



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 2021

XIV LEGISLATURA

Núm. 267

Pág. 1

COMISIÓN DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. JOSEBA ANDONI AGIRRETXEA
URRESTI

Sesión núm. 10 (extraordinaria)

celebrada el miércoles 20 de enero de 2021

Página

ORDEN DEL DIA:

Comparecencias en relación con el proyecto de ley por la que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. (Número de expediente 121/000036). Por acuerdo de la Comisión de Agricultura, Pesca y Alimentación	2
— Del señor director general de la Federación Nacional de Industrias Lácteas, FeNIL (Calabozo Morán). (Número de expediente 219/000344)	2
— Del señor presidente del Consejo Sectorial de Aceite de Oliva de Cooperativas Agroalimentarias de España (Sánchez de Puerta Díaz). (Número de expediente 219/000346)	15
— Del señor director general de la Cooperativa Plana de Vic (Bassas). (Número de expediente 219/000347)	24
— Del señor director general del Clúster de Alimentación de Euskadi (Egaña Monasterio). (Número de expediente 219/000348)	33
— De la señora directora gerente de la Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallistas de Pescados y Productos Congelados, Fedepesca (Álvarez Blanco). (Número de expediente 219/000349)	42

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 2

- | | |
|--|----|
| — Del señor presidente de la Federación Nacional de Cofradías de Pescadores, FNCP (Otero Rodríguez). (Número de expediente 219/000350) | 51 |
| — De la señora presidenta de la Federación Nacional de Asociaciones Pesqueras de Pesca Artesanal, FENAPA (Díaz Rodríguez). (Número de expediente 219/000351) | 61 |
| — Del señor Rodríguez Chamorro, representante de la Asociación del Sector Primario Extremeño, ASEPREX. (Número de expediente 219/000352) | 68 |

Se abre la sesión a las nueve de la mañana.

COMPARECENCIAS EN RELACIÓN CON EL PROYECTO DE LEY POR LA QUE SE MODIFICA LA LEY 12/2013, DE 2 DE AGOSTO, DE MEDIDAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE LA CADENA ALIMENTARIA. (Número de expediente 121/000036). POR ACUERDO DE LA COMISIÓN DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN:

- **DEL SEÑOR DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIAS LÁCTEAS, FeNIL (CALABOZO MORÁN). (Número de expediente 219/000344).**

El señor **PRESIDENTE**: Buenos días a todas y a todos.

No vamos a cerrar las puertas, las vamos a dejar abiertas. Por lo tanto espero que no haya mucho ruido y que cuando alguien salga y quiera comentar lo que sea lo haga lo más lejos de la puerta para que no interfiera con la sesión de hoy.

Antes de empezar quiero comentarles que hoy, siguiendo el orden del día que teníamos previsto, la segunda de las comparecencias, correspondiente a don Alejandro García Gasco, quien iba a comparecer a las diez, no se va a celebrar porque ha tenido una especie de ampliación de la cuarentena por un tema Covid. Por lo tanto, la persona indicada que tenía que comparecer no puede venir. Dado que no hay posibilidad de sustitución, tomaremos esta primera comparecencia con un poquito más de laxitud y el espacio que quede hasta las once de la mañana lo podrán utilizar ustedes para lo que mejor estimen cuando acabemos. Ese *gap* es imposible de cubrir porque tampoco podíamos ahora llamar a nadie diciéndole que adelantara la hora de su comparecencia ni que viniera antes. Además, seguramente los grupos parlamentarios también tienen organizadas sus agendas, de tal manera que igual el portavoz que tendría que intervenir el tercero en lugar del quinto no puede venir ahora, por lo que fuere. Lo vamos a dejar tal cual. Después de esta primera intervención la siguiente será a las once, según el orden del día.

Iniciamos la sesión de hoy con la comparecencia de don Luis Calabozo Morán, director general del FeNIL. Tiene usted más o menos quince minutos para su intervención. Posteriormente, los parlamentarios le dirigirán unas preguntas y usted contestará en otros quince minutos o así. Supongo que tiene usted una presentación por *power point*, ¿no? (**Asentimiento**).

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIAS LÁCTEAS, FeNIL (Calabozo Morán)**:

Así es, sí, para acompañar un poco y tratar de hacerlo un poco más visual.

El señor **PRESIDENTE**: Suya es la palabra.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIAS LÁCTEAS, FeNIL (Calabozo Morán)**: Muchísimas gracias, presidente.

Señorías, para empezar, me gustaría agradecer de manera muy especial la oportunidad que nos dan de poner delante de sus señorías cuál ha sido el recorrido, desde nuestro punto de vista, del sector lácteo a lo largo de estos años y sobre todo cuál ha sido la influencia o la experiencia que tiene este sector en el desarrollo y en la puesta en práctica de la Ley de mejora y de medidas para mejorar las relaciones a lo largo de la cadena alimentaria, puesto en el contexto de algo en lo que este sector fue pionero. Y fue pionero porque una gran parte de los aspectos que aborda esta ley ya vienen contemplados con antelación y de manera más exigente y más estricta en la regulación que ha tenido el sector lácteo en Europa pero especialmente en España.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 3

En primer lugar, querría —lo pasaré muy rápido para no perder mucho tiempo— darles cuatro datos sin entretenerme mucho porque tienen ustedes la presentación. En segundo lugar, les explicaré quiénes somos nosotros. Y finalmente llegaré a unas conclusiones que, no obstante, dejaré claras desde principio, son tres fundamentalmente. Primero, la Ley de mejora de la cadena, la Ley 12/2013, la consideramos absolutamente positiva. Probablemente otros comparecientes también la han calificado así. Nosotros la calificamos además de insuficiente, dada la asimetría que hay entre las exigencias específicas que tiene el sector lácteo en las relaciones entre el primer eslabón de la producción primaria y la industria y la asimetría que tiene la industria aguas abajo en la cadena, sobre todo con la distribución. Con lo cual consideramos que siendo un paso la Ley de cadena, en el cual esta federación y este sector lucharon Europa para que se tuviera en cuenta, se hizo, como no podía ser de otra forma, de una manera interesada, interesada en el sentido de que se convierte en voluntarismo, aunque nosotros tenemos unas exigencias en la contratación entre primer y segundo eslabón, pero esas no son simétricas con los siguientes eslabones hasta llegar al consumidor.

La segunda conclusión que quiero avanzar también es algo que tiene que ver, después de ese recorrido que ahora contaré de experiencias, con cómo ha ido evolucionando la forma de contratación, el cambio de cultura del sector lácteo, partiendo del paquete lácteo y cómo esta ley favorece en unos temas pero en otros entra en contradicción con la propia legislación del paquete lácteo que afecta al paquete lácteo. Eso a veces genera restricciones que han sido difíciles.

Y la tercera conclusión es quizás el último paso en la reforma que todos buscábamos y es la primera que se anticipó con el Real Decreto de medidas urgentes, del cual este sector, como tradicionalmente lleva contratos por escrito, ya ha empezado a ver cuáles son los aspectos positivos y las dificultades prácticas de aplicar alguno de los criterios, como por ejemplo el artículo referente al coste efectivo y sobre todo una de las letras en concreto respecto al coste efectivo. Quizás con el mismo espíritu de proteger, de garantizar la sostenibilidad y sustentabilidad económica de toda la cadena, aunque este es un enfoque que luego, llevado a la práctica, ha generado ya en la contratación del día a día, a la que estamos acostumbrados, distintos problemas y algunas consecuencias indeseables que tenemos la oportunidad de presentar. Trataré de ir rápido, aunque no es fácil.

El sector lácteo español es muy visible, es muy conocido, es verdad, pero es conocido y visible por su importancia. Factura en torno a 13000 millones de euros al año, genera más de 60000 empleos directos; el eslabón industrial lácteo al que yo represento factura más de 9500 millones de euros, emplea a más de 30000 personas y representa cerca del 9% del empleo del conjunto del sector agroalimentario. Hay que decir algo que es muy importante —y no quiero dejar de expresarlo—, este es un sector en el que siempre se habla de que genera estabilidad o mantenimiento del empleo de la actividad económica en aquellas zonas más despobladas de nuestro país, lo cual es evidente porque a las vacas, a las cabras y las ovejas hay que ordeñarlas todos los días. Luego, aquellas personas que llevan las explotaciones tienen que estar viviendo en el mismo lugar de la producción. Pero no solo eso, hicimos un ejercicio y es que en España hay más de 1500 centros autorizados para el tratamiento de leche, es decir, plantas o bien de recogida o bien de fabricación o bien de centros de manipulación, y poniéndolo sobre el mapa resulta que también están todas en aquellas zonas en las que se ha ido por perdiendo población de manera muy intensa. Tenemos un estudio que pondremos a su disposición, si ustedes lo desean, que puede ser muy interesante porque lo que refleja tiene que ver con la conectividad del mundo rural, del agrario y del alimentario, del sistema alimentario de este país, pues es muy importante. De estos centros cada día salen camiones de recogidas que en capilaridad ponen en contacto toda esta geografía. No es ya lo que antiguamente se llevaba a la farmacia directamente de cualquiera de los vecinos, pero cualquier otro tipo de mensaje, de comunicación, de relación con el mundo urbano lo ponen día a día todas estas rutas de recogida capilares.

Poniendo eso en valor, quiero decir quiénes somos nosotros. Nosotros somos la FeNIL, la Federación de Industrias Lácteas, que agrupa a aquellas industrias que compran leche y la transforman en los productos lácteos. Se llama federación sobre el papel porque tenemos una asociación específica para temas de leche líquida, otra para yogures, una de quesos y otra de mantequilla, nata, productos en polvo e industriales, aquellos productos intermedios que van para el sistema alimentario en los cuales se utiliza la leche como materia prima. Dicho esto, somos un interlocutor de referencia, no somos los más grandes de Europa pero estamos creciendo. Somos interlocutores de referencia en la Administración europea, nacional y autonómica; somos muy activos dentro de la Asociación Europea de Industrias Lácteas. Desde luego, somos el segundo sector de la industria de alimentación y bebidas en FIAB, mi compañero Mauricio intervendrá mañana haciendo de paraguas de los intereses de los distintos sectores. Somos el

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 4

representante de la Interprofesional Láctea Española, somos la parte que representa a la parte transformadora que la componemos también las tres OPA y cooperativas agroalimentarias con sus divisiones del sector lácteo. Por supuesto uno de los temas que no es el objeto de hoy pero sí indirectamente porque va a requerir inversiones, fondos y esfuerzo, y va a tener que salir del valor que produzca esta cadena, es todo el compromiso que tiene esta federación y este sector con los objetivos del desarrollo sostenible y sobre todo con las iniciativas sobre el Pacto Verde que están llegando y que van a suponer un reto importante, a veces no tan realista, dentro de las posibilidades que tenemos en nuestro sector siempre compartiendo la finalidad que decimos.

En ese sentido, querría hacer un recorrido legislativo diferencial del sector lácteo. Hay que decir que este sector tiene una legislación propia y como decía al principio es pionero en incorporar materias reguladas posteriormente por esta Ley de cadena. Y por supuesto posteriormente también con la Directiva de prácticas comerciales desleales, de la cual fuimos intensos colaboradores para que fuera adelante con mayor ambición de la que ha salido. ¿Y por qué es esto? Pues porque el sector lácteo ha estado ya y está especialmente regulado, más que otros sectores. No quiero remontarme a la historia de este sector que sería largo pero muy interesante, porque daría pie a que se entendieran muchas de las cosas que pasan en este sector y que se conocen desde la opinión pública. Este sector tradicionalmente está sujeto en Europa un sistema de compras públicas y ayudas al almacenamiento privado, ayudas directas a la producción por litro de leche suficientemente interesantes que obligó —para no crecer el mantenimiento de estos *stocks* que se iban generando— a establecer un sistema de cuotas para establecer un tope al presupuesto que suponía mantener esos excedentes en Europa y se repartió a cada país. Sin llegar a exponer que esto creó las fortalezas y debilidades de los distintos sectores lácteos europeos, siempre fue un sector aislado del mundo y protegido de la consustancial volatilidad de precios que tienen todos los sistemas clásicos de materias primas y este sector más porque es un sector de demanda y oferta inelástica, una característica que luego comentaré más adelante.

Ahí se decidió en la Unión Europea reorientar toda la PAC de todos los sectores hacia el mercado, a partir de los Acuerdos de Luxemburgo. Este sector fue el último en incorporarse y realmente fue a partir de 2007-2008 cuando ya se decidió que se acababa uno de los símbolos —pero no el más importante— que era el sistema de cuotas lácteas y empezó a sufrir las volatilidades que antes no tenía en los precios de la leche, en la gestión de toda la cadena. Y a partir de ahí empezó a enfrentarse a ciclos, ciclos que eran por aumentos de costes o por aumentos de precios, que eran ciclos con picos y con valles. Este tipo de ciclos son a los que realmente se enfrenta el sector lácteo como muchos otros sectores clásicos. En un momento determinado hay unos precios bajos, un aumento de los precios o una bajada de costes de producción; con lo cual, en definitiva se empieza a producir más, esta mayor producción no acompaña a los crecimientos de la demanda, aumentan los *stocks*, a partir de ahí se produce una caída de precios, la demanda entonces con esos precios crece más, se reducen los *stocks* y vuelta a empezar. El problema es que a partir de ese momento el rango y la intensidad de esos ciclos han ido aumentando y hay que decir que un ciclo lácteo es mayor que un ciclo económico junto con otros ciclos en el corto plazo y anuales, que es estacionalidad de la producción por las distintas formas de alimentación que tienen los animales o por las características de la demanda de la leche y productos lácteos. Con lo cual, tenemos variaciones cíclicas a las cuales deberíamos de enfrentarnos e intentamos ver, cómo convivir con esa volatilidad. Romper la volatilidad en un mercado abierto —yo que soy de teoría económica— no lo he visto posible nunca; es convivir y aprender a convivir con esa volatilidad para que genere la menor destrucción de tejido productivo y transformador. Una cierta variación de precios es interesante porque indica a todos por dónde ir, pero cuando esta volatilidad es extrema pone en riesgo tejido productivo transformador si no se convive o se aprende a convivir. Y ese sector lácteo ha sido el ejemplo visible, muy mediático de este recorrido.

¿Cómo intentaba este sector lácteo afrontar este nuevo escenario? Empezamos viendo las dificultades que teníamos, la destrucción de tejido productivo —aunque no de producción— y las dificultades: había que consolidar industria, hacer mayor tamaño, enfrentarse a esta mayor liberalización. En España se aprobó un real decreto en el año 2011 en el cual —antes de que en la Unión Europea se hiciera la reforma de la OCM conocida como paquete lácteo— se obligaba a la contratación por escrito, se obligaba a la duración mínima de contratos previa a la entrega y fundamentalmente también sistemas específicos que ayudaran a promover la contratación a largo plazo. Ya en el año 2011 este sector se enfrentó a una regulación que hoy se contempla más o menos dentro del proyecto de ley de medidas para mejorar la cadena alimentaria.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 5

Esto ya tuvo su respaldo, se presionó en Europa antes de que llegara y la Unión Europea entonces dio legitimidad a esta regulación estableciendo en el Reglamento 1234/2007, que conocemos como paquete lácteo, que era de aplicación voluntaria en los Estados miembros. En España se decidió aplicarlo —porque ya habíamos empezado a aplicarlo antes— de la manera más potente o más intensa posible. Si realmente había la posibilidad de contratos de duración mínima de seis meses, aquí se puso de un año; si realmente la facultad de renunciar a estas duraciones es exclusiva y unilateral por parte del ganadero. En definitiva, todo lo que aparece en el recuadro que tienen ustedes ahí ya empezó a producirse en el año 2012. Se fueron mejorando. A raíz de cada una de las crisis lácteas, de cada uno de los valles de este ciclo que hemos explicado, surgía una necesidad de tratar de mejorar o garantizar esta regulación, garantizar esta sostenibilidad de la producción primaria; en definitiva necesitaba de toda la sostenibilidad de todo el sector de toda la cadena lateral. De ahí que se fueran dando pasos y hoy nos encontramos con una legislación que tiene que tener una oferta previa de dos meses antes de firmar un contrato, una contratación por escrito y comunicando al FEGA los contratos —con lo cual tiene toda la base de todos los contratos del sector lácteo que se realizan en este país por escrito porque están comunicados y depositados—, la duración mínima es de un año con opción del ganadero a decidir una duración menor a un año y con volumen cerrado, precios cerrados y con calendarios. Y con una característica, hay imposibilidad de modificación de precios de un mismo contrato mediante adendas al contrato ante circunstancias de mercado sobrevinidas. Es decir, es una rigidez muy clara respecto a las obligaciones, cantidades y tiempo que la industria tiene con la producción primaria. Solamente existe la posibilidad de negociar contratos existentes al alza, en el sentido de que se pongan de acuerdo bien para aumentar el precio o bien para aumentar cantidades o para aumentar calendario. Por supuesto hemos tenido que desarrollar —y lo desarrollamos dentro de la interprofesional y los propios agentes— sistemas de precios para acometer estos compromisos a largo plazo. Son sistemas de precios fijos, variables, mixtos, se incluyeron nuevas características de los índices susceptibles de utilización por las partes que tuvieran en cuenta la evolución de los mercados, la evolución de los costes y que están en la interprofesional y que quizás la nueva ley pone en duda —con la mejor intención— la propia viabilidad o legalidad de algunos de estos sistemas de índices. En definitiva, también se trató el desarrollo que después se extendió al resto de los sectores con las organizaciones de productores para aumentar el poder de negociación, concentración de oferta respecto al siguiente eslabón que es la industria.

Todo esto afectaba a ese eslabón, pero esto que sobre el papel está muy bien en la práctica tenía sus dificultades; no solamente la regulación, sino que este sector se sometió en una de las crisis —concretamente, la del año 2015— a acuerdos sectoriales que siempre son muy difíciles por las limitaciones del derecho de la competencia. A pesar de eso, jugando en el borde y pidiendo dictámenes a la CNMC, logramos un acuerdo de sostenibilidad del sector vacuno de leche con compromisos específicos para ganaderos, industrias, distribución y Administración. Este fue el famoso acuerdo de 2015. Como resultado de esta combinación de paquete lácteo y acuerdos de los agentes —como se dice ahora la colaboración público-privada— hubo un cambio de cultura enorme en el sector. Es verdad que la pérdida de soberanía que significaba este cambio hoy en día se considera una ventaja por la capacidad de tener planificación a medio y a largo plazo tanto de las explotaciones como de las propias industrias. Fue el primero en introducir la contratación por escrito previa a las entregas y luego este sector fue el primero que acabó con los pagos a resultas. Está por ley, se cumple y es perseguible por la AICA o por las instituciones. La AICA no solo inspecciona los incumplimientos de las condiciones que exige la Ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, sino que controla todo el paquete a lácteo y, además, lo controla teniendo a su disponibilidad todos y cada uno de los contratos de este país que se realizan y cuya información se deposita en el FEGA. A pesar de esto, vimos que era insuficiente. ¿Por qué era insuficiente? No lográbamos desarrollar el valor al que todos nos comprometíamos y necesitábamos en este sector para repartir valor y no repartir miseria o precariedad. Como venimos insistiendo, nos dimos cuenta de que los modelos de contratación entre ganaderos e industrias e industrias y distribución son muy diferentes a lo que se une una práctica habitual de este sector, que es utilizar la leche —y no solo la leche; ya hablaremos de los quesos en otra ocasión porque ahora no me va dar tiempo— como producto de atracción de tráfico de consumo.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Calabozo, tiene que ir acabando.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIAS LÁCTEAS, FeNIL** (Calabozo Morán): Entonces, vamos a ir muy rápido.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 6

Esto impide la creación de valor. En definitiva, una de las conclusiones de esos acuerdos es que se desarrollan modelos de contratación denominados subastas contra contratos a largo plazo en la primera transacción que realmente hacen que la marca de distribución tenga compromisos a un mes con contratos de derecho a un año. Se dice además que en el 77% de las marcas de distribución el tipo de contratación se considera desfavorable según el propio estudio elaborado por el ministerio.

Aquí tenemos una evolución muy rápida de cómo ha sido el precio de la leche UHT clásica de marca de distribución desde el año 2016. No ha variado —de 0,59 a 0,60—, mientras que el precio al ganadero, suave pero lenta e insuficientemente, ha ido creciendo en términos relativos. A partir de ahí, decíamos que este proyecto de ley de medidas es insuficiente, que existe la necesidad de trasladar las condiciones hasta el final de la cadena y, como decíamos, la competitividad y sostenibilidad debe conseguirse solamente armonizando y llevando estas mismas medidas que tiene el paquete lácteo hasta el consumidor; si no, es puro voluntarismo y así se ha aplicado. Desde 2013 hasta 2020 fue rupturista e innovador —todo lo que se ha dicho aquí—, pero el problema es que no lleva hasta el consumidor el mismo grado de compromiso con la producción primaria, con lo cual es difícilísimo que se cumplan los objetivos que establecemos con el paquete lácteo y con el compromiso de cambio de cultura dentro de la negociación general.

En cuanto a la primera modificación que se produjo a partir del real decreto, consideramos que la prohibición de destrucción de valor a lo largo de la cadena es muy positiva y que debería llevarse a la práctica asimilando las condiciones de contratación desde el productor primario hasta la distribución y el consumidor final. Esta segunda parte nos da la oportunidad de apretar aún más estas condiciones que tenemos en el sector lácteo, y que tienen una parte específica para él, hasta el final. Luego, la parte más conflictiva que nos está costando gestionar —que no obviar— es que el precio a pagar cubra el coste efectivo de producción individual del vendedor. Es una aspiración de todos los agentes, pero hay que decir que asegurar la continuidad depende de los costes sobre los que uno puede actuar, pero también de las condiciones de mercado sobre las que uno no puede actuar. En ese sentido, con esa contradicción se genera una innumerable casuística, sobre todo cuando lo que pide la ley es cubrir los costes efectivos individuales de cada productor primario o de cada vendedor.

Lo más importante es que la leche se produce y se transforma de manera continua lo largo del tiempo y, en consecuencia, a lo largo de la duración de los contratos que, como hemos dicho, son estables y a largo plazo por el cambio de cultura que supuso el paquete lácteo. Esto implica unas variaciones continuas en las condiciones de producción y que las condiciones de coste pueden variar. La leche se produce y se transforma todos los días. No hay una cosecha que se vende a lo largo del tiempo, sino todos los días; luego, las condiciones varían. ¿A qué nos referimos? ¿Cuál es el coste de producción efectivo? ¿El de una hora? ¿El de un día? ¿El de una semana? El espíritu dice que a lo largo del periodo de contratación se reparte el riesgo y se calcula una media. Pero, tal y como está escrito en la ley, no es así y, de hecho, se están produciendo problemas concretos. Hoy por hoy alguien que presenta una decisión unilateral — que puede ser una decisión de inversión, una decisión de empleo o una decisión sanitaria— puede justificar un aumento de coste en medio de un contrato firmado y esto, tal y como está la ley, ha generado una litigiosidad que los tribunales pueden aceptar aunque no sea ese el espíritu. ¿Cuáles son las consecuencias? Probablemente desandar el camino que hemos andado de contratos a largo plazo. Nadie se va a arriesgar a que se rompa un contrato con unas condiciones después de la firma a lo largo del periodo de duración; o tendrá una actitud conservadora, con lo cual los precios tenderán a ser menores por esa actitud conservadora por el riesgo de la inseguridad jurídica que se tiene.

Las conclusiones son las siguientes. Se valoran positivamente los resultados que ha obtenido el sector desde que en 2013 se aprobara la Ley de medidas para la mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria, aunque son insuficientes y la trasposición de la directiva es una oportunidad para trasladar de manera realista y que tenga efectos las condiciones de contratación del primer eslabón con el segundo y del segundo con el tercero y hasta el consumidor. FeNIL se adhiere en términos generales a todas las propuestas y a las enmiendas que presentarán conjuntamente nuestra federación paraguas, que es FIAB, junto con cooperativas agroalimentarias y con Promarca.

Dos propuestas y con esto termino. Una de mayor rango: buscar un sistema alternativo que garantice la cobertura de costes a medio plazo, a lo largo de la actividad de un contrato, de una actividad o de un ciclo económico de un sector y que no genere tanto conflicto. Si este sector sigue funcionando y se está adaptando es porque, en general, cubre los costes de producción; igual no día a día, mes a mes, estación a estación o campaña a campaña, pero a largo plazo, dado el término de ciclo lácteo, sí los cubre. De

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 7

hecho, hemos pasado de producir 6000000 toneladas de leche de vaca a 7300000 toneladas, cuando muchos auguraban la desaparición del sector lácteo una vez finalizado el sistema de cuotas en España. En el caso de que esto no se considere, hay algo que es muy importante para seguir trabajando y creciendo como hace el sector lácteo. La letra j) del artículo 9.1 dice que todos los contratos deberán indicar expresamente que el precio pactado entre el productor primario agrario, ganadero, pesquero o forestal o una agrupación de estos y su primer comprador cubre el coste de producción. Nosotros pedimos añadir algo que estaba en el espíritu y que todo el mundo ha entendido así, que es «a lo largo de la duración del contrato», porque, si no, asistimos a rupturas unilaterales y a inseguridad jurídica. Todo el mundo tiene asesores jurídicos —los productores y las organizaciones de productores— y si alguien encuentra una oportunidad mejor a lo largo de la duración del ciclo, aunque sea volátil o especulativa, la va a aprovechar —de hecho, la está aprovechando— y seguimos teniendo litigiosidad en este sentido. Así pues, les rogaría que pudieran aclarar que es a lo largo de la duración del contrato en el mejor de los casos.

Muchas gracias y perdón por haberme extendido.

El señor **PRESIDENTE**: No se preocupe. Usted ha tenido la suerte de que hoy tenemos más flexibilidad porque tenemos más tiempo. En cualquier caso, intentaremos que se ciña todo a su debido tiempo.

El señor Calabozo ya ha intervenido y ahora es el tiempo de los grupos parlamentarios en orden de menor a mayor. El Grupo Parlamentario Mixto no está.

Por el Grupo Parlamentario Euskal Herria Bildu tiene la palabra el señor Ruiz de Pinedo.

El señor **RUIZ DE PINEDO UNDIANO**: Muchas gracias por su exposición. Mi pregunta está relacionada con la propuesta que ha expuesto al terminar su intervención. Para cubrir los costos hay que tener en cuenta la duración del contrato. ¿Cuánto podría durar de media el contrato? ¿Cuál sería el periodo de duración? El ganadero, la cadena intermedia y la cadena final podrían tener una visión conjunta de ese ciclo, lo que les daría estabilidad. Habría que tener en cuenta la dificultad de los contratos y diferentes circunstancias, tejidos, características productivas, etcétera. Por eso, formulo la pregunta en términos generales. Si lo que queremos es extender o fijar el contrato, uno de los temas que habrá que tener en cuenta es esa duración. Habría que hacer ese cálculo intermedio, esa media, esa planificación. **(La señora vicepresidenta, García-Pelayo Jurado, ocupa la Presidencia).**

Le reitero mi agradecimiento. Si tenemos tiempo luego, podremos comentar alguna cuestión más.

La señora **VICEPRESIDENTA** (García-Pelayo Jurado): Muchas gracias, señor Ruiz de Pinedo.

A continuación, en nombre del Grupo Parlamentario Vasco, tiene la palabra el señor Agirretxea.

El señor **AGIRRETXEA URRESTI**: Gracias, señora presidenta.

Señor Calabozo, usted sabe que el sector ganadero lácteo en Euskadi es un sector, dentro de su pequeñez, importante. A nosotros nos preocupa mucho lo que pueda ocurrir no solamente con el tema de la cadena, sino con todo en general. Por tanto, usted entenderá la siguiente reflexión: el precio final que la gran superficie equis quiera poner al litro de leche no puede condicionar lo que cobre el ganadero inicial. Eso es pérdida pura y dura de valor, la que tanto hemos criticado. Para evitar que eso ocurra, habrá que buscar medidas que satisfagan a todos los eslabones de la cadena. Ustedes están en el medio, porque compran la leche y luego se la venden al distribuidor. La industria transformadora no puede pagar, entre comillas, sus problemas con la distribución a costa del productor inicial. En ese sentido, usted hablaba de que habría que incluirlo durante todo el contrato. Ayer, el secretario general hablaba de que todo ganadero conoce eso, y yo le pregunto a usted, como industria transformadora, cómo cree que deberían medirse los costes de producción. ¿Usted cree que existe posibilidad objetiva de medir costes de producción? Puede ser dentro de un contrato o dentro de un día, da igual. ¿Cree usted que existen herramientas suficientes para que se puedan medir los costes de producción y, a su vez, puedan ser palpables después, a la hora de fijar un contrato? Una vez fijados, ¿cómo cree usted que se deben liquidar? Es decir, a la hora de hacer la liquidación, ¿cómo se puede hacer la relación entre la industria y el productor inicial? Esas serían mis preguntas.

Muchas gracias.

La señora **VICEPRESIDENTA** (García-Pelayo Jurado): Gracias, señor Agirretxea.

En nombre del Grupo Parlamentario Ciudadanos, tiene la palabra la señora Martínez.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 8

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidenta.

Buenos días, señor Calabozo, y muchísimas gracias por su exposición. Nos reunimos hace algunas semanas y me pareció muy interesante que el presidente de la Mesa de la Comisión propusiera que compareciera en esta sesión. Celebro que esté aquí con nosotros. **(El señor presidente ocupa la Presidencia).**

Ha dicho cosas muy interesantes. El sector lácteo ha ido solucionando problemas que se han originado con la Ley de la Cadena de 2013. Faltaba sujetar un poco más al sector y que el productor reciba por su producto un precio digno, lo que queremos conseguir ahora con esta modificación. Ha hablado por encima de la subasta, y me gustaría que se extendiera un poco más. Aunque está claro que los precios no se pueden fijar, sí podemos buscar mecanismos para que el productor tenga un abanico de medidas para poder aumentar ese precio percibido. Sería interesante que nos explicara el tema de la subasta y si sería extrapolable a todo el sector ganadero y agrícola. En las comisiones que tuvimos ayer comenté con los comparecientes de las organizaciones agrarias que, por lo que venían diciendo, parecía que el coste efectivo por sí solo era un primer paso y que podía mejorar. Pero usted ha comentado que existen otras situaciones que van a desvirtuar la posibilidad de que ese coste efectivo que aparezca en el contrato ayude a la posición negociadora y a mejorar los precios de producción. Me gustaría que lo explicase un poco más y nos dijese si las mejoras que se han introducido en el sector lácteo se pueden extrapolar al resto de la cadena de productos agroalimentarios. También quisiera preguntarle por la duración del contrato y los índices de referencia. Ayer comentaron que, como no se pueden fijar los precios, podrían existir una serie de índices de referencia de costes. Obviamente, cada explotación tiene que saber cuáles son sus costes, ¿pero podrían ser de ayuda esos índices de referencia? La duración del contrato creo que es importante. ¿Se puede extrapolar a cualquier explotación ganadera o agrícola? De esta comparecencia tenemos que sacar lo mejor, saber lo que está funcionando y trasladarlo al sector primario. La duración del contrato podría ser algo interesante.

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.
Por el Grupo Republicano, el señor Eritja.

El señor **ERITJA CIURÓ**: Muchas gracias, presidente. Muchas gracias por su intervención, señor Calabozo.

Quisiera hacer referencia a las decisiones externas que acaban afectando muchas veces a la propia cadena, sin que esta tenga culpa. En últimos Presupuestos Generales del Estado, el Gobierno incluyó las bebidas lácteas fermentadas en el grupo de bebidas azucaradas, gravadas con un IVA del 21%. Nosotros pensábamos que esto era gravísimo, porque afectaba a la industria láctea, y nuestro grupo presentó una enmienda en ese sentido, que fue aprobada y que revertía esta situación. Un aumento del precio del producto alimentario, de las bebidas lácteas fermentadas, afectaba mucho a toda la industria láctea, sobre todo a la pequeña industria. Por suerte, frenamos una iniciativa totalmente desacertada.

Por otro lado, y como decía mi compañera de Ciudadanos, ha hablado usted de las subastas como un modelo de contratación. ¿Puede explicárnoslo un poco más? Ha introducido el tema, pero no ha acabado de concretarlo. Y le hago una pregunta genérica, no solo del sector lácteo sino del conjunto de sectores de producción agraria. En función del carácter más o menos perecedero de cada producto agrario —nos ha hablado de la volatilidad del ciclo lácteo; por lo tanto, es un producto muy perecedero—, ¿cómo valora usted una mayor flexibilización, en función de cada sector, de la fecha de pago acordada en el contrato entre el primer eslabón de la cadena, en su caso entre el productor y la industria, y teniendo en cuenta que, según cuando se acuerda la fecha, pueden variar muchísimo los precios entre una fecha y otra?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Eritja.
Por el Grupo Confederal, tiene la palabra la señora Saavedra.

La señora **SAAVEDRA MUÑOZ**: *Gràcies, president.* Muchas gracias, señor compareciente.

Unidas Podemos coincide con la valoración que ha hecho. La Ley del 2013 supuso una mejora importante en la regulación del sector y en la mejora de la cadena alimentaria, pero es insuficiente. Efectivamente, ahora tenemos, como usted decía, una oportunidad para elaborar una regulación mejor

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 9

y más valiente, que permita ese equilibrio necesario en la cadena y evitar la destrucción de ese valor que viene produciéndose y la vulnerabilidad del eslabón más débil. Compartimos esa preocupación.

Usted hablaba de esa convivencia con la volatilidad del mercado, pero si no hay una regulación adecuada puede resultar desastrosa, especialmente para los productores. Yo la pregunta que le haría — se la han hecho otros compañeros— sería con relación al tema del precio, a esa determinación de un precio que realmente responda a los costes de producción de una manera más justa, por lo que me gustaría —si puede— que concretase un poquito más su propuesta.

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Saavedra.

En nombre de VOX, tiene la palabra el señor Chamorro.

El señor **CHAMORRO DELMO**: Buenos días.

Muchas gracias por comparecer, señor Calabozo. Nos hemos reunido en varias ocasiones para ver aspectos relativos a su sector y estamos encantados de escucharle aquí, en el Congreso de los Diputados. Nosotros estamos muy concienciados también, evidentemente, con relación a la dimensión social que tiene el sector primario, algo que hemos comentado con ustedes en algunas reuniones, la importancia que ha comentado usted de que los ganaderos tienen que permanecer arraigados al mundo rural, porque tienen que ordeñar todos los días y cuidar su ganado, y efectivamente dar la posibilidad de que esas explotaciones ganaderas, esas explotaciones agrarias, sean rentables, cubran los costes efectivos de producción y puedan desarrollar esa dimensión social, esa dimensión familiar, para que tengan un futuro en el mundo rural todos estos ganaderos, es importantísimo.

Lo que nos preocupa es que en el sector ganadero estamos viendo que las prácticas comerciales desleales son grandes, desde el punto de vista de la AICA —hemos visto ese dato—, por lo que me gustaría que nos desarrollara un poco por qué se dan estas circunstancias. Los ganaderos siguen protestando por la baja rentabilidad y los bajos precios. Me gustaría que nos dijera también, dentro del espacio económico europeo, las diferencias que hay, por ejemplo, entre un mercado tan cercano como puede ser Portugal y España con relación a cuestiones también de rentabilidad, porque estamos viendo que incluso el Ministerio de Agricultura de España en un momento dado para determinadas campañas alimentarias ha comprado leche a Portugal en vez de comprársela a nuestros ganaderos, y también se plantea la cuestión de que los costes allí son más bajos estando en el mismo espacio económico.

En el tema de la subasta nos importa también, como han dicho otros compañeros, qué limite van a tener las ofertas con relación a los costes efectivos de producción. También nos interesa que nos diga, porque ninguno de los preceptos de esta ley aclara el horizonte temporal que se tiene que tener en cuenta a la hora de estimar los costes efectivos de producción, cuál es su opinión al respecto de los costes efectivos de producción. ¿Es posible garantizar estos costes efectivos de producción? ¿Es viable esta reforma de manera económica, social y medioambiental para la cadena alimentaria? Por otra parte, en una economía abierta y en un mercado global, ¿cuáles son las consecuencias que puede tener la hiperregulación desde el punto de vista de regular o controlar los costes efectivos de producción con relación a un mercado global donde los distribuidores se pueden ir a comprar a otros países sin ningún tipo de freno, incluso a países terceros ya fuera del espacio económico europeo? Eso nos preocupa también, saber cómo podemos proteger también el espacio económico europeo, ese espacio de libertad, ese libre mercado, para proteger a nuestros ganaderos y a nuestros agricultores. No hay más preguntas.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Chamorro.

En nombre del Grupo Popular, tiene la palabra la señora Marcos.

La señora **MARCOS ORTEGA**: Buenos días, señor Calabozo.

Yo creo que ha quedado clara la importancia de que viniera usted a esta Comisión, como propuso el Partido Popular. Me alegro de que finalmente nos haya podido explicar lo que muchos que somos de zonas ganaderas conocemos bien. Una cadena que genera 13000 millones de facturación, 60000 puestos de trabajo y 22000 explotaciones, entregando cada día leche a 1500 centros autorizados, merece ser escuchada en esta Comisión.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 10

Está claro que el sector lácteo ha sido uno de los afectados por los impuestos, por esta campaña de demonización del azúcar del Gobierno. Finalmente, al menos este sector se ha podido salvar de esa cuestión, pero ha sido también el que ha tenido que renovar contratos con la nueva Ley de la cadena. Es decir, ha sufrido ya en sus propias carnes los efectos de la doble regulación, como usted bien ha dicho, que ha generado esta ley. Ya sabe que pertenezco a una comunidad ganadera por excelencia y vivo muy de cerca los problemas y la falta de respuestas que está suponiendo en este preciso momento respecto a los contratos de la leche de ovino, un sector muy regulado desde el fin de las cuotas, en 2015, con el paquete lácteo, ya adaptado a los contratos a medio y largo plazo.

Señor Calabozo, le pregunto si, desde su punto de vista, cree que reducirá esta ley la inseguridad jurídica o provocará más de la que ya hay, y, con ello, más litigiosidad. Todos coincidimos en que el objetivo debe ser cubrir costes de producción. ¿Considera que aplicando la ley —el año que se lleva aplicando ya— se ha conseguido? Y, si no, ¿qué se debería incorporar o eliminar de la ley para que se consiga? ¿Quién considera que debe establecer los criterios para calcular esos costes de producción? Poderse, se puede. Usted conoce bien el modelo de Castilla y León, en el que se elaboraron criterios para calcularlo hace unos años por parte de la Administración regional. Tenemos precisamente en este sector el ejemplo del FEGA, que por buscar mejor precio compró leche de Portugal. ¿Piensa que la ley puede expulsar a los productores del mercado, especialmente a los pequeños, a los de zonas de montaña o zonas desfavorecidas, y animar a la industria a comprar fuera a menor precio, como ya ha hecho el propio ministerio? ¿Consideraría interesante hablar, para evitarlo y ayudar al productor, de mejorar la competitividad y reducir costes de producción, factura eléctrica, energía, apoyo a la mecanización y otro tipo de cuestiones?

