por los distintos estamentos.

Al final, llegamos a la conclusión de que hay que crear esta Mesa de la leche. El mercado de la leche, evidentemente, tiene un contexto nacional. En el ámbito autonómico entendemos que se debe contribuir a sentar unas bases con las que se alcancen acuerdos estables que puedan ser trasladados luego a esa Mesa nacional y, evidentemente, tiene que ser un lugar de encuentro del mercado la producción, la transformación y el distribuidor. A todos los operadores les interesa que el mercado de la leche sea un mercado ordenado. ¿Por qué digo esto?, pues porque a todo el mundo le interesa que la leche sea un producto que dé buena imagen. No podemos andar siempre en guerras porque lo que hacemos al final es devaluar el producto.

Y el principal reto de esta Mesa es, evidentemente, poder establecer estos precios de referencia que se realizarían con base en una información clara de las condiciones que incidan en cada momento en el mercado, de modo que ambas partes tengan el margen suficiente para asegurar su actividad. Como decía antes, es un sistema que al final tiene que ser aceptado por todos. Y en Navarra, desde luego que esta Mesa va a tener a su disposición a los servicios técnicos especializados, que en este caso son tanto los servicios del propio departamento como los del ITG Ganadero o los del Laboratorio Lactológico, de Lekunberri.

Y ya para terminar, como acciones estratégicas de futuro que vemos desde el Departamento de Agricultura, por nuestra parte vamos a mantener una actitud activa, como decía, ante la instalación de futuras nuevas industrias de transformación o derivados. Sería, evidentemente, más interesante poder instalar una industria de derivados lácteos por su mayor valor añadido que una industria de transformación pura y dura de leche solamente.

Desde la Administración se va a apoyar también la continuidad de explotaciones bien estructuradas que hoy tienen dificultades al plantearse el relevo. Hay explotaciones que están muy bien dimensionadas, son muy buenas explotaciones, pero vemos que no tienen relevo generacional. Entonces, aquí sí que la Administración tiene intención de apoyar la continuidad de estas explotaciones, es decir, entendemos que deben seguir existiendo y funcionando.

Y luego sí que creemos conveniente que las explotaciones deben seguir realizando un esfuerzo para seguir tecnificándose más. Estamos hablando de que Navarra es la Comunidad por no decir casi la más tecnificada, pero entendemos que todavía tenemos que aspirar a más, tanto en formación como en mejora de técnicas.

Y el último punto importante es alcanzar acuerdos estables entre los diversos agentes que intervienen en el sector. Esto es fundamental, y lo que no queremos es asistir cada año a lo que hemos asistido este año. Normalmente, todas las primaveras son conflictivas en el mundo de la leche porque hay una bajada de precios. Pues vamos a ver si somos capaces de alcanzar acuerdos estables entre los diversos agentes de la producción para que no se repitan estas situaciones.

Ya pasamos al sector del tomate. Hablaremos del mercado mundial del tomate transformado, del contexto en Europa, de la última reforma que ha sufrido el tomate, que es la OCM del año 2001, de la situación del tomate en España y en el valle del Ebro y de las actuaciones que hemos llevado a cabo por parte del Departamento de Agricultura.

Como introducción, les diré que el tomate es un cultivo que trabaja con unos márgenes muy ajustados. Tiene una rentabilidad que depende directamente de las ayudas que recibe de la Unión Europea. Por ello se ha evolucionado siempre hacia sistemas muy tecnificados, solamente aplicables en las parcelas de mayor superficie. Se aplica el cultivo con plástico y riego por goteo, permite el abonado también a través del riego por goteo. Estamos hablando de unas producciones de 80 a 100.000 kilos por hectárea, que son muy superio-

res a las que se obtenían por el sistema tradicional, y la mayor parte de la recolección ahora se realiza de forma mecanizada, y la mayoría del tomate está agrupado o constituido en CUMAS.

Sobre el mercado mundial del tomate, por darles dos pinceladas muy rápidas, les diré que la producción mundial está, diríamos, estancada, es decir, es una producción que no va a más. Pueden ver que entre el año 95-96 y el año 2001-2002 estamos alrededor de los 25,5 millones de toneladas. En el período comprendido entre estos años, la producción se ha situado más o menos entre 22 y 29 millones de toneladas. El consumo igualmente se encuentra estabilizado y lo único que nos distorsiona un poco son años de más producción que los 25 millones de toneladas, lo que origina que hay que venderlos al año siguiente.

En cuanto a las áreas geográficas en las que el tomate, diríamos, está instalado en el mundo, resaltaríamos que el mayor productor en estos momentos es América del Norte: Estados Unidos, Canadá, con un 39 por ciento; le sigue la Unión Europea con un 32 por ciento; luego hay otros países mediterráneos, entre los que especialmente está Turquía, donde se produce un 9 por ciento; la cantidad restante figura como otros países, y aquí cabe señalar que el más importante de todos es China, por el incremento relativo que está experimentando en estos últimos años.

En cuanto a la evolución, hay que hacer constar que en la Unión Europea hay un incremento del 11 por ciento en la producción entre el año 95 y el año 2001, y, sin embargo, en América del Norte hay una disminución del 7 por ciento. Se compensan kilos de Norteamérica con los de Europa. En otros países mediterráneos, entre los que comentábamos Turquía, hay una disminución importante y, sin embargo, sí que asistimos a un aumento espectacular de un 78 por ciento en otros países, como les decía, propiciado principalmente por China.

En el contexto europeo, la producción de la Unión Europea, como les decía, está evolucionando al alza en estos últimos años. Frente a unas producciones medias de 6,6 millones que teníamos a comienzos de los 90, pasamos a 8,4 en 2000-2001, con una tendencia claramente alcista, y llegamos a los 9 millones en la campaña de 2003. Curiosamente, los mayores crecimientos relativos de producción los ha registrado España, con un crecimiento próximo al 50 por ciento en ese mismo período, al pasar de 0,9 millones de toneladas en el año 90 a 1,3 en el año 2000, y en la última campaña estuvimos en 1,7 millones de toneladas. Y para la campaña actual, en la que estamos ya, la contratación de 2004, en España se espera que se rebase significativamente la cifra de 2003. Podemos estar hablando de 2,5 millones de toneladas en el año 2004.

¿Por qué es esto? Pues, evidentemente, porque en la zona sur, en Andalucía y sobre todo en Extremadura, hay en esta nueva campaña diez fábricas más, y son fábricas principalmente provenientes del sector cooperativo, que, evidentemente, van a producir el tomate que se ha plantado en la presente campaña.