Es cierto que el papel lo soporta todo, pero la realidad es tozuda. La Ley de la cadena no llega al consumidor final. ¿Considera que sería necesario reformar la Ley de comercio minorista, que es donde realmente está esta competencia, para asegurarnos de que la Ley de la cadena llegue al consumidor final? Y una pregunta final y muy clara: si le dieran a elegir aplicar la nueva ley al sector o quedarse como están y seguir aplicando el paquete lácteo, ¿cuál sería su decisión? Y, en su caso, ¿qué debemos quitar o poner en esta ley para que dé respuesta al sector? Porque al final es de lo que todos estamos hablando, de tener claro qué debemos hacer los miembros de la Comisión de Agricultura para garantizar el futuro del sector lácteo, que genera actividad económica y, sobre todo, es una de las claves para luchar contra la despoblación en el medio rural.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Marcos.

Por último, en nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Cerqueiro.

El señor **CERQUEIRO GONZÁLEZ**: Señor Calabozo, desde el Grupo Parlamentario Socialista le agradecemos su comparecencia en el Congreso y su aportación al trabajo legislativo de los grupos parlamentarios con respecto a este anteproyecto por el que se modifica esta ley que, como usted bien ha dicho, ha sido insuficiente. Todos aquí perseguimos fijar los precios con garantías de mercado y seguridad jurídica, y buscamos la competitividad del sector agroganadero sobre la base de la eficiencia y la calidad del producto en línea con la filosofía que explicaba ayer el secretario General de Agricultura y Alimentación, crear valor en la cadena estableciendo entre todos los implicados un precio cierto y efectivo pero que permita la rentabilidad de todos los componentes.

La mejora de la transparencia y la información en la cadena alimentaria de suministro del sector lácteo es una prioridad para el ministerio. Prueba de ello es el decreto-ley aprobado ayer mismo, 19 de enero, en Consejo de Ministros, que modificará el Real Decreto 319/2015 con el objetivo de incrementar la información actualmente suministrada por los primeros compradores de leche. Incluye, además, una disposición adicional por la que se prórroga la vigencia de la normativa de indicación obligatoria del origen de la leche utilizada como ingrediente en el etiquetado de la leche y los productos lácteos.

Señor calabozo, discúlpeme —ahora voy a exponer la pregunta—, porque me sale la vena gallega. Estoy seguro de que usted es consciente de la preocupación del ganadero —no solo el gallego— por la entrada de productos lácteos derivados de otros países a precios de saldo, que presionan a la baja los precios de la leche y sus derivados, y de ahí la pregunta: ¿considera que el proyecto de ley que nos trae hoy aquí, que modifica la Ley de cadena alimentaria del año 2013, puede ser un instrumento eficaz para atajar las importaciones especulativas?

Muchas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 11

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Cerqueiro.

Finalizadas las intervenciones de los grupos parlamentarios, señor Calabozo, tiene usted por un tiempo estimado de veinte o veinticinco minutos —los que estime— para contestar a las preguntas que se le han formulado.

Muchas gracias.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIAS LÁCTEAS, FeNIL** (Calabozo Morán): Todos los sectores, y el de ganaderos no es diferente, actúan en función del riesgo que uno quiere asumir, y de ahí que las partes lo defiendan. Este sector apostó desde el principio por contratos a medio y largo plazo, y hay que decir que la duración media de un contrato, cuando empecé a haber contratos por escrito obligatorios, que fue en el año 2011 hasta ahora, ha pasado de un mes a prácticamente un año, y eso se ha considerado positivo en general. Es probable que algún agente individual, tanto ganadero como de la industria, si es un momento en el que ha hecho un contrato a un plazo largo y ve que en un momento determinado el mercado global hace que la leche suba en otros mercados como materia prima, no le guste el largo plazo y prefiera un plazo concreto para beneficiarse de esa subida de la que va a participar porque somos parte del juego. Por el contrario, con la volatilidad, probablemente al que le interesará el más largo plazo cuando empiece a bajar el precio globalmente será al vendedor, es decir, en este caso al ganadero. Conclusión: que se reparte el riesgo si los dos planifican y los dos pueden planificar tanto su actividad de costes productiva como su actividad contractual de transformación de leche. Creo que de todos es conocido que, a pesar de las diferencias que había al principio, somos un sector que ha pasado, como muchos en España, de pagos a resultas a contratos fijos de corto plazo a contratos estables a largo plazo. Creo que hemos hecho ese recorrido que es bueno para todos. La ley prevé que, como mínimo, sería un año, pero el ganadero, unilateralmente en nuestro sector, tiene la posibilidad, en la oferta previa que se hace para firmar un contrato —con dos meses de antelación, no lo olvidemos, con la tramitación y la implicación que tiene esto—, de rechazar y escoger duraciones menores. ¿De acuerdo? Por tanto, existe esa posibilidad. Periodo recomendado no lo hay, pero hay gente que quiere más riesgo y gente que quiere menos riesgo, aprovechándose de las circunstancias del mercado y de esa volatilidad.

Al presidente le tengo que decir que hay que tener en cuenta que la primera premisa es que la industria láctea, sin leche, no existe, solo tiene un proveedor estratégico, el resto son *inputs*, pero sin leche no existe. El hecho de mantener la propia actividad industrial no es ningún altruismo, significa garantizar la viabilidad del aprovisionamiento de leche, y eso con todos los límites que implica para estar presentes. ¿Cómo medir los costes de producción? ¿Existen herramientas para modelos? Yo creo que hoy en día una explotación ganadera o cualquier explotación agraria es una empresa, es un negocio que tiene que ser llevado empresarialmente. Creo que hay consultores y hay estudios en los que cualquiera, como en cualquier empresa, puede tener un análisis sobre cómo son sus costes, pero no solamente para medirlos. Normalmente las empresas lo que hacemos es medir, pero no solo por saber, sino para valorar hasta dónde queremos llegar con esa medición, qué queremos hacer con esos costes.

Ayer tuve la oportunidad de ver por *streaming* la comparecencia del secretario general y decíamos antes que a veces los agentes podemos actuar sobre lo que podemos actuar, y en nuestro caso es aquello sobre lo que podemos controlar, que en muchos casos o en mayor medida son costes en condiciones de mercado. Para centrarnos en eso necesitamos todos conocer los costes. ¿Cuál es la oportunidad de esto? Probablemente, hacer más difusión o establecer modelos que sirvan de consultoría para que cada uno, en función del mercado, vaya con esos modelos conociendo y adaptándose a la realidad del mercado. Conocer los costes y presentarlos es como decir que esto es una garantía de lo que tienes que pagar en un momento determinado y no va a funcionar, pero no va a funcionar a pesar del voluntarismo, y el sector lácteo lo hemos demostrado, porque eso o se lleva a toda la cadena, y además llevado al extremo sería en un mercado cerrado, o si no lo que tenemos que hacer es compatibilizar garantías de sostenibilidad de la actividad ganadera, de rentabilidad de la actividad industrial, junto con la posibilidad de seguir compitiendo y vendiendo nuestros productos. Y ese equilibrio no es fácil, no se hace directamente; a veces lo realizamos con medidas puntuales que hemos ido desarrollando.

¿Qué herramientas existen? Yo creo que existen, hay muchos estudios y es probable que la Administración ayude. El problema que tenemos a veces es hablar de costes de un sector. Cuando la ley habla de costes efectivos de un ganadero nos complica la vida porque los costes son distintos para cada productor primario y además son distintos en el sentido de que uno puede escoger un modelo de producción

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 12

diferente a otro, el cual puede ser más rentable a corto plazo o en el medio plazo. Esa es la dificultad que tenemos, compatibilizar costes individuales con los otros. En segundo lugar, están estudios en los que existan costes y que se llegara a conocer el coste individual, en mi caso, de cada ganadero, de cada productor primario. Yo creo que este sector lácteo —respondiendo a otra pregunta—, tanto en Europa como en España, es el sector que más información produce y transparencia tiene. Se conoce el precio de la leche, las cantidades de grasa y proteína, se comunica al FEGA, lo comunican todos los agentes que compran por cada contrato, cada contrato está depositado en el ministerio y en el ministerio hay obligación —y lo comentaba ahora el representante del Partido Socialista— de comunicar precios a través de reales decretos en el primer eslabón. El precio de cesión de la leche UHT a la distribución hay que comunicarlo todos los meses. Hay una labor administrativa de la que existe información. Por supuesto, el ministerio lo publica y existen todos los precios de venta al público de todos los productos lácteos. Luego, información, existe.

En cuanto a tener información de costes, en Bruselas nos planteamos ir más allá, pero ¿qué es lo que pasó? Le voy a poner un ejemplo de mayor transparencia en costes. Esta obligación que se nos planteó en una de las crisis para tratar de demostrar quién se quedada al margen, si distribución, industria o la producción primaria, el hacer pública esa información significa que el director de compras de una cadena de distribución, si ve que el precio medio es más bajo del que está comprando, va a presionar a su jefe de compras y le va a decir: oye, tú estás comprando más caro. Con lo cual, a veces, exponer demasiada transparencia y demasiados costes de producción se convierte en precios máximos, no en precios mínimos, por esta fuerza de la competencia. Por tanto, tener —y lo pensamos en el sector lácteo— demasiada información a veces va contra la generación de valor en este sentido si se utiliza mal. Dicho esto, ¿cuál es la liquidación del sector lácteo? Gracias a Dios, por tradición, este sector lácteo no ha tenido problemas de plazos de pago. ¿Por qué? Porque la práctica es que se recoge la leche en un mes y esa leche se manda a analizar, porque la leche no se paga por un litro, se paga por un precio, pero la leche de un ganadero o de otro, de un país o de otro, de un fabricante o de otro o de una región u otra son dos líquidos blancos que son totalmente diferentes. ¿Por qué? Porque unas tienen en un momento determinado una grasa y una proteína; luego se paga en función de un precio, unas primas y penalizaciones, en función de la grasa y la proteína, que da un precio. Ese es el precio, que es un precio fijo, no variable, solo que varía a lo largo del tiempo porque de cada recogida de cada camión se hace una muestra que se lleva a un laboratorio interprofesional, que es propiedad de ganaderos e industria, donde se analiza y se paga haciéndose una media en los quince días hasta el día 15 del mes siguiente. Si en la ley de plazos de pago son sesenta días, esta tradición se adapta totalmente porque tú recoges en un mes, analizas y lo pagas en torno al día 15, que es un mes y es la media de la recogida. Por tanto, este sector específicamente no tiene mayores problemas de plazos de pago porque tradicionalmente se ha pagado así, no es que se tenga que adaptar. Es verdad que a veces un producto fresco se transforma en un producto elaborado y el pago ya no son treinta días, son sesenta o noventa días, y ahí sí que hay un desequilibrio financiero importante, pero se ha asumido siempre.

En cuanto a la duración y los índices de referencia, cuando uno hace un contrato a largo plazo en cualquier sector no tienes mayor visibilidad y en el día a día puedes hacer una planificación estratégica, pero muy general. El mercado evoluciona día a día tanto en productos como en materia prima. ¿Qué es lo que se hace? Normalmente, la costumbre ha sido poner precios fijos, con lo cual los dos asumen el riesgo, o bien hacer precios variables sujetos a índices contruidos con cestas de variables que sean, por ejemplo, el precio de la leche en polvo mundial, el precio de los quesos, los costes de la alimentación, los costes de la energía, pero el precio se fija de antemano. Lo que luego se referencia a un índice es la evolución de ese precio negociado fijo a lo largo del tiempo, mes a mes, con respecto a esos índices. Tenemos un problema ahí y es que los índices, como dice la ley y por una experiencia del sector lácteo, deben de ser referidos a variables o mercados en los cuales no participe ninguno de los agentes que intervienen en el mercado. Llevado al extremo, eso es imposible porque, si yo voy a ver el precio de la leche en polvo en la Unión Europea, que se obtiene sobre la base de tomar estadísticas de los distintos países y de las transacciones, aunque sea muy pequeñito, yo voy a participar de ese mercado; luego, yo voy a ser parte de ese índice, aunque sea muy poco. Habrá que ver cuál es el tamaño de la gente que puede influir en la evolución de ese índice. Esto fue una historia en su momento porque, claro, una forma de expresar cómo evoluciona el mercado es conocer —en este sector se conocen— los precios exactos medios de venta de leche. El FEGA los publica mensualmente y es obligatorio presentarlos. En función del tamaño, alguien podría decir que no se mueven los precios, es lo que sucede con los contratos estables cuando los vinculas a un mercado estable.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 13

Aclarado esto, señor Eritja, hablando del IVA de las bebidas refrescantes, zumos y gaseosas, así es como estaba previsto enviar el plan a Bruselas y no sabemos por qué se convirtió en bebidas azucaradas o edulcoradas de todo tipo; no es lo mismo una matriz nutricional importante a la cual a veces se le añade algo de azúcar para que lo tome alguien a quien no le gusta y tiene que tener acceso a esto y, además, es líder del sector. En el plan de reformulación de alimentos o de reducción de azúcar este sector no tenía mucho sentido, aunque es verdad que a raíz de esa enmienda se adhirieron otros grupos constituyendo una mayoría importante, y creo que el propio Gobierno vio que convendría llegar a este tema. Para eso está el Congreso y sirve escuchar a los agentes individualmente, para traer realismo porque a veces no todos tenemos la misma información.

Dicho esto, voy a hablar un momento de las subastas electrónicas. En el acuerdo de sostenibilidad se realizaron una serie de estudios viendo los desequilibrios, cómo era la contratación entre ganadero e industria, sujeta a un cuadro muy estricto de regulaciones, como hemos visto —duración mínima y funcionamiento—, y cómo se compraban los productos lácteos por parte de la distribución, sobre todo el *commodity* más habitual, la leche UHT clásica, que es la que se utiliza —hemos visto los precios— como producto, en vez de reclamo, por ser generoso diré de atracción de tráfico de consumidores. En ese sentido, ¿qué pasaba? Se hizo un estudio que encargó en esa comisión de seguimiento el propio ministerio, y una de las conclusiones —lo que pone ahí es literal, se podría poner entre comillas— es que existen las llamadas subastas, a veces electrónicas o a veces lo que ellos denominan llamadas de oferta, que es coger el teléfono e ir llamando uno por uno sin conocer la otra oferta y decir que fulanita me la da por tanto, que fulanita me la da por otro tanto o que fulanita me hace mi marca de distribución por un mes o por dos meses por tanto. Claro, si tú tienes un contrato por un año, con una planificación, y de repente te subastan a la baja ese precio de tu marca de distribución, que es más del 50% de las ventas de leche clásica de este país, efectivamente, la presión sobre todo el sector inelástico es difícil de sobrepasar. Esas subastas deberían estar prohibidas —de hecho, las subastas electrónicas están reguladas—, pero hay otras formas como las llamadas de oferta y el corto plazo en el que se hacen. Hay otro modelo que se llama de suministro continuo, pero en este caso yo tengo que ser el que tenga el precio más barato en el mercado porque así soy el más accesible. No se dan cuenta —o sí lo saben— de que eso traslada valor del sector lácteo a otros sectores que financian esos márgenes o esas pérdidas con otro tipo de productos. Lo único que hace eso es destruir valor, destruir tejido productivo y, por más esfuerzos que hagamos, repartiremos precariedad. El mismo informe reconoce que los cuadernos de contratación son más bien variables o desfavorables en el 77% de las ventas de MDD en este país, de leche UHT clásica, que es el *commodity* sobre el que queremos actuar y sirve de gancho porque es el que ancla el precio o el que pone un techo a la evolución en general del resto de la leche. La misma leche sirve para hacer muchas cosas, pero lo básico es la leche de consumo. Esa es la idea.

Se ha hablado de cubrir costes y del programa de ayudas a personas desfavorecidas que tienen el FEGA y distintos países. La legislación europea obliga a comprar solo por precio y la más barata. Independientemente de los esfuerzos —sé que se han hecho porque estamos en contacto— que han hecho legalmente tanto los responsables jurídicos del ministerio como los interventores, a pesar de todo lo que se ha hecho, tenemos las manos atadas en Bruselas, lo cual indica que estos criterios de un paquete lácteo aplicados solo en un país —porque, como digo, es de aplicación voluntaria en distintos países—, al final te desplaza del mercado. El mejor ejemplo son las subastas. Se trata de leche a unos precios que no tienen en cuenta el coste de producción o te pueden hablar del coste de producción marginal de un excedente, que te demuestro que es mi coste de producción porque, si no, no tendría dónde venderla. Luego, todo es defendible si esto no se tiene en cuenta y no se hace de manera armónica. Si estamos en un mercado único debemos tener una misma legislación porque, si no, tratando de mejorar lo único que hacemos es darnos un tiro en el pie o desandar todo el camino andado si se hace de manera aislada.

Me quedan las preguntas muy concretas del Grupo Popular. ¿Reducirá la inseguridad jurídica o mayor litigiosidad? Con todo lo que tenemos hecho en el sector lácteo y dada nuestra experiencia; en el corto plazo ha aumentado. Tenemos casos concretos de rescisiones por tomar la letra de la ley, no el espíritu. Por eso creo que es una ley mejorable no dejándola tan genérica, sino aclarando aspectos que eviten esta litigiosidad. ¿Qué se debería hacer? Fundamentalmente bajar al terreno de lo que el secretario general dijo ayer con palabras y que compartimos. Efectivamente, lo primero es cambiar la cultura de este país, evitar el pago a resultas. Este sector lo lleva haciendo desde 2011, pero no es suficiente. Me gusta conocer mi salario antes de empezar a trabajar, es obvio, tiene que ser así, y siento si en otros sectores

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 14

hay otra tradición. Eso lo tenemos conseguido. En segundo lugar, ¿qué se debería hacer en este sentido? A partir de ahí, insisto en que estas condiciones o se llevan hasta el final de la cadena o se quedan en papel mojado. ¿Por qué? Como decíamos antes, si yo tengo que hacer un contrato a un año, con una visibilidad vía una subasta o vía los contratos que me hacen las distribuciones a un mes o a dos, yo voy a ser muy conservador en las compras de leche, bien por precio o bien por volumen o cantidad, porque me puedo arriesgar hasta un punto, pero el resto no puedo hacerlo. Y sobre todo cuando además se están mirando unos a otros para ver quién tiene en catálogo el precio de la leche más barata. No es lógico que en un país como España el precio de la leche de MDD esté en 59 o 60 céntimos desde el año 2015, cuando mal que bien y con ciclos el precio de la leche, sobre todo sin estandarizar pero ya estandarizada, va creciendo lentamente de manera estable, aunque solo sea de manera orgánica, no por ganar más, no por cubrirlo todo. Eso es inviable. En Francia el precio de la leche UHT de marca de distribución, con costes iguales —hablamos de un *commodity* con tecnología madura, el brik de leche. Es una tecnología muy madura, no hay que hacer I+D+i ni diferenciar—, está en 75 céntimos, que es el precio de la marca del fabricante aquí. Siendo eficientes hay márgenes para remunerar de manera no especulativa y permitir inversiones y reestructuraciones en todas las cadenas. No es lógico que en el precio de la leche —y lo podemos comparar igual en términos largos y medios del ciclo al de Francia— exista esta diferencia por el comportamiento de las cadenas. Eso es atávico. ¿Cómo romperlo? Con una obligación que llegue hasta el final y simetría en las obligaciones de contratación.

Respecto a cómo calcular los costes, hay miles de métodos, se puede ayudar a la producción primaria a que los conozca pero, como decíamos, libros abiertos para el comprador de los costes yo creo que es contraproducente para el ganadero. Primero, porque el poder de negociación que das a quien enseñas tus costes es enorme. Yo creo que nadie estaría dispuesto a abrir sus costes porque nos convertiríamos en meros asalariados; que está muy bien, pero entonces es otro sistema, no estamos en un sector económico. Por tanto, abrir los costes implica mayor presión. Y en segundo lugar, desde el punto de vista del derecho a la competencia no creo que se consintiera. El poder de negociación que tiene alguien con mil proveedores o mil ganaderos o, en su caso, una distribución que tiene no sé cuántísimas industrias y conociendo los costes de cada uno, no te digo la presión que puede ejercer a lo largo de la cadena. Luego, cuidado, esta ley habla de costes individuales y para mí eso debería salir. El coste efectivo individual no está expresado en un índice de coste de alimentación, porque yo puedo tener un coste diferencial y si se tiene que cubrir mi coste diferencial, primero, no se puede comprar, con lo cual estoy fuera de mercado y uno se va a expulsar a sí mismo. Por tanto, cuidado con hablar de coste individual de cada ganadero para garantizar de manera estable y estática, sin hacer nada, la supervivencia de cada agente individual. Yo, y ustedes en su trabajo, si hago hoy lo mismo que hacía un año y de la misma forma, yo estoy fuera de mercado. Me imagino que todo en el mundo es así y, por lo menos, esa capacidad de saber por dónde tengo que ir y de análisis, no solo conocer sino actuar sobre lo que conozco, es muy importante.

Preguntaba la señora diputada del Partido Popular, ¿paquete lácteo o Ley de la cadena alimentaria? Hubo un debate en la federación en este sentido sobre si el sector lácteo debería quedar exento de la Ley de la cadena alimentaria porque va mucho más allá, y querríamos ir más allá. Si nos dan a escoger tal y como está hoy, necesitamos la Ley de la cadena alimentaria porque es lo mínimo que tenemos más abajo del eslabón industrial hasta el consumidor. Si no tuviéramos eso todavía estaríamos peor, pero creo que aporta poco en el equilibrio de las relaciones entre ganadero e industria —y repito el mensaje— y entre industria y distribución para llegar al consumidor.

Y una reflexión final, ahora sí, señor presidente. Este sector, como todo el sector agroalimentario, se enfrenta a muchos desafíos. En primer lugar a unos desafíos medioambientales: tenemos una Ley de Residuos y Suelos Contaminados; tenemos un impuesto al plástico; tenemos que cumplir con la estrategia «De la granja a la mesa»; tenemos problemas en cómo gestionar medioambientalmente este sector. Y esto es algo que se supone que ha querido la sociedad, y o lo paga la sociedad o no lo puede pagar nadie. ¿Y quién es la sociedad? Somos todos nosotros, los consumidores. Por tanto, o se transmite y se recupera el valor que es necesario mantener o, si no, todos aquellos desafíos que tengamos van o a ser voluntarismo puro o a destruir mucho tejido. Quiero decir que se debe dar valor a todos los retos que tenemos ahora, que son muchos; retos en nutrición —este es un sector que ha sufrido mitos de todo tipo, entre ellos alguno se llevó por delante alguna legislación que se ha cambiado—; retos sanitarios; retos de etiquetado; retos que implican unas inversiones enormes en la parte industrial y enormes cambios de estructura en la parte de producción primaria. Para ser realistas necesitamos valor, que tiene que producirse en el

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 15

consumidor. Sé que a veces el consumidor no lo paga todo, pero el consumidor somos nosotros, una sociedad que, como dice el Pacto Verde, quiere este cambio de sistema global. Lo queremos nosotros, pero cuesta dinero y hay que aportarlo. Ese es un poco el mensaje.

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Calabozo, por su intervención.

Y gracias a todos ustedes también. Les cito a las once para la siguiente comparecencia. **(Pausa)**.

— DEL SEÑOR PRESIDENTE DEL CONSEJO SECTORIAL DE ACEITE DE OLIVA DE COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS DE ESPAÑA (SÁNCHEZ DE PUERTA DÍAZ). (Número de expediente 219/000346).

El señor **PRESIDENTE**: Buenos días, de nuevo.

Vamos a proseguir con la jornada de hoy. Iniciamos la segunda de las comparecencias de hoy, que corresponde al señor Rafael Sánchez de Puerta Díaz, presidente del Consejo Sectorial de Aceite de Oliva de Cooperativas Agroalimentarias de España. Señor Sánchez de Puerta, tendrá unos quince minutos para exponer su ponencia. Posteriormente, los grupos le formularán preguntas y, después, tendrá unos quince minutos para contestarlas. Le cedo la palabra.

El señor **PRESIDENTE DEL CONSEJO SECTORIAL DE ACEITE DE OLIVA DE COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS DE ESPAÑA** (Sánchez de Puerta Díaz): Buenos días. Muchas gracias.

En primer lugar, quisiera agradecer que hayan contado conmigo para participar en esta comparecencia sobre este tema que para nosotros es importante. Como se ha comentado, soy Rafael Sánchez de Puerta, presidente del Consejo Sectorial de Aceite de Cooperativas Agroalimentarias de España y director general de Dcoop, cooperativa de segundo grado, una importante comercialización de aceite de oliva. Creo que ha sido muy oportuno haber metido al sector del aceite de oliva en el debate sobre esta ley, porque la singularidad de este sector hace que su repercusión sea importante. Quisiera comentar que mañana tendrán ocasión de oír al representante de Cooperativas Agroalimentarias de España, Agustín Herrero, que hablará de todo el contenido de la ley. Yo suscribo sus palabras, como no puede ser de otra manera, porque manifestará que esta ley ha sido muy positiva para el sector. Independientemente de las modificaciones que se propondrán, esta ley ha contribuido de manera importante a mejorar las relaciones comerciales entre el productor y sus clientes, así como a dar transparencia a los mercados.

Me voy a centrar en dos aspectos que considero fundamentales, el artículo 8, por la nueva obligación que se genera para las cooperativas, y el artículo 9, que tiene una importante repercusión para el sector del aceite de oliva y, concretamente, para las cooperativas. Sobre el artículo 8, quisiera decir que estoy totalmente de acuerdo con la obligación de las cooperativas a tener establecido un procedimiento de determinación del valor del producto entregado por su socio y calendario de liquidación y que estos sean conocidos por todos sus socios. Estoy totalmente de acuerdo con que las cooperativas tengan un sistema claro, un sistema transparente, un sistema público, un sistema que se conozca, pero nunca debemos confundir los criterios de determinación de valor con la fijación del valor. Las cooperativas son empresas, los agricultores son propietarios, los socios de la cooperativa son los propietarios de empresas, y nosotros entendemos que la liquidación siempre tiene que ser el resultado de la gestión comercial, y todo el valor añadido de la industrialización y la comercialización que se haya podido incorporar y el resultado de esa gestión comercial, de esa gestión industrial, tiene que ser lo que se traslade después a la liquidación de los socios. Con lo cual, estamos totalmente de acuerdo con que tiene que haber criterios claros respecto a cómo se traslada este resultado a los socios, aunque no queremos que eso se confunda con que haya valores preestablecidos, como se está hablando en algunas ocasiones. Los criterios tienen que estar claros, hay que ver que ese valor obtenido del negocio se traslada a los socios y saber con qué criterio se van a trasladar las distintas calidades —por ejemplo, que se va a retribuir de manera diferente a los socios, en función del producto que hayan tenido—. Pero no hay que confundir estas dos cuestiones.

Lo mismo pasa con la fecha de liquidación. Es lógico que la cooperativa tenga establecidos unos procedimientos de anticipo y unas fechas más o menos predeterminadas de liquidaciones parciales, pero la liquidación final siempre vendrá condicionada por la venta de la producción del ejercicio. Hasta que no se haya cerrado, hasta que no se conozca, la cooperativa no va a poder hacer una liquidación final. Por

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 16

tanto, tiene que haber unas normas claras, transparentes y conocidas, pero suficientemente flexibles como para que se puedan aplicar y que una cooperativa no se vea obligada a trasladar resultados que no haya obtenido del mercado, ya que eso sería la muerte de la cooperativa, como creo que todo ustedes saben.

Quisiera hablar del artículo 9.1 j), fundamentalmente, relativo a que el contrato debe contener indicación expresa de que el precio pactado entre productor y primer comprador cubre los costes efectivos de producción. En el sector del aceite de oliva esto tiene una enorme complejidad. Este artículo está siendo el más importante y el más debatido de esta ley. En los demás temas, salvo en cuestiones muy puntuales, hay bastante consenso. Este artículo nos preocupa tremendamente, y más en el sector del aceite de oliva. Este artículo no lo podemos cumplir. Afecta de modo muy perjudicial a las cooperativas —iré explicando el porqué de todo esto—. Si se cumpliera, a los que más perjudicaría sería a los agricultores que tengan las explotaciones más vulnerables, que son las que estén en zonas más desfavorecidas y las que tienen mayores costes de cultivo. Precisamente, a los que más habría que ayudar son a los que perjudica más la aplicación literal de esta ley. Explico el porqué de todo esto. Ya lo vimos este año —lo hemos vivido este año— que desde que entró en vigor esta ley inmediatamente todos nuestros compradores de aceite ya nos obligaban a firmar un contrato que decía que el precio pactado cubría los costes de producción, cuando sabíamos que eso no se estaba produciendo. Todos sabemos los precios que hubo en el aceite de oliva el año pasado durante la campaña, que en general siempre estaban muy por debajo de los costes de producción, pero, ¿qué hacíamos ante esa situación? ¿Dejábamos de vender? Todos los presidentes de cooperativas —es nuestro caso— se vieron obligados a firmar ese contrato sabiendo que lo que estaban firmando estaba muy alejado de la realidad, pero, ¿qué alternativas podíamos tener? Yo creo que a ningún presidente de cooperativa le es grato tener que firmar un contrato en esas condiciones. Lo que hicimos fue firmarlo sin más, pero si hubiésemos tenido que cumplirlo al final nos hubiéramos visto abocados a no poder vender, solo hubiésemos podido vender la producción de aquellos olivareros que tuviesen menores costes. En definitiva, no sabemos cómo hubiéramos podido abordar la campaña cuando, además, en este sector tenemos un volumen importante de importaciones y lo que no vendamos nosotros sabemos que se está vendiendo por otro lado. El año pasado hubo un volumen muy importante de importaciones, vino aceite de Túnez, además, sometido al arancel que nos impuso el mercado americano, de manera que los envasadores españoles para atender el mercado americano se veían obligados a comprar un aceite de oliva de terceros países, y si en esas circunstancias encima hubiésemos cumplido esto yo creo que hubiera sido tremendamente difícil.

Yo les quería mostrar simplemente unos datos muy sencillos para ver el porqué de todo lo que estoy diciendo. En el aceite de oliva la variabilidad de producción entre campañas yo creo que es de sobra conocida. Esta variabilidad se refleja en los últimos años, en los que hemos tenido campañas de 618000 toneladas, campañas de 1781000, al año siguiente 842000. En fin, están viendo la variabilidad tan tremenda de producción entre campañas cuando, además, es España la que está poniendo el precio mundial en el aceite de oliva —no es como si estuviéramos hablando de un sector más globalizado—; la importancia de la producción española es fundamental en el mercado, y eso nos lleva a esa gráfica de precios, ese es el sistema de información de precios de Poolred, y la variabilidad se ve también perfectamente: los años que hay mucha cosecha, los precios se hunden, pero no los años que hay poca cosecha. No hay ningún otro sector que tenga esta variabilidad de producciones y de precio.

Además, nos encontramos con una variabilidad de producción de olivar absolutamente heterogénea. Tenemos olivar tradicional no mecanizable, tenemos olivar tradicional mecanizable, tenemos una gran brecha entre olivar de secano y olivar de regadío, tenemos una nueva olivicultura de olivar superintensivo. Este fue un estudio que hizo el Consejo Oleícola Internacional en el año 2015, donde se recogía esa variabilidad de costes en función del tipo de olivar de que se trataba. Esta es la realidad que tenemos en este sector. Si comparamos esos costes de producción con los precios de mercado, nos encontramos con que muchos años muchos tipos de olivares no podrían vender sus producciones. Yo no creo que esta sea una actitud realista. A todos nos gustaría, por supuesto, que se cumpliera ese artículo, todos los agricultores estaríamos encantados con vender siempre por encima de los costes de producción, pero viendo la realidad de este sector yo creo que la dificultad es extrema; no creo que haya ningún otro sector en el que la dificultad sea tan clara como en este.

Esa es la situación en la que nos estamos encontrando y, ante eso, ¿cómo podemos actuar ante esta ley? Se nos habla de la repercusión de la responsabilidad del comprador. Cuando el vendedor ha firmado un contrato donde se dice claramente que el precio pactado cubre los costes de producción, no me

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 17

imagino yo a ningún juez dictando una sentencia en contra de un comprador, porque creo que sería tremendamente complicado poder demostrarlo. Respecto a este artículo, yo no creo que tenga ninguna repercusión sancionadora —sinceramente, no lo creo—, pero sí creo que va a tener una repercusión muy importante y que ya la está teniendo, por ejemplo, respecto a cómo gestionamos esta situación en las cooperativas.

En las cooperativas tenemos productores de muy distintos tipos de olivar. Y ahora, qué hacemos, ¿establecemos un valor medio para las cooperativas o establecemos un valor para unos determinados socios, otro valor para otros determinados socios y cuando estemos en una situación de mercado en que se cubran los costes de unos pero no se cubran los de otros solo vendemos el aceite de unos y no vendemos el de otros? Yo creo que eso va totalmente en contra de lo que es el espíritu de una cooperativa, con lo que son los principios cooperativos, donde lo que se está haciendo es una gestión común para, entre todos, poder beneficiarse de la mejora de la gestión comercial y la gestión industrial. Con lo cual, yo creo que esto se hace absolutamente imposible de aplicar. O, como se dice en muchos sitios, que sea la asamblea la que establezca los costes medios de producción y, al final, los que estén en costes más bajos o simplemente quieran vender su aceite, qué tienen que hacer, ¿salirse de la cooperativa? Nosotros entendemos que es prácticamente imposible de aplicar.

La otra repercusión viene cuando un presidente de una cooperativa presente su liquidación a final de año, ya que ningún presidente de cooperativa va a estar exento de que un socio se levante y le diga que ha incumplido la ley porque su liquidación no está cubriendo sus costes de producción, que ha vendido el aceite por debajo de sus costes de producción y, por tanto, ha incumplido la ley. Yo creo que esta es la situación a la que nos estamos enfrentando, esa problemática ya ha llegado a las cooperativas, ya se está produciendo un ataque —hay grupos de Whatsapp— a las cooperativas diciendo que las asambleas tienen que acordar no vender por debajo de 3 euros, que hay que defender que no se venda nada por debajo de los costes, que la asamblea fije los costes. En fin, yo creo que sí está trayendo muchos problemas de índole social, aunque yo sinceramente creo que no va a tener ninguna repercusión en cuanto a que se pueda sancionar porque creo que será muy difícil determinar los costes de producción cuando son individuales.

¿Cómo decimos nosotros que habría que aplicar esta ley y, además, cómo nos gustaría que se aplicara? Nosotros lo hemos dicho desde el principio. Tuvimos muchas reuniones con las organizaciones agrarias. En Andalucía en esta cuestión avanzamos mucho, menos a nivel nacional, pero nosotros dijimos que para que esta ley se cumpliera se tenían que dar tres requisitos: primero, no podíamos hablar de costes individuales de producción, sino que teníamos que hablar de costes medios del sector y que nos parecía muy adecuado que no se pudiera vender por debajo de esos costes medios del sector, para que todos tengamos las mismas reglas del juego y todos juguemos con las mismas probabilidades; no entendemos que una norma pueda discriminar en el sentido de que unos agricultores puedan vender y otros no, no podemos entenderlo; con lo cual solo podríamos hablar de precios medios, de costes medios del sector.

Segunda cuestión, si estamos en un mercado global abierto a importaciones, no tendría sentido que si aquí no podemos vender por debajo de esos costes medios de producción del sector se pudiera importar por debajo de esos precios, con lo cual entendemos que debería haber unas limitaciones en las importaciones para que esas importaciones se hagan, como mínimo, al valor que cubran esos costes medios de producción que aquí se establezcan. Y la tercera cuestión —en esta sí estamos más cerca con la última reforma de la PAC— es que debería de haber un mecanismo del sector que pudiera autorregular las campañas excedentarias, de manera que pueda retirar parte de su producción para adecuar oferta y demanda y que con esto se consiga un mayor equilibrio en los precios, no la variabilidad de veíamos antes tan enorme. Además, el mayor beneficiado iba a ser el consumidor dándole esta estabilidad. Nosotros entendemos que este artículo solo se podría aplicar con estos tres requisitos y que si no se consiguen estos requisitos sería totalmente injusto o supondría, como digo, un ataque importante a las cooperativas y fundamentalmente a los agricultores con mayores dificultades, que serían los más perjudicados con esta ley.

Con esto espero haber sido breve.

El señor **PRESIDENTE**: Se ha pasado tres segundos del tiempo establecido, imagínese si ha sido breve. **(Risas)**.

Muchas gracias, señor Sánchez de Puerta.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 18

A continuación, tienen la palabra los grupos parlamentarios. Por el grupo Euskal Herria Bildu, tiene la palabra el señor Ruiz de Pinedo.

El señor **RUIZ DE PINEDO UNDIANO**: Buenos días. Muchas gracias por la exposición.

Desde luego, veo un panorama difícil en el sector, pero de algún modo tenemos que romper la resignación y creo que sería uno de los temas que en esta ley tendríamos que abordar. Nuestro objetivo es ir creando objetivos para salir de esta situación. Respecto a la propuesta que hacen de considerar un coste-suelo medio, un coste medio de producción, ¿tendría alguna propuesta sobre cómo llegar a fijarlo? ¿Sería, me imagino, un coste-suelo estatal o podría ser por diferentes tipologías? ¿Qué tipos podrían ser? ¿Por dónde podría avanzarse una propuesta en este sentido? ¿Por dónde debería orientarse un trabajo para hacer una propuesta en ese sentido, por dónde debiera analizarse y qué propuestas de trabajo podrían hacerse? De momento me quedaría en esta pregunta para que luego tenga tiempo y responda al resto de cuestiones que plantean los compañeros.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Ruiz de Pinedo.

A continuación, en nombre del Grupo Parlamentario Ciudadanos tiene la palabra la señora Martínez.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidente.

Muchísimas gracias por su exposición. Ayer debatimos sobre un producto, el plátano de Canarias, y se nos planteaban algunas indicaciones de que se trata de un cultivo excepcional y que tenía una serie de características que planteaban la existencia de ciertas excepciones y, claro, cuando se hace una ley como esta, que viene a modificar aspectos que no se han solucionado con la ley anterior, tenemos que intentar abarcar lo máximo posible. Hoy nos encontramos de nuevo con un sector, el sector del aceite de oliva, que se encuentra en circunstancias similares, pero por otros motivos. Sobre todo yo creo que hay mucho tipo de productor y cuando entramos en una cooperativa, donde al final te igualas al trabajar allí, van a existir muchos problemas y nosotros creemos que en esta comparecencia se pone en evidencia que el coste efectivo de producción, tal cual está en la ley, va a crear problemas en mucha parte del sector. Ahí estamos de acuerdo, y creo que esto tiene que servir de ejemplo para que sigamos trabajando en esa línea.

Yo querría hacerle tres preguntas. La primera, ha comentado que ya existen algunas voces dentro de las cooperativas, donde empiezan a exigir que se cumpla esta ley, que se cumpla con el coste efectivo de producción, y me gustaría que me explicara su funcionamiento porque, aunque todos somos conscientes, cuando llegas a una cooperativa y tomas las decisiones dentro de la cooperativa, después, en mi opinión, la cooperativa es la que tiene que cumplir esta ley desde la cooperativa hacia fuera, es decir, siguiendo el escalón. Desde dentro, no sé si el funcionamiento de la cooperativa en el trabajo diario va a estar influenciado por esta ley. Al final, la Ley de cooperativas también tiene algo que decir y el funcionamiento de la cooperativa no sé si puede verse influenciado por esta ley. Además quería preguntarle por los contratos de la cooperativa con el eslabón siguiente. El representante de FeNIL nos ha comentado que algo que ha funcionado en su sector son los contratos a largo plazo. ¿Cree que si se fomentaran y realizaran contratos a largo plazo desde la cooperativa —yo siempre voy a preguntar desde la cooperativa hacia fuera, hacia el siguiente eslabón— lo solucionaría? Yo matizaría el tema del coste efectivo de producción.