Sin embargo, aquí lo que sí cabe reseñar, contradictoriamente a lo nuestro, es que producciones como la de Francia están bajando, y Grecia y Portugal, que son los otros dos países productores, están estancados más o menos en la misma producción. Es decir, los que estamos creando el problema aquí somos, diríamos, nuestro país, España.

Haré un breve comentario sobre la reforma de la OCM del año 2001. Antes de la reforma, antes del año 2001 las ayudas eran asignadas a las industrias transformadoras y éstas disponían de cupos específicos para tres tipos de tomate, que era pelado, concentrado y otros productos. Las cantidades garantizadas por cada estado miembro, evidentemente, sitúan a Italia como primer país, en un segundo grupo están España, Portugal y Grecia, como muy parecidos, y en un tercer grupo, ya con menos producción, figura Francia.

Tras la reforma de la OCM del año 2001 de frutas y hortalizas, las ayudas son asignadas a los productores en vez de a la industria, a través de las OPFH, de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas. España e Italia son dos países que tienen una especialización especial en producir el tomate pelado entero, y dentro de España esta especialización es importante en el valle del Ebro, y en concreto aquí en Navarra. Somos nosotros los que producimos prácticamente el tomate pelado en España. Para que se hagan una idea, en el año 1998 en España se produce un millón de toneladas de tomate, de las cuales 700.000 son concentrado, 150.000 para otros usos y otros 150.000 el pelado. En el valle del Ebro, como les comentaba, y de manera particular en Navarra, el pelado es el importante. En otras zonas productoras de España la parte más importante es el concentrado.

Con la modificación de la OCM de 2001, a España se le asignan 1.238.000 toneladas de cupo. Con ello se recogía la tendencia de incremento que se venía detectando, es decir, en el año 2001 no llegábamos aún al 1.238.000, por lo menos en el año anterior, en 2001 ya se pasa algo, y la tendencia, evidentemente, ha sido al alza. Sin embargo, en el tomate pelado, que les repito otra vez que es el que hacemos nosotros, la tendencia es a la baja, y el hecho de que las ayudas al tomate pelado se igualaran con las de otros tipos de tomate

generaba preocupación e incertidumbre en el valle del Ebro. Esta tendencia en este año 2004, como veremos luego, es al revés, se va a poner más tomate pelado este año.

La evolución de la producción en la Unión Europea y los ingresos percibidos por los agricultores, como les decía al principio, está muy condicionada a los mecanismos de ayuda de la OCM. Hay que tener en cuenta que el precio que percibe el productor en un 36 por ciento aproximadamente del ingreso percibido es vía ayuda. Estamos hablando, para que me entiendan mejor en pesetas, de un precio de diez u once pesetas, precio directo al productor, y de ayuda cinco pesetas o algo así. Más o menos la tercera parte de la ayuda en el tomate es vía ayuda. De ahí la importancia que tienen las ayudas en este cultivo.

De esta situación descrita se desprende que al igual que ocurría para las distintas zonas productoras a nivel mundial, en el marco de la Unión Europea se está produciendo una fuerte competencia entre los distintos estados miembros, de forma que mientras Italia y especialmente España están ganando cuotas de mercado, el resto de países las están perdiendo.

Ha disminuido muy sensiblemente la producción de tomate pelado, como decía, a favor de otros productos que tienen más competitividad y posibilidades de mercado. La producción se ha intensificado en la Comunidad Autónoma de Extremadura, se ha registrado paralelamente una disminución en el valle del Ebro y en Murcia. La industria también se ha reestructurado fuertemente, han desaparecido factorías pequeñas con tecnología antigua y han aparecido gradualmente nuevas industrias de más alta capacidad de transformación. Y luego el régimen de ayuda ha evolucionado en los últimos años y ha influido de manera significativa en las producciones de los distintos países.

La contratación de tomate, como les comentaba antes –este cuadro refleja los datos referidos a Navarra–, en Navarra en concreto ha ido decreciendo estos últimos años, aunque, como les digo, en la campaña 2004-2005 se ve que tenemos un repunte. Con la reforma de la OCM en la que, como les he comentado antes, se eliminó el sistema de cuotas, se estableció un umbral comunitario y un umbral nacional. Entonces, la ayuda pasó a ser cobrada por el productor a través de las OPFH y se eliminó el precio mínimo que la industria debía pagar por la materia prima. Esto auguraba un descenso de la superficie cultivada –es lo que se decía en aquel momento–, augurio que no se ha cumplido.

Parece que se va recuperando sobre todo debido al aumento del tomate pelado entero en la presente campaña, ya que la ayuda de este tipo de producto no está penalizada, como lo vamos a ver más adelante, porque está regionalizado o subregionalizado, diríamos, en otro estrato el tomate pelado entero.

Como actuaciones del Departamento de Agricultura, me voy a referir muy rápidamente a una serie de contactos con el MAPA para que, una vez publicada la reforma de la OCM, se implementara un subumbral específico para tomate pelado. Son unas gestiones que se realizan allá por el año 2001, es decir, por el anterior Consejero, en las que en diversas actuaciones se trata de proteger los intereses del tomate pelado, que es el nuestro, el de Navarra. Como resultado de toda esta serie de conversaciones, el cupo para España es de 1.238.000 toneladas, y lo que se hace es subdividir en dos cupos: 144.902 toneladas para pelado y 1.093.000 toneladas para otros transformados. Con esto para la Comunidad Foral de Navarra era suficiente por la tendencia a la baja que mostraba el cultivo en ese momento.

En cuanto a actuaciones más recientes, me voy a referir a una reunión celebrada el 15 de abril en el Laboratorio del Ebro, en San Adrián. Esta reunión proviene de una Conferencia sectorial que se celebra en Madrid el 29 de marzo en la que desde el Ministerio se nos entrega un borrador en el que se ve la situación y perspectiva del cultivo del tomate en España. Entonces, ante lo que es un futuro bastante negro para este producto caso de que se siga aumentando su superficie de la forma en la que se está llevando a cabo, le propongo al Consejero de Agricultura de La Rioja, tras un cambio de impresiones, celebrar una sesión monográfica con los afectados en el valle del Ebro, y llegamos a esta reunión, que se celebra el día 15 de abril, a la que asistimos las tres administraciones del valle del Ebro y también invitamos a representantes de la industria del tomate, que en concreto aquí son Agrucon y Consebro, que están muy preocupados por el cariz que está tomando el cultivo del tomate.