En cuanto a las sanciones, ayer estuvieron aquí la directora de la AICA y el secretario general, y yo no tengo tan claro que no se vaya a sancionar porque yo misma les pregunté si la única manera de ver que se está cumpliendo el coste efectivo de producción que se pone el contrato tal cual es inspeccionando, y me dijeron que sí, que claro que habrá inspeccionar. Yo les puse el ejemplo que usted ha puesto usted hoy. Cuantas veces nos encontraremos con gente que diga que ese es el coste efectivo de producción cuando realmente no lo es, y le pregunte cómo controlamos eso. Tengo dudas de que no se vayan hacer expedientes sancionadores, por ejemplo, ahora estarían dentro de este problema. Lo reconocen.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que acabar.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Hemos puesto en un contrato que estamos cumpliendo cuando no es así, y me parece importante.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.

En nombre del Grupo Plural, tiene la palabra el señor Baldoví.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 19

El señor **BALDOVÍ RODA**: *Moltes gràcies, señor presidente.*

Muchas gracias por su exposición. Voy a plantarle dos preguntas muy concretas, que creo que son las preguntas que se plantean siempre en la Comisión. ¿Para establecer ese coste medio, quién lo tendría que establecer y quién lo tendría que controlar? Le voy a formular una pregunta de una persona completamente profana, pero que no sé si será pertinente. ¿Dentro de estos costes medios de producción, por ejemplo, la agricultura del olivar de montaña, que tiene unos costes mucho más elevados, cree que podría estar suficientemente remunerada? Se lo digo porque usted es muchísimo más experto que yo y desde el absoluto desconocimiento.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Baldoví.

En nombre del Grupo Confederal de Unidas Podemos, tiene la palabra la señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Muchas gracias, presidente, y también muchas gracias al compareciente.

Desde Unidas Podemos nos parecía que era imprescindible —y a mí como andaluza también, al igual que a nuestras compañeras de Andalucía— tener aquí a un compareciente que hablase de sector del olivar y de cooperativas andaluzas o de cooperativas a nivel estatal —en este caso Cooperativas Agro-alimentarias de España—, que suponen la mayor fortaleza o la mayor producción de España, en concreto, en Andalucía y más en concreto Jaén, que existe a nivel internacional. Es decir, somos productores de aceite de oliva y de todos los productos derivados del olivar, donde somos una potencia. Por tanto, creo que es imprescindible escuchar a este sector y tener la visión de las cooperativas agroalimentarias en esta ley.

Hablando de este sector, son muchos los problemas que están enmarcados alrededor del sector del olivar que habrá que ir trabajando poco a poco, pero sí que es verdad que en el sector en sí encontramos problemas parecidos a los que podemos encontrar en otros sectores en cuanto a las cuestiones de costes de producción. El olivar, en concreto, se ha modernizado en los últimos años, en las últimas décadas de una manera impresionante con maquinaria, con un gran trabajo para cuidar los cultivos, para cuidar la tierra, sobre todo hablando del olivar tradicional y de la necesidad que existe de cuidarlo y que no sea sustituido por el superintensivo, que genera menos puestos de trabajo y que, además, no cuida a la tierra. En este sentido, muchos de los olivereros y olivereras de Andalucía y de España no están cobrando su producción por unos precios que al menos cubran los costes de producción. El compareciente en este caso ha hablado de la necesidad de establecer unos costes medios de producción que permitan unos índices que permitan a los productores y productoras, a la hora de enfrentarse a los contratos con los grandes intermediarios, tener unos índices a los que acogerse. Yo le querría preguntar, como han hecho otros compañeros, quienes creen que deberían hacer esos indicadores de costes de producción. Nosotras lo tenemos muy claro, creemos que tiene que ser el observatorio de precios estatal junto con el de las comunidades autónomas, es decir, que tiene que salir de una organización pública. Igualmente queríamos preguntarle acerca de lo que ha comentado sobre la adecuación de la demanda y oferta. Es decir, cómo se deberían modificar esos almacenamientos de aceite, porque estamos viendo que no están teniendo los resultados esperados.

En tercer lugar, quería preguntarle cómo creen desde el sector que debería recoger la ley el tema de las importaciones para que no exista este *dumping* respecto de otros operadores internacionales.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Franco.

En nombre del Grupo VOX tiene palabra el señor Chamorro.

El señor **CHAMORRO DELMO**: Buenos días. Muchas gracias por venir a esta comparecencia. En primer lugar, me gustaría solidarizarme con todos los productores olivereros que han tenido muchas pérdidas con el temporal Filomena, sobre todo en Castilla-La Mancha, a nivel de la cosecha, y debido a los fríos a bajo diez grados van a perder también la cosecha del año que viene. Por tanto, debemos tenerlo muy en cuenta para ayudarles.

Estamos claramente comprometidos con el sentido estratégico y nacional del sector primario. El olivar es fundamental en todo el sector primario español y es necesario, como comentamos en ponencias del día de ayer, que haya un ambiente para el emprendimiento, para que haya rentabilidad en las explotaciones agrarias, que se bajen los impuestos, que haya menos trabas administrativas y que haya una defensa de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 20

nuestro producto nacional en temas de importaciones. Es fundamental que tengamos muy en cuenta que si hiperregularizamos el mercado interior —ya lo dijimos ayer—, el mercado español, con fronteras autonómicas, con trabas administrativas, con impuestos, con subidas del gasoil, y resulta que tenemos unas fronteras absolutamente permeables para que entren productos incluso de países terceros, como países del norte de África, que pueden meter el aceite aquí en España o que incluso pueden exportar de una manera más fácil porque no tienen tampoco aranceles, como tenemos nosotros, con Estados Unidos, evidentemente tenemos ahí un problema, porque los productores locales no van a poder competir en cuanto a costes efectivos de producción.

Otra cosa que hay que tener muy en cuenta es que esta ley, al final, como no haya una flexibilidad, va a perjudicar precisamente al olivar tradicional, a las pequeñas explotaciones, porque quienes tiene menos costes efectivos de producción son los superintensivos y los extensivos.

Todas estas variables hay que tenerlas muy en cuenta. Por tanto, lo que queremos preguntar es cuáles son las excepciones que usted considera que deberían venir en la ley, porque esto no es un mercado rígido. Lo vamos a hacer muy rígido a nivel interior y resulta que a nivel internacional o global, con todas estas políticas globalistas de acuerdos internacionales que no se controlan en algunos aspectos por los países nacionales, hay mucha facilidad, pero el mercado interior lo vamos a gravar y lo vamos a hiperregular. Vamos a tener cuidado. ¿Cuáles van a ser las excepciones que usted considera adecuadas para que seamos competitivos?

También querríamos que nos diera su visión en relación con una cosa que nosotros reivindicamos, que es el principio de preferencia comunitaria o la reciprocidad para el control sanitario en frontera, porque consideramos, como hemos dicho antes, que las fronteras del espacio económico europeo sirven para algo. Entonces, si queremos dar valor a nuestro producto nacional tendremos que defender con defensas comerciales nuestros productos primarios y no hiperregular lo de dentro y dejar que puedan venir todos los productos, incluso de fuera de Europa, sin ningún tipo de arancel y sin ningún tipo de problema comercial. Es importante defender el producto nacional.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Chamorro.

En nombre del Grupo Popular tiene la palabra la señora García-Pelayo.

La señora **GARCÍA-PELAYO JURADO**: Gracias, señor presidente.

Gracias, señor Sánchez, por haber comparecido y sobre todo por haber expuesto la posición con tantísima claridad. Creo que prácticamente ningún ponente anterior nos ha dejado con tanta claridad las enmiendas que considera necesario que los grupos políticos presente a este proyecto de ley de cadena alimentaria. Quería recordar que ayer por la tarde mi compañera, la señora Hoyo, decía que la obligación de un Gobierno no era solamente presentar una ley, sino también redactar una buena ley. No consiste en que nos liemos en tramas legislativas si al final lo que hacemos es complicarle más la vida a la gente. Las leyes tienen que estar para facilitar la vida a la gente, sobre todo cuando el propio secretario general de Agricultura dijo ayer en su intervención que esta ley va estar para cumplirla. Por tanto, tenemos que preocuparnos de que ningún sector que se pueda ver afectado por ella tenga que estar en el día a día buscando maneras de bordear la legalidad. Lo que queremos es dar certidumbre, seguridad jurídica y sobre todo mecanismos o herramientas para que un sector que lo está pasando mal pueda superar la crisis consolidándose de cara al futuro, es decir, que no tenga que haber una permanente volatilidad o que vivamos siempre en una permanente montaña rusa.

Usted ha planteado los problemas del sector. Para nosotros el aceite es fundamental. No solamente estamos hablando ya de que lo es para el sector agroindustrial, sino también para España, porque es una seña de identidad de nuestro país, y sobre todo que los agricultores y agricultoras, los olivares, merecen todo nuestro apoyo y nuestra consideración. Por eso es importante que hagamos, le decía, una buena ley. Usted ha planteado dos cuestiones que para el Grupo Popular son fundamentales. Primero ha dicho que es preciso, de cara a la obligación que establece la ley, que se firmen los contratos, que hay que ser muy cuidadosos y muy inteligentes a la hora de redactar el articulado. ¿Por qué? Por lo mismo que usted ha dicho, porque al final, si no se cumple el precio convenido en el contrato por escrito, evidentemente pueden derivar responsabilidades. Por tanto, me sumo a la pregunta que han hecho mis compañeros anteriormente. ¿Considera usted, como otras personas que han comparecido antes, que puede ser el Observatorio de la Cadena Alimentaria el que fije los precios? Entiendo que de la mano del sector, que es quien conoce, siente y padece la realidad del mismo cada año y, sobre todo, como usted bien ha explicado,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 21

en un sector con unas campañas tan variables, ya sea por la cuantía en la producción o ya sea por el tipo de producción del aceite.

Por otro lado, importantísimo para nosotros, usted ha dicho que los pequeños agricultores son los que más pueden sufrir si esta ley no es acertada. ¿Qué considera usted que se debe incorporar a esta ley, aparte de lo que usted ha planteado ya, para mejorar la competitividad de los pequeños agricultores? El secretario general decía ayer que se incorpore a cooperativas. Supongo que eso no es suficiente, que habrá que hacer algo más. Por otro lado...

El señor **PRESIDENTE**: Vaya acabando.

La señora **GARCÍA-PELAYO JURADO**: Terminó.

No podemos olvidar que este proyecto de ley se está elaborando en un momento difícil, crisis COVID, pero también con la amenaza del Brexit y con la amenaza de los aranceles. Por tanto, ya no nos referimos solamente a los pequeños agricultores. Para el sector en su conjunto, ¿cómo considera que se debe defender la posición del aceite español? ¿Considera que esta ley puede ser una oportunidad para que el aceite español en su conjunto pueda ser competitivo y plante cara a la competencia desleal que en muchos casos se plantea por terceros países o frente al vacío comercializador que puede originar el *brexít*?

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora García-Pelayo.

Por último, en nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Serrano.

El señor **SERRANO MARTÍNEZ**: Gracias, presidente.

Quiero agradecerle en nombre del Grupo Parlamentario Socialista al señor Sánchez su comparecencia aquí hoy y poner de manifiesto el apoyo al sector del aceite de oliva y por supuesto al sector cooperativista, que lo está pasando realmente mal en los últimos años.

Es interesante su exposición, interesante también la visión que le podemos dar a este proyecto de ley de la cadena, que en definitiva viene a fortalecer ni más ni menos —permítanme la expresión— que a las cooperativas, nunca mejor dicho, en su papel como operadores y de venta para, en un momento determinado, en esa cadena, fortalecer su posición ante la debilidad que pueda tener en el mercado. Yo diría que estamos ante el *Padrenuestro* de las cooperativas, la ley de leyes para las cooperativas. Todos los que somos parte de una cooperativa de aceite de oliva somos conscientes de que representa el 95% de la economía familiar en el conjunto de los pueblos de Andalucía —permítanme también esta expresión—. La economía de las familias de los cooperativistas depende de la buena gestión de las cooperativas.

Hablaba usted de los artículos 8 y 9, que por cierto vienen simplemente a intentar que los cooperativistas puedan tener una liquidación antes de un año. ¿Qué cooperativista soporta que tarde más de un año, como hay cooperativas, en poder liquidar? Ese es también uno de los atractivos de esta ley, que los cooperativistas del aceite de oliva, que lo han introducido en su cooperativa un año antes, puedan tener esa liquidación un poquito antes para poder afrontar sus gastos y sus costes de producción. El artículo 9 viene a reflejar que no podemos vender a pérdidas porque hay miles de familias de trabajadores en el olivar; un olivar —lo han dicho aquí los compañeros— como es el olivar tradicional —por cierto, más mecanizado de lo que muchos creemos; creo que lo ha dicho también la compañera de Podemos—, que puede competir perfectamente en precio y también en producción no con ese olivar intensivo, claro que no, pero sí si hablamos de otros umbrales de rentabilidad como es la parte social, la creación de empleo, el arraigo de la población en el territorio, dar vida y dinamismo al conjunto del medio rural. Eso también es un umbral de rentabilidad importante que tenemos que defender aquí el conjunto de sus señorías y también, por supuesto, las cooperativas. La economía familiar depende de esa buena gestión de las cooperativas y, por consiguiente, también del olivar tradicional, que quizás es más débil. Si la tendencia de los precios del mercado la va a marcar el olivar superintensivo, créanme que nunca nos pondremos de acuerdo porque no puede marcar la tendencia de los precios del mercado. Usted es conocedor como yo de que la Universidad de Jaén, junto con la Diputación de Jaén, han presentado los costes de producción en toda la provincia de Jaén; una provincia por excelencia olivarera, y usted sabe también cómo ha ido regulando y cómo han ido mejorando esos costes de producción. No es difícil calcular esos costes, pero sí tenemos que tomar en consideración la sensibilidad del conjunto de las familias y de los productores que hoy saben que están vendiendo su aceite por debajo del precio, que algunas veces es de liquidación.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 22

Le daré un dato, y voy acabando, señor presidente. En España somos productores de 1,6 millones de toneladas de aceite de oliva. Termino con la reflexión y con la pregunta que le quiero hacer al señor Sánchez de Puerta. Nuestra producción supone el 50% de la producción mundial y solamente consume el producto el 3% de la población mundial. Fijense si tenemos margen de crecimiento para que consuman más aceite de oliva en el mundo. La pregunta que quería formularle es si de verdad consideran que hay un excedente estructural de la oferta, si creen que tenemos un exceso de oferta. ¿El problema son realmente esas 200000 toneladas?

Gracias, presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Serrano.

Concluidas las intervenciones de los grupos, señor Sánchez de Puerta, tiene usted un tiempo de unos quince minutos para contestar.

El señor **PRESIDENTE DEL CONSEJO SECTORIAL DE ACEITE DE OLIVA DE COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS DE ESPAÑA** (Sánchez de Puerta Díaz): Muchas gracias, señor presidente.

Se han hecho muchas preguntas e intentaré responder brevemente.

En cuanto a quién debe establecer el coste medio, creo que estamos de acuerdo en que nos gustaría que siempre se vendiera por encima de los costes de producción, que todos los agricultores tuviéramos una rentabilidad adecuada en esta producción, estamos trabajando para conseguirlo y tenemos que seguir haciéndolo; lo que lo sabemos es cómo hacerlo con esta ley, porque una ley que quiere solucionar eso diciendo que se prohíbe vender por debajo de costes cuando tenemos unos costes tan absolutamente diferentes, no nos permite entender cómo se puede solucionar el problema mediante esta fórmula que supone poner más limitaciones al mercado a aquellas producciones que tienen mayores costes. Entendemos que estamos haciendo justo lo contrario. Estamos totalmente de acuerdo con trabajar para mejorar la rentabilidad del olivar y estamos en ello. Hemos aumentado muchísimo la internacionalización del aceite de oliva, estamos exportando dos de cada tres litros que producimos, estamos conquistando muchísimos mercados y creo que estamos en la senda adecuada, pero es un trabajo que nos llevará años. La producción no deja de crecer y hay que seguir buscando mercado para esa producción. Ese es el camino, pero, claro, cómo hacerlo mediante una ley que precisamente poner mayores dificultades para salir al mercado. Cuando estamos hablando del mismo producto, cuando estamos hablando de los mismos clientes y cuando estamos hablando de los mismos precios en el mercado, cómo solucionamos un problema que precisamente pone limitaciones para salir a vender a los olivareros que tienen mayores dificultades y que tiene mayores costes. No lo entendemos; no entendemos esa solución.

¿Cómo podríamos hacerlo? Yo creo que hay que poner para todos las mismas reglas del juego y que todos jueguen con las mismas posibilidades, y la única manera con la que eso se puede hacer es con unos costes medios del sector. ¿Cómo establecerlos? Entiendo que tiene que ser el ministerio el que fije el mecanismo y tendrá que buscar el procedimiento. Tendrán que ser unas medias ponderadas o cualquier otro mecanismo; yo no lo sé, pero sí sé que tiene que ser ministerio, trabajando con el sector, el que lo establezca. Ya sabemos que el ministerio ha encargado esto a la Universidad de Jaén. Esperemos que lo que se saque de ahí nos sirva como referencia para todo el sector. Y otra cosa que decimos y en la que insistimos es en que todos juguemos con las mismas posibilidades ante el mercado porque no hay ningún producto en el que no vaya todo el mundo con las mismas posibilidades al mercado.

Este proyecto de ley condiciona el funcionamiento de la cooperativa porque en la cooperativa tenemos mucha variedad de agricultores. Tenemos agricultores de todos los tipos. Hasta ahora habíamos creído que aglutinar todo eso era positivo porque todo ello sumaba volumen para poder tener estructuras con las que abordar el mercado, con las que poder hacer proyectos de industrialización, de internacionalización. ¿Ahora segmentamos esas cooperativas por tipos de agricultores o por tipos de olivares o establecemos costes diferentes? No sabemos cómo hacerlo, la verdad; no sabemos cómo se puede aplicar esta ley en una cooperativa. No sabemos cómo se pueden aplicar unos costes de cultivo en una cooperativa. No sabemos hacerlo y el proyecto de ley no nos lo aclara. No nos dice cómo tenemos que hacerlo, con lo cual estamos sometidos a que en cualquier momento siempre vamos a tener socios que nos van a poder decir que hemos vendido por debajo de sus costes de producción. ¿Estaremos incumpliendo la ley en ese caso? Queremos saberlo, queremos tener seguridad jurídica.

Se ha hablado de los contratos de cooperativas a largo plazo. Hay muchos tipos de negociación con los clientes, hay muchos tipos de contratos y no creo que eso sea un problema. Ahora mismo hay una producción amplia, afortunadamente tenemos unos compradores. Siempre se dice que el poder de los

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 23

compradores es mucho más fuerte que el de los vendedores, pero aquí al final se trata de campañas. Cuando estamos en una campaña excedentaria, somos los productores los que nos estamos pegando codazos unos a otros para ver quién vende, y la única manera de vender yo en vez de que venda otro es bajando el precio. Cuando estamos en una campaña deficitaria pasa exactamente lo contrario, como pasa con cualquier otro sector porque estamos sometidos a las reglas de la oferta y la demanda. Y como no tenemos ningún mecanismo de estabilización de las producciones y tenemos unas producciones tan variables entre unas campañas y otras, estamos sometidos a estos vaivenes. Nosotros llevamos pidiendo mucho tiempo —y lo hemos conseguido ya en la PAC— un mecanismo de regulación —estamos pendiente de que se regule, pero parece ser que se va a regular ya— que permita al sector en las campañas excedentarias que el propio sector pueda retirar parte de su producción para eliminar así volumen de oferta y que eso contribuya a mejorar la situación de los precios.

Se habla de sanciones por incumplimiento. Lo que yo veo muy complicado es que estas sanciones al final se puedan establecer llegando a costes de producción porque, ¿cómo se establecen esos costes de producción y más cuando estamos vendiendo, por ejemplo, en una cooperativa, con la heterogeneidad de productores que tenemos? A mí me cuesta mucho trabajo verlo. Igual que veo muy fácil sancionar cuando no se ha hecho un contrato, cuando no se ha cumplido un plazo, es decir, lo que viene haciendo la AICA con esta ley, veo muy difícil que se pueda sancionar o veo muy difícil que un juez, como decía antes, se pueda posicionar en contra de un comprador cuando en el contrato aparece —como nos han puesto nosotros en los contratos— «cubre los costes efectivos de producción» y después además se recalca así: «y si no se cumpliera, el vendedor está obligado a comunicárnoslo». Creo que pocas posibilidades hay. Para mí la repercusión social es mucho mayor por estar a expensas siempre de que cualquiera te pueda decir en cualquier momento: «usted me ha comprado a un precio», a lo que se replicará: «bueno, pero es que usted me lo ha vendido y usted ha firmado que cubre». La responsabilidad es, en nuestro caso, para el presidente de la cooperativa. Ya hemos dicho que el coste medio lo debe fijar el ministerio.

¿Cómo diferenciar, por ejemplo, ese olivar más desfavorecido? Al final no puede ser poniendo mayores trabas de acceso al mercado, la única manera de defender ese olivar de mayores dificultades tendrá que ser mediante las ayudas de la PAC y mediante la diferenciación de las producciones. Tenemos una producción ecológica que tiene un valor que se está diferenciando y que está teniendo un mayor valor y podemos tener producciones ligadas a parques naturales, a zonas protegidas y a denominaciones de origen. Creo que esa es la diferenciación que tenemos que buscar en ese tipo de explotaciones, pero no la veo por la vía de prohibirles que vendan cuando el mercado no alcanza unos límites. Porque en aquellos años excedentarios, que tenemos muchos, ¿quién se va a quedar con el aceite sin vender? ¿Los que tengan explotaciones u olivares de mayores costes? ¿Los vamos a condenar encima a eso? No lo sabemos, por lo menos que nos lo expliquen, es que no lo entendemos. No sabemos verlo.

Las importaciones, cómo regular las importaciones. Estamos en un mundo cada vez más globalizado, España es el mayor exportador de aceite de oliva del mundo y cuando hablamos de importaciones es tremendamente delicado. ¿Qué decimos nosotros? Que si estamos aplicando esta ley y estamos estableciendo unos costes medios, como mínimo pongamos a las importaciones ese nivel de exigencia, que no entren importaciones a menor coste que lo que estamos poniendo como coste mínimo en España. Porque si no estaríamos frenando las ventas a nuestro mercado interior y abriéndolas de par en par a los países terceros. Si aquí tuviéramos unos niveles establecidos y cumpliéramos que no venderíamos por debajo de esos niveles, le estaríamos diciendo al resto del mundo que el mercado español está abierto siempre que vengan a un precio inferior. Nos estaríamos haciendo un flaco favor, con lo cual una cosa tiene que venir totalmente ligada a la otra. Si no se estaría volviendo completamente en contra nuestra.

Después, lo que sí pedimos es que, si estamos en la Unión Europea, tengamos efectivamente normas conjuntas de la Unión Europea. No podemos entender de ninguna de las maneras que se ponga un arancel desde Estados Unidos al aceite de oliva español y que, estando en un mercado único, no les afecte a nuestros competidores directos, como puede ser el caso de Italia, Portugal o Grecia. No lo hemos entendido de ninguna manera. Si estamos en un mercado único y hay algo que le afecta a un sector, debería comportarse por igual en todos los Estados miembros y no de manera diferente. No lo hemos entendido y, por lo menos, lo que queremos es que cuanto antes —a ver si con la nueva Administración americana— desaparezca ese arancel. La preferencia comunitaria es siempre un objetivo, pero también

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 24

es verdad que estamos en un mercado globalizado y quien más exporta es España. Es muy complicado pedir libertad para exportar y freno para importar. Lo que sí está claro es que esas importaciones tienen que ser muy transparentes y con todas las medidas y todo el control de seguridad, de calidad y de seguridad alimentaria, por supuesto. Ahí es donde tendríamos que tener unas normas claras y ser mucho más exigentes de lo que estamos siendo. Totalmente de acuerdo en eso.

¿Cómo mejorar la competitividad de los pequeños agricultores? Un camino importante —lo decía ayer el secretario general— es que tienen que estar en cooperativas eficientes, que el agricultor no solo consiga el valor de la producción de sus productos sino que intentemos darle un valor complementario de industrialización, de comercialización y de internacionalización. Este tiene que ser un objetivo claro. Tenemos herramientas como la PAC y la diferenciación de productos, de la que antes hablábamos. Se nos abren posibilidades de mercado que tenemos que explorarlas y trabajarlas muchísimo más. Un ejemplo claro es la producción ecológica. Es un mercado que, afortunadamente, está creciendo y que tiene una diferenciación de precios en torno a un euro. Hay algo fundamental en este sector que yo creo que es lo que más brecha abre entre un tipo de olivar y otro, que es secano-regadío. Ahí habrá que pensar también qué podemos hacer en este cultivo cuando tiene la singularidad que tiene, y que pequeñísimas dotaciones de agua permiten transformar completamente una explotación o un tipo de olivar. Merece la pena reflexionar sobre esto.

Sobre el exceso de oferta, creo que no hay un exceso de oferta estructural, naturalmente que no. Hay una variabilidad entre campañas que provoca unas distorsiones de mercado tremendas y que hace que en unas campañas estemos con el aceite por encima de tres euros y en otras por debajo de dos, con la repercusión que esto tiene para los consumidores. Cuando hay una subida de este tipo el consumo se resiente inmediatamente. Pero, en mi opinión, no existen unos excedentes estructurales y creo que el aceite de oliva tiene un futuro impresionante, pero no va a ser fácil alcanzar esos objetivos porque vamos a tener campañas muy difíciles, como las que hemos tenido estos años. Afortunadamente, esta se está comportando algo mejor, pero ya nos gustaría que los precios fueran otros.

No sé si me he dejado algo más. Respecto a que el aceite de oliva español sea competitivo frente a terceros países, yo creo que tenemos el mejor olivar y, de hecho, lo estamos demostrando. Al final, el único país que de una manera clara está creciendo en el mundo olivar es España. Portugal ha crecido mucho gracias a un pantano del sur de Portugal, pero su crecimiento está muy limitado. España sí está teniendo un crecimiento muy alto y lo va a seguir teniendo. Estamos mejorando muchísimo la calidad de nuestro producto y, afortunadamente, ya no se dice aquello de que España produce para que Italia comercialice en el mundo. Italia está prácticamente desapareciendo de los mercados y todo ese posicionamiento lo ha conseguido España. Si tengo que decir algo es que soy optimista con el futuro de este sector, pero este artículo, salvo que se modifique con las condiciones que hemos dicho, poco podrá aportarle porque yo, por lo menos, es que no lo veo. Me gustaría que me lo dijeran.

Muchas gracias, espero haber cumplido.

El señor **PRESIDENTE**: Ha cumplido usted perfectamente.

Lo que no sé es si ha cumplido con las preguntas que le han hecho, pero eso ya es una cuestión que yo no puedo objetivar. El reloj no dice eso.

Muchas gracias, señor Sánchez de Puerta, y muchas gracias también a los grupos.

En tres minutos iniciamos la siguiente comparecencia. **(Pausa)**.

— DEL SEÑOR DIRECTOR GENERAL DE LA COOPERATIVA PLANA DE VIC (BASSAS). (Número de expediente 219/000347).

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a proseguir con el orden del día.

Tiene la palabra seguidamente don Daniel Bassas, director general de la Cooperativa Plana de Vic, por un tiempo de quince minutos más o menos. Posteriormente los grupos parlamentarios le formularán preguntas y tendrá otros quince minutos para contestar todas a la vez. Cuando usted quiera.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA COOPERATIVA PLANA DE VIC** (Bassas): Primero, quiero agradecer al Congreso y a esta Comisión la oportunidad de poder comparecer y explicar un poco más la realidad sobre la Cooperativa Plana de Vic y con respecto a todo el tema que hoy nos atañe sobre la cadena alimentaria. Haré una breve presentación de la Cooperativa Plana de Vic y el contexto del sector lácteo, con respecto al cual seguramente ya habrán sido puestos en situación, pero haremos una

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 25

aproximación rápida y, sobre todo, localizada de dónde estamos nosotros, que es en la Plana de Vic, y después pasaremos a explicar la experiencia que hemos tenido, sobre todo en el último año, después de la publicación del Real Decreto 05/2020, y los escenarios y retos que nosotros vemos contextualizados en la Ley de la cadena alimentaria.

Cooperativa Plana de Vic es una cooperativa que al final aglutina a agricultores y ganaderos. Somos fabricantes de pienso —tenemos una fábrica de pienso—, somos además elaboradores cárnicos —tenemos una industria de carne—, tenemos una comercialización a través de tiendas y economatos, tenemos una sección de crédito, farmacia, servicios veterinarios y todo un *pool* de servicios que al final se estructuran en la propia fábrica de pienso. Esta cooperativa se fundó en el año 1966 y a lo largo de todos estos años ha ido poniéndose al día tanto en servicios —en el año 1975 nace la fábrica—, como en todos los servicios asociados tanto veterinarios, de porcino y bovino, y en las unidades de negocio que les he comentado antes. Actualmente nosotros tenemos unas oficinas centrales en Gulp, que es un municipio al lado del Vic, tenemos la fábrica de pienso en un municipio cercano y estamos fabricando pienso y comercializando leche. También comercializamos cerdos y ganado vacuno y los servicios que les he ido comentando.

Nuestra facturación se acercó a los casi 55 millones en 2019; en 2020 hemos cerrado con 58 millones y con un Ebitda de 1168000 euros, un resultado de explotación de 483000 euros y un resultado del ejercicio, una vez dividido todo el retorno cooperativo, de 248000 euros. Tenemos cerca de mil socios, aunque activos propiamente podríamos estar hablando de unos 400; activos me refiero con casi todo el *pool* de servicios. También tenemos un grupo de socios colaboradores que participa de la sección de crédito y un grupo de 621 colaboradores en economato y servicios varios. Comercializamos 113000 cerdos en el año 2019, 865 cabezas de vacuno y llegamos casi a los 30 millones de litros de leche.

Nuestro reto como cooperativa, y ya para finalizar la introducción de lo que sería la Cooperativa Plana de Vic, es contribuir al desarrollo rural en cuanto al acompañamiento que hacemos al ganadero respecto a la modernización tecnológica y que no tenga pérdida de competitividad en el sector. También promovemos el prestigio campesino y trabajamos para un reconocimiento coherente con su contribución en la cadena de valor. Asimismo, hablamos de la preservación del territorio. Nosotros —luego lo veremos con más profundidad— estamos ante un reto de abandono y de que todo el tejido ganadero y rural vaya desapareciendo. Verán que la comarca de Osona, cuya capital es Vic, es principalmente agraria y el riesgo y la evolución de los índices de abandono cada vez son más grandes. También hay un tema de traspaso generacional porque los propios ganaderos impulsan a sus hijos a no continuar, y después está el valor añadido de nuestros productos, que lo tenemos y está desapareciendo porque no se valoran suficientemente. Esto lo englobamos dentro de la preservación del territorio. Finalmente, la sostenibilidad, y hablamos de sostenibilidad económica, social y medioambiental.

Dentro del contexto lácteo —supongo que estas cifras las han visto, hago un repaso de macro a micro—, la facturación en España, según FEAGA, está en los 13 millones; empleos directos, 60000. En el sector lácteo concretamente estamos hablando de 13000 ganaderos, con una producción de 7239000 toneladas. ¿Qué está pasando con este escenario? El número de explotaciones se está reduciendo a unos ritmos alarmantes. En Cataluña, en el año 1995, estábamos hablando de 4300 granjas y actualmente tenemos 440. En veinticinco años ha habido una reducción de un 90% de todo lo que sería el número de explotaciones. En 2019 cerraron veintinueve granjas en Cataluña y en 2020, veintidós granjas. En la comarca de Osona, concretamente en Vic, si la contextualizamos dentro de lo que sería Cataluña, de estas 440 explotaciones en activo estaríamos hablando de 75000 vacas, 730000 toneladas anuales. Y aquí hay un primer dato: el 6,1 de productores produce el 40% de la leche. Aquí ya se ve un poco esta estructura polarizada de grandes productores de leche *versus* los medianos y pequeños. Hay que tener en cuenta que el 51,1% de explotaciones son de menos de 100 vacas, concretamente en la Plana de Vic están el 20% de productores de Cataluña —unos 85— y aproximadamente también un 20% de la producción. Osona es principalmente el valor agregado bruto, en agricultura estamos hablando de un 4,36 solo de Cataluña, siguiendo con los servicios, con un 1,49. Esto lo expongo para reflejar este componente agrario de la comarca.

En la Cooperativa Plana de Vic estamos en los 30 millones, con 27 explotaciones y 2800 vacas, y la cooperativa que viene después, que es nuestra, está en los 21 millones, con catorce explotaciones. Ambas cooperativas aglutinarían el 50% de la leche que se produce en Osona. Este producto de la leche que producimos, que está actualmente considerado como una *commodity*, se debe a que nuestros ganaderos han tenido que evolucionar en el tiempo con todo el cumplimiento legal y normativo, toda la

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 26

tecnificación necesaria para poder ser eficientes. No hemos de olvidar que para poder hacer tres ordeños diarios se necesita de una tecnificación, de unas salas de ordeño, de unas cisternas de almacenaje. Nuestras granjas tienen también las vacas identificadas, hay toda una tecnología detrás que nos permite ser más eficientes. Son inversiones con las que han de lidiar los ganaderos para seguir siendo competitivos. También tenemos que cumplir con los parámetros cualitativos que nos exigen las industrias, obviamente, con unos piensos de calidad que están orientados y estudiados para maximizar no solo la calidad, sino también la producción. Son unos piensos que incluso están estudiados para minimizar el impacto de nitrógeno en las deyecciones. También hay que cumplir con todo el tema del bienestar animal. La tenencia de las vacas debe cumplir con una normativa, además, certificada: que puedan girar sobre sí mismas, que tengan un espacio, que vean la luz del día, con un número establecido por espacio... Todo esto se ha de cumplir manteniendo el precio de la leche, y ahora además estamos con la reducción de antibióticos. Son actividades que, siendo preventivas, ya no las hacemos, por lo tanto, la presencia de veterinarios, el cuidado de toda la cabaña es mucho más intensivo.

Estamos hablando de que el precio de la leche, según FEGA, está en 33,2 céntimos de media en España y la medida anual en Cataluña es 31,1. ¿Qué nos pasa? Aquí en esta infografía hemos intentado enseñar cómo se transmite todo esto a lo largo de la cadena de valor. Nosotros hemos cogido los datos de Prodescon, lo que sería la industria de distribución, y nuestros datos, tanto Cooperativa Plana de Vic como Vaquers D'Osona, y los hemos juntado, porque otro de los deberes que hemos hecho es un estudio permanente de los costes de producción. En este brik de leche, siendo el ganadero la parte inicial de la cadena de valor, todo lo que sería alimentación estable, reposición, sanidad, transporte y la venta de ganado y restando las ayudas directas, nos quedaríamos con un coste —estos son datos reales, los nuestros— de 34,56; mientras que la media de la leche comprada en el año 2020 se quedó en 32,55. Nosotros hemos de lidiar con este *gap* y encima de este brik lo que vemos son los datos de industria y distribución. Son datos que hemos sacado de este estudio de Prodescon. Aquí hay todo un *pool* de industrias donde si bien el beneficio puede ser negativo, sí hay diferentes tipologías. No es lo mismo una industria que haga marca blanca, que una primera marca o que pueda compaginar, porque aquí la industria goza de otros ingresos, como puede ser la venta de la nata, etcétera. La distribución, según este estudio, estaría con un beneficio rozando el punto muerto, pero aquí la distribución dispone tanto de modelos de negocio concretos para cada centro y también tiene un *pool* de venta mucho más variado. Uno de los problemas que tenemos es que el brik de leche muchas veces es un reclamo dentro de la cesta de la compra para valorar si el supermercado es caro o no es caro; muchas veces se utiliza la leche como producto reclamo. Si la marca blanca actualmente se está pagando a 0,58 céntimos, vemos que este precio medio ya se establece en 72,7 y en una primera marca estaríamos en 88,5. Ya sea marca blanca, precio medio o primera marca, nosotros seguimos cobrando siempre lo mismo. Este es nuestro techo de precio actual. A esto se le suma —supongo que lo habrán visto en otras ponencias— que el mercado de los cereales está subiendo de forma exagerada, de forma que las materias primas para el ganadero, con los mismos costes, están subiendo de una forma sostenible.

¿Qué hicimos en marzo de 2020? Ante estos datos de precios bajos, estos históricos que se han mantenido a lo largo de los últimos años, vimos también que había todo un tema de desigualdad de precios. Nos encontrábamos con que los ganaderos que venden directamente a las industrias normalmente son ganaderos con un número de vacas mucho más grande que nosotros. Nosotros como cooperativa aglutinamos medianas y pequeñas explotaciones. Muchas veces las condiciones para estos grandes son mucho mejores que para todo este *pool* de granjas del que hablábamos antes. Hay una repartición desigual también en todas las eficiencias conseguidas. Todas las eficiencias de las que hablábamos antes, de tecnificación y para hacer las explotaciones más rentables, de hacer tres recogidas diarias, se han capitalizado al final de la cadena. Nosotros siempre hemos seguido cobrando este mismo precio por la leche. También veíamos una simetría clara en el poder de negociación con cada uno de los operadores. Nosotros creemos que estamos en la parte más vulnerable de toda la cadena de valor, en un proceso de negociación —que luego les comentaré— siempre hemos tenido que lidiar con el miedo a que dejaran de recoger leche. Y después también el real decreto-ley nos da un punto de partida para comenzar a establecer o reivindicar unos costes de producción. Con este real decreto nosotros, en marzo de 2020, por el tema de los costes de producción y los factores objetivos, decidimos unir la negociación conjuntamente con Vaquers —la otra cooperativa que les comentaba— para hacer esta negociación conjunta. Firmamos un documento de manifestaciones y decidimos que a partir de abril de 2020 negociaríamos conjuntamente la leche con los tres principales operadores lácteos que hay en la zona.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 27

Nosotros tenemos un gran grupo de ganaderos en total y decidimos hacer esta reivindicación sobre la base de un hilo argumental fundamentado en lo que se establece en la Ley de la cadena alimentaria y en el propio Real Decreto de 5/2020, donde reclamaríamos los precios sobre la base de los costes de producción. Otra cosa que hicimos fue acercarnos mucho a la Administración. Creímos que esto lo debíamos comunicar y antes de comenzar este proceso le dijimos que nos encontrábamos en esta situación y, por lo tanto, no podíamos firmar contratos. En la primavera es un momento donde se firman gran parte de los contratos y decidimos no firmar contratos hasta que nosotros pudiéramos obtener este coste o, al menos —que esto es lo que reclamábamos—, una aproximación, un primer paso.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que ir acabando.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA COOPERATIVA PLANA DE VIC** (Bassas): Entonces, iniciamos un plan de comunicación. En este sentido, encontramos muchos problemas: no nos reconocieron como interlocutores; nos bajaron los precios deliberadamente y, con la angustia de la no recogida, tuvimos fuga de ganaderos. En enero hemos conseguido una firma de contratos cortos. No es el precio que quisiéramos, pero es mejor que el que teníamos en ese momento. La Administración nos ha ayudado mucho, y lo que estamos intentando es comunicar esto para que se transmita a lo largo de la cadena de valor. Creemos que los retos en la cadena alimentaria son equilibrar esta negociación con los industriales y la distribución, concretar la interpretación y la aplicación de esta ley y este real decreto-ley, especialmente en cubrir los precios de coste, y el establecimiento de los índices de referencia. Otro gran reto es potenciar las producciones de proximidad y sostenibilidad y de valor para el territorio. Creemos que, con el soporte de las instituciones, podemos concienciar de esta necesidad a lo largo de la cadena de valor.

En conclusión, las condiciones actuales del mercado hacen insostenible la viabilidad del sector de producción de leche cruda. En cinco años podremos estar hablando de una reducción a la mitad de nuestro tejido ganadero. El resto de las etapas de valor siguen aplicando precios de compra sin dar aún un margen, un precio justo y equilibrado. Estas circunstancias condenan el futuro de las explotaciones agrarias y sus ganaderos, a lo que hay que sumar el abandono y el despoblamiento rural, desmontando la creación de empleo y el propio tejido económico. Entendemos que la solución recae en encontrar una forma que concilie los precios de coste con los propios precios de mercado, que es donde está la gran diferencia, consiguiendo poner debidamente en valor esta necesidad en los últimos tramos de la cadena, sobre todo concienciando al consumidor. Disculpen que haya ido muy rápido al final de mi intervención.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Bassas.

Es el turno de los grupos parlamentarios. En primer lugar, en nombre de Euskal Herria Bildu, tiene la palabra el señor Ruiz de Pinedo.

El señor **RUIZ DE PINEDO UNDIANO**: Buenos días. Muchas gracias por la exposición.

Me voy a ceñir a un tema. ¿Considera que es importante que un real decreto-ley cree un marco de precio suelo con esta tensión de mercado? ¿Es posible? ¿Puede ayudar a que no haya esta tensión de mercado? Esa es la primera pregunta, cuya respuesta, por lo que está diciendo, será afirmativa. Pero, a pesar de que exista ese marco legal, sería necesaria una organización para que se negara a entregar precio por debajo de ese suelo y que exigiera una negociación y todo un periodo de transición hasta que se pudiera lograr este suelo. ¿La estrategia sería seguir presionando en ese sentido y dar un periodo de tiempo para que esto se alcance? Por otra parte, ¿los precios suelo tendrían que alcanzar también a los productos intermedios? Si la cooperativa vende productos elaborados, ¿habría que crear también una línea de costes para que el productor, el comprador intermediario, cadenas de alimentación, etcétera, tengan unos referentes a la hora de pagar? Estas serían mis preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Ruiz de Pinedo.

En nombre del Grupo Parlamentario Ciudadanos, tiene la palabra la señora Martínez.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidente.

Muchas gracias por su comparecencia. Quería hacerle tres preguntas. El representante de FeNIL ha comentado que, para la variabilidad de precios que hay durante la producción de leche, los contratos de larga duración han funcionado muy bien, que han beneficiado al sector lácteo de manera general. Aquí

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 28

hablaba de que se han visto abocados a realizar contratos de corta duración por necesidad. Esto me descuadra un poco. ¿Me puede concretar si era a partir del Real Decreto 5 o si es algo que vienen haciendo durante tiempo? Es por centrar un poco más al sector.

También quería que me aclarara algo. Dos cooperativas de una misma zona tomaron la medida de unirse. Creemos que si los agricultores y los ganaderos de nuestro país están muy atomizados tienen menos peso de negociación. Uno de los mecanismos para tener más fuerza y más poder negociador es ir a una cooperativa. Por su exposición, he entendido que, cuando las dos cooperativas se unieron, al final tuvieron más problema para cerrar el contrato. No sé si esa unión ha sido al final beneficiosa o no. Uno de los mecanismos que pueden ser interesantes para ayudar a los agricultores y ganaderos es ayudarles a tener peso en la negociación por la vía de las asociaciones o de hacer un colectivo más fuerte y unido, y no competir entre pequeños productores, ya que caen en una guerra de precios que no es positiva para el sector. Quisiera que me aclarase también qué piensa sobre el coste efectivo de producción, cómo hay que mejorarlo y cómo implementarlo. Porque se ha comentado durante la mañana que se está vendiendo por debajo de esos costes de producción, que se sabe y que, aun así, se sigue poniendo en el contrato, desde que se aprobó el Real Decreto 5/2020, que se está cumpliendo. Nos gustaría que aclarase cómo afectaría como cooperativa el coste efectivo de producción.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.

En nombre del Grupo de Esquerra Republicana, tiene la palabra el señor Eritja.

El señor **ERITJA CIURÓ**: Muchas gracias, presidente. Muchas gracias, señor Bassas, por su exposición.

Ha expuesto, y por eso era importante que pudiese venir, una muestra de la eficiencia del modelo cooperativo y su rol en la cadena. Creo que es importante tener en cuenta esto. Para nuestro grupo las cooperativas tienen un papel esencial en el desarrollo económico y social del mundo rural, y usted ha insistido aquí en ese papel social, por su vinculación directa en el propio territorio y por los valores bajo los cuales operan, sustentados en principios de colectividad, donde es fundamental no solo la cuestión económica sino también la cuestión social que hay detrás. Son un motor para garantizar la existencia de un sector agroalimentario competitivo e innovador porque contribuyen a asegurar la continuidad de la actividad agroalimentaria en el territorio, permitiendo unir fuerzas a agricultores y ganaderos para comercializar sus productos y añadiendo valor a una producción de calidad a través de la investigación y la innovación, como ha ido mostrando; ayudan a proteger de ciertos riesgos a agricultores y ganaderos; revierten los beneficios a los propios socios y contribuyen a mejorar la competitividad de los productos. Ha mostrado usted que las cooperativas pueden tener un papel vital a la hora de equilibrar el propio mercado. En todo caso, era importante su intervención para recalcar esa importancia del modelo cooperativo como un modelo colectivo de pequeños y medianos productores y el gran papel que pueden tener en la cadena alimentaria, aun siendo el eslabón débil de los socios que forman parte de las cooperativas.

Una única pregunta. Usted indica que hay un importante cierre de granjas, y lo he visto en las gráficas. Aun así, la leche producida en el sector sigue siendo la misma. ¿Puede explicarnos a qué se debe?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Eritja.

En nombre del grupo Confederal de Unidas Podemos, tiene la palabra la señora Saavedra.

La señora **SAAVEDRA MUÑOZ**: *Gràcies, president. Gràcies, senyor Bassas.*

Ha sido muy interesante su aportación. Esa iniciativa es muy bonita, porque, tal como ha explicado, contribuye a todo lo que tiene que ver con el desarrollo rural, con la promoción del prestigio campesino, como comentaba, con el aumento de la calidad de la cadena de valor. Su cooperativa, como tantas otras, ayudan a la preservación del territorio, frente al abandono del mundo rural, y a la sostenibilidad. En todos estos retos el mundo del cooperativismo tiene mucho que decir. Por tanto, gracias por su aportación.

Mis preguntas, muy brevemente, serían, por un lado, sobre el tema de los precios, ya se ha comentado aquí. Como ha tenido poco tiempo, me gustaría que explicase un poquito más el reto de conciliar los precios de coste con los precios de mercado, precios que deberían ir de abajo arriba para que no acabe

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 29

el eslabón más débil realmente no cubriendo ni los costes y no pudiendo vivir de su trabajo. Me gustaría que abundase más en esta posibilidad o nos dijera cómo creen que debería determinarse.

Por otro lado, nos gustaría que nos dijera si es posible ese precio justo y equilibrado que respete el trabajo de las personas y del territorio en un mercado internacional como el que tenemos en este momento, sobre todo con acuerdos internacionales que se firman sin realmente contemplar su impacto en ese sector, sin estudios, sin cláusulas de salvaguarda, sin seguimiento, etcétera, que es lo que, desde luego, desde Unidas Podemos siempre hemos planteado; no se puede dar apoyo a tratados de comercio internacional, como se viene haciendo, sin tener en cuenta todo esto porque realmente destroza el mercado y a los pequeños productores y al territorio.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Saavedra.

Ahora, en nombre del Grupo Parlamentario VOX, tiene la palabra el señor Gestoso.

El señor **GESTOSO DE MIGUEL**: Buenos días.

Ustedes, lógicamente, son la España que madruga y nosotros, lógicamente, lo mínimo que podemos hacer con todas las personas —en Cataluña o en cualquier otro punto de España— que se dedican al campo, a la agricultura, es manifestarles todo nuestro apoyo, toda nuestra admiración. Este grupo parlamentario tiene los brazos abiertos para cualquier persona de la agricultura, de la ganadería o de cualquier otro sector que cada día se levanta para sacar adelante con el sudor de su frente a su familia, a España, su región o su zona.

Respecto a todas las cosas que han dicho nosotros tenemos una serie de planes, una serie de estudios que hemos hecho para precisamente tratar de paliar todo ese problema que ahora llaman de la España vaciada, al que usted también ha hecho alusión y sobre el que luego le haré alguna pregunta porque nos interesa mucho saber cuál es su opinión. Nosotros pensamos que el tema de la España vaciada sería fácilmente solucionable con un Plan Hidrológico Nacional que comprendiera una interconexión de todas las cuencas, que llenara toda la nación de regadío, de riqueza y de trabajo y, por supuesto, propiciara una vuelta al campo y a las tradiciones mismas de este sector y creara a la vez un sumidero de CO₂, porque nada es más ecológico que una explotación agraria, por mucho que quieran ahora criminalizarles y acusarles de que contaminan, dejan de contaminar, etcétera.

Pensamos que este Gobierno no tiene un especial interés en proteger el mundo agrícola y ganadero, lo digo sobre todo por las campañas que vemos que hace habitualmente contra el prestigio de nuestros agricultores, a lo mejor no en su zona pero sí en otras zonas de Levante. Por ejemplo, en Murcia les acusan de contaminar acuíferos —cosa que es falsa, como así está demostrado; nosotros tenemos estudios que dicen que el Gobierno miente en el sentido—, de contaminar el Mar Menor —también miente el Gobierno en ese sentido—, haciendo un daño irreparable a la imagen internacional de nuestros productores, y lo mismo están haciendo en Valencia, donde los acusan de despilfarrar agua del trasvase. Todo obedece al único plan de crear una economía subsidiada que al final lo que crea son bolsas de voto cautivo y, por supuesto, el desmantelamiento de la agricultura a medio plazo, y siempre atizando la división y las guerras en torno al agua, lo cual tiene fácil solución. Nosotros creemos que hay que detraer 4000 hectómetros cúbicos que se desperdician por Portugal, por el uso que hacen las eléctricas, hay que enturbinar esa agua para que sea utilizada de una manera absolutamente racional. A lo mejor habría que ver la manera de indemnizar a estas productoras hidroeléctricas y que ese dinero fuera verdaderamente a crear riqueza y proteger el medio ambiente.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que acabar.

El señor **GESTOSO DE MIGUEL**: Estoy terminando.

Esta es nuestra postura, nuestra opinión, pero me gustaría mucho que ustedes, que están en el día a día y que son la España que madruga, nos dijeran qué opinan ustedes, cómo harían ustedes para que esa gente que se ha ido de las granjas, esas cuatro mil granjas que han perdido en Cataluña, vuelvan otra vez y se dediquen al campo a crear riqueza y a crear España, como bien ha dicho.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Gestoso.

En nombre del Grupo Parlamentario Popular tiene la palabra la señora Hoyo.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 30

La señora **HOYO JULIÁ**: Muchas gracias.

Bienvenido. Muchísimas gracias por su comparecencia, que yo creo que ha sido muy clara y nos ha dado una foto fija de la situación actual de los productores y dado el volumen de la cooperativa a la que representa desde luego nos viene muy bien conocer su opinión. Lo que pasa es que al margen de la situación, a nosotros lo que nos gustaría saber es cómo se pueden solucionar todos esos problemas que efectivamente tienen los productores en general, pero en particular los que usted representa, que al final son los productores más pequeños, cuyo problema principal en realidad es que los costes de producción efectivamente son muy superiores a los costes de producción que pueda tener. Me refiero a ese 6% del que hablaba y que prácticamente produce un poco más del 40%. Es verdad que los más vulnerables al final son los productores pequeños a los que usted representa.

Hablaba de una desigualdad que existe y que el real decreto-ley de hace unos meses no ha solucionado en realidad esa desigualdad de precios, esa desigualdad de eficiencias conseguidas y esa asimetría desde el poder de negociación, que al final es, en definitiva, el problema principal que sufren ustedes. Consideraba como conclusiones finales que todo esto hace inviable esa producción a medio o largo plazo y que el futuro está condenado, en definitiva. Esa gráfica de las granjas que veíamos que iba decayendo no nos hace ver que el futuro vaya a ser mejor y que esa gráfica vaya a subir, si no que nos decía que esa gráfica seguirá cayendo a no ser que se haga algo.

A nosotros nos gustaría, por una parte, que nos dijera qué cree que se puede incluir en esta normativa para que esa gráfica empezara a aumentar y no siguiera decayendo. Por otra parte, también teníamos otra serie de preguntas concretas en este sentido respecto a la mejora del equilibrio de la cadena. Nos gustaría saber si cree que es factible una solución a la volatilidad del precio recibido por los productores y una adecuación justa a la estructura de los costes de producción y cómo se puede conseguir esto, si es suficiente —que entendemos por su intervención que no— el contenido de este proyecto de ley y, por lo tanto, cómo se puede mejorar; si considera que esta modificación acabará con posibles prácticas comerciales abusivas y en el caso de que no, cómo se puede mejorar. Asimismo, cómo se puede mejorar ese equilibrio y transparencia en las relaciones comerciales entre los operadores, que efectivamente no existe todavía y, en definitiva, cómo se puede mejorar el funcionamiento y la vertebración de la cadena alimentaria.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que acabar ya.

La señora **HOYO JULIÁ**: En otro orden de cosas, y dado que nuestro grupo parlamentario es defensor de la unidad de mercado, querría que me dijera si cree que esta ley ayuda en este sentido, y en el caso de que no sea así, cómo cree que se puede mejorar.

Termino, señor presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Sí, brevemente.

La señora **HOYO JULIÁ**: Aprovechando su comparecencia aquí, queríamos preguntarle otra cuestión, y es si ha calculado el impacto que tiene la modificación que está introduciendo el Gobierno en el reglamento de la tramitación de la PAC respecto a la pérdida de ayudas de la PAC de la ganadería de cebo. Queríamos que también nos respondiera a esta cuestión aprovechando que está usted aquí.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Hoyo.

Por último, en nombre del Grupo Socialista le cedo la palabra a la señora Mínguez.

La señora **MÍNGUEZ GARCÍA**: Muchas gracias.

Evidentemente, mi grupo también quiere agradecer a la Cooperativa Plana de Vic la exposición que nos han hecho. Creemos que tenemos que seguir fomentando entre todos como país la integración cooperativa para reducir el número de operadores y lograr así mayor fortaleza en el mercado, porque además hoy por hoy y para muchos agricultores y ganaderos es la única herramienta que con la que cuentan como para poder acceder a los diferentes mercados en las mejores condiciones y obtener un valor añadido a sus productos.

Llevamos un día y medio hablando y desarrollando la modificación de la ley. Yo creo que todos coincidimos en que en su momento fue novedosa y generó muchas expectativas. A lo largo de los años se ha visto que esas expectativas en muchos casos no se cumplieron y que era necesaria esta modificación para otorgar mayor seguridad jurídica, mejorar la transparencia y sobre todo reforzar el papel

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 31

de los agricultores y ganaderos. Por lo que habrá podido usted también comprobar en las diferentes intervenciones, parece ser que la clave está —esa era la pregunta que le queríamos formular— en la duda de si es tan complicado establecer, desde su punto de vista y experiencia, ese coste efectivo de producción porque, de hecho, las cooperativas, ustedes, llevan muchos años ya realizando contratos por escrito. De hecho, lo que se viene a recoger en la ley es la práctica habitual de una cooperativa por la cual el socio sabe lo que vende, cuándo lo vende y cuánto va a cobrar; se establece un precio y ese precio además debe recoger los costes efectivos de producción. Sí es verdad que en la anterior comparecencia parecía que se pretendía hablar de costes efectivos medios y yo creo que cuando hablamos de costes efectivos medios —y usted lo sabrá bien al representar a una cooperativa con un elevado número de socios— nos podemos encontrar con que —no sé si es verdad o no— los costes de producción son muy diferentes. Esa era la pregunta.

En mis clases economía yo aprendí que hay muchas clases de costes, pero los que vienen descritos en el real decreto son prácticamente los costes directos, son aquellos que están avalados y que tienen detrás una factura o que se pueden comprobar perfectamente. Yo no sé si es tan difícil esto porque en todas las comparecencias se ha estado preguntando lo mismo. Los costes, que han de ser una medida controlable —y que lo son—, no sé si tienen que generar tantas dudas para saber cuál es el coste efectivo de producción, si además lo que se pretende, lo que pretendemos y el espíritu que persigue la modificación de esta ley es siempre que los productos entren en la cadena de valor con un precio y que los agricultores logren una retribución adecuada al coste de esos productos. Sé que se trata de un cambio cultural —y ya acabo, presidente— que seguramente llevará tiempo, pero ese tiempo es necesario y tenemos que empezar en algún momento a introducir este cambio de mentalidad y también los costes de producción. Ahí le dejo la pregunta. Se la planteo: con su experiencia, ¿tan difícil es saberlo?

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Mínguez.

Finalizada la intervención de los grupos, tiene usted quince minutos para contestar.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA COOPERATIVA PLANA DE VIC** (Bassas): Gracias por estas preguntas porque al final van al centro de la cuestión.

Si les parece les hablo sobre los precios de los costes efectivos de producción que comentaba la señora Mínguez, pero también el señor Ruiz de Pinedo y el señor Eritja. El tema de los costes realmente sí es complejo. Cada uno sabe los suyos porque un ejercicio que hemos hecho nosotros en las cooperativas es que cada ganadero estudiara sus costes de producción. Recuerden que estamos haciendo un acompañamiento, nuestra misión es acompañar al ganadero a la profesionalización, y partir de unos costes de producción internos es imprescindible. Estos deberes nosotros los hemos hecho, pero el problema recae en la interpretación de los costes de producción. Nosotros les hemos mostrado un brick de leche y unos costes que hemos podido asemejar a los estudios que actualmente hay, pero aquí hay un debate enorme. ¿Las ayudas directas entran o no entran? En cuanto al tema de personal, está claro que hay una industria y un coste que está determinado; en una granja es un coste de oportunidad: el personal es el propio ganadero, el cual trabaja muchísimas horas, incluso fines de semana, no tiene vacaciones, etcétera. Aquí hay un montón de matices; una de las labores, como bien decía usted, es que se ha de matizar, hemos de arbitrar qué entra dentro de costes y qué no entra. Cuando nosotros comenzamos las negociaciones con los operadores, aunque al principio no nos reconocían como un interlocutor único a las dos cooperativas, lo siguiente fue un debate sobre los costes de producción. ¿Qué metemos en los costes de producción? Por tanto, aquí había un debate.

Avanzando sobre esto, y respecto de los indicadores que ustedes me comentaban, ya hay organismos, por ejemplo, en la Generalitat de Catalunya, el Observatori de la Llet, que es el Observatorio de la Leche, así como diferentes instituciones que hacen la labor de monitorización. Cuando este real decreto habla de estos índices de referencia, una de las salidas o un paso adelante sería establecerlos como válidos, porque si establecemos estos costes y los métodos para calcularlos habría que incluir otros criterios como, por ejemplo, los ganaderos que tienen la granja propia y los que están de alquiler; aquellos a quienes las ayudas les vienen a través de la actividad ganadera y a los que les vienen por la actividad agrícola. Si conseguimos un criterio y unas ponderaciones estandarizadas, esto sería un gran avance porque a partir de ahí la negociación es mucho más clara, más transparente.

La señora Martínez me preguntaba sobre los contratos de corta duración. Normalmente los contratos se hacen anuales prorrogables, automáticamente o no, pero normalmente son así. Cuando a nosotros se

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 32

nos presentan los contratos en la duodécima cláusula se decía «con este contrato se garantiza que se cubren los costes de producción». Ahí decidimos no firmar. Lo que reclamamos en su momento ya no era llegar a los costes de producción —porque teóricamente en los costes de producción debería haber un margen—, sino que hubiera un pequeño avance. Para hacernos una idea, la leche la cobramos a 32,5 céntimos de media el año pasado según el Observatori de la Llet, que es el que tengo presente, aunque cada zona de producción es diferente. Hablábamos antes de los regadíos, en nuestra zona afortunadamente podemos gozar de unas condiciones climáticas buenas por las que no necesariamente necesitamos de regadío, aunque en otras explotaciones, sí puede ser necesario. Por ejemplo, en toda la zona de Gerona tenemos unas condiciones climáticas excelentes. Nosotros les dijimos que no firmábamos estos contratos. Esto les inquietó, por lo que dijimos que aunque no llegáramos a los costes de producción, habría que marcar una evolución, es decir, tracemos un trabajo conjunto para la interpretación del real decreto. Aquí tampoco hubo acuerdo.

Hay que tener presente que en el ciclo de la leche hay momentos buenos para negociar y momentos malos, el momento bueno sería septiembre. Las vacas producen más justo después del invierno, donde hay una situación muy favorable para ellas y hay más producción; en cambio, en verano con el calor, baja la producción. Por tanto, un momento bueno para negociar es cuando escasea la leche y suben los precios, es un buen momento porque se necesita mucha leche. Aparecimos en septiembre sin firmar contratos y hubo una mejora simbólica de precios. Ahí nosotros, para garantizar que nos recogieran la leche, firmamos los contratos pero añadiendo que lo hacíamos «por necesidad operativa», pero no por estar de acuerdo con los costes de producción. De esta forma es como firmamos los contratos. Ahora tenemos los contratos firmados para seis meses únicamente. Mientras no firmamos los contratos los tres operadores principales —reaccionaron de forma similar— nos dieron contratos mensuales para asegurar la prórroga de estos contratos.

Volviendo al tema, estos costes de producción deberían establecerse, matizarse y de forma paralela establecer unos índices de referencia y, como dice el real decreto, con organismos públicos o privados, pero reconocidos, para que nosotros para que pudieran desarrollar esta función.

En cuanto al precio justo, la pregunta que hacía la señora Saavedra es cómo podemos asegurar este precio justo. Obviamente, aquí hay un punto regulatorio, pero también hay un punto que en esta ley se debería contemplar o impulsar, que es el tema de la concienciación a todo lo largo de la cadena de valor y sobre todo al consumidor final. Esto se puede lograr, si somos capaces de hacer que el consumidor final pueda valorar lo que significa un comercio justo —como se hace en otros países, por ejemplo, en Francia, que incluso hay precios suelo en supermercados que no se pueden bajar—, si somos capaces de concienciar al consumidor final de que su elección significa la supervivencia de un tejido ganadero, que significa que todo lo que se trabaja detrás de este litro de leche se pone en valor.

El señor Gustoso ha hablado también del Plan Hidrológico. Para nosotros esta casuística no es tan acentuada, porque la climatología nos acompaña. Asimismo, ha hablado de la criminalización del sector agrario. Desafortunadamente, uno de los factores que también ha perjudicado mucho al ganadero es esta criminalización de contaminación. Para nosotros —digo nosotros y hablo en nombre del sector, no tan solo de nuestra cooperativa— la legislación relativa a medio ambiente es cada vez es más estricta. Por ejemplo, en Osona, en la parte central de Cataluña, también ha convivido esta explotación ganadera con la del porcino. En la contaminación de suelos, en la gestión del nitrógeno estamos muy en el ojo del huracán, somos zona declarada vulnerable. Actualmente se están haciendo esfuerzos muy grandes por parte del ganadero para hacer compostaje, por las energías verdes, para repartir adecuadamente los purines, porque los purines bien gestionados son un producto de alto valor añadido para el crecimiento de todas las explotaciones agrícolas. Hay un esfuerzo y una voluntad en el tema energético y de placas solares para poder minimizar el coste de energía y el impacto. Todo esto es un conjunto de factores que están detrás de estos litros de leche. Respondiendo a la pregunta de cómo se puede remontar esto, lo haremos si conseguimos una cadena de valor realmente justa y equilibrada. Incluso cuando nosotros negociamos con los operadores les decimos que por qué no capitalizan el argumento de que detrás de ese litro de leche hay proximidad —que la hay—, que hay un tejido ganadero, que hay todo un sector de la población que siempre ha estado silenciado o que ha pasado en muchos casos desapercibido, pero que tiene alto valor y, sobre todo, valor cultural para el territorio.

Respecto al plan de repoblación, en cuanto las explotaciones pasen a ser rentables o haya un poco de luz o de horizonte en esto, obviamente los ganaderos se sumarán. Por ejemplo, el presidente de una cooperativa de *vaques* me decía que tenía un problema en casa porque su hijo quería continuar. Este

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 33

discurso se tiene que acabar porque tiene que llegar a los emprendedores. La media de edad de la Cooperativa Plana de Vic ya está sobre los cincuenta años. Tenemos dos o tres ganadores jóvenes a los que cuidamos, porque además son emprendedores, son gente muy formada, son ingenieros agrónomos. Por ejemplo, ayer estábamos con uno de estos jóvenes ganaderos trabajando en un proyecto que queremos sacar adelante para hacer pellets con el purín, con todas las deyecciones de la vaca, pero no para quemar, sino para enriquecerlo y utilizarlo como abono para el campo. Esto sería una fuente de nitrógeno buenísima, un nitrógeno que nos penaliza. Estas ideas salen de ellos mismos. Al final como director de cooperativa lo que hago es escuchar, porque ellos son los que saben. Volviendo al tema, si somos capaces de hacer este impulso legislativo, ya no digo tanto desde un punto de vista de regulación, que sí, sino de concienciación ciudadana y de los diferentes eslabones de la cadena de valor, esto sería lo que podría derivar a un plan de repoblación.

La unión de las dos cooperativas sí fue beneficiosa, entre otras cosas porque estábamos, entre comillas, enemistadas, eran unas cooperativas históricamente enemistadas, pero coincidimos en los valores y realmente ha sido muy beneficioso. Ahora ya hay una interlocución. Fue justo cuando el impacto del COVID y las tecnologías nos ayudaron mucho a estar hiperconectados en todo este proceso de negociación, e incluso hemos tenido opciones a incorporar más cooperativas y ganaderos, los grandes desengañados, dentro de la cooperativa.

Cuando hablamos del volumen de leche, a pesar de que ha habido tendencias y la leche ha de convivir con productos sustitutivos —por ejemplo todos los licuados vegetales, la leche de soja o la leche de arroz, todas estas tendencias, ya consolidadas, veganas o animalistas—, la leche sigue siendo un producto de calidad y muy arraigado en nuestras culturas. Los volúmenes de la leche han permanecido e incluso se han incrementado. ¿Por qué este contrasentido? Esto responde a esa polarización que decíamos: grandes productores de leche se quedan con mucho mercado y medianos y pequeños productores se quedan con poco o nada. Estos volúmenes pasan a una industrialización del sector agrario. Muchas veces a estos contratos con los grandes operadores se les llama de libro abierto, el propio operador sabe las cuentas y deja o no deja o accede a hacer inversiones o marca ratios. Al final es una dependencia completa del sector industrial. Esto es un contrasentido y un despropósito con los propios valores de esta ley.

Sobre la modificación de la PAC hay muchas inconcreciones que hemos de ir viendo cómo las gestionamos. El caso está en que actualmente todos los ganaderos viven de estas ayudas. Muchas veces los ingresos dentro de estos costes de producción son la propia ayuda. Esto nos ha de hacer reflexionar sobre este precio justo. Ya ven que nosotros hemos establecido este coste de producción como un hito, pero son costes de producción al fin. Cada ganadero lidia como puede y algunos diversifican. Hay muchos que ganaderos medianos que son muy eficientes y otros que por diversas condiciones no lo son tanto. Cada uno lidia como puede, pero al final las explotaciones están cerrando en este momento. Ese es el gran problema, y es un problema de urgencia, porque este año en nuestro caso nos han cerrado dos, por relevo o incluso para ponerse a trabajar en otra cosa, que es una pena.

Creo que he podido responder. No sé qué tiempo me queda.

El señor **PRESIDENTE**: Ha concluido, pero si necesita unos minutos más puede utilizarlos.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA COOPERATIVA PLANA DE VIC** (Bassas): Aprovecharé para matizar mejor las conclusiones que decíamos antes. Al final la interpretación que podamos hacer de esta ley y todas las acciones derivadas, con todos los matices, porque entendemos que esta ley ha de ser lo suficientemente amplia para todos los sectores, pasa por esta puesta en conciencia y equilibrio en toda la cadena de valor, esta polarización de la hablábamos antes. Creo que he tocado todos los temas que me han pedido.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Bassas, por su intervención, y a los grupos parlamentarios también.

En dos o tres minutos iniciaremos la siguiente comparecencia. **(Pausa)**.

— DEL SEÑOR DIRECTOR GENERAL DEL CLÚSTER DE ALIMENTACIÓN DE EUSKADI (EGAÑA MONASTERIO) (Número de expediente 219/000348).

El señor **PRESIDENTE**: Buenos días a otra vez a todas y a todos. La siguiente comparecencia corresponde a don Jon Ander Egaña, director general del Clúster de Alimentación de Euskadi.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 34

Señor Egaña, va a tener usted la palabra por tiempo de quince minutos, posteriormente los grupos parlamentarios le formularán preguntas y dispondrá de otros quince minutos para contestar. Cuando usted quiera.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CLÚSTER DE ALIMENTACIÓN DE EUSKADI** (Egaña Monasterio): Muchas gracias.

Deseo agradecerles la oportunidad que nos brindan de estar ante esta Comisión para dar nuestra opinión. Entendemos que a lo largo de estos tres días los diferentes eslabones de la cadena van a estar lo suficientemente representados y van a tener ocasión de hablar desde su óptica. Nosotros quisiéramos aportar nuestro granito de arena desde el concepto de clúster que tenemos en Euskadi. Por tanto, no somos especialistas en los eslabones concretos, pero sí tenemos una experiencia y un recorrido que nos gustaría trasladar haciendo referencia a la modificación de la ley.

Brevemente voy a hablar de quiénes somos, de las peculiaridades que tenemos como cadena de valor en Euskadi y haré una pequeña reflexión acerca de la construcción del precio que nos pueda hilar hacia las consideraciones que nos gustaría aportar ante esta Comisión, que básicamente tienen que ver con tres cosas: en primer lugar, con la consideración del Canal Horeca como una parte intrínseca de la cadena de valor; en segundo lugar, con la visión del consumidor como el agente que, al fin y al cabo, va a pagar el resultado final de lo que se produce en toda esta cadena, y, en último lugar, con la flexibilidad en torno a la aplicación de los contratos a los que hace alusión esta ley.

El Clúster de Alimentación de Euskadi es una asociación sin ánimo de lucro que se constituye en el año 2009 y está integrada por 110 empresas de toda la cadena de valor, desde el ámbito productivo, la industria alimentaria, la distribución, el gran consumo, Canal Horeca, hasta otro tipo de industrias auxiliares y agentes de conocimiento. Por tanto, englobamos todo el ecosistema que tiene que ver con la alimentación en Euskadi. En el año 2020 iniciamos nuestro tercer plan estratégico, que tiene una misión, la de que seamos el referente del sector de alimentación en Euskadi, y otra misión clarísima, que es mejorar la competitividad de nuestras empresas asociadas y, por ende, la de toda la cadena de valor de la alimentación en Euskadi a través de la generación de valor añadido como modelo de negocio y la orientación al mercado, los espacios de encuentro y cooperación —la confianza es básica en todo este ecosistema—, compartir conocimiento, que entendemos que es estratégico para abordar los retos de futuro, y la gestión de la interlocución con otros agentes. Por tanto, hemos establecido tres objetivos estratégicos, que tienen que ver con ser el referente, la excelencia organizativa y la competitividad, como hemos dicho.

Me gustaría dar unas pinceladas sobre lo que es la cadena de valor de la alimentación en Euskadi, que, si bien no difiere de la cadena de valor a nivel estatal, tiene una serie de características. El concepto de cadena es, al fin y al cabo, lo que nos pone en el mapa, lo que hace que salgamos en la foto, y lo digo desde el ámbito del País Vasco, donde históricamente otros sectores con mayor peso industrial, como la siderurgia, la automoción, la aeronáutica, la energía han tenido mucha más presencia y más peso en el ámbito económico de esta comunidad. Cada eslabón de la cadena alimentaria por sí mismo tiene poco peso relativo, pero, si lo consideramos en su conjunto, supone el 13,58% del empleo y el 10,7% del PIB. Esto hace que como sector tengamos un peso relativo importante y que incluso se nos considere como sector estratégico dentro de la estrategia RIS3, de especialización de las regiones en Europa, junto con otros sectores más tradicionales.

Esto aporta complejidad a una organización como la nuestra y, a su vez, aporta riqueza. Tener a todos los eslabones dentro de una misma organización supone un sistema complejo, y, por lo tanto, tenemos que buscar el mínimo común denominador, aquellos elementos en los que podamos compartir cosas, y eso no es más que el consumidor. En nuestro plan estratégico hemos identificado que esa orientación al consumidor es lo que nos va a permitir tener una visión conjunta de cadena de valor, en la que vamos a poder construir la innovación, la generación de valor y tener en cuenta, porque tiene incidencia, el comportamiento del consumidor, los cambios los hábitos de consumo, que hemos podido observar durante esta situación de pandemia cómo ha evolucionado rapidísimamente y cómo sigue evolucionando. Por tanto, estar atentos a esas evoluciones y poder reaccionar a tiempo y de forma coordinada es lo que nos va a permitir que la cadena de valor siga teniendo su importancia.

Me gustaría también hacer un zumo en el *core* de la cadena. Hemos dicho antes que hay otros tipos de industrias auxiliares y entidades de conocimiento que también tienen su importancia a la hora de constituir ese valor añadido, y nos gustaría matizar un poco la configuración de los propios eslabones. Tenemos un

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 35

eslabón productivo, entorno a seis mil empresas, de las que la gran mayoría son personas físicas, y destacaríamos esa pequeña dimensión. Si bien entendemos que el papel de las cooperativas es crucial, porque es una manera de adquirir cierta dimensión, es cierto que el peso del ámbito de la producción es relativamente pequeño, lo cual hace que nuestro modelo de negocio no se base tanto en el ámbito productivo. El siguiente eslabón de la cadena es la transformación, que, a su vez, también está diversificado. El tamaño de las empresas es pequeño, tendremos en torno a doce o quince empresas de más de cien trabajadores, y, por tanto, el ecosistema que tenemos en el ámbito empresarial también es pequeño. Además, está distribuido en muchos subsectores de actividad, en muchos CNAE, si bien entendemos que el papel de la industria alimentaria en todo lo que es la cadena juega un papel de pivotaje o vertebrador. El siguiente eslabón sería lo que nosotros englobamos en el ámbito de la distribución, que, al fin y al cabo, son los canales. Por una parte, tendríamos el *retail*, que es el que tiene su objeto de venta en el consumo dentro del hogar, y, si bien hay un alto número de empresas, conviven los modelos de tienda tradicional pequeña con grandes cadenas organizadas. Es un eslabón que tiene un nivel alto de organización y, al fin y al cabo, la superficie comercial mayoritaria está en manos de la gran distribución. Me gustaría destacar el peso que tiene el Canal Horeca en la cadena de valor de alimentación, importante tanto en valor añadido bruto como en nivel de empleo, aunque tiene un nivel de organización quizá inferior al que pueda tener el *retail*. Por otra parte, nos gustaría señalar cómo los modelos de negocio se están desdibujando. Decíamos que el *retail* tiene su objeto en el consumo dentro del hogar y el Canal Horeca tiene su foco en el consumo fuera del hogar, pero de alguna manera se están imbricando los modelos. En el caso del Horeca, y lo hemos podido apreciar también en estos últimos meses, hay un modelo de *delivery* que, al final, entrega sus productos y sus servicios en el hogar, y en el ámbito del *retail* sucede al revés, ofrece productos listos para su consumo en las propias tiendas, adaptándose también a las necesidades de este consumidor. Por tanto, nos gustaría destacar el papel del Canal Horeca como parte integrante de la cadena de valor.

A título de introducción a las posibles conclusiones, como hilo argumental, se ha venido hablando en las anteriores comparecencias de que hay diferentes modelos de establecer los precios, y nos gustaría traer a colación dos de ellos: uno tiene que ver con fijar el precio en base al mercado, con lo cual tendríamos unos productos que se diferencian únicamente por el precio, sería un producto caro o barato, y el otro es que podemos fijar los precios en base al valor que se aporta a esos productos. Son intangibles que tenemos que ir construyendo, y creo que en el ámbito de la modificación de esta ley se hace referencia a que queremos asentar el ámbito productivo, queremos repoblar las zonas rurales, queremos darlas importancia, y eso tiene que ver también con esta construcción de relato, con esta construcción de valor, que, al fin y al cabo, tenemos que ser capaces de ir sumando y trasladando. Nosotros tenemos que hablar desde nuestra óptica, evidentemente, y en Euskadi las características de la cadena de valor, como hemos visto, hacen imposible disponer de un modelo de precio basado en el mercado. Por tanto, tenemos claro que hemos de construir un modelo basado en la generación de un valor añadido y ser capaces de comunicar esas razones que le hacen diferente y ser reconocido, transferido y elegido por el consumidor final. Y cuando hablamos de valor añadido nos referimos a lo que comentábamos antes, de esas características intrínsecas. Si observamos lo que está aconteciendo con el consumidor, cada vez está valorando más ámbitos de sostenibilidad, está valorando mucho más los ámbitos de producción local, ámbitos de sostenibilidad, de salud, que son parte intrínseca del tejido productivo. Y, por otro lado, tenemos el ámbito de la innovación, tenemos que innovar para adaptarnos a las necesidades cambiantes de los consumidores.