El resumen de esa reunión lo definiría en un diagnóstico que hacemos de la regulación actual, y vemos que no es satisfactoria. Entendemos que hay que ordenar el sector en España, pero esto no es posible porque es un mercado libre, entonces no puedes decirle a uno que deje de plantar porque se está pasando la producción que tiene asignada nuestro país. Otra posibilidad que se ve también es regular la OCM con los sobrepasamientos actuales que va a haber en el cultivo del tomate. Para poder seguir recibiendo la misma ayuda que se está recibiendo hasta ahora serían necesarios, está calculado, unos 42 millones más de euros. Evidentemente, se ve muy complicado, puesto que en este momento la Comisión no es propicia a abrir ningún melón.

Entonces, lo que vemos es la necesidad de que el sector estudie el presente y el futuro a través de una Mesa del tomate, una mesa que recordarán ustedes que existía antes, la Mesa del tomate, que en estos momentos ya no tenía sentido porque ya no existen los contratos homologados, que es lo que se negociaba antiguamente en esta Mesa, pero ahora se ve la necesidad de crear esta Mesa porque se entiende que debe servir como foro de encuentro para analizar los problemas del sector. Y como última idea se apunta la de regionalizar el tomate. Así como se regionalizó el maíz en su día, se regionalizó hace muy poco el arroz, pues entendemos que la mejor solución sería regionalizar el tomate.

Los productores del valle del Ebro no estamos creando el problema, diría yo, sino que estamos siendo disciplinados. No estamos produciendo más de las cuotas que teníamos, bueno, no es que tengamos cuotas, sino más de lo que producíamos estos últimos años, sin embargo, quien ha producido todo este desfase ha sido Extremadura principalmente y algo Andalucía. Entonces, entendemos que la mejor solución es regionalizar y luego que cada palo aguante su vela, que cada vela aguante su palo.

Como les decía, entendemos que hay que defender esta posibilidad de regionalizar. Es una propuesta que vamos a hacer al Ministerio desde el valle del Ebro porque hay que tener en cuenta que en el valle del Ebro no superamos el 15 por ciento de la producción nacional, es decir, nuestra producción es pequeña en relación con el conjunto nacional, y entendemos que es factible y fácil llegar a regionalizar y, evidentemente, también tendremos que defender nuestro cupo, que no lo estamos utilizando al cien por cien, pero que no nos lo quiten porque es lo que nos sirve para que el tomate pelado, que es, como han visto ustedes antes, una parte muy interesante en nuestra producción, un porcentaje muy importante, gracias a Dios, por esta subdefinición que tiene, no esté penalizado.

Y como actuaciones del departamento para el futuro, en principio, vamos a mantener una reunión el próximo 10 de junio en San Adrián para ver la posibilidad, como les decía antes, de recuperar la antigua Mesa del tomate que había en el valle del Ebro. En concreto, nos vamos a juntar las tres administraciones. Representando a la industria van a estar Agrucon y Consebro, y en cuanto a los productores por el valle del Ebro, un representante de ASAJA, otro de COAG y otro de UPA, y después ya a nivel de comunidades autónomas también la mayor OPFH que hay en cada una de las comunidades autónomas. En el caso de Navarra, por ejemplo, está Agropecuaria Navarra. En principio, como les decía, en esta reunión se va a tratar la posibilidad de recuperar esta Mesa y tomar iniciativas que me imagino que serán las que luego traslademos al Ministerio de Agricultura.

Pasando ya al último punto, a la creación de esta comisión interdepartamental para la seguridad y calidad alimentaria, muy brevemente les comentaré que no es una comisión del Departamento de Agricultura, es una comisión cuyo titular es el Departamento de Salud. Les informo hasta donde hemos colaborado en la creación de esta comisión. Como antecedentes de la comisión hay materias relativas al control alimentario en las que en el ejercicio de sus competencias intervienen varios departamentos. En etapas anteriores se ha venido funcionando en reuniones bilaterales entre departamentos, entre funcionarios, y lo que entendíamos desde el Departamento de Agricultura era que esto había que oficializarlo en una comisión que tuviera competencias a la hora de poder reunirse, establecer unas pautas de trabajo, y para ello lo que hicimos fue implicar al Departamento de Salud, al de Industria y Comercio, al de Hacienda y nos pusimos a hablar. Fundamentalmente, a nosotros nos preocupaban en aquel momento dos temas: el espárrago, por lo que hemos comentado de todo el tema del etiquetado, y el pacharán, por el tema del falso pacharán casero. Con lo cual, vimos la necesidad de que se creara esta comisión y para ello los departamentos que he mencionado celebramos una reunión el 12 de febrero de este año, y fruto de esa reunión, que tenía como objeto establecer, diríamos, mecanismos de coordinación para abordar estos planes de actuación en sectores concretos, se acordó igualmente las funciones de esa comisión, la composición, el régimen de funcionamiento, así como que la presidencia recayese en el Departamento de Salud.

Esta comisión está abierta a reuniones con otros directores de otros departamentos que puedan tener un problema puntual en un momento dado relacionado con la seguridad alimentaría. Como situación actual, lo que les puedo decir es que se ha creado esta comisión interdepartamental por acuerdo de gobierno de 19 de abril de 2004. De momento no hemos tenido ninguna reunión de la comisión, y hasta el momento de crear esta comisión se han venido realizando, como les comentaba antes, reuniones bilaterales de coordinación entre nuestro departamento y otros como el de Industria y el de Salud.

La presidencia de la comisión recae en el Departamento de Salud. Como vocales están el Director General de Salud, que actúa a su vez de vicepresidente; el Director General de Agricultura y Ganadería; el Director General de Desarrollo Rural; el Director General de Industria y Comercio; y el Director del Instituto de Salud Pública.

En cuanto a su funcionamiento y funciones, la comisión se va a reunir con carácter ordinario un par de veces al año. La comisión podrá contar con el asesoramiento de comités técnicos creados

expresamente para el estudio de temas específicos que se planteen y como funciones tiene las de coordinar las administraciones públicas, informar y asesorar al Gobierno de Navarra y a los demás departamentos, evidentemente, de las actuaciones y de todas las iniciativas y sugerencias que tomen en su ejercicio. Aquí terminaría la comparecencia y estoy a su disposición.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): *Gracias, señor Echarte. No sé si sus señorías quieren que hagamos un receso o que sigamos. Seguimos. Tiene la palabra la señora Egaña.*

SRA. EGAÑA DESCARGA (2): *Eskerrik asko, presidente andrea. Lehenik eta behin, eskerrak eman nahi dizkiot kontseilari jaunari, benetan informazio zabala eta sakona ekarri duelakoz eta horrela gustoa ematen du.*

Baita ere, gure taldea pozten da zertaz ikusten ari gara, gutxienez zenbait gaitan, adibidez azkenean aipatu duzuna, tomatearen asuntuan, erregionalizatzeari buruz hitz egiten ari zaretela, eta hori da, dakizuenez, gure taldeak daukan ikuspuntua, erregionalizazioa hain zuzen ere, PAC-etik etortzen diren sosak eta hobeki banatu ahal izateko eta bertze planteamentu bat izateko.

Zainzuriaren arloan ikusten dugu, nahiz eta mugitu zareten, oraindik egoera zaila dagoela, duela urte gutxi egin zelako errekonbertsio bat batez ere barietateei buruz. Orduan aldatu ziren zainzurien barietateak eta orain berriz ere, nonbait, aldatu behar dira freskoan merkaturatu nahi baldin baditugu. Dena den, iruditzen zaigu kontuan hartu behar dela merkatuaren azterketa hori, zuk aipatu duzun hori, batez ere Europara begira, hain zuzen ere gure esportazioak ziurtatzeko behar dugulakoz horrelako barietate goiztiarra, zertaz bertzenaz andaluzek ziur asko aurrea hartuko baitigute; haiek dauzkaten barietateak goztiarragoak dira momentu honetan Nafarroan daudenak baino, eta badakigu freskoan merkaturatzeko oso aldi motza edo laburra izaten dela. Orduan, edo aitzinatzen gara edo berriz ere aurrea hartuko digute bertzeek. Eta kontuan hartuta ere estatu frantziarrean, gutxiago baina, aditu dudanaren arabera, zainzuria freskoan komerzializatzen dela Landak aldean eta, eta horiek ixten dutela muga haiek ekoizten hasten direnean, orduan nik uste dut hor izugarrizko jokoak egin beharko ditugula nahi baldin badugu Nafarroako zainzuriak esportatzea. Eta badakigu azoka horiek, Alemaniakoa, Holandakoa eta Frantziakoa ere, potenteak izan daitezkeela guretako.

Iruditzen zait beti ere sektorean dauden eragile guztien parte-hartzea ezinbertzekoa dela. Nik erranen nuke horrelako mahaiak edo horrelako koordinazioak egiten direnean sektoreko eragile guztiekin hobeki egiten direla gauzak. Orduan, alegratzen naiz jakin izan dudalakoz planteatu ditudan ia-ia gai guztietan saiatzen ari zaretela edo mahaiak edo koordinazioak eramaten. Baina beti ere koordinazio edo mahai hauek izan behar dira edo planteatu behar dira, gure irudikoz, tresna eraginkor gisa, batez ere produktorearendako.

Eta horretan nik uste dut izanen dugula beti industria agroalimentarioaren presioa. Orduan, adibidez, zainzuriaren kasuan eta etiketatuaren gaiarekin, nik uste dut oso ongi dagoela haiek hor egotea, baina baita ere nik ez dakit nola presionatzen ahal ditugun azken finean Perutik ekartzen diren zainzuriak industria agroalimentariaren eskutik etortzen baldin badira, nola uztartu hemengo produktoreen interesak industria agroalimentarioaren interesekin. Niretako hor dago gakoa eta hor dago zailtasuna.

Orduan, gu beti horrelako mahaiak sortzearen aldekoak gara, baina beti ere tresna eraginkorra baldin badira produktoreari begira batez ere, eta ez horrenbertze industria agroalimentarioari begira, industria horrek baititu askoz ere baliabide gehiago produktoreek baino, gure irudikoz. Esker mila aunitz, dena den, informazioangatik.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): *Gracias, señora Egaña. Tiene la palabra la portavoz de Unión del Pueblo Navarro, señora Sanzberro.*

SRA. SANZBERRO ITURRIRIA: *Buenos días. Gracias, señora Presidenta. En primer lugar, doy la bienvenida al Consejero, al señor Echeverría y al señor Gurrea. Les agradezco toda la información que nos han dado a lo largo de la mañana sobre los distintos sectores, que ha sido, como ha dicho la señora Egaña, una información muy completa.*

Metiéndonos un poco en los sectores que se han tocado esta mañana, las conclusiones que nosotros sacamos, digamos, conclusiones generales de los tres sectores y de cualquier otro sector que podíamos haber tocado esta mañana, creo que es que en Europa haya... Bueno, creo que no podemos competir en precio con otros productos que nos vengan del resto del mundo, que hoy por hoy tienen un coste muy inferior, porque tienen unos costes inferiores de mano de obra, en muchos casos no tienen Seguridad Social, no tienen que cumplir toda la reglamentación que se cumple en Europa y todo ese tipo de cosas. Creo que con carácter general Europa tendrá que apostar por productos diferenciados y por calidad.

En concreto, creo que es lo que le ha pasado al espárrago, que no se ha sabido diagnosticar con

(2) Traducción en pág. 19.

la antelación suficiente, como ocurre muchas veces, lo que iba a venir de fuera, y el espárrago que ayer servía, el espárrago que ayer tenía salida y tenía venta, hoy no tiene venta ni tiene competitividad. En ese sentido, creo que, efectivamente, la apuesta que le queda a Navarra para defender ese producto, que ha sido durante muchos años bandera y que ahora vemos, por los datos que se nos han facilitado, que ya sabíamos que estaba en crisis, pero es que casi se puede decir que está en quiebra, porque de todos los datos del descenso de productores, del descenso de kilos, yo creo que, efectivamente, casi está en quiebra y si no está en quiebra está en suspensión de pagos... Bueno, si está en suspensión de pagos todavía queda alguna opción de defender por lo menos lo que hay, no sé si incrementar, porque quizá sería pensar demasiado, pero quizá la obligación que tenemos es la de mantener lo que tenemos y, desde luego, tendrá que ser a base de iniciativas, a base de imaginación y a base de que tanto productores como industria como la propia Administración intenten liderar un cambio, intenten trabajar todos de la mano para que esto se pueda sacar adelante. En ese sentido, el departamento no tiene soluciones milagrosas ni puede aportar soluciones puramente económicas, pero sí que puede liderar mesas en las que se trabaje con todos los afectados de este sector, empezando por los productores, la industria e incluso el propio consumidor, en labores de promoción y de buscar las diferenciaciones.