Por tanto, estando de acuerdo con los objetivos que persigue la modificación de esta ley y una vez revisado el propio documento, nos gustaría lanzar tres apreciaciones o consideraciones que, como decía, tienen que ver con el Horeca, el consumidor y la flexibilidad. Como hemos visto, el Canal Horeca es parte intrínseca de la cadena alimentaria, un agente relevante. A pesar de ser un canal atomizado, absorbe buena parte de la producción primaria y también tiene operadores con alto poder de negociación. Por ejemplo, tenemos empresas de colectividades o grandes cadenas de restauración que de alguna manera compran directamente en el ámbito productivo. Como segundo punto, entendemos que la cadena alimentaria debe tener en cuenta al consumidor. Por tanto, hay que promover la construcción del precio desde el valor. Y aquí lo importante no es solamente construir ese valor, tan importante como eso es hacer llegar al consumidor esa diferenciación y ese valor añadido para que al final sepa lo que está adquiriendo y realmente se apele a que esos productos respondan a las necesidades que estamos atendiendo y, al fin y al cabo, sea lo que decida la compra. Además de crear valor, entendemos que tenemos que seguir mejorando la competitividad

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 36

a través de la eficiencia. El artículo 3. a) hace referencia a aumentar la eficacia y la competitividad del sector alimentario. Nosotros creemos que quizás sería más conveniente cambiar la palabra eficacia por eficiencia, entendida en relación con alcanzar esos objetivos con el mínimo uso de recursos disponibles. Puede ser una apreciación menor, pero, en nuestra opinión, viene a cuento. Tanto desde el valor como desde la eficiencia de costes, tenemos que velar para que el impacto de la modificación de la ley no se traduzca en un incremento de precio que no aporte valor, es decir, hemos visto que tenemos un sector productivo, primario pequeño, desestructurado de alguna manera y que incrementar complejidad en cuanto a costes legales u otro tipo de temas de interpretación de los contratos puede aportar costes que en ningún caso deberían ser trasladados al consumidor, porque no aportan valor. Por último, el tercer punto tiene que ver con la confianza y la flexibilidad como bases del funcionamiento de la cadena de valor de la alimentación, lo que desde la óptica del clúster tenemos más que integrado y asimilado, y entendemos que esa confianza entre los diferentes agentes no se gana de un día para otro. Nuestro trabajo ha sido precisamente generar espacios de confianza para que fluyan las relaciones y la posibilidad de hacer proyectos. Ante ciertas circunstancias que son imposibles de prever y de estimar, sean unas condiciones climáticas adversas o lo que fuere, se puede dar el caso de incumplimiento del contrato por no poder atender a la demanda. Entonces, entendemos que tiene que haber cierta flexibilidad a la hora de abordar este tipo de situaciones difíciles de tener en cuenta. Por otra parte, quizá un exceso de la oferta que no sea absorbida por el mercado y que no pueda ser liquidada por debajo del precio de coste puede tener incidencia incluso en otro ámbito, que es el del despilfarro alimentario, siendo este un elemento que estamos tratando de reducir. Por tanto, tengamos en cuenta ciertas situaciones, porque puede darse el caso de que se deriven de este tipo de circunstancias. En general, puede que el exceso de formalismo reduzca esa flexibilidad necesaria para poder seguir abasteciendo al mercado, y me gustaría mencionar cómo en el período más duro de la pandemia el sector de la alimentación en España ha sido uno de los que mejor ha funcionado a nivel mundial, no teniendo roturas de *stock* o, al menos, las mínimas, lo que no se consigue de otra manera más que a través de la confianza. Es un sistema que está engrasado, que lleva años funcionando, y, por tanto, habremos de tener en consideración cuáles han sido las claves por las que ha funcionado.

Como conclusiones, hay que considerar el Canal Horeca como una parte intrínseca de la cadena de valor, hay que considerar al consumidor como un destinatario final, una figura que decide la compra y a la que hay que trasladar el concepto de valor general en la cadena, al tiempo que de ninguna manera la aplicación de la ley o de los contratos tiene que incrementar un coste adicional que no aporta valor, y, por otra parte, considerar esa flexibilidad como elemento que proporciona agilidad y respuesta eficaz ante ciertas circunstancias a la hora de llevar a cabo la redacción final de la ley o poner en práctica los contratos en la cadena.

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Egaña, por su intervención.

Es el turno de los grupos parlamentarios. En primer lugar y en nombre del Grupo Euskal Herria Bildu, tiene la palabra el señor Ruiz de Pinedo.

El señor **RUIZ DE PINEDO**: Buenos días. Muchas gracias señor Egaña.

Le agradezco su intervención en el sentido de poner en valor el tema de la cadena alimentaria y los nuevos elementos de distribución, el Canal Horeca y la importancia que tiene la comunicación con el consumidor. **(El señor vicepresidente, Cerqueiro González, ocupa la Presidencia).**

En relación con ello, aprovechando la intervención que haga a continuación, le pido que me explique un poco dónde ven que este proyecto de ley puede tener impactos, o sea, que el impacto de esta modificación no se traduzca en un incremento de precios que no aporte valor al consumidor final. Querría saber dónde ven ese riesgo de incremento de precios que no sea necesario y puede perjudicar al consumidor final que puede traer esta ley.

Muchas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Cerqueiro González): Muchas gracias.

Por el Grupo Parlamentario Vasco, el señor Agirretxea.

El señor **AGIRRETXEA URRESTI**: Gracias, señor presidente. *Egun on*.

Quería hacer primero una reflexión, a raíz de lo que usted ha dicho. Me parece muy interesante que hoy hayamos tenido una visión diferente del concepto de clúster, ya que seguramente siempre se le ha dado una perspectiva puramente industrial y creo que usted ha fijado claramente que elementos que son

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 37

competitivos a veces se pueden y se deben convertir en complementarios en aras de ciertos objetivos comunes que usted ha explicado muy bien. Creo que la experiencia en Euskadi nos demuestra que en eso se trabaja mejor juntos que separados. Derivado de ello precisamente hay un elemento que ha aparecido hoy por primera vez, aunque supongo que lo trataremos también en otras comparecencias, que es el consumidor. Creo que el eje central de la cadena alimentaria, fijando como objetivo final la satisfacción del consumidor —satisfacción en un término muy amplio de la palabra—, es fundamental, porque hasta ahora hemos visto problemas que se derivaban a ciertos sectores de la cadena, pero casi nos olvidamos de que el objetivo final de esa cadena es hacer llegar al consumidor un producto en buenas condiciones, con buen precio y la máxima calidad. Por lo tanto, ¿usted cree que hasta ahora y en la ley misma se olvida al consumidor, es decir, no aparece algo destinado a la satisfacción del consumidor?

En segundo lugar, usted dice como conclusión fundamental que esta ley, además de tener en cuenta al consumidor, debe tener flexibilidad: ¿Se puede aunar en el mismo texto flexibilidad con impedimento de prácticas desleales, por ejemplo? Al fin y al cabo, la directiva lo que nos dice es que hay que prohibir las prácticas desleales. ¿Es factible una flexibilidad que no lleve a la posibilidad de incurrir en prácticas desleales? ¿Cómo se podrían aunar esos dos aspectos, uno que precisamente se quiere evitar y otro que se quiere potenciar?

Muchas gracias.

El Señor **VICEPRESIDENTE** (Cerqueiro González): Gracias, señor Agirretxea.
Por el grupo Ciudadanos, señora Martínez.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Muchas gracias, presidente.

Muchísimas gracias por su comparecencia. Con ella creo que hoy llega otra perspectiva que hay que tener en cuenta, y le quería hacer varias preguntas. **(El señor presidente ocupa la Presidencia)**. Siempre he visto el Canal Horeca como ese gran cliente de la cadena agroalimentaria, porque así lo es y los números que nos trae lo demuestran. Lo veo como un gran cliente, pero usted nos lo muestra como esa última parte de la cadena que debería estar dentro por el peso que tiene sobre la misma. Lo hemos visto, por ejemplo, en la crisis del COVID-19, porque el cierre del Canal Horeca ha influido directamente sobre el sector primario y la cadena agroalimentaria, por ejemplo en el vino o la flor cortada, muchísimos sectores que confluyen en el Canal Horeca, que es cierto que tienen mucho peso. ¿Cómo quieren introducirlo? Entiendo que entra dentro de la reglamentación de los contratos por escrito. Quisiera que nos argumentase un poco esa parte, en qué beneficia a la cadena agroalimentaria.

Y lo mismo le pregunto sobre el consumidor. Obviamente, los hábitos de los consumidores son los que marcan las modas respecto de unos productos u otros y al final el precio se convierte en valor. Acerca de los hábitos de consumo, cuando decides qué quieres comprar, si son productos sustitutivos, cuando llenas la cesta de la compra o vas a un restaurante, el consumidor va a marcar el valor final, todos los consumidores influimos en ese precio final. ¿Pero cómo lo incluimos? Está claro que no está dentro. ¿Cómo se quiere plantear?

Al hilo de sus conclusiones, la flexibilidad entra de lleno en el tema del coste efectivo de producción. Pero, acerca de cuando se encorseta demasiado en el contrato el coste efectivo de producción, hoy hemos visto que en muchas ocasiones no soluciona el problema que quiere tratarse, y es que los productores cubran los costes y tengan beneficios. ¿Cómo cree que podríamos aportar esa flexibilidad, eliminando directamente la introducción del coste efectivo de producción? ¿Qué mejoras se podrían introducir en el texto? Se ha planteado que en muchos sectores resulta difícil llegar a cubrir los costes de producción y que introducirlo en un contrato no significa que se vaya a conseguir ese rendimiento o beneficio. Si nos lo puede explicar, se lo agradecería.

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.
En nombre del Grupo Plural tiene la palabra el señor Baldoví.

El señor **BALDOVÍ RODA**: *Moltes gràcies, senyor president.*

Muchas gracias por su intervención, señor compareciente. Ha sido muy interesante, porque, además, ayer escuchamos básicamente al sector primario y hoy se han puesto otras perspectivas encima de la mesa. Me ha interesado una, que es la consideración de la construcción del precio desde el valor. Ayer muchos representantes del sector primario hablaron de algo que yo veo en mi tierra, que es Valencia, y es

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 38

que a veces se venden naranjas, que han costado 20 céntimos por kilo producir, a 10. En uno de sus puntos usted dice: tanto desde el valor como desde la eficiencia de costes, velar por que el impacto de la modificación de la ley no se traduzca en un incremento de precios que no aporten valor al consumidor final.

Si ayer quedó clara una cosa es que la agricultura española y europea en general es una agricultura de excelencia porque no utiliza determinados productos, porque produce con unos estándares de producción que son realmente los mejores del mundo. Pero si finalmente queremos retribuir al sector primario para que tenga unos precios justos y para que en definitiva se retribuya su trabajo, es evidente que si hacemos que aumenten los precios y los siguientes operadores de la cadena alimentaria no reducen se va a producir un aumento de precio. ¿Cómo podemos hacer entender a nuestro consumidor —en este clúster que abarca toda la cadena alimentaria— que al final aunque se produzca ese leve incremento de precios hay que apostar por este producto porque está producido con los mejores estándares del mundo y que por tanto sí que aporta valor?

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias señor Baldoví.

El Grupo Republicano no está. Por el Grupo Confederal tiene la palabra la señora Saavedra.

La señora **SAAVEDRA MUÑOZ**: Gracias, *president*.

Muchas gracias al compareciente. Interesante su aportación. Quizá señalaría especialmente la cuestión de tener en cuenta el papel del consumidor, de las personas consumidoras, porque enlaza con lo que decía el anterior compareciente de la necesidad de educar, de formar y de generar esa cultura de consumo de productos de calidad y de proximidad y también de cuidar el territorio, etcétera. Es importante esta cuestión de la educación para el consumo y así lo consideramos desde Unidas Podemos.

Me llama la atención y quería pedirle que ampliara un poquito más, cuando en lugar de hablar de eficacia usted habla de eficiencia. Por otro lado, habla de la importancia de la confianza y la flexibilidad, de que quizá es verdad que puede haber incumplimientos fundados por cuestiones climáticas, etcétera, de los contratos. Y ha hablado un sistema engrasado que más o menos funciona. Quisiera que me explicara un poco más cómo puede ser esto compatible con la función que efectivamente tiene la Administración y tenemos en este caso como legisladores de evitar las prácticas desleales, los abusos del eslabón más débil, de los productores y las productoras. Parece que fiarlo a esa buena voluntad de la flexibilidad no asegura que realmente se respeten los derechos. Desde la normativa, la Administración debería velar por que no ocurran cosas que sabemos que están ocurriendo. Yo soy del País Valencià y conozco también la realidad del campo y sé que personas que están trabajando mucho y que están cultivando productos de gran calidad que se les está pagando a precio de basura, por decirlo así no, y no pueden vivir de su trabajo. No sé si puede explicar, para entenderlo mejor, cómo cree que pueden ser compatibles esa flexibilidad y confianza, que parece que se ha de fiar a la buena voluntad, con una reglamentación que exija que se respete un mínimo en cuanto a los derechos. Y cómo es eso cuando hablamos de precios de referencia, de indicadores o de lo que sea.

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Saavedra.

Por el Grupo VOX tiene la palabra el señor Gestoso.

El señor **GESTOSO DE MIGUEL**: La ley influye —ya lo hemos estado viendo y comentando, lo han visto ustedes— en los costes efectivos de producción en la explotación tradicional. Y también entendemos —como luego un poco más adelante le explicaré— que eso puede ser absolutamente desastroso para nuestros productos, porque pensamos que es necesario contribuir a que sea factible la rentabilidad de los productos agroalimentarios, y para ello es fundamental que se realice una defensa nacional sobre países terceros porque nos pueden estar importando o nos van a empezar a importar productos a unos costes con los que no se va a poder competir, y desde luego, proteger a nuestra frontera europea frente a este tipo de productos. Porque ya vemos la imposibilidad —como estoy diciendo, como he expuesto hasta ahora— de competir con otros productos de terceros países como Marruecos, ya que por culpa de esta ley, por la defectuosa regulación que tiene, van a poder introducir siempre sus tomates a unos precios inferiores a los de cualquier español. En este sentido, por ley los productores españoles no podrán vender hasta que el precio en el mercado esté por encima del coste de producción mientras que Marruecos venderá todo lo que el sector hortofrutícola nacional no pueda colocar por debajo de su coste de producción. Esto lo han dicho montones de asociaciones, de organizaciones de productores de frutas y

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 39

hortalizas de distintos sitios de España, por ejemplo Almería. Con esto se corren dos riesgos. El primero es que mucho producto nacional se va echar a perder —y más teniendo en cuenta el corto tiempo de vida en fresco que tienen frutas y hortalizas—; y el segundo, que en opinión de todas estas asociaciones y de los agricultores a corto plazo el mercado europeo de este tipo de productos estará en manos de Marruecos y de Holanda, pues es otro potencial competidor que no tiene las trabas que nosotros nos ponemos con nuestras propias leyes infumables y precipitadas que nos estamos haciendo.

Por todo ello, nosotros pensamos que hay que hacer un estudio y una reflexión seria sobre este problema, fundamentalmente si queremos que el sector agrícola y el sector agroalimentario español puedan subsistir y no veamos —cómo estamos viendo en el resto de la producción agrícola en España— esa mano negra del Gobierno que lo único que pretende es acabar de alguna forma con la agricultura, de criminalizarla, de ponerle ciertos adjetivos que al final lo único que pretenden es arruinarla para crear bolsas de voto cautivo y castigar aquellas zonas que fundamentalmente son agrícolas donde no se les vota.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias.

Ahora, en nombre de Grupo Popular tiene la palabra señor Ledesma.

El señor **LEDESMA MARTÍN**: Muchas gracias, señor presidente; muchas gracias, señor Egaña.

Ha dado usted una visión totalmente diferente con la que en parte estamos totalmente de acuerdo. Ha introducido elementos que no habíamos debatido, sobre los que los anteriores comparecientes no habían expresado absolutamente nada. Ustedes además, como una asociación referente del sector de la alimentación, en Euskadi trabajan para ser eso, referente y conducir en la excelencia y en la promoción de la competitividad. Porque creemos sinceramente que esta ley parece que cree poco en el libre mercado y en la posibilidad de estar todos unidos, lo que decía también el presidente y portavoz de PNV en ese sentido, una visión de unión. Nos parece interesante el tema de la definición del precio; no podemos ir a un precio de mercado, tenemos que buscar el valor, pero para eso ha introducido usted un elemento fundamental —que como he dicho hasta ahora no se había tocado— que es el consumidor. Esta ley deja fuera al consumidor y no se modifica una ley que sí habla del consumo, por lo tanto la apuesta que ustedes hacen hacia el consumidor esta ley lo ha dejado fuera. Por lo tanto, nuestra primera pregunta va en ese sentido. ¿Qué opina usted de que esta ley no toque al consumidor? También nos parece interesante lo del canal Horeca. Dentro de mi tierra he sido director general de Infraestructuras Turísticas, he estado dentro de la Consejería de Turismo e intentábamos implicar al sector turístico en el sector agrario para que se pudiera vender el producto canario en los hoteles. Dense cuenta que teníamos —por desgracia ya no los tenemos— más de dieciséis millones de turistas y esta era la primera fórmula de vender los productos en el sector turístico. Nos parece interesante, y creo que es una observación importante, que no se tenga en cuenta ni a los consumidores ni a la Horeca, es decir, ni a la hostelería ni a la restauración y a la cafetería. Esto no lo vemos.

Otro elemento fundamental es la flexibilidad. Esta ley es bastante rígida y ustedes han aportado un elemento fundamental como parte de la agilidad. La confianza y la flexibilidad para nosotros son fundamentales y esta ley tiene que ser enmendada en muchos aspectos y me parece muy bien su aportación, pero yo soy canario y ayer debatimos sobre el tema del plátano de Canarias. Con la aplicación del real decretoley y de este proyecto de ley los productores canarios van a tener que tirar el 30% de su producción. Con la aplicación rígida de esta ley el 30% de la producción de plátano canario va ser tirada a la basura, luego estamos de acuerdo en que esta ley va a provocar en ciertos sectores despilfarro alimentario. Ya le digo que me parece muy importante que esto se tenga en cuenta y que hay que buscar flexibilidad en la Ley de la cadena alimentaria.

Muchas gracias y le felicito por su aportación, porque no la habíamos escuchado hasta ahora.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Ledesma.

Por último, en nombre del Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Senderos.

El señor **SENDEROS ORAÁ**: En primer lugar, en el Grupo Parlamentario Socialista le queremos dar las gracias al señor Egaña por su exposición.

Dicho esto, me gustaría poner en valor la valentía del Gobierno por dar el paso para modificar la Ley de la cadena alimentaria. Con esta modificación estamos buscando dotar de un mayor equilibrio a toda la cadena para que sea más justa en todos sus eslabones, protegiendo al eslabón más débil, formado por el agricultor y el ganadero.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 40

Usted, señor Egaña, nos ha hablado en su exposición de impulsar la competitividad y la excelencia y podemos estar de acuerdo, pero en mi grupo tenemos claro que la excelencia y la competitividad no se pueden producir a costa de que unos ganen para que otros pierdan. También usted ha hablado de diferenciación y competitividad. Yo le voy a poner el ejemplo de mi comarca, Rioja Alavesa, que es conocida por sus caldos diferenciados y competitivos, pero a día de hoy muchos de sus viticultores están cobrando por debajo del coste de producción. A continuación le voy a realizar las preguntas siguientes. ¿Qué medidas cree usted que deben ser necesarias para que la ley sea lo más justa posible para todos los eslabones de la cadena? ¿Cómo cree usted que podemos mejorar la situación de los productores en la cadena? En un mercado globalizado la diferenciación es fundamental, ¿Cómo cree usted que se puede mejorar esa diferenciación sin perjudicar a ningún eslabón de la cadena? Por último, señor Egaña, el cambio climático es una realidad y perjudica seriamente a nuestra agricultura. ¿Cómo cree usted que podemos ayudar a los productores a luchar contra el cambio climático y a ser resilientes? Porque tenemos que tener algo claro: sin base no hay edificio.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Senderos.

Finalizado el turno de los grupos parlamentarios, señor Egaña, tiene otros quince minutos de tiempo para contestar a los grupos.

El señor **DIRECTOR GENERAL DEL CLÚSTER DE ALIMENTACIÓN DE EUSKADI** (Egaña Monasterio): Son muchas preguntas. Voy a tratar de responder a todas ellas y voy a procurar seguir el orden de las mismas.

El señor Ruiz de Pinedo hablaba de dónde podía haber riesgo de que hubiese un incremento en los precios. Simplemente queremos poner en evidencia que, dadas las circunstancias de los diferentes tamaños que puede haber desde la óptica de un gran comprador respecto a un pequeño vendedor, el nivel de organización del pequeño productor puede necesitar de un asesoramiento legal o puede haber elementos de litigiosidad que se pueden dar al aplicar esta ley y podrían incurrir en mayores gastos. La complejidad en los contratos podría llevar a ese nivel de gastos o a ese nivel mayor de asesoramiento. Cuanto más complejo es un sistema, más costes se pueden incorporar. No va más allá de esa visión.

El señor Agirretxea hablaba de que se olvida al consumidor. Evidentemente, a nosotros nos pasa. Cuando hablamos de mejorar la competitividad, tenemos que ver la forma en la que innovamos en la cadena, y la innovación está basada en el producto. Estamos continuamente pensando en nuestro producto, no en la necesidad que cubre ese producto. Tenemos que tener esa visión para, después, ir incorporando esos elementos que aportan valor y, finalmente, ir interactuando con el consumidor, con el fin de tener un grado de éxito mayor. En este caso, creo que se puede aplicar la misma lógica. Estamos centrándonos en los diferentes eslabones y estamos hablando de unos costes, pero nos estamos olvidando de un elemento, del que paga el producto final. Tenemos que tener en cuenta de alguna manera que el consumidor es el que va a decidir, que es un consumidor muy cambiante y que en diferentes circunstancias se comporta de maneras distintas. Respecto a si se puede tener flexibilidad y que no se den prácticas desleales, tengo que decir que es parte de la complejidad. A veces, desde la distribución, lo que se hace es establecer contratos marco que puedan contemplar la mayoría de las circunstancias. Bien es cierto que se pueden dar prácticas desleales. Lo que es complejo es marcar una línea base de café para todos, y quizá haya que hacer una mayor reflexión sobre cuáles pueden ser esas prácticas desleales y en qué circunstancias habría que tener cierta flexibilidad y qué condicionantes son los que influyen en esa flexibilidad.

Me han preguntado por el canal Horeca y cómo podemos incorporarlo. Quería evidenciar, primero, la importancia que tiene el canal Horeca, ponerlo en el mapa. Ahí habrá agentes que puedan dar su opinión. Por las circunstancias del mercado, como hemos visto, hay operadores que también compran, de la misma manera que puede haber otro tipo de compradores en otros canales, y entendemos que, como elementos intrínsecos de la cadena, deberían tener cierta presencia; pero ellos son los que tendrían que opinar al respecto. Lo que estoy haciendo yo es incorporar el concepto de cadena de valor y su importancia como agente relevante. Respecto a la flexibilidad, digo lo mismo que he dicho antes. Tenemos que analizar las circunstancias, porque si no va a ser imposible tener contempladas en un papel todas esas circunstancias o las más evidentes. A lo largo de estos tres días van a tener ocasión de escuchar y, por tanto, es un buen momento para extraer consideraciones globales.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 41

Hablábamos también de una agricultura de excelencia, de calidad, y vuelvo al comentario de antes. Nosotros somos —hablo de lo que conozco, del ámbito del País Vasco— un sector de un país que sabe hacer bien las cosas; sabemos hacer productos de calidad, de una forma fantástica, y creo que esto es extensible a todo el resto del Estado. Pero, nosotros hemos identificado que uno de los ámbitos de mejora en esta aportación de competitividad es esa parte fenicia que nos falta, es decir, la parte comercial, la parte de orientación al mercado, no solamente entender las necesidades del consumidor, sino también dotarnos de herramientas que nos faciliten esa interacción con el consumidor y que podamos ser capaces de trasladar esos conceptos de los que hemos estado hablando antes.

Hay un elemento en el que nosotros estamos trabajando, por ejemplo, la digitalización. Hablamos de digitalización, pero no lo tenemos que hablar en un sentido de panacea; tenemos que saber para qué utilizar las herramientas, que son transversales, en este caso, y nosotros hemos identificado que tenemos un amplio campo de trabajo a la hora de utilizar este tipo de tecnologías en la interacción con el consumidor. Por tanto, estamos buscando nuevas herramientas, nuevos modelos de relación con el consumidor, que sean capaces de trasladar esta calidad.

En la anterior comparecencia se hablaba de cambio de paradigma, y nosotros estamos abogando por ese cambio de paradigma de estar centrados en nuestro producto, en nuestro mercado, a un modelo en el que tenemos que ir incorporando el concepto de consumidor y su interacción, y esa fidelización del consumidor. Es un cambio de paradigma que no se hace de la noche a la mañana, sino que se hace con el tiempo. Nosotros estamos dando los primeros pasos y vemos que estamos recogiendo los frutos.

Se preguntaba además por el término de eficiencia y el de eficacia. La eficacia es lograr los objetivos que nos hemos planteado en el tiempo previsto; hemos sido eficaces. La eficiencia traslada un componente que tiene que ver con el coste, que es hacer eso mismo, pero con el mínimo de recursos necesarios para hacerlo. Podemos ser eficientes, pero no eficaces; matar moscas a cañonazos. Si estamos hablando de no destrucción de valor y de creación de valor, creo que es un aspecto importante a la hora de abordarlo o de redactarlo. Consigámoslo, pero al menor coste posible. Este es un poco el matiz que queríamos aportar.

En cuanto a la confianza y la flexibilidad, tenemos un ejemplo claro en este momento de pandemia. En la situación en la que hemos vivido en el ámbito del País Vasco, hemos visto que ha habido excedentes en el sector primario que no se han podido absorber; se ha cerrado la hostelería y, por lo tanto, hay un excedente. Entonces, el hecho de que esté el sistema engranado, nos ha permitido que, a nivel del Gobierno vasco, haya habido una serie de movimientos o acciones que han podido establecer vínculos entre el ámbito productivo y el ámbito de la distribución, y que haya podido canalizar esos excedentes o poderlos poner a disposición de los consumidores, o a través también de la venta *online*, etcétera. Bueno, pues cuando hablamos de flexibilidad, hablamos de que hay un ámbito de confianza en el cual se puede llegar a acuerdos, más allá de contratos rígidos.

Se hablado de que la aplicación en los contratos pueda derivar en que no se puedan vender, en ciertas ocasiones, productos por debajo del precio, cuando realmente puede haber en el mercado productos que vengan de terceros países que no cumplan con las medidas que nosotros nos autoaplicamos. Ahí es entendible que las normas sean iguales para todos y que, de alguna forma, se fiscalice o se regule ese tipo de circunstancias.

En cuanto al consumidor, ya lo hemos hablado. En el tema de la restauración, creemos que, como país, a nivel de Estado, la gastronomía juega un papel muy importante. Tenemos grandes cocineros, una gran cultura gastronómica y una gran imagen, y eso puede ejercer de elemento tractor o de puesta en valor de esos productos primarios, pero entendemos que hay modelos de negocio diferentes, que se ajustan a las diferentes necesidades del mercado. Tenemos que entender la restauración no como un ente único sino en diferentes vertientes, desde empresas de colectividades, grandes cocineros, pequeña restauración, nueva restauración, restauración moderna, etcétera, pero sí entendemos que es una palanca importante.

Evidentemente, tiene que haber un equilibrio entre el valor que se genera, lo que paga el consumidor y el traslado de esos elementos en toda la cadena. Nosotros lo que estamos tratando de hacer es que en nuestros grupos de trabajo, en las propias comisiones que generamos, etcétera, haya una diversidad en cuanto a componentes que configuran esos grupos. Tenemos cooperativas agroalimentarias, tenemos industria alimentaria, tenemos distribución, tenemos Horeca, y en un espacio de confianza en el que ya no se trata de la relación cliente proveedor entendemos que se pueden dar espacios para cooperar y para crear.

He dicho al principio que el consumidor es el eje vertebrador, por tanto, nadie va a discutir que el consumidor tiene unas necesidades y que podamos construir ese valor desde ese consumidor. Por lo tanto, lo que estamos haciendo es crear proyectos en cooperación en los que intervengan los

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 42

diferentes eslabones, es decir, no solamente un eslabón le paga el precio al siguiente, sino que de alguna manera se trata de establecer esos vínculos, incluso —por qué no— modelos en los que se pueda compartir el riesgo comercial de la puesta en marcha de un proyecto que se ha desarrollado de forma compartida. Suena un poco utópico pero entendemos que es un modelo que nos puede ayudar.

Con relación al cambio climático, este es un problema global en el que desde la óptica de la normativa van a venir normativas más restrictivas, y también desde la óptica del consumidor hay un consumidor mucho más sensibilizado hacia productos más sostenibles, que respondan a lo local y que no repercutan agrandando el agujero del cambio climático. ¿Cómo podemos abordarlo? Entiendo que con mucho cariño. Creo que la digitalización puede jugar un papel importante en la concienciación, en los nuevos modelos de negocio y trasladar ese valor. Al final, el consumidor tiene que saber también diferenciar un producto que está hecho de una forma sostenible, coherente, con una responsabilidad social, etcétera. Cada vez más se habla de empresas que cumplen con esa responsabilidad social que el consumidor es capaz de distinguir, e incluso hay sellos que distinguen a las organizaciones que son de, alguna manera, sostenibles, empresas con un propósito social, etcétera; empresas capaces de cumplir con estos requisitos, y eso va a ir a más. Por tanto, entendemos que en tanto en cuanto haya un consumidor sensibilizado que sea capaz de identificar y comprar esos productos eso va a tener un efecto aguas abajo.

Creo haber respondido al menos a la mayoría de las cuestiones, y quiero agradecerles de nuevo la oportunidad que nos han dado.

El señor **PRESIDENTE**: Muchísimas gracias, señor Egaña, por sus respuestas, espero que hayan sido satisfactorias, y a la señoras y señores diputados también quiero agradecerles sus intervenciones. Les cito a las tres y media en esta misma sala.

Muchas gracias. **(Pausa)**.

Se suspende la sesión a las dos de la tarde.

Se reanuda la sesión a las tres y treinta minutos de la tarde.

— **DE LA SEÑORA DIRECTORA GERENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE ASOCIACIONES PROVINCIALES DE EMPRESARIOS DETALLISTAS DE PESCADOS Y PRODUCTOS CONGELADOS, FEDEPESCA (ÁLVAREZ BLANCO). (Número de expediente 219/000349).**

El señor **PRESIDENTE**: Señoras y señores diputados, vamos a comenzar la sesión de hoy de la tarde con la intervención que corresponde a doña María Luisa Álvarez Blanco, directora gerente de la Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallistas de Pescado y Productos Congelados. Señora Álvarez, tiene usted más o menos quince minutos para su exposición. Posteriormente, los grupos le formularán preguntas y usted tendrá después otros quince minutos para responder a todo en un mismo bloque. Muchísimas gracias y puede comenzar cuando usted quiera.

La señora **DIRECTORA GERENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE ASOCIACIONES PROVINCIALES DE EMPRESARIOS DETALLISTAS DE PESCADOS Y PRODUCTOS CONGELADOS, FEDEPESCA (Álvarez Blanco)**: Muchas gracias por darme la oportunidad de presentar aquí nuestras consideraciones a la propuesta del proyecto de ley de la cadena alimentaria. **(Apoya su intervención en un power point)**.

Nosotros representamos a las pescaderías tradicionales españolas, las pescaderías de barrio, las pescaderías de los mercados. Actualmente, todavía somos aproximadamente siete mil asociados, de los diez mil que existen en España, y representamos a un tipo de negocio que son microempresas, mayoritariamente autónomos. El 50% no tiene trabajadores por cuenta ajena y la media de empleo es de dos personas por tienda. Quiero recordarles también que estas pescaderías comienzan su abastecimiento durante la noche. Por ejemplo, un pescadero de Madrid se levanta a las tres de la mañana para ir a Mercamadrid y abre durante todo el día en horario comercial, todos los días de la semana, incluido el sábado por la mañana, y finaliza su jornada en torno a las nueve de la noche, es decir, estamos hablando de gente que realmente tiene poco tiempo. Además, el 52%, son mujeres y la mayoría de nuestro sector ha llegado al oficio sin una formación previa, ha aprendido el oficio en el punto de venta porque no existía hasta dos años una formación profesional gratuita accesible para el comercio de la alimentación. El 80%

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 43

de nuestras pescaderías están en el sistema de determinación del beneficio empresarial de índices, signos y módulos, los conocidos módulos. Solamente puedes estar en este sistema si tu volumen anual de compras y de gastos no supera los 250000 euros. Esto, señorías, creo que les da claramente una idea de la dimensión de estas pescaderías.

¿Cuál es nuestro posicionamiento? Nosotros con la normativa que existía actualmente estábamos contentos. ¿Por qué? Porque no se excluía. Pensar que las pescaderías tradicionales tienen que formalizar contratos por escrito cada vez que van a comprar a un mayorista o a una lonja es desconocer totalmente la realidad del sector, es no conocer cómo se mueve este sector. Se nos excluía porque, como ven ustedes, en el artículo 2 se decía que estabas excluida siempre y cuando uno tuviera la condición de sector primario o hubiera dependencia, y se limitaba la transacción comercial a 2500 euros. También se nos excluía si se realizaba al contado la transacción, pero en nuestro caso en el ámbito de aplicación ya estábamos excluidos. Llega la propuesta y, a pesar de que hemos hecho numerosas reuniones y hemos presentado alegaciones, vemos que no se nos ha tenido en consideración y se trata de obligar a que se haga un contrato alimentario para todas las operaciones comerciales que no se realicen al contado, sin definir lo que es contado —no sabemos qué se pretende cuando hablamos de pago al contado— y de momento se habla de 2500 euros, pero como está ligado a lo que diga la norma de la Ley de blanqueo de capitales, próximamente bajará a 1000 euros. Es decir, que vas a tener que formalizar un contrato para cualquier operación de más de 1000 euros, independientemente de que seas una micropyme, en un sistema de compra que ahora les voy a explicar.

Se excluye nuevamente —con esto no estamos de acuerdo— al canal Horeca, el canal de la hostelería, que sí entendemos que para pequeños operadores no debería incluirse, pero para las grandes empresas multinacionales de restauración colectiva pensamos que sería lo suyo. Por otro lado, con esta propuesta tampoco se termina con la venta a pérdidas. Por su definición, lo que se evita es que el comprador te pueda repercutir la pérdida con la que él va a vender al cliente final, pero esto es muy perverso, porque al final no se da a los productos pesqueros el valor que tienen, porque se venden normalmente en otros formatos comerciales a pérdidas, y ahora lo voy a explicar. Por tanto, para nosotros la propuesta no evita la venta a pérdidas y además tiene un efecto doblemente perverso, porque el consumidor final no va a saber captar cuál es el valor real del producto, porque muchas veces se utiliza una bajada de precios para atraer al cliente al establecimiento. En nuestro caso no, porque nosotros solamente vendemos pescado, no podemos ganar lo que perdemos en el pescado en otro producto.

Por si acaso queda alguna duda, esta es la forma de distribución de la cadena de valor pesquera. Es muy compleja, existen muchas formas de comprar, pero en nuestro caso, que pertenecemos a la denominada cadena larga, siempre nos abastecemos o bien en las lonjas —está aquí el representante, que explicará después mejor que yo cómo funcionan— o bien en los mercados. En las lonjas y en los mercados hay una concentración de operadores, es decir, normalmente la posición de dominio la tiene el vendedor. No la tiene el comprador cuando el comprador es tan pequeño como el nuestro, y ahora les voy a explicar por qué. En las lonjas no existe un precio fijado, el precio se fija cada día en razón de la oferta y la demanda. Normalmente, se hace por subasta a la baja. ¿Cómo vamos a establecer un contrato cuando no sabemos ni lo que vamos a comprar ni al precio al que lo vamos a comprar? De verdad, es que es absolutamente absurdo. Normalmente, en los mercados también te pasa lo mismo. En los mercados existen una gran cantidad de operadores mayoristas, que concentran la oferta, ofrecen el producto y cada día se fija el precio del producto según la oferta, de la demanda, de si ha habido Filomena, de si han llegado los camiones a la frontera por el *brexit*, de si ha habido temporal, de si la oferta es muy fuerte o de si la demanda es muy floja. No sabemos a qué precio vamos a pagarlo y no sabemos lo que nos vamos a encontrar.

En realidad, se produce un cierto oligopolio de oferta y hasta hace muy poco era la pescadería tradicional la que sufría el abuso de ciertos vendedores porque, por ejemplo, es muy difícil para un pescadero de Madrid o un pescadero de Zaragoza comprar directamente al productor, con lo cual tiene que volver siempre al mismo sitio a comprar y, además, existen mecanismos para protegerse. Es decir, las organizaciones de mayoristas normalmente te exigen unos avales para ser compradores, en las lonjas tienes que ser un comprador autorizado e incluso puede darse el caso de que decidan, de una forma no oficial, no vender a un posible cliente. Por tanto, realmente la situación de debilidad en este caso está en la pescadería.

No hay que olvidar que el pescado es un recurso público, por lo que nosotros deberíamos tener el mismo derecho que cualquier comprador a acceder a él al mismo tiempo. Ahora mismo se permite en la

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 44

Ley de pesca —que será modificada próximamente— la venta directa de los barcos a grandes corporaciones, es decir que pueden vender la marea entera de un barco. Esto significa que cuando llegue a la subasta habrá una parte de la producción que no entrará en la subasta, con lo cual el precio que le quedará a los pequeños operadores obviamente será mayor porque va a haber menos oferta y al haber menos oferta, la demanda es más alta y suele crecer el precio. Por tanto, incluso desde este punto de vista, estamos desfavorecidos y nos encontramos con menos oferta que tal vez tengamos que pagar a un mayor precio. Yo les he dejado todo por escrito para que lo puedan chequear.

Les invito también a que consulten el informe de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia sobre cómo funcionan los mercados mayoristas, que ya dio un toque de atención respecto a la competencia en estos mercados, porque el minorista, que es el cliente, es el que tiene la posición de debilidad. Por otro lado, es práctica habitual en estos sectores, aunque uno le compre al mismo proveedor, al mismo mayorista, que se emita una factura por cada artículo. ¿Por qué? Porque se hace con una gran rapidez, se hace sobre todo intentando preservar la frescura del producto y, por tanto, tienes que emitir una factura porque luego muchas veces chequeas el peso de la caja —en estos sectores un kilo no siempre son 1000 gramos por diferentes motivos que no procedo ahora explicar—, tienes que ver la calidad del producto porque no puedes volcar la caja y no puedes tocarla. Es decir, te hacen una factura por producto para que puedas devolver solo aquel producto que pueda tener algún problema. Esto lleva a que una pequeña pescadería, un autónomo, que tal vez no tenga trabajadores por cuenta ajena, que se levanta las cuatro de la mañana y que trabaja catorce horas al día maneje de diez mil a doce mil facturas al año. Si ustedes piensan que tenemos que hacer contratos alimentarios para este tipo de operaciones, sinceramente creo que están dejando fuera de la ley a un sector que no va a poder cumplir con esto. Me gustaría recordar la ya tan famosa simplificación administrativa, porque, por mucho que se hable de ella, no para de crecer y crecer la complejidad burocrática a la que se somete a las pequeñas empresas. De hecho, durante la pandemia ha aumentado en un 572%. Yo llevo treinta años trabajando en el sector y les puedo decir que es prácticamente imposible estar al día de toda la normativa que te afecta en todos los frentes: fiscal, laboral, seguridad, alimentaria, etcétera. No sigo porque lo conocen ustedes muy bien. Los costes de gestión son insostenibles y muchas veces se sigue legislando pensando en grandes empresas, creyendo que todo el mundo va a tener un departamento de administración, un departamento de calidad. Creo, sinceramente, que hay que poner encima de la mesa la realidad de estas micropymes, y ahora les voy a explicar un poco su posición en el mercado.