En ese sentido, la apuesta del espárrago en fresco me parece buena y que la tenemos que desarrollar en el propio Estado español porque hoy en día creo que el Estado español es un estado que tiene un nivel de vida medio-alto y puede haber, sin tener que salir a Alemania o a otros países que no hay que descartar, dentro del propio Estado español zonas que tienen, como digo, un medio o alto standing, en el que se puede intentar, a base de promoción y a base de intentar cambiar los hábitos, emplear ese espárrago que además, las cantidades que se están manejando hoy tampoco son tan altas como hace unos años.

En ese sentido, desde luego, nos parece que el departamento tiene que hacer todo lo que esté en su mano, tiene que liderar el cambio y ayudar y concienciar a los productores de que lo que ayer sirvió hoy no sirve y que tienen ellos también que aportar ideas y ganas de cambio, porque creo que si algo le falla a este sector, con carácter general también, es que a veces somos muy buenos productores pero no hemos avanzado en la comercialización. Muchas veces nos paramos en producir bien y como productores creemos que con eso hemos terminado y no avanzamos en las fases de involucrarnos en la comercialización y en los mercados y, al final, por muy bien que produzcas, si no sabes vender, de poco te sirve.

Creo que eso es lo que también le pasa al sector de la leche. Como hemos visto por los datos que se nos han dado, en el sector de la leche en Navarra la reconversión ha sido fuerte. Creo que a nivel de cuota, a nivel de calidad de leche nuestras explotaciones son punteras en España y, sin embargo, no somos capaces de hacer valer eso a la hora de comercializar. Creo que es por la misma razón, porque el productor tradicionalmente se dedica a producir muy bien, pero luego no se involucra, no sale de su explotación y no da el paso para intentar hacerse valer en la comercialización, y hoy en día creo que las dos patas son igual de importantes: la producción como la comercialización. Creo que uno se tiene que emplear al 50 por ciento en cada una de ellas porque, si no, te quedas totalmente desequilibrado y no haces valer lo que haces.

Nos parece también absolutamente necesario, una vez más, que desde el departamento se impulse la Mesa de la leche, se involucre en negociar con la Administración si hace falta. Vuelvo a decir que, desde luego, lo único que puede hacer el departamento es una labor de mediador, poco más, pero esa labor de mediador puede ser muy importante de cara a las industrias porque, desde luego, todos sabemos que cuando las industrias se enfrentan exclusivamente al productor, y además suele ser un productor que a veces o muchas veces está mal organizado y cada uno mirando para su lado, tienen enfrente a un rival digamos que muy débil. Sin embargo, si ve que la Administración de esa comunidad autónoma está por defender a sus productores, hombre, algo más de respeto puede tener.

Pero hay una cuestión, relacionada con lo que se ha hecho en el sector de la leche esta primavera, que es el sistema Ganet, con lo que la verdad es que tengo que ser un poco crítica. Me explico. No me parece mal en absoluto que se aplique el sistema a los productores si esto sirve para que mejoren la efectividad en sus explotaciones a la hora de bajar sus costes, ajustar las cosas y racionalizar, pero aplicar esto sólo a los productores me parece ciertamente peligroso. ¿Por qué me parece peligroso? Pues porque parece que en esa cadena otra vez el productor es el de abajo y, de alguna manera, al aplicar exclusivamente el sistema Ganet al productor parece que estamos asumiendo que es el productor el que hace mal las cosas y no sabe ajustar sus costes. ¿Y de la industria qué? ¿La industria aplica sus costes debidamente? ¿Le podríamos aplicar otro sistema Ganet de modo y manera que...? Finalmente, el precio de la leche se compone de una materia prima que produce el productor y de una transformación que hace la industria. Si ajustamos exclusivamente los costes del productor para mantenerle el precio en lo que la industria quiere, ¿después no va a ajustar la industria sus costes? Creo que también

debería estar en estudio ajustar los costes de la industria, y lo que se ahorre de ambas partes se reparte también entre ambas partes. De la otra manera, yo entiendo que de alguna forma otra vez estamos cayendo en el error del pequeño, el más bajo de la cadena es el que está en la picota de si hace las cosas suficientemente bien o no. Quizá la industria se debería plantear lo mismo y no querer tutelar al productor en el sentido de decir: oiga usted, es que a lo mejor no está produciendo lo suficientemente ajustado. Bueno, pues mire usted, a lo mejor la industria tampoco. Creo que si de alguna manera tenemos que abordar esto de una vez por todas en una mesa, se supone que todos se sientan a la misma altura y todos son igual de profesionales, también la industria debería hacer sus exámenes de conciencia y decir: oiga, a lo mejor en el litro de leche yo también puedo rascar dos pesetitas y luego nos las repartimos a medias. Creo que eso es fundamental. De los datos se deriva que en Navarra los productores están haciendo las cosas bien, porque si están produciendo tan altísima calidad, si se ha invertido que, desde luego, se ha invertido todo lo que se ha dicho en esta mesa, creo que se puede deducir que es un sector profesional y competitivo. A mí me parecería fundamental revisar de alguna manera esa actitud de la industria, porque además creo que es la industria la que se ha empeñado en aplicar esto, que ya he dicho que no me parece mal, simplemente me parece que se queda un poquito cojo.

Desde luego, la idea de apoyar desde la Administración inversiones en este sector, que es un sector importante y creo que bien preparado, que den un mayor valor añadido a la producción de leche, dada la alta calidad que tenemos y la alta competitividad de nuestras empresas, creo que es el paso que falta de alguna manera, buscar más valor añadido a todo ese trabajo que ya está hecho.

Y hay otra medida que quizá a nivel estatal se podría tomar también algún día. Otro de los grandes problemas que tiene la leche es que se utiliza como producto gancho, y es un producto base y, como hemos dicho que tiene buena imagen, creo que en algún momento debería tomarse alguna decisión en el ámbito del Estado para que la leche no pueda utilizarse como producto gancho, porque por el hecho de utilizarse como producto gancho nos encontramos con leche a 70 pesetas, a 65 pesetas. Por un lado, se le exige al productor altísima calidad y luego resulta que nos encontramos en el mercado con leches que muchas veces, derivado de que se utiliza como producto gancho, no cumplen ni la mínima reglamentación. Otra vez el productor, de alguna manera, no ve su buena labor llevada a buen término. No se trataría ni de poner un precio mínimo de leche ni de monopolizar el precio ni de fijarlo, simplemente es un producto base que debe cumplir estrictamente unos mínimos cuando sale al mercado y, por lo tanto, bajo ningún concepto se puede utilizar como producto gancho. Creo que eso también ayudaría a que en buena medida se corrigieran muchas veces los problemas que tiene la leche.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): *Señora Sanzberro, lo siento, pero tiene que ir terminando.*

SRA. SANZBERRO ITURRIRIA: *Sin más, quiero animar al Consejero a que siga trabajando en el tomate y en todo esto. Vamos a apoyar también la decisión de regionalizar el tomate. A priori, quizá, no sea la mejor decisión, pero, visto que otras comunidades autónomas no cumplen las tareas tan bien como las cumplimos en Navarra, está claro que siempre salimos perdiendo: salimos perdiendo en el tema del maíz, y si vamos a salir perdiendo en el tema del tomate, lógicamente, en Navarra tenemos la obligación de defender a nuestros productores y, por lo tanto, tendremos que apoyar la decisión de regionalizar. Gracias.*

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): *Gracias, señora Sanzberro. Ahora tiene la palabra la portavoz del Partido Socialista Obrero Español, la señora Iribarren.*

SRA. IRIBARREN RIBAS: *Gracias, señora Presidenta. En primer lugar, agradezco al señor Consejero y a sus acompañantes que hayan comparecido para explicarnos lo que se estaba haciendo en los ámbitos que han manifestado: espárrago, tomate, sector lácteo y creación de comisión interdepartamental. La verdad es que poco me queda que decir después de lo que han manifestado el resto de compañeros, sobre todo la señora Egaña, con quien comparto prácticamente la totalidad de la exposición.*

Únicamente quiero decir que en esta Comisión estuvieron diferentes personas relacionadas con el mundo del espárrago y creo que tenemos un problema tremendo a consecuencia de la situación actual del mercado. Antes le decía bromeando a mi compañera, y permítame que haga esta broma, que antes en las películas decían: "que vienen los indios" y ahora vamos a tener que decir: "que vienen los chinos", porque, evidentemente, con la entrada de este mercado a estos precios es muy difícil competir, y lo único que queda, entiendo yo, y ustedes me corregirán, es competir en el ámbito de las calidades y de las denominaciones de origen, creyéndonos lo que tanto en España como en el resto de la Unión Europea se ha apostado, las denominaciones de origen porque de alguna manera, además de delimitar el producto, da un plus al ciudadano europeo que le permite comprar más caro precisamente porque compra denominación de origen. Por tanto, yo creo que se debería

hacer un esfuerzo muy importante para potenciar estas denominaciones de origen. También me parece que fue el secretario de Consebro quien planteó que en el tema de la denominación de origen prácticamente salía todo el espárrago de gran calibre y que el problema nos lo encontrábamos con el espárrago de calibre medio o pequeño. Yo desconozco si se puede dirigir la producción del espárrago navarro hacia un espárrago de gran calibre, puesto que el espárrago de calibre medio y pequeño es evidente y está claro que en estos momentos es prácticamente imposible competir con la producción que viene del extranjero y que además está comercializada por las propias empresas que están haciendo denominación de origen Espárrago de Navarra. Diferente sería que las que traen el espárrago de China fuesen empresas extranjeras que no estuviesen implantadas aquí, pero resulta que las empresas navarras que están haciendo denominación de origen, por otro lado están llenando todos los hipermercados del país con espárrago muchísimo más barato. Por tanto, creo que sí que es fundamental el esfuerzo del etiquetado y la modificación para que quede clarísimo y no dé lugar a engaños. No sé si cabría esforzarnos en el tema del calibre, porque se planteaba como que el agricultor, por otro lado, no producía ese tipo de espárrago, pero tampoco se nos explicó por qué, si sería una solución.

El tema del espárrago fresco tiene sus grandes inconvenientes, hay que saber cómo es la sociedad actual, y es muy cómodo coger una lata de espárragos y es muy complicado coger espárrago fresco y ponernos a pelarlo. Quiero decir que al final el consumidor actual también mide estas cosas y habría que verlo. Tampoco sé si se ha planteado el espárrago congelado, que me consta que también se puede dar, y que a lo mejor sería una manera de poderlo sacar al mercado, porque además ya estaría apto para el consumo, y también podría ser de denominación de origen, entiendo, no lo sé.

Además del espárrago, quiero decir que consideramos muy importante el tema de las comisiones interdepartamentales, pero creemos que, además de ponerse en contacto la Administración, es fundamental el contacto con la realidad y, por tanto, además de comisiones interdepartamentales es necesaria la existencia de las mesas y que se potencie la utilización de estas mesas como sistema habitual de trabajo para que después desde la Administración se adopten las medidas necesarias.

Por último, y por curiosidad simplemente, me gustaría que el Consejero me dijese qué es esto del falso pacharán casero, porque ninguno de los del grupo sabíamos a qué se estaba refiriendo. Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): *Gracias, señora Iribarren. Tiene la palabra la señora Oreja, por el CDN.*

SRA. OREJA ARRAYAGO: *Gracias, señora Presidenta. Agradezco al señor Consejero, al señor Echeverría, al señor Gurrea la información tan exhaustiva que nos han ofrecido sobre los distintos sectores agrícolas y ganaderos, como es el tema del espárrago, del sector lácteo y del tomate.*

Las alternativas propuestas en las nuevas salidas en cuanto al tema del espárrago me han parecido muy correctas. Creo que hay que promocionar el consumo del espárrago fresco porque es primordial en todos los sentidos en cuanto a la calidad y en cuanto al gusto, etcétera. Lo mismo que ante las acciones estratégicas futuras a tomar en el tema del sector lácteo. Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): *Gracias, señora Oreja. Tiene la palabra la portavoz de Eusko Alkartasuna, la señora Santesteban.*

SRA. SANTESTEBAN GUELBENZU: *Gracias, señora Presidenta. Gracias al señor Echarte por la explicación que nos ha dado con respecto a los temas que en este momento están más de actualidad. Yo tengo que confesar que en lo del espárrago hay que empezar por dar ejemplo. Creo que Navarra no tiene explotadas las potencialidades del consumo de espárrago y seguramente los que viven en la zona de Pamplona para abajo están acostumbrados, pero a la zona de Pamplona para arriba hasta hace muy poco no llegaba el espárrago fresco y, de hecho, ahora solamente y de manera habitual lo llevan los fruteros que van. Luego yo creo que antes de empezar a decir que vamos a salir fuera, debemos a empezar a potenciar el consumo interno, que además es muy bueno.*

Además, voy a apuntar otra posibilidad de aumentar el consumo que todavía no la ha dicho nadie, y es por qué, si los andaluces comercializan el gazpacho, no se puede hacer una crema de espárragos que se puede comer fría, caliente..., y se puede utilizar un espárrago mucho más delgado, además, con las necesidades que hay hoy en día de una cocina rápida es una manera buenísima de emplear el espárrago. No sé si es porque a una le encantan todo ese tipo de cosas, pues, desde luego, he pensado: que no me lo quiten, que no lo van a decir porque seguro que no lo han pensado, pero me parece que es otra manera de comercializar y de emplear ese espárrago del que parece que hay un excedente.