En España aproximadamente el 35% de la facturación en alimentación es a hostelería. Esto es de antes de la pandemia, obviamente, pero es un apunte para decir que entendemos por qué se excluye a la hostelería y sin embargo sí se incluye al comercio detallista especializado. Aquí les indico la evolución de las tiendas minoristas de productos pesqueros del año 2007 a 2014. Desgraciadamente, el INE ha dejado de desagregar por sectores y no tenemos los datos desde 2014, pero pueden comprobar que hemos perdido un tercio de las pescaderías tradicionales que hay en España, lo cual es una desgracia porque cuando se compra en una pescadería tradicional se compra un 25% más de producto por el asesoramiento, la cercanía y la profesionalidad. Menos comercio tradicional significa menos consumo de frescos, más obesos y peor dieta.

Aquí pueden ver también la evolución de las tiendas. Como ven, hemos perdido un tercio. Y aquí pueden apreciar la evolución del consumo en el hogar de los productos pesqueros, que creo que les debería preocupar mucho, puesto que del año 2013 al 2019 hemos perdido 5 kilos, y no se compensa con el aumento en el canal Horeca. Cada vez comemos menos productos pesqueros, cada vez comemos peor. Habría que tener una visión integral sobre este asunto y promocionar su consumo y también la reducción del IVA al 4%, como está en las frutas y hortalizas. Aquí ven una distribución por formatos comerciales. Pueden ver también cómo ha ido bajando el peso de la alimentación fresca en España. Cada vez se compra más producto procesado o elaborado y menos producción fresca y también ven cómo va disminuyendo la cuota de mercado de la pescadería tradicional, entre otras cosas, porque cada vez tenemos menos metros cuadrados, cada vez cierran más tiendas y, sin embargo, la gran distribución ha aumentado su superficie de venta de alimentación en 2 millones de metros cuadrados en el mismo tiempo. Esto es penoso porque además va acompañado de un abandono de la dieta mediterránea, un abandono de las habilidades gastronómicas de los españoles, quienes manejamos ahora en productos pesqueros solo tres recetas de media y destinamos a la cocina en casa entre 3 y 6 horas a la semana, lo cual nos explica claramente por dónde va la tendencia.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 45

Resumiendo y volviendo a la propuesta, creemos que no tiene ningún sentido obligar a las pequeñas empresas de productos alimenticios artesanales a formalizar contratos de los que excluye, sin embargo, a la gran empresa del canal Horeca, por ejemplo, a las multinacionales de restauración colectiva. No se acaba con la banalización que se está haciendo del producto pesquero. La mayoría de grandes empresas ofrecen los productos pesqueros bajo coste e incluso pierden en torno al 10% en la sección de productos pesqueros, pero es una forma de atraer al cliente a la tienda. Por tanto, se pierde la referencia del valor real del producto. Esta es una ocasión para acabar de verdad con la venta a pérdidas. Creemos que no se debe fomentar, por decirlo así, el pago en efectivo, que es lo que se está consiguiendo. Hay que definir también el pago al contado. Tampoco recoge este anteproyecto de ley la posibilidad de devolver el producto por razones sanitarias, lo que es un absurdo. En alimentos lo dice expresamente, no contempla que lo puedas devolver a tu proveedor.

Aprovechamos para recordar que nos gustaría que se bajara el IVA al 4%. Sé que no es misión de esta Comisión, pero no nos cansaremos de decirlo. Aquí les dejo también las alegaciones presentadas y todas las reuniones mantenidas con los responsables en el ministerio sobre el anteproyecto de ley de la cadena alimentaria, pero desgraciadamente ninguna de nuestras consideraciones ha sido tenida en cuenta.

Creo que he acabado en tiempo. Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Álvarez.

Efectivamente, lo ha hecho en tiempo, incluso le ha sobrado. Por tanto, habrá más tiempo para contestar después a las preguntas de sus señorías.

Pasamos, pues, al turno de preguntas por los grupos parlamentarios. En primer lugar, en nombre del Grupo Parlamentario Euskal Herria Bildu, tiene la palabra el señor Ruiz de Pinedo.

El señor **RUIZ DE PINEDO UNDIANO**: Buenas tardes.

Muchas gracias por la exposición porque no solamente ha estado ajustada en tiempo, sino que lo ha estado en contenidos y ha sido ordenada. Nos ha dado una foto exacta del sector y de las dificultades de encajar el comercio minorista de frescos en general dentro de esta ley. Creo que algunas de estas cuestiones de pescadería serían extrapolables a otros sectores del fresco porque si atendiéramos a las estadísticas, por ejemplo, en carne o en otros productos, podríamos ver cómo está repercutiendo también toda la situación del aumento de las grandes superficies en detrimento del pequeño comercio. En este sentido, yo le preguntaría dónde estaría en estos momentos dentro del pescado, es decir dentro de su sector, la pérdida de valor. Si queremos identificar en estos momentos en la cadena alimentaria dónde están los principales riesgos de pérdida de valor, ¿dónde los situaría en estos momentos?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Ruiz de Pinedo.

Por el Grupo Parlamentario Ciudadanos tiene la palabra la señora Martínez.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidente.

Muchas gracias por su exposición, que ha sido breve pero bastante concisa y que ha ido, quizá, demasiado al grano. Me gustaría, para que lo entendiéramos un poco mejor los que no hemos estado nunca en una lonja o en un merca comprando pescado, que no conocemos a nadie o no conocemos bien esa parte de la cadena, que lo explicase un poco mejor porque creo que ahí está el quid de la cuestión. Los detallistas, en este caso, se acercan a comprar bien al merca o a la lonja y ahí sois el final del eslabón, porque ya vais directamente al consumidor. Pero lo que comentas es que realmente se hace muy difícil, incluso materialmente, hacer el contrato. ¿Es lo que quieres decir? Como llegas y vas a una subasta — porque la lonja no deja de ser una subasta realmente— la fijación de precios es pública, podemos decir que está fiscalizada o vigilada; no hay ningún problema con el precio ni coste efectivo porque la lonja está así y marca los precios. Entiendo que no existe la necesidad de que haya un contrato por escrito porque la subasta es un tipo de compraventa un poco específico. Además, tampoco por tiempo, porque como comentas ni siquiera puedes ver el producto allí mismo, te sacan factura producto por producto. Quizá son las dos vertientes en las que te pediría que entraras a detallar un poco más porque así entenderemos si finalmente existe esa dificultad o, incluso, si no es necesario por el tipo de venta, por ser algo muy especial.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 46

También me gustaría saber —porque lo he preguntado esta mañana pero no ha llegado a contestarme el segundo compareciente, que comentaba la cuestión de la hostelería— por qué lo introducen, si por el peso específico que tienen, si por ser un gran cliente. Nos gustaría saber en qué medida beneficiaría esto a la cadena, al consumidor o, específicamente, a su sector y el porqué.

Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Martínez.

En nombre del Grupo de Esquerra Republicana tiene la palabra el señor Eritja.

El señor **ERITJA CIURÓ**: Muchas gracias.

Básicamente quisiera apuntar dos o tres cosas. Se ha referido usted a las micropymes. Habitualmente siempre decimos que el eslabón más débil es el eslabón de la producción, el productivo, y aquí vemos un caso perfecto de que precisamente es el eslabón de distribución el que realmente está en una condición de debilidad. Es importante tener en cuenta esto porque siempre caemos en el tópico de que el primer eslabón es el eslabón más débil cuando hay otros eslabones en medio. En todo caso, sería ver quién conforma ese eslabón, si son pequeñas empresas o pequeñas pymes o autónomos o en cambio son grandes distribuidoras o grandes corporaciones. Lo digo porque, en ese sentido, es interesante tenerlo en cuenta.

Hay otra cosa que no me ha quedado muy clara o, como mínimo, no sé si es verdad la sospecha que tengo. Ha dicho que la pesca de los barcos que se vende a grandes corporaciones se opera fuera de la propia subasta. ¿Eso tiene relación también con el hecho de que se excluya del contrato el canal Horeca, donde cada vez operan más empresas de restauración colectivas? ¿El canal Horeca opera fuera de las subastas y opera realmente, o no tiene nada que ver? Lo digo para no caer en la confusión.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Eritja.

Por el Grupo Parlamentario Confederal de Unidas Podemos la señora Saavedra.

La señora **SAAVEDRA MUÑOZ**: *Gràcies*. Gracias a la compareciente por su, como han dicho otros compañeros, contundencia, por su claridad.

Efectivamente, parece que la norma atiende más a otras realidades y a otros sectores del ámbito agroalimentario que en concreto al que usted representa, claramente. Se trata de un sector que está en situación de crisis, como usted ha expresado, por muchos factores; un sector donde realmente también hay problemas de viabilidad, de bajos precios del mercado y en el que concurren muchas situaciones que hacen que realmente sea importante tomar algún tipo de medida. Usted ha explicado muy bien que la exigencia de contrato no se ajustaría a esta realidad.

Usted ha planteado, por ejemplo, que no se entiende que se excluya a la hostelería. Este es un planteamiento que desde Unidas Podemos también hacemos, porque es importante que se contemplen todos los eslabones de la cadena y que se incluya a esta parte también. Yo le preguntaría, en su opinión, qué tipo de intervención o qué propuestas podría contemplar la ley al respecto para que no perjudique al sector, por supuesto, como está planteando; que no complique más la vida a la gente, que tiene ya bastante dificultad, que pueda facilitar en algo su trabajo y, sobre todo, la viabilidad de un sector en crisis que es imprescindible, que es esencial para nuestro país.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Saavedra.

Por el Grupo Parlamentario VOX tiene la palabra el señor Vega.

El señor **VEGA ARIAS**: Gracias, buenas tardes. Muchas gracias, doña María Luisa.

En primer lugar, quería felicitarle por la gran labor que en general desarrollan los empresarios detallistas de pescado fresco, que conozco, quitando algunas cosas que se pueden mejorar, como quizás una formación para que el cliente o el consumidor conozca algunas especies mal aprovechadas. En nuestra intervención, dado el poco tiempo del que disponemos, vamos a centrarnos en los productos de congelados, si le parece.

Continúo con el discurso que venimos manteniendo desde nuestro grupo parlamentario en relación con este proyecto de ley. Nos da la impresión de que se está construyendo la casa por el tejado. No olvidemos que el objetivo de este proyecto de ley es asegurar que nuestros agricultores, ganaderos y pescadores en el primer eslabón de la cadena no abandonen el sector, y este proyecto de ley no lo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 47

asegura. Es más, lo agrava. Como usted ha dicho, demasiado burocratizada. Concretamos, por ejemplo, que la falta de existencia en las exportaciones de países extracomunitarios de las normativas europeas, sociales, medioambientales y sanitarias va a hacer imposible que se compita en igualdad de condiciones porque simplemente este proyecto de ley se convierte en el cumplimiento de una agenda exigida por el Gobierno. Permítanme recordar a sus señorías, que igual que VOX, el Parlamento de Holanda, Bélgica, Irlanda y Luxemburgo —por ahora— se han opuesto al Acuerdo Mercosur porque eso traería una competencia injusta y aceleraría la deforestación de la Amazonía. Tratando de este último tema, quiero recordar también que Brasil, por ejemplo, está quemando enormes áreas de selva amazónica, que es área especialmente protegida, con objeto de crear grandes explotaciones agrícolas y ganaderas. Sin embargo, empresas españolas, entre ellas veintiséis empresas canarias, importan carne congelada procedente de estas zonas protegidas.

Le quería hacer una pregunta. Si sus representados firman un contrato con un país extracomunitario tienen que hacer constar qué legislación lo regula, si la española o la del país origen del producto. ¿Quién es el responsable de cumplir la normativa europea de seguridad alimentaria, como es la obligatoriedad de comunicar al ministerio competente la existencia del riesgo, paralizar el producto y/o retirarlo, correr con los gastos de indemnizaciones a las personas afectadas? ¿La empresa española o la de los terceros países? ¿Qué opinión le merece esto?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Vega.

Por el Grupo Parlamentario Popular tiene la palabra el señor García Díez.

El señor **GARCÍA DÍEZ**: Gracias, presidente. Muchísimas gracias, señora Álvarez.

Cuando nuestro grupo propuso la comparecencia de Fedepesca estábamos seguros de que íbamos a conocer cosas interesantes, pero tenga la seguridad, por lo que acabo de escuchar a todos los precedentes en la palabra, que no nos ha defraudado a ninguno. A mí me gustaría brevemente mostrar un agradecimiento expreso a todas las pescaderías que durante estos meses tremendos, y especialmente cuando todos estábamos confinados en nuestras casas, levantaron su persiana todos los días para abastecer de estos excelentes pescados y de proteínas a todos los ciudadanos. Sé que debería decirlo de forma mucho más extensa, pero el tiempo es el que es.

Entrando en la comparecencia, la verdad es que han quedado muy claras algunas cosas, pero aun así yo me voy a permitir preguntarle sobre las que para mí han quedado claras, para que queden más claras todavía si es posible. Tengo la sensación de que queda muy clara la propuesta que hacen de exonerar dentro del texto de esta ley a las empresas que o bien están acogidas al sistema de módulos o bien tengan un volumen anual de facturación pequeño, que habría que determinar de qué cifra estamos hablando. Está clarísimo, todo ese nivel de burocracia del que usted hablaba y esos miles de facturas al año para un pequeño negocio complican su vida sobremanera y, sobre todo, con los horarios a los que usted se refería. Pero también ha quedado claro me parece —si no, lo puede usted confirmar en su respuesta— que el canal Horeca debería incluirse dentro del texto de la ley, ya que ahora la ley no lo incluye. Igualmente, nos ha hablado de exoneraciones de la obligación de firmar contratos alimentarios en los casos en que el comprador sea una pequeña empresa, como las que usted ha descrito. Entiendo que es así y tendrá la ocasión de corroborarlo.

Yo le quiero preguntar qué entienden ustedes por un pago al contado porque, efectivamente, como bien dice, en la ley no queda claro y, por lo tanto, provoca una tremenda inseguridad jurídica, sobre todo porque si a continuación se va a exonerar a pequeñas empresas o autónomos, habrá que decir claramente qué es un pago al contado para que haya una relación entre una cosa y otra. Nos ha dicho que cree que esta propuesta que estamos analizando —y que queremos entre todos mejorar finalmente— no elimina la venta a pérdidas. ¿Podría modificarse en su redacción con alguna enmienda para evitar la venta a pérdidas? Y para finalizar, también me ha parecido entenderle que estaba muy a gusto con la ley de 2013 y que en este nuevo texto esa situación de «comodidad» —entre comillas— desaparece y les ha generado toda esta serie de incertidumbres. Entonces, nos gustaría saber si todas estas cuestiones que he planteado —y se me termina el tiempo ahora mismo— son correctas o quiere usted matizarlas.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor García Díez.

Por último, en nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra la señora Faneca.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 48

La señora **FANeca LÓPEZ**: Muchas gracias, presidente.

Bienvenida María Luisa, señora Álvarez Blanco, a esta Comisión para compartir con todos nosotros sus aportaciones para la reforma del proyecto de ley de la cadena alimentaria.

En primer lugar, quiero trasladar, en nombre de todo el Grupo Parlamentario Socialista, a las veinte organizaciones que representan al sector detallista de productos pesqueros y acuícolas —que son pequeñas pero muchísimas en todo el país—, que forman la federación completa de Fedepesca, y a los más de 7000 establecimientos asociados que tenéis nuestro respeto, apoyo y agradecimiento por todo vuestro trabajo esencial que durante toda esta pandemia estáis realizando para que no nos falten los alimentos a todos los españoles.

Quería plantearle una pregunta. La he escuchado detenidamente y compartimos con vosotros que la Ley de la cadena alimentaria de 2013 ha sido muy necesaria para mejorar el funcionamiento de toda la cadena, pero el Gobierno y la mayoría del sector primario, que también está dentro de la propia cadena alimentaria, entienden que se necesitan modificaciones, sobre todo en los eslabones más débiles de la cadena alimentaria, que en este caso es el sector extractivo. Todos sabemos —yo vengo también de una zona pesquera— que es verdad que la venta del pescado es a través de subasta, al menos en Andalucía, pero la queja es continua, es verdad. No hay coste de salida que se plantee en los precios en la propia producción. En este caso el sector es el eslabón más débil porque el precio que les pagan por los productos —que son ellos los que se exponen doblemente, sobre todo ahora, al riesgo de un trabajo en la mar hay que sumar el riesgo del trabajo durante la pandemia— no tiene muchas veces el valor y el precio adecuado para ese gran trabajo que hacen diariamente. Mi pregunta es, qué planteáis desde vuestra federación para que esta ley dentro de la cadena alimentaria repercuta positivamente en este sector y que no os complique la gestión diaria de las propias empresas. Yo entiendo que es positivo fijar un coste de producción para que toda la cadena, en este caso, tenga igualdad de condiciones, una respuesta continua y los mismos beneficios. Porque esta es una ley de todo el sector, es una ley de la cadena alimentaria. Realmente esta reforma viene a eso, como así lo pensamos nosotros y la mayoría de los eslabones de la cadena alimentaria. Quisiera saber qué podemos hacer para que también dentro de la ley se pueda mejorar, en este caso, a las empresas que vosotros representáis.

Muchas gracias, de verdad, por vuestras aportaciones, que tomamos nota muy detenidamente de todas ellas.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Faneca.

Culminadas las intervenciones de los grupos, señora Álvarez tiene usted su turno para contestar.

La señora **DIRECTORA GERENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE ASOCIACIONES PROVINCIALES DE EMPRESARIOS DETALLISTAS DE PESCADOS Y PRODUCTOS CONGELADOS, Fedepesca** (Álvarez Blanco): En primer lugar, muchas gracias por todas las preguntas planteadas, que me parecen muy oportunas, y por su atención. Si se me queda algo, por favor me lo dicen o me lo recuerdan.

La primera pregunta es dónde situamos la pérdida del valor. Voy a decir una cosa que la digo muy a menudo. En primer lugar, quiero decir que nosotros, los detallistas tradicionales, normalmente estamos más posicionados en el producto nacional, en el producto local, y somos unos grandes defensores de los productores españoles; Basilio lo puede decir. De hecho, creamos un comité de crisis durante toda la pandemia con Cepesca y con la Federación Nacional de Cofradías de Pescadores para hacer un seguimiento de la situación, también de los precios, etcétera. Creo sinceramente que el pescado no tiene el precio que vale y lo digo así. El pescado tendría que ser muchísimo más caro. Cuando la gente te dice que el pescado es caro es que no sabe o no hemos sabido transmitir correctamente lo que hay detrás de esta cadena de valor. Hablando de valor, Hacienda, cuando estableció el sistema de módulos, fijó cuál era la rentabilidad de nuestras empresas para determinarlo, y estaba entre el 6 y el 12% de las ventas. Es decir, nuestra rentabilidad es muy baja. En el momento en que tienes una semana mala, una noticia en prensa negativa o Filomena que te cierra dos días, esa semana estás fastidiado para las catorce horas al día que le dedica un autónomo a este trabajo. De verdad, creo que el pescado no tiene el precio que merece, algo no funciona correctamente. Me gustaría tener la respuesta adecuada, pero no sé dónde está. De hecho, es un sistema de compraventa en el que confluye la oferta y la demanda, es decir, hay muchos operadores en la venta en la lonja antes de la subasta y hay muchos operadores en los mercados en destino de los mayoristas en el momento de la venta al detallista. Por lo tanto, en teoría si hay muchos operadores en la venta y más operadores en la compra, la oferta y la demanda tendrían que hacer su

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 49

función, pero luego depende de tantísimas cosas, porque también hay intermediarios mayoristas en origen que son los que compran en la subasta y luego lo mandan a los mercados centrales, que tal vez sea el eslabón que menos conocemos o que tiene una representación más ligera, no sé cómo funciona exactamente. Yo creo que realmente el pescado no tiene el precio que merece.

El Grupo Ciudadanos me preguntaba también cómo funcionaba. Después Basilio lo explicará mejor, que para eso él es el presidente de la Federación Nacional de Cofradías de Pescadores. Mis detallistas del litoral acuden a sus lonjas, están acreditados como compradores, y allí sale el producto de cada armador y se hace la subasta. Normalmente sigue siendo a la baja, sale con un precio de referencia y cuando se para el precio por parte de los compradores allí presentes se ha quedado fijado el precio. Entonces el precio se fija por concurrencia competitiva. ¿Qué pasa? Que si hay una parte de la producción que ya ha salido de la subasta porque se ha vendido directamente a una gran superficie, una marea entera de un barco, tenemos menos oferta. Entonces, en nuestro caso, entendemos que nos va a subir el precio respecto a otro competidor que ha sido capaz de hacer un contrato directo. ¿Y en el merca cómo funciona? Pues los mayoristas ubicados en un mercado central compran directamente a puerto a mayoristas en origen, que es la figura del remitente; a su vez ese mayorista ha comprado en subasta pensando en sus clientes mayoristas fuera de la lonja y siguiendo un poco sus consignas compra —en función también de oferta, de demanda, etcétera— y lo manda, por ejemplo, a un mayorista de Mercazaragoza, y lo manda a un precio. También existen los comisionistas, pero esto creo que lo explicará mejor Basilio. Nosotros, por ejemplo, va nuestro detallista a las 4 o 4:30 de la mañana a comprar a Mercazaragoza y, si allí hay 40 mayoristas, ve todo el producto, pero es un producto que no tiene un cartel con el precio. Por eso no se puede fijar un contrato, porque no tiene un cartel con el precio. Está en función de la hora a la que vas, la cantidad que vas a comprar, etcétera. Por ejemplo, los minoristas que están situados en un estándar de calidad muy alto o que tienen clientes del canal Horeca no se pueden arriesgar a quedarse sin ciertos productos, entonces van más pronto y pagan más alto. Sin embargo, a lo mejor un detallista que está orientado totalmente al consumidor final y que no tiene la necesidad de comprometerse a un producto puede ir un poco más tarde, a las 6 o a las 7, y a lo mejor paga un precio más bajo porque el mayorista quiere vender lo que le queda. Entonces esto tiene que quedar claro, no hay cartelitos con los precios, se fijan cada día, en cada momento y en cada minuto; si voy a las 5 es un precio y si voy a las 6 es otro precio. Es así como funciona. Creo que lo he explicado correctamente.

¿Por qué queremos que entre el canal Horeca? Yo he hablado de las grandes empresas del canal Horeca, porque tú como pequeño comprador que tienes un bar o un restaurante, como pequeño empresario también estás autorizado para ir directamente a la subasta en lonja o al merca. Es decir, los restauradores pueden ir directamente al merca a comprar y ser compradores acreditados. ¿Qué pasa? Que muchas veces por su horario, que también tienen un horario muy fastidiado, lo compran directamente al pescadero que tienen cerca para evitarse el madrugón, porque además ellos cierran a la una y a las dos de la mañana. ¡Qué tiempos aquellos, señores, en los que nos podíamos ir a la cama a la una y a las dos de la mañana!, pero volverán. Entonces muchas veces compran a un detallista para evitarse ese madrugón, pero hay muchísima gente de hostelería que compra directamente. Lo que pasa es que hay grupos muy grandes; antes lo comentaba: el 52% de las empresas de hostelería que operan en España son de *fast food*, ¿por qué le va a afectar la Ley de la cadena alimentaria a unos operadores y a otros no? Eso no se entiende. Entonces cuando acuda a subasta ese pequeño comprador hostelero o tiene un responsable de compras o va a la subasta también.

¿La propuesta que hacíamos nosotros? Nosotros estábamos contentos con la anterior norma porque excluía aquellas operaciones en las que los dos operadores fueran pyme. Entonces si el vendedor es una pyme y el comprador es una pyme, para qué vamos a firmar un contrato si no hay esa relación de dependencia; sería tan sencillo como eso, volver a que si las dos son pyme no hace falta firmar ese contrato. Con eso sería suficiente, o poner si se factura menos de una cantidad o un volumen respecto del que seguro que nosotros nos vamos a quedar por debajo por nuestra casuística.

Al representante de VOX quiero decirle que nosotros como somos pequeños compradores no importamos, sí compramos productos importados en los mercados, porque los mayoristas traen importaciones, pero sí le puedo dar nuestro posicionamiento respecto a lo que se está produciendo en el mercado, que por eso yo creo que el pescado no tiene el valor que merece, el precio que merece su valor mejor dicho, se confunde precio con valor. Y es que Europa somos el mercado más garantista —afortunadamente— del mundo, somos el Estado del bienestar en general toda Europa, y España también, más garantista del mundo; tenemos una cantidad de normativas y de exigencias impresionantes. Sin

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 50

embargo, luego dejamos que entren productos de terceros países que no están sometidos a estas mismas exigencias, y hablo por ejemplo de temas de sostenibilidad. Es decir, que está bien que se nos exija que el producto y el recurso sea sostenible, pero no olvidemos también la sostenibilidad económica y social. Entonces, claro, ¿cómo vas a competir con productos que vienen de terceros países donde no existen los contratos laborales, no existe la protección de los trabajadores, no existe nada de nada a ese respecto, aunque sí se garantiza la seguridad alimentaria en los productos importados? Hay que ir pensando que el consumidor pueda reconocer y valorar lo que es la marca Europa, hay que ir pensando en eso, sí, sí, porque detrás hay un montón de normativas, de exigencias, de garantías para el consumidor final que le ayudará a elegir, esa es nuestra opinión.

Quiero agradecer al Grupo Parlamentario Popular que nos haya invitado a participar en esta Comisión y también los reconocimientos que se han hecho aquí a las pescaderías tradicionales. Yo les puedo decir que ha sido muy duro. Yo, por ejemplo, he ido a trabajar todos los días durante el estado de alarma, me estaba permitido como representante de una organización y del mundo de la alimentación, y de verdad que los primeros días de la pandemia, cuando no teníamos ni idea de nada, esta gente lo primero en que pensó fue en dar servicio. Iban sin mascarillas, sin EPI, no había hidrogeles, no había de nada y ellos siguieron yendo todos los días a centros de trabajo donde se concentran muchísimas personas, tanto en los mercados como en las lonjas, siguieron abiertos al público, intentaron conciliar su propia seguridad y la de sus trabajadores con las instrucciones que les dimos desde la organización, que fueron muchas y continuadas, y lo que hicieron fue empezar a cerrar a las 3 de la tarde para intentar equilibrar su exposición a la situación con el servicio al ciudadano. Se han multiplicado los envíos a domicilio, llegamos incluso a un 80%, hacen mayoritariamente ahora venta por WhatsApp, entrega a domicilio; se ocuparon de la gente mayor, le llevaban la compra de todo tipo de producto. De verdad que ha sido impresionante y yo me siento muy muy orgullosa de este sector.

Volviendo a lo que consideramos esencial, sí, hay que exonerar a las pequeñas empresas, bien por su condición de pyme, bien por si están en módulos, bien por su volumen, bien simplemente porque sea comercio especializado, que es un formato muy concreto, y afecta tanto al pescado como a la carne, es cierto, estamos todos en la misma situación.

¿Canal Horeca? Es que no entiendo por qué si hablamos de operadores alimentarios a veces el canal Horeca se considera la marca España en la gastronomía y sin embargo el comercio no, pero luego no se le considera un operador alimentario; lo es, y las grandes empresas del canal Horeca tienen también mucha potencia. Hay empresas en España que dan más de medio millón de comidas al día del canal Horeca, eso no es una pequeña empresa, es una gran empresa.

La definición del pago al contado. Es increíble que una ley se remita al pago al contado y no te diga cuánto es, pero ya pasaba anteriormente. Es decir, tendrá que definirse, fijar quince días, no sé. En nuestro caso, normalmente los mercados, los mayoristas llegan a un acuerdo con un banco y la mayoría paga a través de un sistema bancario y al tercer día. Díganme ¿qué riesgo existe de impago? Ninguno. Y además es que si no pagas, al día siguiente posiblemente los mayoristas se van a enterar, todos, y a lo mejor deciden no venderte o ponerte un precio altísimo para que no puedas comprar. O sea, que en nuestro caso no existe ese riesgo.

La venta a pérdidas. Si de verdad queremos evitar la venta a pérdidas lo que no se puede trasladar es un precio al consumidor que no es lo que te ha costado a ti. ¿Que es verdad que a los productos pesqueros a veces hay que darles salida por su carácter altamente perecedero? Sí, pero nunca habría que venderlos por debajo del precio que ha pagado el comprador, porque entonces el consumidor no reconoce el valor real del producto y, al final, luego nos tenemos que enfrentar a lo que sale en los medios de comunicación, que es horrible: El pescado en los supermercados es más barato que en la pescadería, el canal más caro es la pescadería... Oiga, primero, nosotros no vendemos con pérdida y, segundo, es que no es el mismo producto, es que comparar una merluza... La merluza puede ser de pincho, de arrastre, de Namibia, de Gran Sol, puede tener un día, dos días, tres días; la frescura determina la calidad del producto y, por tanto, el precio. Entonces, es muy difícil comparar los precios de los productos pesqueros. Y también hay que acabar con estas noticias que hacen pensar que un canal es más caro que otro o que abusa. Yo les puedo decir que, por ejemplo, estas Navidades para mis detallistas los elevadísimos precios del producto pesquero han sido horribles, un infierno; ha estado carísimo por el tema del temporal, por el tema de la frontera por el *brexit*, que no pasaban camiones. Me decía el otro día mi presidente que había comprado percebes a 175 euros el kilo. **(Un señor diputado: ¡Madre mía!)**. Pues ¿qué hace? Venderlo sin el margen, renuncia a su margen, porque dice: es que tengo compromisos de clientes que sí o sí quieren percebe y lo he vendido a 200, pero

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 51

es que a mí me ha costado 175, y si no vendo un kilo y me lo trago en una fecha como puede ser Nochebuena, me he cargado el beneficio de los 20 kilos de percebes que haya podido vender. Entonces, por favor, es muy complicado y más en productos tan caros y tan perecederos. A veces pensamos que están ganando dinero a espuestas y no es así, desde luego mi canal no.

Por último, al Grupo Socialista le agradezco que también entienda nuestra posición y por supuesto el reconocimiento que ha hecho a nuestro sector, que usted conoce muy bien. Yo no tengo las soluciones mágicas, yo creo que en la cadena hay que excluir a este tipo de empresas porque no pueden estar firmando contratos. Creo que lo que les he expuesto aquí es clarísimo y es una realidad fácil de comprobar, estamos hablando de la realidad. A mí me encantaría que el pescado fuera percibido por el consumidor por lo que realmente es, un producto de altísimo valor por todo, por la cadena que tiene detrás y por sus enormes bondades para la salud. En un país como España presumimos de la dieta mediterránea, patrimonio de la humanidad, pero, sin embargo, nos alejamos de esta dieta. Lo más importante es cuidar nuestro cuerpo a través de aquello que comemos. Entonces, para mí el pescado tendría que tener unas importantísimas campañas de comunicación, es un producto sin marcas y, por lo tanto, debería de ser una campaña institucional, campañas con cargo a los fondos europeos y marítimos de la pesca y también con un IVA reducido al 4%. Porque, la verdad, tenemos que pasar de esa consideración de los años setenta de alimentos de primera necesidad, que son el pan, el queso, la leche y la fruta, a alimentos saludables. Creo que con la política hay que fomentar el consumo de productos saludables que redunden en la salud de los españoles y que también nos ayuden a reducir el coste de la Seguridad Social de las enfermedades relacionadas con una mala alimentación, que creo que son 13000 millones de euros. Entonces, apostemos por el producto pesquero y pongámoslo en valor y, por supuesto, a nuestros productores; solo tengo palabras de elogio para ellos.

Espero haber respondido a todas las preguntas. Muchas gracias por su atención.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Álvarez Blanco.

Finalizamos esta primera intervención de la tarde y, para respetar el horario establecido, a las cuatro y media iniciaremos la segunda.

Muchas gracias. (Pausa).

— DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE COFRADÍAS DE PESCADORES, FNCP (OTERO RODRÍGUEZ). (Número de expediente 219/000350).

El señor **PRESIDENTE**: Buenas tarde de nuevo, señoras y señores diputados.

Procedemos a la segunda de las comparecencias de hoy por la tarde. A continuación va a intervenir don Basilio Otero Rodríguez, presidente de la Federación Nacional de Cofradías de Pescadores. Señor Otero, va a tener usted unos quince minutos para su intervención, posteriormente los grupos procederán a formularle unas preguntas y usted contestará durante otros quince minutos lo que estime oportuno.

Por lo tanto, sin más dilación, pasamos ya la intervención de don Basilio Otero. Suya es la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE COFRADÍAS DE PESCADORES, FNCP** (Otero Rodríguez): Buenas tardes a todos.

Antes de nada, quiero agradecer a sus señorías la invitación a esta comparecencia de la Federación Nacional de Cofradías de Pescadores. No he traído *powerpoint*, soy un poco más de andar por casa que mi buena amiga María Luisa, y espero no aburrirles. Ahora mismo lidero, soy del presidente, de una institución como es la Federación Nacional de Cofradías de Pescadores, que tiene en su seno a 198 de las 220 cofradías de pescadores que hay en España. Representamos a todos los sectores primarios de pesca, desde mariscadores o mariscadoras hasta altura y gran altura. Somos corporaciones de derecho público tuteladas por la Administración, es decir, dependiendo de si somos autonómicas o nacionales nos tutela la Administración correspondiente, sea comunidad autónoma o sea la Secretaría General de Pesca en este caso.

Evidentemente, estamos tratando un tema que nos interesa muchísimo. Es un proyecto de normativa que nos perjudica, como decía María Luisa, y tenemos que empezar diciendo que echamos en falta algo fundamental, y es que ni si quiera aparece la palabra pesca en el anteproyecto. En ningún momento en el anteproyecto se menciona a la pesca, pero sí se habla de la agricultura y de la ganadería. Evidentemente, este es un primer punto importante que solicitamos a sus señorías que modifiquen. Este proyecto traspondrá la Directiva 2019/633, sobre prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 52

en la cadena de suministro agrícola y alimentario. El punto 5 del preámbulo de la directiva aclara que se aplica a la pesca, que forma parte de una cadena agrícola y alimentaria, canal al que ve como el más importante para que el producto llegue de la granja a la mesa. En esta Estrategia De la granja a la mesa, la federación nacional representa principalmente al productor primario del pescado fresco o refrigerado; un producto de alta calidad, saludable y con escasa huella de carbono frente al cambio climático, de un sector que bien gestionado es sostenible y puede garantizar una vida digna a los productores. El pescado fresco o refrigerado es el que se vende en las lonjas gestionadas por las cofradías de pescadores o no, porque hay lonjas que no gestionan las cofradías de pescadores, que estuvieron muy activas —les recuerdo— durante el estado de alarma. Como ha dicho María Luisa, nosotros también hemos sufrido en este estado alarma como sector esencial, tal como se nos nombró. Hemos cumplido desde el primer día sin EPI, que hemos intentado conseguir a través de Cepes, de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social. Aprovecho para agradecer a su presidente, Juan Antonio Pedreño, buen amigo, las gestiones que hizo ante la Secretaría de Estado de Sanidad para el suministro de estos EPI aunque no dieran fruto. Pero a pesar de ello hemos seguido a pie de cañón, como seguimos en el momento actual.

El producto de la pesca fresco o refrigerado es perecedero, por lo que de acuerdo con el preámbulo del proyecto en el párrafo 5, es de los más expuestos a que se puedan dar prácticas comerciales abusivas. Sin embargo, este proyecto no está concebido para proteger el precio del productor primario de la pesca porque solo menciona la problemática de los agricultores y los ganaderos, como bien he dicho antes. Siendo bueno que una norma busque proteger los costes de los productores primarios frente a las prácticas comerciales desleales, la de este proyecto puede perjudicar, incluso gravemente, al producto primario que vende su pescado en las lonjas por subasta pública a la baja si no se realizan los correspondientes ajustes.

En principio, la memoria que acompaña al proyecto no contiene previsiones sobre las consecuencias de la nueva regulación para la pesca y, por tanto, para la primera venta de pescado en subasta pública, y tampoco lo hace el preámbulo del proyecto, que solo se remite a la política agrícola común y a la necesidad de proteger a los agricultores y ganaderos frente a la caída de los precios que perciben, sin referir ni la política pesquera común ni la necesidad de proteger al productor de la pesca. También las notas de prensa del MAPA sobre este proyecto citan a los agricultores y ganaderos por considerarlos el eslabón más débil a proteger, pero sin hacer ninguna mención a la pesca.

Alegué ante el Consejo Económico y Social, del que formo parte, que el proyecto no tiene consideraciones para la pesca y este órgano consultivo acordó pedir en su dictamen que el artículo 2 del proyecto incorpore las referencias que resulten pertinentes a las entidades de la pesca para reflejar mejor la concreta realidad española. Y es que es justo que esta reforma en el proyecto considere la realidad de la primera venta de pescado por subasta pública en lonja y razone sobre las consecuencias que tendría para ella la aplicación de los regímenes. Entendemos que extender la obligación de formalizar el contrato alimentario a la primera venta por subasta pública de la pesca fresca o refrigerada en lonja no es viable y se debería excluir expresamente este tipo de venta de la obligación de formalizar el contrato alimentario para no perjudicar al productor primario, pues de lo contrario debería renunciar a un sistema de venta por subasta que protege sus ingresos en los periodos más favorables.

Actualmente, el contrato alimentario se viene formalizando si el volumen anual de compras de una gran empresa alcanza los 2500 euros, lo que según el artículo 4.3 del Real Decreto 418/2015, se aplica a la primera venta de los productos pesqueros frescos y refrigerados, entre otros. Esto se aplica en los contados supuestos en que la empresa compradora acuerda un precio de campaña con una flota determinada de un puerto, pero no si la venta es por subasta pública porque no es posible incorporar un precio al contrato alimentario. La ley en proyecto obligará a formalizar este contrato a las pymes — preámbulo del párrafo 12—, que adquieren sus productos en lonja, la mayoría participando en las subastas y pagando el precio de forma diferida. Estarán obligados, aunque no haya especial dependencia jerárquica, como se viene exigiendo, y se deberá incorporar un precio que se desconoce porque se fija en cada subasta, dependiendo su nivel en gran parte de situaciones coyunturales: oferta, demanda y, sobre todo, inclemencias meteorológicas. El precio del contrato alimentario deberá además respetar el coste efectivo de producción para que el operador pague al inmediatamente anterior un precio igual o superior. Esto ya está en vigor en el artículo 9.1, apartados c) y j), de la Ley 12/2013, porque lo aprobó de forma urgente el Real Decreto-ley 5/2020, lo reproduce la Ley 8/2020 y se aplica cuando el precio no se fija en la subasta, aunque hay dudas para determinar cuál es el coste efectivo de producción. Quiero aclarar que todas estas normativas no son producto mío, son producto del asesor jurídico de la federación nacional y aquí me las metió, por lo que les pido disculpas por tanta normativa. **(Risas)**.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 53

Para fijar estos costes efectivos de producción, la Administración pública hará unos índices oficiales de costes por sectores, que no serán de obligado cumplimiento y que en la pesca, entendemos, se tendrán que determinar para cada especie, lo que requerirá informes previos, entre otros, sobre el coste de combustible por tipo de flota, la zona en la que actúa la lonja, es decir, algo imposible e inviable.