Estoy de acuerdo con la señora Iribarren, que decía: vamos a producir el espárrago que nos da sello de calidad, es decir, el gordo, el que además yo creo que en un momento determinado puede marcar la diferencia entre los que se dicen que son

de Navarra y los que realmente no se puede acreditar que son de Navarra.

Con respecto a lo de la leche, lamento que no esté la señora Sanzberro, pero la verdad es que eso que se dice de que compiten porque se producen muchas veces con mano de obra que no está dada de alta y no sé qué... No. Los que vivimos en la muga somos consumidores de productos lácteos franceses y la verdad es que son más baratos y de mucho mejor sabor los quesos, los yogures, las mantequillas, las leches. Las leches desnatadas de algunas marcas que se venden en España no saben a nada, ni manchan el vaso, y la verdad es que me gustaría que me dijese el señor Echarte por qué hay esa diferencia si además estamos diciendo que Navarra produce una leche de alta calidad, que no niego que sea así. Lo que yo digo es que entre las leches que hay en el mercado, y si alguno ha viajado y ha tomado leche en Holanda lo sabrá, hay una diferencia terrible, la leche sabe de diferente manera, yo no estoy diciendo que analizadas sean mejores, digo que saben mejor.

Con respecto a lo del tomate, una pregunta: ¿Qué es una OPFH?, pues yo no soy de la Comisión de Agricultura y no tengo ni idea ni sé a lo que se refiere. Y, desde luego, que nosotros aprovechemos nuestro cupo me parece determinante porque si no reivindicamos lo que nos corresponde otros van a venir y al final nos meterán en el saco y también saldremos perdiendo.

Por lo demás, agradezco la información. Nada más.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): *Gracias, señora Santesteban. Tiene la palabra el señor Echarte.*

SR. CONSEJERO DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y ALIMENTACIÓN (Sr. Echarte Echarte): *Muchas gracias a todos en general por su agradecimiento a la exposición. Voy a intentar contestar a todas las cuestiones que se han planteado. A la representante de Aralar, por ir por orden de intervenciones, le haré una simple apreciación. Cuando se comenta que las variedades de Andalucía son más tempranas, no son las variedades, es el clima. El clima de Andalucía, evidentemente, es dos meses más anticipado que el nuestro, porque incluso hay una empresa de Navarra que produce plantas de espárrago y vende en Andalucía, o sea que la misma variedad de espárrago puedes encontrarla en Navarra que en Andalucía.*

Ha habido errores con plantaciones de espárrago. En estos últimos años ha habido más de una explotación que ha tenido que levantar la esparraguera porque la que había puesto no era la variedad adecuada. A lo mejor contesto a más de una intervención con el tema de los calibres del espárrago. El espárrago es un producto del que en estos momentos, diríamos, hay nuevas variedades. He comentado en la exposición que se están investigando calibres más gruesos porque el espárrago grueso, evidentemente, como decía la señora Iribarren, sale a la venta perfectamente, no hay ningún problema porque ese tipo de espárrago no lo tiene ni China ni Perú. Entonces, con el grueso no tenemos ningún problema, el problema viene con el espárrago de calibre menor a veinte milímetros, que es el que viene de China y Perú y también lo tenemos nosotros.

En cuanto a las esparragueras, antiguamente una esparraguera duraba perfectamente ocho, nueve, diez años en la explotación. Hoy día una esparraguera no dura más de cuatro o cinco años, y es más que todo por el tema del calibre, porque a partir del quinto año el calibre empieza a decaer, o sea, los espárragos cada vez son más delgados. Entonces, la solución, evidentemente, es, con esparragueras de corto período de tiempo, lo que decía: investigación de variedades, sobre todo que tengan un buen calibre porque es lo que se vende, pero quizás a los cinco años ya tienes que arrancar la esparraguera porque aunque te produce kilos no son de una calidad tan alta como la de los primeros años.

La señora Sanzberro, aunque no está, se ha referido al sistema Ganet de una empresa láctea con sus propios ganaderos. Evidentemente, no voy a entrar a definir si el sistema es bueno o malo. A mí los sistemas de gestión siempre me han gustado en las explotaciones agrarias, por lo menos los que conozco yo, los que han llevado siempre los ITG. Entiendo que tener un sistema de gestión como el Ganet en este caso no significa que estás haciendo las cosas mal ni mucho menos, yo lo veo por otro lado mucho más positivo. Si por algo me han gustado siempre todos estos sistemas de gestión es porque tú te ves en una foto comparado con los demás, es un sistema casi de antialertas, si tú te ves en ese gráfico que hemos puesto antes arriba del todo y al lado derecho, dices: aquí estoy haciendo todo muy mal, porque estoy produciendo a un precio carísimo y el litro de leche producido me sale muy alto. Entonces, ése es un sistema de alerta que me dice que me tengo que acercar más hacia la otra banda, hacia el otro lado, y creo que te da la idea para que te pongas a producir como el resto de los productores.

En cuanto a los calibres que comentaba la señora Iribarren, ya le he contestado que se está investigando, evidentemente, a través del ITG en nuevas variedades. Repito que creo que ha habido variedades que se han pensando que eran buenas y luego no han resultado, pero estamos en el intento de que sean ante todo variedades de calibre grueso.

Y lo del pacharán casero que había mencionado viene a cuento de que la denominación específica Pacharán de Navarra está muy preocupada por todo ese pacharán que se vende sin etiqueta. Es muy típico en un restaurante que te ofrezcan pacharán casero. Puede ser de este tipo de pacharán o igual es un pacharán de marca, pero lo que pasa es que queda mucho más bonito pasado a una botella de estas de güisqui, no quiero decir marcas, te lo sirven ahí y: pacharán casero, ¡qué bueno! Es casi un concepto de imagen que tenemos. Eso está haciendo mucho daño a la denominación porque se comercializa mucho pacharán que muchas veces es casi seguro que no tiene ni registro sanitario ni registro de industria catalogada para poder producir pacharán. Cuando vayan ustedes a un restaurante no pidan pacharán casero, pidan una marca de pacharán que sea de la denominación específica de Navarra.