Si se quiere proteger el precio, también se deberá atender la calidad de la especie y las artes. Ya lo dijo María Luisa: no es lo mismo una merluza de pincho que una de red, o dependiendo de los días que lleve capturada, porque no todos las artes tratan al pescado igual, ni es el mismo grado de frescura del pescado o la talla, etcétera. Esto no lo vemos viable para un producto que se vende en subasta pública, aunque pueda incorporarse por el contrato a la venta de pescado al que se fije un precio de campaña por no subastarse en la lonja. Por ello preocupa que el proyecto no haya considerado la realidad de la primera venta de pescado por subasta en la lonja, cuando se sabe que el productor primario, además de soportar el peso en los periodos de crisis, es la parte más débil de la relación comercial por su escasa capacidad para lograr un nivel adecuado del precio de un contrato alimentario para un producto que es muy perecedero y el sistema de subasta es un mecanismo que les ha permitido sostener sus costes de producción a lo largo del año y, yo diría, a lo largo de los años. Es el mejor sistema que tenemos hasta el momento.

Por ello, obligar a incorporar un precio determinado a un contrato alimentario perjudicaría al productor primario porque actuaría como un precio mínimo y, aunque no es malo vender el pescado a pérdidas, nos preguntamos qué pasaría si el precio de la subasta es más bajo que el precio del contrato alimentario. ¿Se tira el pescado o puede venderse para recuperar parte del coste? Además, las cofradías de pescadores no tienen financiada ni la retirada —esto ya no lo tiene ninguna organización— ni el almacenamiento. Hasta 2017 hubo precios de retirada y unas ayudas al almacenamiento, ayudas que se han eliminado, que han vuelto por COVID el año pasado y que nosotros que en el nuevo FEMP, el Fondo Europeo Marítimo y de Pesca, se vuelvan a recuperar porque era algo importante para este sector.

Aparte, si un comprador en Portugal en Francia o en cualquier otro país ofrece un precio más bajo al que figura en el contrato alimentario, ¿qué pasará con nuestro producto y con nuestro comprador? Los operadores del Canal Horeca están excluidos expresamente de esta norma de la cadena, pero somos conocedores de que otros operadores, a los que obligará a formalizar este contrato, no están satisfechos con el proyecto y que alguna organización está considerando acudir a la vía administrativa y judicial, incluso previo expediente sancionador para defender al actual sistema porque temen que la extensión de los contratos alimentarios llegue a la desaparición del comisionista, lo que también afectará a las subastas públicas en la lonja. Hay algún informe sobre la incorporación de esta directiva que les dejo a pie de página en esta nota. He de decirles que no hemos enviado aún esta ponencia y que la enviaremos mañana por la mañana a la Comisión para que la tengan en su poder porque, como buen asesor jurídico que es el de la federación, al final tiene muchos pies de página. **(Risas)**.

Este proyecto busca proteger los precios en origen, sin entrar en la cuestión de la diferencia de precios de origen a destino, cuestión a resolver entre otras razones para mejorar la imagen del pescador. Las últimas estadísticas del MAPA dicen que el consumo de pescado fresco en las lonjas creció de diciembre de 2019 a noviembre de 2020 un 6,7% y que solo en noviembre la subida fue del 14,7%, siendo la subida del precio anual del 9,5%. Sería bueno que el consumidor supiera que ni las cofradías ni el productor primario de la pesca se han beneficiado de esta evolución de precios. Estamos viendo en enero de este año que la prensa de cualquier región de España señala la bajada generalizada del precio del pescado en origen en 2020, aunque es cierto que este año el estado de alarma afectó mucho al precio por el descenso de la demanda y, sobre todo, por el cierre del Canal Horeca.

Podría entenderse que el punto 10 de la directiva permitiría a las organizaciones no reconocidas participar en la defensa de los precios de los productos de sus afiliados y que las cofradías podrían empezar a hacerlo, ya que actualmente concentran eficientemente la oferta del producto primario de la pesca, crean un valor social significativo y vienen contribuyendo a la transparencia y a garantizar el cumplimiento de las obligaciones comerciales, sanitarias y demás. No obstante, no tenemos una plena seguridad, por lo que la ley en proyecto debería aclarar expresamente si se traspone este punto 10 de la directiva, cómo se hace y si se permite a las organizaciones no reconocidas proteger los precios para cumplir con esta exigencia, porque estarían aplicando principios transversales de la economía social al permitir a las cofradías de pescadores —que forman parte de la economía social— actuar en posición de igualdad con otro tipo de organizaciones de la pesca sin tener que crear entidades paralelas como hasta ahora.

Esto es importante para superar el modelo de la Organización Común de Mercados de la Pesca heredera del creado en 1970, porque, como mostró el Reglamento 2020/560 de ayudas FEMP COVID a

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 54

la pesca —artículo 1, puntos 8 y 9, y artículo 2.2—, la reglas de la OCM han creado un templo protector de algunas organizaciones que excluye de todo apoyo de tipo comercial a las entidades no reconocidas como las cofradías de pescadores. El hecho de que se haya llegado a este desequilibrio puede tener que ver con la pérdida de representación de la pesca a pequeña escala ante la Unión Europea. Tuvo un puesto en el CESE europeo varias veces desde 1986, que el Estado le ha atribuido ahora a la pesca industrial, por lo que para mejorar su situación comercial una solución podría ser agrupar al sector pesquero artesanal europeo que diariamente pone a la venta un producto de alta calidad. Apoyar a las cofradías de pescadores no reconocidas se ajustaría al Plan de acción para la implementación de la Agenda 2030 hacia una estrategia española de desarrollo sostenible, que ve como una oportunidad relevante apoyar a la pesca artesanal, que es la flota a la que representamos. Respecto a la federación, pediría que el Plan del Estado de Recuperación, Transformación y Resiliencia ligado con el fondo europeo Next Generation promueva las lonjas de pescado para la modernización de la cadena alimentaria.

En cuanto a las prácticas prohibidas y al procedimiento sancionador, vemos que la legislación actual ya regula la mayoría de las dieciséis prácticas prohibidas. Es bueno que esta ley en proyecto impida exigir pagos no relacionados con la venta o que se impidan las represalias comerciales y otras, y es bueno que el proyecto garantice el anonimato del denunciante, pero será difícil que el productor en un puerto quiera denunciar las prácticas desleales por temor precisamente a las represalias, ya que la confidencialidad solo se garantiza mientras dura el procedimiento y porque aunque las represalias se prohíban solo se consideran infracción leve. En cuanto a la publicación de las sanciones, es una cuestión a valorar en su aplicación.

Ya informamos desde nuestro puesto en el Observatorio de la Cadena Alimentaria de la lucha de las cofradías de pescadores para acabar con esta lacra, lo que esperamos pueda ser objeto de atención específica en este importante foro. También ayudaría a proteger el precio del producto primario de la pesca que mejorara la información al consumidor sobre la trazabilidad del producto que se importa del exterior y negar preferencias comerciales a cualquier Estado ligado con la pesca ilegal o con el abuso laboral grave. Siendo el objeto del proyecto de ley de la cadena alimentaria evitar el abandono de las explotaciones, también sería bueno para la pesca a pequeña escala que se apoyara la renovación de la flota del conjunto del caladero nacional en esta carrera imparable de la política pesquera común hacia la reducción de capacidad y esfuerzo y, con ello, del empleo, lo que está afectando a la actividad comercial de numerosos puertos.

Los últimos meses han sido atípicos por la pandemia, por lo que estaremos pendientes de las consideraciones que en atención a ella se puedan incorporar a la ley en proyecto, cuya entrada en vigor, según su disposición final cuarta, será el 1 de noviembre de 2021. El sector pesquero pide que se atienda la solicitud de exclusión de la formalización del contrato alimentario en la venta en lonja por subasta pública y espera que se avance en el funcionamiento leal y transparente de la cadena alimentaria y en un reparto más equitativo de los costes sociales, ambientales, de sostenibilidad y de competitividad; y todo ello con el mayor consenso.

Como les dije antes, pasaremos esta presentación mañana a la Comisión para que sea distribuida a todas sus señorías. Vuelvo a agradecer la oportunidad de esta comparecencia y espero con inquietud sus preguntas. Que sean fáciles, por favor. **(Risas)**.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, don Basilio, por su intervención.

Pasamos al turno de fijación de posición. Primero le doy la palabra al Grupo Parlamentario Ciudadanos y luego intervendrá el Grupo Parlamentario Vasco (EAJPNV). Por el Grupo Ciudadanos, la señora Martínez, tiene la palabra. **(El señor vicepresidente, Cerqueiro González, ocupa la Presidencia)**.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidente.

Cuando ayer nos visitaban los agricultores y los ganaderos tenían muy clara su opinión sobre el coste efectivo de producción y su introducción en los contratos escritos. Ellos entienden que les protege y piensan que se ha dado un primer paso para proteger ese pequeño poder de negociación que tienen desde esa parte del eslabón primario. Ahora tenemos esta otra parte del eslabón primario que es la pesca. Como cofradías, ¿qué opinan sobre el precio que se da en la lonja? Al final, esta ley lo que quiere es proteger el poder negociador de quien sustenta la cadena. En el caso de los productos pesqueros, al hacerse la compraventa en una lonja donde existe una subasta, como han comentado el anterior compareciente y usted, quizá la fijación del precio es diferente según la oferta y la demanda y *a priori* puede parecer que el precio al que se llega se ajusta más a un libre mercado de oferta y demanda, pero no nos han dejado claro los comparecientes si se ajusta a los costes y si es suficiente. Sabemos que el producto no se está valorando por el consumidor

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 55

y que quizá el precio al que se vende es demasiado barato y no refleja el valor que tiene el producto. Nos referimos directamente a ese primer precio que se supone que el agricultor y el ganadero están intentando proteger y estamos intentando dilucidar si este coste efectivo de producción los protege. ¿Qué pasa con el caso de la pesca? Por lo que usted ha dicho, entiendo que para ustedes el mecanismo de subasta es un buen mecanismo, que funciona y que están contentos con él, con lo cual me gustaría que analizara si ese precio de la subasta cubre los costes, si es suficiente y si están contentos; es decir, cómo funciona en ese eslabón. Ha comentado que el hecho de que hubiera un contrato iría en contra del mecanismo de subasta y me gustaría que nos pudiera aclarar esto un poco más, porque las dos comparencias que hemos tenido iban muy dirigidas a este tema y va a ser el tema central para la pesca.

Muchísimas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Cerqueiro González): Gracias, señora Martínez.
Por el Grupo Parlamentario Vasco (EAJPNV), el señor Agirretxea.

El señor **AGIRRETXEA URRESTI**: Gracias, señor presidente.

Está claro que desde la perspectiva de las cofradías esta ley no sacia sus necesidades ni cumple sus expectativas, independientemente de que no se las nombre, como ha dicho usted. Yo voy hacerle tres preguntas muy concretas. Los que conocemos un poco este sistema, porque procedemos de ese medio, sabemos que el sistema de subastas oscila muchísimo y es poco previsible. No se puede saber si una marea va a ser buena o va a ser mala, si va a haber temporal o no va a haber temporal o si las capturas van a ser de una manera o de otra. Es decir, todo es muy imprevisible y la pesca ha funcionado siempre así; por lo menos la pesca artesanal, no la de las grandes compañías. Ante todas esas incertidumbres, se ha seguido funcionando y se ha buscado un sistema, como es el de las subastas. Ya que el sistema de subasta es el sistema válido hasta ahora, ¿usted cree que necesita algún cambio o alguna mejora que alguna ley debería incorporar o es mejor que se quede como está?

Segunda cuestión. Ya que la pesca queda fuera de esta Ley de cadena alimentaria, dado que usted considera que es inviable aplicar los preceptos que la ley marca actualmente al sistema de compraventa de la pesca porque no encajan en los condicionamientos existentes, ¿considera que necesitaríamos otra ley? ¿Habría que buscar otro texto legislativo específico para ello?

Por último, entiendo que una organización como la de las cofradías habrá participado por lo menos en el ámbito de las consultas con el ministerio antes de elaborar esta ley. Si tan chocante y tan contradictoria es, supongo que ustedes se lo habrán planteado al Gobierno. Me gustaría saber qué es lo que les ha contestado el Gobierno a por qué no es necesario incorporar lo que ustedes dicen o por qué sí es necesario incluirlo de la manera que se ha incluido en el texto legislativo, aun a pesar de que choque con lo que habitualmente se hace por el sistema de subastas. Esas serían mis preguntas.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Cerqueiro González): Gracias, señor Agirretxea.
Por el Grupo Plural, el señor Baldoví.

El señor **BALDOVÍ RODA**: *Moltes gràcies, senyor president.*

Intentaré hacer tres preguntas fáciles, como maestro que soy. Primera, por lo que yo he entendido —yo no provengo, evidentemente, de ese mundo—, a ustedes no les sirve esta ley. Segunda, con el sistema de subastas ¿los pescadores artesanales pueden vivir dignamente? Tercera, y en esta coincido con la del presidente de la Comisión, del Partido Nacionalista Vasco: ¿cree que el Poder Legislativo debería tomar alguna otra medida, bien sea en esta o en alguna otra ley que ustedes consideran que deberíamos hacer, que ayudara a este sector a vivir dignamente de su trabajo? **(El señor presidente ocupa la Presidencia).**

Moltes gràcies.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Baldoví.
Por el Grupo Republicano, tiene la palabra el señor Eritja.

El señor **ERITJA CIURÓ**: Muchas gracias, presidente.

Muchas gracias, señor Otero, por su intervención. Quería empezar diciendo que no podemos olvidar que las cofradías representan un modelo de economía social y cooperativa, con una base colectiva de pequeños productores. Lo digo para insistir en el valor social de este modelo y contraponerlo, precisamente, al modelo de las grandes empresas y corporaciones, que persiguen fines exclusivamente

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 56

económicos. Por tanto, creo que es importante tenerlo en cuenta. En todo caso, tiene que ver con el modelo de subasta del que hablamos. El modelo subasta tiene valor porque es un mercado de proximidad y un tema de producción local. No estamos hablando de importaciones ni de exportaciones, sino de un producto perecedero que se necesita en ese momento y que tiene, en principio, un abasto local, de una producción local y en un ámbito básicamente regional. Esto, a grandes líneas. No se puede comparar este modelo con otro de gran producción y de grandes desplazamientos, porque el abasto es otro. Hay que tener esto en cuenta para dimensionar las cosas.

Quería preguntarle si ese carácter perecedero del pescado favorece, o no necesariamente, las malas prácticas comerciales en el primer eslabón de la cadena. Otra pregunta. ¿Comparte usted el problema del bajo consumo del pescado y del poco valor que se le da al pescado, como ha comentado el anterior compareciente? Quizá serían necesarias campañas de promoción del pescado de proximidad, dirigidas directamente al consumidor. Es un tema clave. Para acabar, ¿cómo valoran ustedes contemplar los costes de producción en el precio? En caso afirmativo, ¿cómo tienen previsto incorporarlo en el modelo de compra y venta directa en subastas?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Eritja.

Por el Grupo Confederal de Podemos, tiene la palabra señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Gracias, señor presidente.

Gracias, señor Otero, por su exposición y sus explicaciones. Para nosotros es una alegría que hoy estén aquí representadas las cofradías de pescadores, puesto que son la parte social de la pesca y la espina dorsal del sector. Es fundamental que hoy estén aquí representadas y que pongan sobre la mesa las necesidades de la pesca y la necesidad de integración en esa ley del sector pesquero. Como usted mismo y el ponente anterior han expuesto, esta ley está pensada para proteger a los pequeños productores, agricultores, ganaderos, etcétera, pero quizá no esté pensada para el sector pesquero, como ha quedado de manifiesto.

Voy a hacerle algunas preguntas. Entendemos todo lo que ha expuesto y entendemos también las peculiaridades que tiene el sector pesquero: la Política Pesquera Común; el sistema de cuotas; el régimen especial de la pesca; los riesgos a la hora de la extracción a causa de los temporales, del momento en el que se encuentre el caladero, y el propio sistema de venta en la lonja. Queríamos preguntarle cómo sería posible conseguir un precio que esté por encima de los costes de producción en el sector pesquero, si no es estableciendo unos índices de coste mínimo. Además, también quería preguntarle si sería necesario que la Administración hiciera estudios sobre costes mínimos en el sector.

Otra pregunta. En el supuesto de que se excluyera al sector pesquero de esta ley, al menos de las pymes, como proponía la ponente anterior, de los pequeños comerciantes y, en este caso, pequeños extractores, ¿piensa que no habría que excluir a la pesca industrial y solo excluir la pesca a pequeña escala, que es no solamente la artesanal sino también la de media altura y la litoral?

Última pregunta. Hablaba de los operadores extranjeros, de la necesidad de que no haya un *dumping* comercial respecto de la pesca nacional, de la pesca de España. En ese sentido, una de nuestras propuestas es prohibir ese *dumping* comercial de los operadores extranjeros, incluyendo también a estos operadores extranjeros en la ley. ¿Qué opina sobre ello?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Franco.

Por el Grupo Parlamentario VOX, tiene la palabra el señor Vega.

El señor **VEGA ARIAS**: Buenas tardes, Basilio, y muchas gracias por venir. Hemos coincidido en muchas cosas que trae aquí. La primera es que me puse a estudiar este texto y busqué la palabra pesca. Evidentemente, solo aparece una vez, cuando dice Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Que cada uno saque sus conclusiones.

El pescado fresco refrigerado que viene de la pesca artesanal, salvo en contados supuestos, se vende en las lonjas, como afirmabas. Es el problema. Por eso, nos ha venido muy bien que nos expliques cómo funciona para que podamos tomar decisiones. Coincidimos también en el tema de la subasta, pero quería que explicaras que sale con precio mínimo en la subasta. Asimismo, es un producto perecedero, con lo cual es de los que más expuesto a estas prácticas abusivas comerciales. Nuestro grupo parlamentario

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 57

viene llamando la atención sobre el exceso de regulación en el sector pesquero, agravándolo todavía mucho más con este proyecto de ley que propone el Gobierno. Regular los mercados de pesca es una tarea complicada, y mucho más si no se conoce el sector profundamente. Como todo proyecto, para optimizarlo y mejorarlo hay que conocer y estudiar el sector profundamente y hacer estudios de campo. Como consecuencia, el legislador termina introduciendo nuevos problemas en la pesca, y lo vemos todos los días. En Tenerife decimos «si funciona, no lo toques».

Otro extremo a mencionar por su trascendencia en la pesca es la ausencia de la trazabilidad de la pesca que procede de importaciones de terceros países. Muchas veces se procesa en España y se pone como origen España, pero solo se ha procesado, no es pescado español. En este sentido, tenía preparadas varias preguntas, aunque ya he eliminado algunas —una era en relación con la subasta, con lo que estamos totalmente de acuerdo—. ¿Piensas que es mejor optimizar lo que ya está? ¿Qué piensas de las OPP? ¿Crees que en el futuro las cofradías deberían transformarse en OPP?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Vega.

Por el Grupo Popular, tiene la palabra el señor García Díez.

El señor **GARCÍA DÍEZ**: Gracias, presidente.

Utilizando la cortesía parlamentaria, cuando diga señor Otero, lo que estoy queriendo decir es querido amigo Basilio y paisano lucense, pero voy a tratarle de usted utilizando el diálogo parlamentario.

Cuando nuestro grupo propuso la comparecencia de Fedepesca y de la Federación Nacional de Cofradías de Pescadores, que acepta la Comisión, y, por lo tanto, el agradecimiento no es al Grupo Popular, sino a toda la Comisión, que acepta estas comparecencias, lo hacíamos porque éramos conscientes de que era importante escuchar a los dos. Además, ha sido muy bueno escucharlos uno a continuación del otro para tener muy clara cuál es la problemática que tanto uno como el otro creo que han bordado en su explicación. Han dejado el listón muy alto, al menos para un profano como yo, que todos los días intento aprender de los pescadores. A pesar de llevar diecisiete años como portavoz de pesca, creo que me queda muchísimo que aprender de ustedes todavía.

Quiero plantear tres cuestiones. Una ya ha quedado muy clara, y es el desconocimiento de la realidad respecto al tema de la obligación en los contratos en el texto legislativo. Usted lo ha referido a la venta en lonja con el procedimiento de subasta a la baja. Me gustaría conocer un dato, simplemente para que quede constancia del mismo en el *Diario de Sesiones*, y es qué porcentaje de la venta de pescado diario, si es que tiene ese dato, se produce en lonja. Ya sabemos que es la mayor parte, pero quiero saber aproximadamente cuál es su porcentaje.

En cuanto al ámbito de la protección del precio del sector primario para las organizaciones de productores, efectivamente llama la atención cómo se puede conseguir que este proyecto de ley dote de la debida protección a las organizaciones de productores no reconocidas, como acaba de dejar muy claro el presidente de la Federación Nacional de Cofradías de Pescadores que no está reconocida como tal organización de productores. ¿Tiene algo que ver con la trasposición parcial de la directiva comunitaria, que es además la primera vez que en esta sesión de comparecencias se dice de forma clara, o esa no sería la solución y habría que buscar otra?

Por concluir, cuando hablamos con ustedes, con los pescadores, lo que escuchamos más veces es que les dejen pescar, porque la burocracia es de tal calibre que, cuando no está el inspector de sanidad, está la Guardia Civil, si no, el de Trabajo y, si no, se produce cualquier otra situación. Evidentemente, así lo obliga la normativa, pero ahora esta ley puede incrementar todavía más ese paquete burocrático. Queremos que valore esta cuestión.

Por último, no sé si tiene algo que ver o no con ese exceso de burocratización, pero a mi grupo también le da la impresión de que hay un exceso de celo en la cuestión que tiene que ver con el capítulo de sanciones. Daría la impresión de que, en ese exceso de burocratización, vamos a poner solución a todo mediante el incremento de las sanciones, los plazos de prescripción, etcétera. Tenemos esa sensación y no creemos que se resuelvan los problemas de la cadena incrementando las sanciones.

Termino como empecé en la anterior comparecencia, agradeciéndoles todo el trabajo que han hecho durante todos estos durísimos meses, ya de por sí en un oficio durísimo y a pesar de las carencias de materiales que usted ha señalado. Se lo agradecemos en nombre no del Grupo Popular, sino de todos los presentes en esta Comisión.

Muchísimas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 58

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor García Díez.
Por último, en nombre del Grupo Socialista, la señora Faneca.

La señora **FANECA LÓPEZ**: Muchas gracias, presidente.

Bienvenido, señor Otero, como corresponde institucionalmente; Basilio. Queremos transmitirle desde el Grupo Parlamentario Socialista —ya lo hemos hecho, porque continuamente en las reuniones que mantenemos lo hacemos— nuestro reconocimiento a todos los pescadores. Siempre digo que se arriesgan, pero en estos momentos doblemente, porque es un trabajo muy duro, muy difícil y ahora con la pandemia mucho más complicado. Nuestro respeto y reconocimiento a esa labor que habéis hecho y que seguís desarrollando, en nombre del Grupo Parlamentario Socialista. Y no me quiero olvidar, ya que viene del norte de nuestro país, de las mujeres, porque ellas ocupan un porcentaje muy importante en el sector de la pesca. Ya que representa a la Federación de Cofradías, espero que alguna mujer ocupe cuanto antes un lugar en esos consejos de administración y dirección de las propias cofradías de pescadores.

Las cofradías tenéis un papel esencial y representáis algo muy importante dentro de la cadena alimentaria, a juicio del Grupo Socialista, en concreto el sector extractivo. Dentro de la cadena alimentaria es el sector más débil, porque lo que no es posible, por ejemplo, es que en mi municipio en la subasta la gamba salga a cinco o seis euros, precio que en la misma provincia ya se duplica y, si viene a Madrid, se triplique. Creo que la mayoría de los pescadores tienen que reconocer que en este caso hay que fijar un coste de producción, porque la diferencia desequilibrada que mantiene la actual Ley de la cadena alimentaria hay que corregirla. Cuando hablamos de la pesca, hablamos de la importancia que tienen las cofradías, porque representáis a ese sector extractivo. La pesca a nivel nacional es artesanal, casi toda la pesca es artesanal, quitando empresas que tienen barcos industriales en otros países. Es verdad que cada vez están funcionando más organizaciones de productores, pero también hay asociaciones pesqueras en todo el país, y lo que siempre nos ha llegado es que hay una diferencia en precios descomunal, y eso hay que corregirlo de algún modo. La reforma que se plantea en esta Ley de la cadena persigue que los beneficios sean equilibrados, igualitarios respecto a todos los agentes, a todos los intervinientes en la cadena.

En esta reforma se plantean también los contratos e incluso las prácticas comerciales desleales, que existen, porque las conocemos. Quienes venimos del mundo de la mar conocemos perfectamente lo que ocurre, sabemos que sucede igual que en todo el sector primario, y en este caso se intentan corregir esas prácticas comerciales desleales. Está previsto también en la propia directiva de la Unión Europea, lo que nos viene bien para todo lo que llega de fuera.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que ir acabando.

La señora **FANECA LÓPEZ**: En esta reforma se pone al frente la autoridad de ejecución en el ámbito nacional, pero las comunidades autónomas también tienen que controlar esas prácticas desleales y hablar y apostar por ver qué se puede hacer en esa parte sobre el coste de producción.

Como pescador y presidente de Federación de Cofradías, ¿cree que esta reforma no beneficia? Ley partió bien y ahora necesita un cambio. ¿Qué se puede plantear para que no se sientan excluidos en este sentido? A nuestro entender, hay que corregir el precio en salida, que perfectamente se puede hacer en subasta si se ponen de acuerdo para que el coste de producción pueda añadirse al precio al que tienen que subastar las propias lonjas de pescadores. Quisiera saber qué podemos hacer, si hay otras fórmulas.

Muchísimas gracias y, como siempre, el apoyo y reconocimiento a la labor que hacen las cofradías españolas en todo el país.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Faneca.

Culminadas las intervenciones de los grupos, señor Otero, tiene usted un turno de unos quince minutos para poder responder.

El señor **PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE COFRADÍAS DE PESCADORES, FNCP** (Otero Rodríguez): A ver si consigo hacerlo en quince minutos. Menos mal que dije que fueran fáciles las preguntas. Y no conocía este cambio y que el presidente también me podía preguntar, me ha dejado un poco descolocado.

Voy a empezar por algo que me han preguntado muchas de sus señorías. Tengo que reconocer —y algunos de ustedes ya lo han considerado— que las cofradías de pescadores somos una organización diferente, porque, evidentemente, tenemos una parte social fundamental. La primera parte diferente que tenemos es que estamos reguladas por decretos autonómicos o generales que nos obligan a que seamos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 59

paritarios en cuanto a empresarios y trabajadores, tanto es así que, si el presidente es un empresario, el vicepresidente primero tiene que ser un trabajador y el vicepresidente segundo será de la condición del presidente, y, al revés, si el presidente es un trabajador, el vicepresidente primero tiene que ser empresario y el vicepresidente segundo será de la condición del presidente. Yo provengo de una pequeña cofradía, se llama Cofradía de Pescadores de Burela, y tengo que decir con orgullo que Burela, que hoy tiene diez mil habitantes, en los años 50 del siglo pasado —vamos todos viejos, a mí se me nota en la cabeza, igual que al presidente— tuvo médico gracias a la cofradía de pescadores. Es decir, hasta en ese punto son sociales las cofradías de pescadores.

Muchos me han preguntado por la subasta en lonja. A pesar de lo que muchos nos digan, las cofradías no paramos de renovarnos. En muchas cofradías —María Luisa lo sabe— los compradores, por pequeños que sean, pueden comprar ya *online*, es decir, sin moverse de Madrid están viendo el producto exactamente igual que lo ve un comprador que esté en una de las lonjas que están informatizadas; no en lonjas como la mía, porque allí se sigue vendiendo en el suelo, pero en las lonjas que tienen cintas, en las que el comprador presente ve a través de una pantalla el producto que está comprando, puede operar cualquier comprador —que, evidentemente, esté acreditado en la cofradía— en cualquier sitio de España o Europa.

Voy a intentar hilar las diferentes preguntas, y pido disculpas si a alguien no le respondo; si es así, por favor que me lo diga. El señor García Díez me preguntaba cuánto porcentaje se vende en lonja. Todo se vende en lonja, al menos de caladero nacional y caladero europeo. Hay dos modelos diferentes —y enlace con lo que me decía el representante de VOX, el señor Vega—, no siempre se hace igual. Canarias, precisamente, no hace subasta a la baja, lo que hace es tener contratos directos con el Canal Horeca, pero es el único caso. Como región ultraperiférica que es, y muy al sur del continente europeo, es una excepción dentro de la regla, pero en el resto es inviable. Yo provengo de una cofradía que vende 70 millones de euros al año de pesca fresca. En mi cofradía —a la que represento, porque no es mía, es de los socios— somos ochenta barcos socios, pero en la lonja venden más de trescientos barcos diferentes: vascos, cántabros, asturianos y gallegos, dependiendo de la época del año. Por tanto, es inviable de todas todas.

Se ha preguntado sobre cuál es la solución para que estos precios sean los adecuados. Tengan en cuenta una cosa —y enlace también con algo que se ha dicho aquí—, solo queremos pecar. Yo digo en muchas ocasiones que queremos hacer algo que hace 20 años ya hacía un señor que se llamaba San Pedro, que era pescar, aunque con condiciones diferentes de seguridad y, sobre todo, de reglamentación. Tengan en cuenta que cuando estás en una pesquería y esa pesquería no te es rentable, cambias de pesquería. Es la forma de suplir los costes. Tenemos conocimiento de la meteorología, todo el mundo tiene un *smartphone*, tenemos conocimiento de cómo ha sido el precio el día anterior para saber si tenemos que seguir yendo a ese producto o si debemos cambiar si no queremos ir a pérdidas. A lo mejor en alguna ocasión los más pillos cambian y él que parece que es un poco más tranquilo no cambia y al final es el que gana, porque, como de ese producto al día siguiente no hay nada, la ley de la oferta y la demanda hace que el precio de ese producto suba. Les pongo un ejemplo, el centollo. El magnífico centollo que tenemos en Galicia en diciembre se vendió a 50 y 60 euros el kilo. Ayer, cuando yo estaba en mi cofradía, vino una armadora a quejarse —los armadores se quejan poco, se quejan más las armadoras— de que había sacado una media de centollo de 2 euros el kilo. Evidentemente, si esta semana el precio no sube, ese armador va a cambiar de arte. Es la forma que nosotros tenemos de funcionar. ¿Hemos cambiado con la venta *online*? En ningún momento se ha planteado nadie modificar la subasta a la baja, porque no conocemos ninguna otra forma mejor ni más fiable de vender nuestros productos, absolutamente ninguna. Y si sus señorías tienen alguna, comuníquennela y, con gusto, se la traslado a mis asociados en toda la península, faltaría más.

En cuanto a las OP, no voy a hablar de ellas, son una forma de estar asociado y las cofradías son otra forma. Yo no quiero que me consideren OP, lo que quiero es que me dejen hacer lo que una OP puede hacer. Son dos cosas muy diferentes. Yo no quiero que una cofradía se convierta en una OP, sino que nos dejen hacer. ¿Cómo hay que hacerlo? La federación nacional se marchó de Europêche, que es un gran *lobby* europeo de la pesca. He hablado con mi buen amigo Javier Garat, el director gerente de Cepesca, y el secretario general, hemos vuelto a Europêche y nos van a invitar a las reuniones con la OCM, porque tendemos que cambiar las reglas en la OCM —se están cambiando ahora—, para poder reconocernos como otra cosa diferente a las cofradías, no como OP. Yo no quiero que me consideren una OP, yo soy una cofradía. Una OP no quiere ser una cofradía, y una cofradía no quiere ser una OP. Cada uno en su ámbito tiene que ser lo que tiene que ser. ¿Cuál es la solución? Nosotros pedimos una cosa muy fácil. No se habla de pesca en este anteproyecto de ley, pero es que no queremos que se hable de pesca, o

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 60

solamente para decir que la pesca queda excluida de este proyecto de ley, simplemente eso es lo que queremos, ni más ni menos. ¿Cómo se soluciona lo del precio del pescado? Con promoción. Aunque sé que María Luisa dijo que no estaba de acuerdo con las marcas, la federación nacional el año pasado hizo una marca de pescados y mariscos de España, cuyo logo llevo en mi mascarilla, y creo que es lo que teníamos que hacer. La desaparición del FROM ha sido un absoluto desastre para nuestros intereses —¿quién no se acuerda del «Pezqueñines. ¡No, gracias! Debes dejarlos crecer?»— y es algo que debemos revitalizar. Y, visto que los diferentes Gobiernos que han pasado no nos han hecho caso, hemos decidido —iba a decir coger el toro por los cuernos— ser proactivos, que es lo que tenemos que ser los pescadores, y en muchos casos adolecemos de no serlo. Es decir, tenemos que ser mucho más proactivos de lo que somos. El 16 de mayo tendremos elecciones: si la gente considera que soy lo suficientemente proactivo, me volverán a reelegir, y, si no, vendrá otra persona que me sustituya.

En cuanto a la paridad, la federación nacional ha creado hace un año y medio un grupo *ad hoc* de mujeres en la pesca. Yo digo siempre, y lo digo con orgullo, dos cosas. En Galicia tenemos un concepto de la mujer en la pesca completamente diferente al que hay en el resto de España, porque en Galicia hay muchísima mariscadora, y es un concepto que debemos exportar. Y también digo otra cosa: Siempre se habla de las mujeres de la pesca, de las mujeres que van a la pesca, pero hay otras mujeres de la pesca de las que no se habla, aquellas que han sido padres y madres toda la vida, aquellas que han estado cuidando de los hijos y haciéndolos crecer como si fuesen el padre y la madre. De ellas casi nadie se acuerda, pero les recuerdo a sus señorías que también son una parte muy importante. Yo tuve la suerte de que, aunque mi padre fue marinero de altura en cierta época de su vida, desde muy pequeño lo tengo en casa, se ha jubilado como marinero de bajura, y yo soy marinero de bajura, y, desde luego, tenemos que dar un reconocimiento a las mujeres.

Hay otra cosa que tiene que quedar clara. Nunca hablaré de pesca artesanal o industrial, porque no sé la diferencia realmente. Francia habla de pesca de bajo impacto y pesca de alto impacto, y eso sí que es algo que se puede valorar. Yo tengo una embarcación de nueve metros de eslora —eslora es lo largo de la embarcación, para el que no conozca cómo se miden las embarcaciones—, y ando a nasa de pulpo, y no se me ocurre tirar de las nasas a mano. Tengo un halador hidráulico exactamente igual, más reducido en tamaño, que un barco de Gran Sol, que se tira diecisiete o dieciocho días en alta mar, o que un barco de palangre de superficie, que va a pescar —hablo de los españoles, no hablo de los de otros países— y está fuera tres o cuatro meses. Tengo un puente de gobierno en el que me guarezco yo o mi marinero —por cierto, mi marinera es mi ex mujer— (**risas**), o los dos, exactamente igual que en un barco de estos grandes, aunque con menor tamaño evidentemente. Tengo un aparato de comunicaciones VHF, tengo un radar con plotter cartográfico, exactamente igual que un barco grande. ¿La diferencia? El tamaño, es la única diferencia. Entonces, no entiendo la diferenciación entre artesanal e industrial y mucho menos la definición europea de los doce metros. Hemos peleado mucho porque, además, la Comisión Europea de Pesca ha presentado una definición multiparamétrica en una ORP, en una organización regional de pesca, como es ICCAT, que ha sido además admitida, y nosotros decimos que, igual que ellos proponen otro sitio y admiten algo que nosotros no hemos propuesto, dentro de casa no seamos herreros con cuchillo de palo.

De verdad, les invitaría, no a aquellos que conozco, aunque me traten de usted, sino a cualquiera de sus señorías que para cualquier consulta, para cualquier duda, para cualquier explicación —les pido disculpas porque suelo hablar bastante rápido y si estoy nervioso aún hablo más rápido— está la Federación Nacional de Cofradías, como otras organizaciones a nivel nacional. En lo que me toque, estoy dispuesto a ofrecerles lo que buenamente sé y lo que buenamente entiendo de las diferentes formas de trabajar que hay en España. Les garantizo que aunque parezca mentira —yo tengo cuarenta y nueve años, lo digo porque parezco mucho más joven, no porque parezca más viejo— (**risas**), llevo desde los quince en la mar y creía que lo sabía todo en pesca, porque soy de Galicia, pero no tengo ni idea de pescar la gamba o la chirla en Huelva, no tengo ni idea de hacer muchas pesquerías que se hacen en Canarias y no tengo ni idea de pescar el sonso como se hace en Cataluña. Espero poder hacerlo, evidentemente, cuando esta pandemia nos deje viajar, es una de las cosas que pretendo hacer, ir a las diferentes pesquerías. Pero, de verdad, cuenten con las cofradías de España para lo que deseen y, por favor, tráigannos más veces a comparecer para ilustrarlos en lo que podamos. (**Aplausos**).

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Otero.

Finalizada esta comparecencia, le agradecemos su presencia y sus palabras.

Señorías, a las cinco y media iniciaremos la tercera de las comparecencias de hoy. (**Pausa**).

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 61

— DE LA SEÑORA PRESIDENTA DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE ASOCIACIONES PESQUERAS DE PESCA ARTESANAL, FENAPA (DÍAZ RODRÍGUEZ). (Número de expediente 219/000351).

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a continuar con la tercera de las intervenciones de la tarde, la que corresponde a doña María del Carmen Díaz Rodríguez, presidenta de la Federación Nacional de Asociaciones Pesqueras de Pesca Artesanal, Fenapa.

Señora Díaz, tiene usted unos quince minutos para exponer su intervención. Posteriormente, los grupos parlamentarios le formularán preguntas y usted las contesta después todas en bloque en otro turno de otros 15 minutos. Por tanto, cuando usted quiera.

La señora **PRESIDENTA DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE ASOCIACIONES PESQUERAS DE PESCA ARTESANAL, FENAPA** (Díaz Rodríguez): Muchísimas gracias.

Buenas tardes, señorías. Les agradezco, en primer lugar, la gran oportunidad que nos brindan a la pesca artesanal y de la cual quiero hacer una aclaración. Sí que existe una gran diferencia entre la pesca artesanal y la pesca industrial porque, evidentemente, no tienen nada que ver, no es cuestión de tamaño, es cuestión de más. No obstante, es importantísimo que, ante la situación de la pesca, la cuestión de los mercados, la competencia desleal y los fraudes alimentarios, nosotros dejemos clara cuál es nuestra postura o cuál es nuestro criterio en cuanto a ese proyecto de ley que se pretende aprobar por parte del Gobierno actual, que viene a ser como un inciso, yo diría, porque no está dentro del marco de la directiva que la Unión Europea ha diseñado para que se desarrolle legislativamente en cada país o en cada Estado miembro para proteger a los distintos operadores del sector primario agroalimentario de las competencias desleales y los fraudes en los contratos, los precios y todo lo que aquí ya se ha discutido. Como todas sus señorías tienen el contenido de mi ponencia, voy a ir más al grano en vez de ceñirme a la lectura de la misma, porque eso ya lo han leído ustedes.