No sé si me dejo alguna cosa. La señora Santesteban me decía que se podían hacer cremas de espárrago. Hay cremas de espárrago que elabora alguna industria agroalimentaria pero, desgraciadamente, con espárrago que no es de Navarra. Normalmente, se utiliza el que es casi de desecho, el que es muy delgadito. Hay cremas, pero el espárrago para fabricar cremas normalmente suele venir de otras latitudes.

Lo de que la leche desnatada no sabe a nada, bueno, yo tomo todos los días desnatada, la verdad es que es casi incolora, evidentemente. ¿Por qué es así?, pues porque tiene quitada toda la grasa, prácticamente es agua en vez de leche lo que estás desayunando.

¿Y qué es una OPFH? Pues OPFH son las iniciales de una organización de productores de frutas y hortalizas. En la nueva OCM del tomate de la que hemos hablado, a raíz de 2001, la Comisión Europea dice que las ayudas que va a conceder a los productores tendrán que ser siempre no a agricultores individuales sino a agricultores organizados en este tipo de organizaciones. Entonces, son grupos de agricultores que se asocian y constituyen, tienen su propia forma jurídica y todo, en organizaciones de productores de frutas y hortalizas.

Por mi parte, no tengo nada más que añadir. Les agradezco el interés que han mostrado por la comparecencia. Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Vidorreta Alfaro): *Pues nada más, señorías. Agradecemos al señor Echarte, al señor Gurrea y al señor Echeverría su presencia y su exposición y como no tenemos más asuntos que tratar, se levanta la sesión.*

(SE LEVANTA LA SESIÓN A LAS 11 HORAS Y 54 MINUTOS.)

Traducción al castellano de las intervenciones en vascuence:

(1) Viene de pág. 2.

SRA. EGAÑA DESCARGA: *Muchas gracias, señora Presidenta. Buenos días, señorías; doy la bienvenida al señor Consejero y a los miembros de su equipo. El Grupo Parlamentario Aralar ha solicitado esta comparecencia, y para no quitar demasiado tiempo de dedicación a las tareas del Consejero, hemos aprovechado para tratar de ciertos temas de gran actualidad.*

Cuando solicitamos esta comparecencia, el tema de los espárragos estaba de plena actualidad, al igual que el sector lácteo, donde los productores estaban sufriendo numerosos problemas relacionados con el precio de la leche y la bajada de precios que preveía la empresa Danone, y también con la implantación del sistema Ganet en las explotaciones; también por aquellos días apareció en prensa la noticia de la creación de una comisión interdepartamental para garantizar la calidad y la seguridad alimentaria.

Por consiguiente, nuestro grupo solicitó esta comparecencia con la intención de conocer los criterios del departamento y esperamos que el señor Consejero nos proporcione información sobre todas esas cuestiones. Muchas gracias y nada más.

---

(2) Viene de pág. 13.

SRA. EGAÑA DESCARGA: *Muchas gracias, señora Presidenta. En primer lugar, quiero dar las gracias al señor Consejero por habernos aportado una información exhaustiva y amplia y porque así da gusto.*

Por otra parte, nuestro grupo se alegra porque estamos observando que, al menos en algunos temas, por ejemplo el que ha tratado en último lugar, en el asunto del tomate, concretamente, que están ustedes hablando de regionalización, y ese es, como ya sabrá usted, el punto de vista de nuestro grupo, la regionalización, para permitir una mejor distribución del dinero procedente de la PAC y poder realizar un planteamiento distinto.

En el sector del espárrago nos parece que, aunque han actuado ustedes, la situación sigue siendo difícil, a causa de la reconversión que se llevó a cabo hace pocos años, particularmente en lo que respecta a las variedades. En aquel momento se modificaron las variedades de espárrago y ahora, según parece, deben modificarse de nuevo para poder introducirnos en el mercado del producto en fresco. De cualquier modo, nos parece que debería tomarse en consideración ese análisis de mercado, ese que ha mencionado usted, sobre todo de cara a Europa, porque para asegurar nuestras exportaciones necesitamos esa variedad temprana, porque, si no, se nos adelantarán seguramente los andaluces; las variedades que cultivan ellos en la actualidad son más tempranas que las existentes en Navarra, y ya sabemos que el período de comercialización en fresco es muy breve. Por lo tanto, o nos adelantamos nosotros o nos adelantarán los demás. Teniendo en cuenta, además, que en el Estado francés, en menor medida pero igualmente, según tengo entendido, se comercializa el espárrago en fresco en la zona de las Landas y que se cierra la frontera cuando comienzan a producir, entonces creo que debemos realizar ahí verdaderos ajustes si queremos exportar los espárragos de Navarra. Y ya sabemos que esos mercados, Alemania, Holanda y Francia, pueden resultar muy potentes para nosotros.

Creo que es imprescindible la participación de todos los agentes del sector. Yo diría que cuando se llevan a cabo este tipo de mesas sectoriales o esta coordinación con todos los agentes del sector se hacen mejor las cosas. Y por tanto me alegra saber que en casi todos los temas que he planteado están ustedes intentando llevar adelante mesas o vías de coordinación. Pero, en nuestra opinión, estas mesas siempre deben ser o deben plantearse como un instrumento eficaz, sobre todo para el productor.

Y yo creo que en ese aspecto siempre tendremos ahí la presión de la industria agroalimentaria. A modo de ejemplo, en el caso del espárrago y en la cuestión del etiquetado, creo que está muy bien que estén ahí, pero también es cierto que no sé cómo podemos presionar, porque al fin y al cabo si los espárragos de Perú vienen de la mano de la industria agroalimentaria, ¿cómo podemos compatibilizar los intereses de nuestros productores y los intereses de la industria agroalimentaria? A mi entender ahí está la clave y la dificultad.

Por lo tanto, nosotros siempre seremos partidarios de crear este tipo de mesas, siempre que sean instrumentos eficaces de cara al productor, sobre todo, y no tanto de cara a la industria agroalimentaria, porque nos parece que esa industria tiene bastantes más recursos a su alcance que los productores. De cualquier modo, muchas gracias por la información que nos ha proporcionado.