Antes de hablar del fraude alimentario y de la situación que está viviendo para sobrevivir el sector pesquero de bajura, debo explicarles que tenemos la pesca de bajura y la pesca de altura. Dentro de la pesca de bajura tenemos la pesca artesanal, que es la pesca a menos de 10 millas de la costa, y tenemos la pesca de altura que son los barcos que tienen mareas; mareas quiere decir que te tiras más de un día pescando; una marea puede ser la faena que haces en un día, en dos o en un mes, hay mareas de un mes, mareas de un día o mareas de seis meses. A eso se le llama a marea, para que quede más o menos claro. El problema que está sufriendo la pesca artesanal y la pesca industrial del territorio nacional —ojo— es la importación masiva de pescado procedente de terceros países. Ahí radica realmente el problema de esa competencia desleal. Es lo que nosotros entendemos que se tendría que regular en una ley que protegiese al productor del sector primario. A nosotros nos van a hiperregular cuando no nos vemos reflejados precisamente en esta ley, porque a nosotros no nos pueden obligar a llevar a cabo contratos o precontratos con relación a las posibles ventas que vamos a tener, porque no es una producción de tomates. Yo puedo tener una plantación y tener previstos los kilos que voy a producir, pero el pescado no; el pescado es una cuestión de que si calas y sacas cien cajas son cien cajas, y si no, pues son tres cajas de pescado. El problema mayor que tiene la pesca es, primero, la gran burocracia que hay, la cantidad de exigencias técnicas que se le exige para salir a faenar, la cantidad de inspecciones a las que están sometidos y la cantidad de sanciones que estamos sufriendo.

¿Por qué estamos hiperregularados? Porque formamos parte de un entramado que se llama Unión Europea y nos están, de alguna manera, encajando en una normativa, en una seguridad alimentaria y en unos patrones o en unas reglas de juego que nos obligan a dar ese nivel. Y si no das el nivel, no puedes trabajar. Pero hay una incoherencia muy grande. Europa está regulando al sector primario y quiere controlar los contratos y los precios de los costes de producción, pero ni tan siquiera se prevé la ganancia de esa empresa. Usted ponga los costes de producción, sí. Entonces yo trabajo para pagar, pero no para ganar; yo soy masoquista, yo tengo que trabajar para, por lo menos, poder pagar y, además, la sanción que me pueda caer. Lo que quiero decir es que Europa está legislando hacia dentro, pero luego está contratando hacia fuera. ¿Qué hacemos con los tratados de países extracomunitarios, tanto de fruta, verdura, pescado, carne, mieles y de todo? Eso lo están firmando una serie de Gobiernos de la Unión Europea y lo están ratificando una serie de políticos que están allí, en Europa, sentados, que nos están representando. Si usted quiere que yo venda mi producto o que yo sea una empresa rentable o que este país tenga un sector primario, usted tiene que colaborar con ese sector primario para que ese sector salga adelante. Lo que usted está haciendo es pisotear al sector primario. ¿Y cómo lo está pisoteando? Muy sencillo, aquí se están ampliando las sanciones en esta nueva regulación, no solamente se están

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 62

ampliando los tipos de sanciones, sino también las que eran leves van a pasar a graves y las graves van a pasar a muy graves. Eso no solamente conlleva el asunto económico, también conlleva los antecedentes a la hora de pedir una subvención. Si yo tengo que vivir o instalar un motor con una subvención, si tengo sanciones de cinco años atrás no me la van a dar.

Quiere decir que Europa está legislando con un patrón de cara a la galería, pero luego está llevando a cabo una serie de políticas que están destruyendo a las propias empresas de los países de la Unión Europea, ese es nuestro criterio. ¿Por qué? Porque vemos que es totalmente incoherente que si yo estoy vendiendo el pescado a 20 céntimos el kilo de boquerón, lo estoy vendiendo así porque el mayorista que viene a comprar a la lonja ya tiene comprado el pescado en Marruecos, y lo pasa por Algeciras; y ese pescado por el hecho de que ha sido envasado en España pasa con el sellito de origen España y es falso.

Hace muy poco tiempo estuve en Mercadona —perdonen que diga la marca— y había merluza negra que decía: origen España, y le pregunto a la señora: ¿esta merluza cómo pone España? Y me dice: Sí, es de Cádiz. Digo: No, se pesca en Mauritania, lleva tres o cuatro días de transporte y su primera venta tiene lugar en Cádiz. Eso es como si yo envaso los aguacates y los mangos en un almacén de España. Puedo hablar de primera mano porque he tenido la ocasión de comprobarlo personalmente, ya que he trabajado durante unos días en mis vacaciones en empresas de envasado solo para comprobar si efectivamente se estaba produciendo eso, y claro que se está produciendo. Compran muy barato, cambian de caja y reetiquetan, y venden el producto como producto español. ¿Eso es un fraude o no es un fraude? Eso es un fraude en toda regla.

Exactamente lo mismo pasa con el pescado. Si yo lleno la lonja de atunes rojos, hace treinta años el kilo de atún rojo se vendía a 30 euros el kilo, y hoy por hoy se vende a 6 euros el kilo, ¿por qué esa diferencia? ¿Es que el pescado es distinto? No, es que hay muchísimo pescado que viene de fuera y viene a muy bajo precio. ¿Y por qué viene a muy bajo precio? Porque no tienen Seguridad Social ni salario mínimo interprofesional que les puedan hacer más costosa la pesquería. Producir un kilo de atún a nosotros nos sale cien veces más caro que producir ese mismo kilo de atún en Marruecos, por poner un ejemplo; estamos hablando de Marruecos como podemos hablar de Senegal o de cualquier otro tercer país. Eso es lo que está destruyendo el sector primario. Aquí lo que tenemos que hacer es ponernos todos a una, exigir a la Unión Europea que no mida con una doble vara, y a los partidos que normalmente ratifican esos acuerdos, como puede ser el acuerdo de Mercosur, decirles: no, señores, lo nuestro tiene que tener una preferencia frente a lo que venga de terceros países, porque esos estándares de calidad y de seguridad alimentaria y todo lo que eso conlleva nunca lo va a tener un producto que viene de terceros países. **(El señor vicepresidente, Cerqueiro González ocupa la Presidencia)**. Es como si yo estoy jugando al ajedrez y tengo todas las piezas del ajedrez en un lado y en el otro tengo tres; lo normal es que gane el que tenga todas las piezas; quiero decir que la desventaja es grandísima. ¿Cómo voy a competir yo en mi lonja, en Caleta de Vélez, igual que en Algeciras, que entra el atún pescado en Marruecos y lo están vendiendo en la playa sin cadena de frío, sin control sanitario de ningún tipo, y lo están cargando, lo están llevando a una lonja española y lo están vendiendo como español? ¿A qué vienen los mayoristas a comprar a las lonjas? Vienen a comprar la etiqueta de trazabilidad, y luego lo mezclan y lo venden todo como producto español. Ahí está el fraude. Entonces, el pescado que yo compro en las grandes superficies no tiene el mismo sabor que el de la pescadería de mi pueblo, ¿por qué no tiene el mismo sabor? Porque no tiene nada que ver. No es lo mismo un pescado pescado hace tres días, transportado con unos líquidos que le tienen que poner para que parezca que está vivo, que un pescado que acaba de pescarse y se está consumiendo al día siguiente o incluso el mismo día.

Entonces, yo diría que los parámetros de calidad y de seguridad alimentaria que nosotros tenemos aquí tienen un precio, y eso es lo que tiene que intentar conseguir el Gobierno, que el sector primario de la pesca consiga el valor real que tiene su producción, no solamente que esté al mismo nivel que los costes de producción, sino el valor real que vale ese pescado. No es lo mismo un pulpo pescado aquí que un pulpo pescado en Mauritania, no porque no sea pulpo, es porque el pulpo es más viejo ya, y al ser más viejo, evidentemente no tiene las mismas condiciones de calidad.

Quiero decir que la situación, bajo nuestro punto de vista, para el político debiera ser mucho más clara: acercarse más a la gente de la mar, tener contacto con ellos, comprobar *in situ* la diferencia que hay entre un pescado que llega a la lonja sacado del barco y un pescado que viene en un camión transportado de otros países. Luego, en la pescadería o en las grandes superficies lo van a vender al mismo precio, pero hay una competencia desleal tan grande que cuando llega el mayorista a la lonja qué va a pagar si ya está harto de pescado, si ya tiene todo el pescado en el camión, ¿a qué va a la lonja? A la etiqueta, ahí

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 63

está el quid de la cuestión, va a comprar la etiqueta para darle el marchando a lo que lleva en el camión, eso es lo que está pasando. ¿A quién hay que controlar más? A los mayoristas; esos son los que hacen el negocio. El pescador que va a pescar lo que intenta es sobrevivir o vivir dignamente de su trabajo, que es lo que hay que procurar. Y el político debiera acercarse más en general al sector primario, al que está produciendo la tierra, la mar, todo lo que sea producible.

Como he dicho antes, cabe señalar que el proyecto de ley de la cadena alimentaria, que viene un poquito maquillado también con el Decreto 5/2020 de febrero, no cumple todos los parámetros que exige la Directiva 2019/663, pues está muy por debajo de las exigencias que establece la propia Europa. Pero, con independencia de eso, yo creo que el sector pesquero no debería estar dentro de esta ley, porque estaríamos asumiendo más sanciones todavía de las que ya tenemos, estaríamos asumiendo unas obligaciones añadidas a las que ya tenemos. Creemos que esta ley, al sector pesquero, no se le debería aplicar, porque no hay un control como puede haberlo en la fruta, en la verdura, donde está cuantificado el fruto, donde yo puedo establecer un contrato o puedo pactar unos precios; pero en el pescado es según la oferta y la demanda, y el pescado con lo que más sufre es con la importaciones de terceros países; eso es lo que hay que controlar: las fronteras. Que no se me diga: es que no hay presupuesto para la inspección; pues doten ustedes de presupuesto para que haya inspecciones. Y si usted viene con un producto de un tercer país porque hay un convenio, un tratado firmado o un contrato, mi pescado se va a vender antes que el suyo porque va a tener una preferencia. Y para que nosotros tengamos una soberanía alimentaria —que todos los países que se precien deben tener esa soberanía alimentaria— tienen ustedes que protegernos más, no ponernos tantas exigencias ni tantos controles ni tanta burocracia; facilítennos el camino porque estamos produciendo para dar de comer. El sector primario da de comer.

Ahora tenemos, por ejemplo, el COVID, muy bien; pues si no fuera por el sector primario, hubo un tiempo en el que no entraban productos de fuera pero las estanterías han estado llenas en todos los supermercados; aquí no ha faltado de nada, porque hay un sector primario que está comprometido. En cambio, hubo una parte del sector industrial que pedía a voces amarrar la flota: amarrar la flota, amarrar la flota, que se van enfermar. Pues la pesca artesanal, la costera, ha pescado a diario, y ¿qué nos hemos encontrado con el tema del COVID? Las ayudas que han venido de Europa se las han dado al que ha amarrado. Entonces ¿qué me está diciendo a mí el Gobierno? No vaya usted a pescar porque yo a usted no le voy a ayudar, estoy ayudando al que ha amarrado. ¿Para qué ha amarrado usted? ¿Para que entren los de fuera? Porque si usted amarra, tengo que pedir pescado fuera. ¿A quiénes les interesa eso? A los que están en medio, a los que están de intermediarios o a los que tienen barcos fuera del litoral español y les interesa vender ese pescado. Luego vamos a poner las cosas en su sitio, que nosotros no estamos sometidos a nada y tenemos libertad de expresión tal como el Estado de derecho nos la da. Yo sé que cuando hacemos una tortilla siempre hay que cascar huevos, pero hay que decir las cosas como son; que no me digan a mí: es que la flota se va a enfermar, hay que amarrarlos. No, eso estaba ya precocinado y luego lo metieron en el microondas. Quiere decir que el que estaba trabajando a duras penas no ha tenido ayudas por el COVID. ¡Qué curioso! Y a quien ha estado amarrado en su casa descansando sin crear empleo, sin pagar impuestos, sin cotizar a la Seguridad Social, sin hacer absolutamente nada, le han dado un regalo de Navidad; esa es otra lotería que ha llegado. ¿Quién ha tenido la capacidad de hacer ese reparto y por qué lo ha hecho así? Miren ustedes, eso es lo que hay que evitar. Y cuando hay que repartir algo hay que reunir a todo a todos los representantes del sector pesquero porque ya los tiempos van cambiando y las cofradías de pescadores ya no son lo que eran.

Franco se murió. Afortunadamente ya se murió Franco. Las cofradías eran los sindicatos de Franco por eso llevaba la parte social y la patronal. ¿Por qué hay OPP y por qué hay asociaciones de pescadores? ¿Por qué están desvinculadas de las cofradías? Sencillamente porque en cuanto a la operatividad que tenemos los que estamos constituidos según el derecho privado, tenemos una libertad distinta de acción a las corporaciones de derecho público que son las cofradías, que son semifuncionarios. **(Rumores.—El señor presidente ocupa la Presidencia).**

Lo que quiero decir con esto es que tenemos que ir avanzando con los tiempos y para mí para en ese avanzar el Gobierno debiera tener más empatía con el sector primario, facilitar la labor, quitarle burocracia e intentar por todos los medios fomentar que ese sector primario cada día sea más y no que sea menos. Y lo que viene de fuera en su lugar y lo nuestro en nuestro lugar también, pero no podemos destruir nuestro sector primario a costa de que unos intermediarios hagan el agosto; como que no.

Me dicen que tengo que acabar.

Quedo a disposición de las preguntas que quieran hacer.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 64

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias por su intervención. Pasamos al turno de preguntas de los grupos. Por el Grupo Parlamentario Ciudadanos tiene la palabra señora Martínez.

La señora **MARTÍNEZ GRANADOS**: Gracias, presidente.

Muchísimas gracias por sus palabras. Quizá han sido bastante intensas, pero creo que ha dejado muy claro cuál es la posición del sector, que realmente no debería estar recogido en esta ley. No sé hasta qué punto pudiéramos entrar un poco más. Cuando ha hablado de las sanciones, entiendo que las sanciones de las que habla son al sector pesquero que lo hace correctamente y a lo mejor se necesitaría más inspección para ese tipo de productos que llegan de fuera. Es decir, lo digo porque quieren estar fuera de esta ley, y lo que buscan es que haya más inspecciones en la entrada de esos productos que realmente vienen sin ninguna trazabilidad y que además se hacen pasar por producto español.

Si me quiere corregir alguna cosa, perfecto.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Martínez.

En nombre del Grupo Plural, señor Baldoví.

El señor **BALDOVÍ RODA**: *Moltes gràcies, senyor president.*

Muchas gracias por su explicación tan amena. Creo que han quedado claras dos cosas de su exposición. Primera, que ustedes no quieren estar dentro de esta ley y yo creo que esto ha quedado claro. Segunda, que una de las principales amenazas para la pervivencia del sector artesanal de la pesca son justamente esos tratados internacionales que votan diputados españoles en Bruselas y que permiten la importación, bien sea de merluza pescada en Mauritania, bien sea de naranjas recogidas a 14000 kilómetros de aquí y que compiten con las naranjas andaluzas, murcianas, valencianas o catalanas.

Y, en tercer lugar, y esa sería mi pregunta, si tuviera tiempo al final de su exposición y, aprovechando que el anterior compareciente ha dicho que no existía la pesca artesanal, que pudiera dar tres pinceladas para, los que somos profanos en el tema, pudiéramos escuchar de usted cuál sería esta diferencia porque ha tenido poco tiempo para poderlo explicar.

Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Baldoví.

Por el Grupo Confederal tiene la palabra la señora Saavedra.

La señora **SAAVEDRA MUÑOZ**: *Gràcies, president.*

Gracias a la compareciente. La pesca es un sector no solamente estratégico, sino esencial para la salud y para la seguridad alimentaria, y lo ha demostrado especialmente en este tiempo de pandemia y es algo que hemos valorado esta tarde con los diferentes comparecientes.

Nos ha quedado claro con las diversas aportaciones que la ley, tal como está planteada, desde luego no responde a las necesidades del sector, más bien les complica la existencia y no resuelve los problemas que tienen. Por lo que usted ha planteado, está hablando de problemas que afectan también a otros sectores como en mi tierra, el País Valenciano, a la naranja y a otros productos el tema del etiquetado. El fraude del etiquetado es una situación específica con la pesca, pero efectivamente el fraude del etiquetado es algo en lo que habrá que insistir y donde la Administración se tiene que aplicar para luchar contra esto porque hace mucho daño.

Usted ha hablado del *dumping* con terceros países, que es un problema grave con la pesca y con otros productos y efectivamente hay fuerzas políticas que dicen que defienden el sector primario y se llenan la boca de esto, pero firman los tratados internacionales con Europa sin las cautelas necesarias y los estudios de impacto sin los controles necesarios y el seguimiento para ver cómo afecta a estos sectores. De manera que ahí hacen bien en pedir respuestas para que dejen esta competencia absolutamente desleal e inaceptable. Estaría muy bien si explican, como le han dicho anteriormente, la diferencia entre pesca artesanal e industrial, pero también quería preguntar si consideran que la industrial debería estar fuera de esta normativa o si ven adecuado que se incluya en la norma de la que estamos hoy hablando al sector de la pesca industrial. En relación con el precio de coste, más allá de lo que regula esta norma, es un problema que no se pague a los productores, en este caso a los pescadores, a la gente de la pesca por su trabajo. No sé si tienen alguna propuesta al respecto o piensan que la Administración debería hacer algún tipo de estudio o de propuesta en el sentido de un precio mínimo para que no se les pueda pagar por debajo del coste de producción.

Muchas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 65

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Saavedra.
Por el Grupo Parlamentario VOX tiene la palabra el señor Vega.

El señor **VEGA ARIAS**: Buenas tardes, Mari Carmen. Si me permites, te llamo Mari Carmen. **(La señora presidenta de la Federación Nacional de Asociaciones Pesqueras de Pesca Artesanal, Fenapa, Díaz Rodríguez, asiente)**. ¿Sí? Gracias

El pescado fresco refrigerado proveniente de la pesca artesanal, salvo en contados supuestos, se vende en las lonjas generalmente por un procedimiento de subasta. Es un producto perecedero, por lo que es de los más expuestos al fraude y a cláusulas abusivas, que es de lo que se trata en este real decreto. Pero el pescado se vende en lonjas principalmente. Entonces, ya sale con un precio de salida, es lo mismo de lo que ya estamos hablando aquí, que hay un precio mínimo de coste y no se va a vender por debajo de ese precio.

No olvidemos que el objeto de este proyecto de ley es asegurar en este caso a los pescadores el primer eslabón de la cadena y que no abandonen el sector que, sinceramente, como sabes, están ya pasándolo mal por los problemas que sería largo de contar aquí como las cuotas, la competencia desleal, con Marruecos principalmente que es la que tenéis en el sur, con la contaminación de ciertas algas, etcétera y este proyecto de ley no asegura que los pescadores en estos momentos no abandonen el sector y de hecho es lo que está ocurriendo. Están aguantando porque es su tradición, pero sus hijos ya no quieren seguir dada la cantidad de problemas, dada la cantidad de regulaciones y lo poco rentable y difícil que es. Algunos están saliendo a pescar por la noche y cuando vuelven, durante el día tienen que ir a trabajar otro sitio, sobre todo en Andalucía con el problema del alga. Es más, este proyecto de ley lo que hace es agravarlo, concretamente por la falta de exigencia a las importaciones, como tú estabas diciendo muy bien, extracomunitarias, de las normativas europeas. Estamos cargados de normativas; en Europa tenemos normativas que regulan aspectos sociales, medioambientales y sanitarios. Tú, que vives en Andalucía, sabes perfectamente cómo veis pasar el atún: sin estar sujeto a cuotas, sin seguir la cadena del frío, de mala calidad y luego lo venden posiblemente, si pueden, para enlatar.

La pregunta que te quería plantear simplemente es si no piensas que sea mejor dejar las cosas como están y mejorar lo que hay, que es la obligación que tiene este Gobierno. Nosotros tenemos que mejorar lo que hay, evitar los problemas que tú has contado de fraudes y de etiquetado.

El señor **PRESIDENTE**: Vaya terminando, por favor.

El señor **VEGA ARIAS**: Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Vega.
Por el Grupo Popular tiene la palabra el señor García Díez.

El señor **GARCÍA DÍEZ**: Buenas tardes.

Señora Díaz, muchas gracias también a usted, al igual que di las gracias a los anteriores comparecientes representantes de este sector por el trabajo que vienen haciendo, que ojalá puedan seguir desarrollando durante mucho tiempo, a pesar de estos problemas que nos pone de relieve.

Ha quedado claro también, por coincidencia con estas anteriores comparencias, en cuanto al criterio de no incluir en la Ley de cadena alimentaria todo lo que tiene que ver con los productos pesqueros. Yo creo que esto será objeto de estudio durante la ponencia y vamos a ver el grado de consenso que se puede alcanzar en este y en otros asuntos para mejorar el texto de ley.

Y como las preguntas básicamente ya fueron planteadas y no me gusta ese reiterativo ni pesado con las mismas cuestiones, he leído la intervención que nos ha remitido y que a usted no le ha dado tiempo a exponer. En ella habla de fraude agroalimentario y de su omisión en el texto de la ley. Por tanto, de alguna forma hace referencia a un vacío legal. **(La señora presidenta de la Federación Nacional de Asociaciones Pesqueras de Pesca Artesanal, Fenapa, Díaz Rodríguez: Vacío, y ¡cómo!)**. Yo le preguntaría cómo podría subsanarse si al mismo tiempo sacamos de esta ley todo lo que tiene que ver con la pesca y dónde lo metemos, si en la Ley de pesca o si han pensado cuál podría ser el lugar adecuado para tratar este tema.

Pasaría lo mismo con la regulación de los terceros países. Usted ha hecho bastante referencia a la competencia desleal, por llamarlo de alguna forma. Usted sabe también que hay una normativa europea que tenemos que cumplir en muchos casos, a la que estamos sujetos y está claro que esa competencia desleal se da en muchos sectores: se da en la conserva, se da en la pesca, en los ejemplos que usted ha

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 66

puesto. Está claro que la Unión Europea es quien tiene que exigir que, por ejemplo, las condiciones laborales de muchos de estos productos sean equiparables a la normativa que tenemos en Europa, si no, es muy difícil competir con ellos. Por eso le pregunto también cómo piensa que está ley puede limitar la entrada de esos productos. Lo mismo pasaría, pero ya no me detengo, con los costes de producción, de los que ya se ha hablado.

Hay una última cuestión muy concreta porque habla de modificar el artículo 5, apartado 2, g), donde quieren añadir que la explotación radique en territorio nacional, si no lo he entendido mal. **(Asentimiento)**. Y en el apartado ñ) que se incluya a las federaciones con personalidad jurídica propia. Mi pregunta sería si se está refiriendo a las cofradías de pescadores, simplemente. **(Denegación)**. Le agradezco su presencia y espero sus respuestas.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor García Díez.

Por último, en nombre del Grupo Socialista, la señora Faneca.

La señora **FANECA LÓPEZ**: Muchas gracias, presidente.

Bienvenida, Carmen, señora Díaz. Gracias por sus aportaciones al proyecto de ley de la cadena alimentaria. Quiero trasladar a todo el sector que representa a la federación nuestro reconocimiento, nuestro respeto y apoyo por vuestro trabajo, que diariamente habéis desarrollado durante toda la pandemia y que seguís haciendo, porque es cierto que estáis activos diariamente, sobre todo en unas embarcaciones con una eslora muy pequeña. Por tanto, el trabajo ha sido mucho más difícil y habéis facilitado que nos lleguen a todos, a nuestras mesas, los alimentos de la mar.

En su exposición dice literalmente algo que no entiendo y quiero que me lo explique. Dice: los operadores o compradores obtienen mayores ganancias, mientras que los productores, que es en este caso el sector extractivo agroalimentario —agricultores, ganaderos o pescadores— ven reducidos sus beneficios y, según vuestra exposición, la reforma de la cadena no contempla esta circunstancia. Como usted muy bien ha dicho, señora Díaz, se aprobó la segunda reforma de la cadena el 25 de febrero de 2020, en un real decreto para corregir los desequilibrios de los que usted está hablando y proteger al eslabón más débil de las negociaciones comerciales. Por primera vez se introduce también el coste de la producción, lo que le cuesta al pescador, al armador, al sector salir todos los días a pescar. Por eso, desde nuestro grupo nos gustaría preguntarle sobre qué mejoras se podrían hacer, según vuestra federación, porque parece que falta algo, porque en línea es lo que compartimos. Hay un desequilibrio en la cadena, tanto en el del productor en este caso como en el del consumidor está desequilibrada toda la cadena. **(La señora presidenta de la Federación Nacional de Asociaciones Pesqueras de Pesca Artesanal, Fenapa, Díaz Rodríguez: ¡Totalmente!).** Por tanto, qué podemos hacer.

También habla de las prácticas comerciales desleales y coincido contigo en por qué ese cambio del etiquetado. Por eso también creo que en esta reforma, si la lees como la habéis leído, claro está, en la federación, verás que en el artículo 28 también se va recogiendo todo lo que es la ley sobre prácticas desleales, que en la actual ley no se recogen, mientras que en esta reforma que se plantea se reconocen y se prohíben, lo que va a suponer un avance. También se recoge en ese artículo que yo citaba, el 28, que la autoridad de ejecución tiene que estar controlando todo lo que está pasando: en los supermercados, en las lonjas, en todos los sitios. La autoridad por el Estado es la Agencia de Información y Control Alimentario, ahora bien, la comunidad autónoma tiene que poner otra gente y todo esto en cumplimiento de la directiva de la Unión Europea de 2019. Por tanto, tenemos que estar todos juntos. Esto es importante; no obstante, si se puede mejorar algo, aquí estamos para escucharlo.

Gracias nuevamente, Carmen, presidenta, en nombre de todo el Grupo Parlamentario Socialista por sus aportaciones. He tomado nota de sus apreciaciones hacia la Unión Europea, porque también tengo yo ese resquemor, y sobre las relaciones comerciales internacionales no comunitarias, así como sería necesario eliminar también esa excesiva burocracia para todo el sector primario.

Gracias por vuestras aportaciones y estamos a vuestra disposición, como siempre. **(Aplausos)**.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Faneca.

Culminadas las intervenciones de los grupos, es su turno para contestar durante otros quince minutos.

La señora **PRESIDENTA DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE ASOCIACIONES PESQUERAS DE PESCA ARTESANAL, FENAPA** (Díaz Rodríguez): En primer lugar, querría aclarar la diferencia entre

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 67

pesca artesanal y pesca industrial. La pesca artesanal se caracteriza no solo por las dimensiones del barco —el barco tiene una dimensión conforme a la distancia que va a recorrer y el tiempo que necesita para llegar al caladero; cuanto más tiempo necesite, porque evidentemente va más lejos, el barco ha de ser más grande para soportar un mal tiempo que puede llegar en un momento dado—, también se caracteriza por la cantidad de capturas. Una pesca artesanal tiene unas redes o tiene unas nasas o tiene unos anzuelos que pescan cantidades que no esquilman caladeros. La pesca industrial mete sus redes industriales y arrasan con todo lo que pillan. Entiendo yo que, por ejemplo, el Mediterráneo no es el mar más adecuado para que la pesca industrial trabaje. ¿Por qué? Porque esquilma. El Mediterráneo es un mar cerrado; otra cosa es que te vayas a los océanos, donde hay multitud de posibilidades que no tiene el mar Mediterráneo. Entonces, aquí debería prevalecer lo que es la pesca artesanal, que se caracteriza precisamente por esa cantidad de capturas, que son las suficientes para abastecer el mercado del fresco al canal Horeca, a la población costera que se encuentra en el litoral.

Con independencia de eso, sabemos que la pesca industrial abastece a grandes mercados, lo que es legítimo, pero esa sí que tiene que estar regulada de otra manera. Ahí sí que tendría que haber más transparencia y más control. Sin embargo, la pesca artesanal lleva prácticamente 50 kilos de besugo o 30 kilos de pulpo. Eso no llega a ningún sitio. Ahora bien, cuando se llevan 3000 kilos de pulpo en una tirada de un arrastre industrial, eso sí es esquilmar. La diferencia es muy grande. Sería lo mismo que decir que es lo mismo una fregona normal y una máquina de barrer. La máquina de barrer es una máquina. ¿Cómo va a ser lo mismo que una fregona? El que no entienda eso es que no sé por qué lo ha dicho. La misma palabra lo indica: industrial. Es como el olivar tradicional y el olivar intensivo. El intensivo es industrial, porque ahí están produciendo a marchas forzadas. El olivar tradicional tiene que esperar su época y su maduración. Es otra historia. He intentado explicar para todos lo que es la pesca artesanal. No sé si os habéis quedado con la respuesta adecuada. Hay más casuística para aclararlo, incluso en cuanto a las titulaciones de los tripulantes y de los patrones, los que patronean los barcos. No basta con decir que el puente es más pequeño y el otro es más grande. No, no. Usted tiene un calamento en un caladero donde usted arrastra por miles y miles de kilos y el otro no tiene esa capacidad ni lleva el motor que lleve todo lo que conlleva lo otro.

En cuanto a lo que usted decía de que las federaciones tenían que ser reconocidas como personas jurídicas, ya he aclarado antes que vamos evolucionando con los tiempos y que las cofradías de pescadores se están quedando obsoletas. Tienen una legislación muy antigua que no tiene nada que ver con el ordenamiento jurídico al que nos enfrentamos actualmente. No es lo mismo ser un representante de un sector primario, como es el nuestro, que son corporaciones de derecho público, que son servidores o recaderos de la Administración pública. No es lo mismo ser un representante que va a reivindicar y a discutir con la Administración pública si hace falta que ser parte de la Administración pública. Es que no es lo mismo. Y las cofradías son parte de la Administración pública, porque el sueldo del mismo secretario se lo paga la Junta de Andalucía. Entonces, ¿a quién sirve ese secretario? A la Junta de Andalucía que le paga su sueldo. ¡Pero si de la pesca nunca se ha hablado antes! ¿Cuándo se ha empezado a hablar de la pesca? Cuando ha habido asociaciones que se rigen por el derecho privado, cuando las corporaciones de derecho público no son las únicas que tienen algo que decir. El que está de patrón mayor en una federación no se está embarcando para pescar pulpo. Eso no es verdad. Está en la cofradía como funcionario, cobrando un sueldo y usted no puede estar en el régimen general y en el régimen especial a la vez. No es posible, porque está por cuenta ajena, no por cuenta propia. Un autónomo puede hacer mil cosas.

Y con relación a que en Andalucía los pescadores van a la pesca y después van a otro trabajo, eso sería en otra época. Ahora el que es pescador está pescando y pesca porque le gusta, porque ese trabajo es muy bonito y engancha, y el que se embarca una vez lo hace cien. Pero eso es una vocación. Es un patrimonio que tenemos en nuestro país que se tendría que declarar patrimonio de la humanidad y darle un sello de calidad —esa es la respuesta a qué podemos hacer— a las capturas que se producen por la pesca tradicional. Ese besugo que te ponen en tu mesa fresquito no es el mismo que el que viene de Holanda, de Suecia o de Senegal. ¿Por qué? Porque ya tiene más tiempo y ya lleva unos condimentos químicos. Con esto no quiero decir que sea una producción ecológica, no. Estoy diciendo que es un pescado fresco que se está alimentando salvajemente en el medio donde está, en su ecosistema. Una de las consecuencias más graves que estamos sufriendo con las importaciones son las algas que están invadiendo todo El Estrecho y el Mediterráneo, que están dejando sin oxígeno a todas las especies y se están cargando la biodiversidad y el ecosistema. Esa es otra de las consecuencias de las importaciones en barcos que vienen de Asia. En el agua de lastre las traen. Otros traen en el casco pegado, por ejemplo,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 68

el mejillón tigre. Vamos a intentar ser nosotros mismos y vamos a prestarle a la Unión Europea lo que sea común, pero lo nuestro que no nos lo toquen, que sea intocable. Lo nuestro se tiene que proteger. Se tiene que hacer una declaración institucional de la pesca artesanal como patrimonio de la humanidad e intentar por todos los medios quitar burocracia, simplificar todos los trámites para que un pescador no tenga a un inspector de la Guardia Civil por un lado, a un helicóptero por otro y al de sanidad en la lonja por otro. Mire usted, váyanse a la frontera de Algeciras por donde están entrando todos los marroquíes —yo no soy racista, pero es que es verdad— y están llenando todos los mercados de pescado de Marruecos. Nosotros lo estamos permitiendo, las autoridades de nuestro país lo están permitiendo. Nosotros nos estamos autodestruyendo y, si no somos capaces de parar eso, Marruecos se carga el sector primario enterito. Se lo carga enterito. Es una cuestión de tiempo nada más. O nos ponemos ya todos las pilas y hacemos reuniones sectoriales donde pongamos las claves que se necesitan para salvar lo poco que queda o esto no va a estar dentro de cinco años. En la próxima legislatura no habrá pescadores, porque la gente está asfixiada. La burocracia la tiene asfixiada. Un pescador tiene que hacer más cursos que un bombero para poder embarcarse. Si no tiene el reconocimiento o lo tiene caducado ya no te puedes embarcar. Te puede sancionar la autoridad en la mar porque no llevas el reconocimiento médico de un tripulante. Si un día por lo que sea se te ha olvidado el diario de a bordo, el que no es electrónico, también te sancionan porque te falta un documento. ¡Vamos a dejar a los pescadores que trabajen tranquilamente, porque estáis estresando hasta a los pescados! Creo que al sector primario hay que tratarlo con más cariño, con más calor. Denle más cariño a ese sector. Que no se olvide nadie de que ese sector nos da de comer a todos y que queremos comer cosas de calidad y no las queremos de fuera. Luego llegan las alertas sanitarias y no son precisamente de nuestros productos. Son carnes que vienen a lo mejor de otros países, pero que se han transformado aquí en el nuestro. Muchas alertas sanitarias que tenemos, mucho dinero que nos cuestan y muchas vidas que nos están costando son por ese tipo de importaciones. Vamos a intentar por todos los medios poner cada cosa en su lugar, eliminar todas las trabas burocráticas y no ponerle tantos condicionantes al sector primario. No sé si me he explicado o no. Hay que hacerlo todo más simple.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, por su intervención, doña María del Carmen Díaz.

A ustedes también y les cito aquí a las seis y media, cuando iniciaremos la siguiente de las intervenciones, la última del día de hoy.

Muchas gracias. **(Pausa)**.

— DEL SEÑOR RODRÍGUEZ CHAMORRO, REPRESENTANTE DE LA ASOCIACIÓN DEL SECTOR PRIMARIO EXTREMEÑO, ASEPREX. (Número de expediente 219/000352).

El señor **PRESIDENTE**: Iniciamos la última de las comparecencias de la jornada de hoy, la correspondiente a don Juan Francisco Rodríguez Chamorro, representante de la Asociación del Sector Primario Extremeño, Aseprex. Señor Chamorro, dispone usted de quince minutos para su exposición. Posteriormente, los grupos realizarán preguntas y, a continuación, usted contestará en bloque a todas ellas en otros quince minutos. Cuando usted quiera, puede empezar.

El señor **REPRESENTANTE DE LA ASOCIACIÓN DEL SECTOR PRIMARIO EXTREMEÑO, ASEPREX** (Rodríguez Chamorro): Gracias.

Como han dicho, soy Juan Francisco Rodríguez Chamorro, presidente en estos momentos de una asociación llamada Aseprex, en Extremadura, que representa, básicamente, al sector primario, a ganaderos, apicultores, pescadores y agricultores. Es una pequeña asociación, con apenas un año, totalmente apolítica en cuanto a ideas, pero somos agradecidos y, por tanto, aprovecho este momento para dar las gracias al Grupo Parlamentario VOX por haber hecho posible que hoy estemos aquí y a todos los demás grupos por estar presentes y escuchar lo que nosotros tenemos que decir.

Yo soy agricultor, trabajo solamente en la agricultura. Esto para nosotros es totalmente nuevo, pero nacimos para pelear por nuestros derechos y por la mala situación que pasaba el sector primario, y lo que queríamos era precisamente estar aquí, hablar desde abajo y que el que expusiera los problemas fuera el que los sufre, el que los padece y el que los tiene en su día a día. Así, hoy nos están dando esta oportunidad aquí.

Esta reforma es algo esperanzador para todo el sector primario. Es parte de lo que esperábamos: reparto equitativo entre los eslabones; hacer contrato a productos con el pago a los treinta días; prohibir la venta a pérdida; endurecer las sanciones y controlar esa venta a pérdida; fijar el contrato y pagar por

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 69

encima del coste de producción. Y digo que es una reforma esperanzadora porque la Ley de 2013, que va a ser modificada, deja mucho que desear y la mayoría de las cosas que recogía no se ha cumplido. Por eso, nosotros dudamos de la viabilidad de esta ley, no porque no sea lo que nosotros necesitamos, sino porque creemos que es otro papel escrito más que no se llevará a cabo en beneficio del sector primario, que es lo que se intenta. Vuelvo a repetirlo, si se cumpliera, sería algo soñado por los agricultores, puesto que lo que pedimos es que nos paguen por encima del coste de producción y no perder dinero todos los años, como en muchas ocasiones lo estamos perdiendo.

En los siguientes puntos voy a explicarles un poco lo que nosotros humildemente vemos y exigimos como necesario para que esta ley cumpla lo que el sector primario necesita y se vea fortalecido y que dejemos a un lado la ruina y el abandono que estamos sufriendo en los últimos años. Exigimos unos contratos a principio de campaña. Con esto quiero decir que, antes de tener las producciones en recolección o, en el caso de los ganaderos, antes de que sus ventas de corderos, de cerdos o de vacunos estén para salir a la calle, en el periodo de gestación ese precio esté establecido y, como decimos, que sea un precio por encima de los costes para toda la producción y no solamente para la primera calidad. Creemos que el precio por encima del coste de producción debe ser para los de peor calidad siempre y cuando sea comercial. No hablamos de que el precio de producción se le pague solamente a los de primera calidad, la calidad suprema, la que nosotros tenemos, la mejor calidad, y que lo otro lo dejemos para tirarlo. Eso no lo concebimos. Creemos que tiene que ser lo peor de nuestras cosechas, siempre que sea comercial, lo que valga ese precio. Además, tiene que haber un cobro del producto a los treinta días de la entrega. ¿Y por qué digo que el contrato debe ser al inicio de las campañas? Es muy sencillo. En la mayoría de las ocasiones nuestros productos son perecederos y, si lo dejamos para hacer los contratos cuando están en recolección, estos compradores, que son como sanguijuelas, nos chupan la sangre y se aprovechan de que estos productos se nos estropean en un corto plazo, en una semana y nos tiran los precios por los suelos y, por no perder otro año, volvemos a agachar la cabeza y a aceptar el precio que nos ponen. Lo mismo les pasa a los ganaderos. Aprovechan hasta que ya no les es rentable su animal, que ya come más de lo que les va a dejar, que tienen que dejar espacio para otra nueva generación, y se aprovechan de lo mismo. Nos vemos desprotegidos a la hora de negociar los precios con los compradores, porque ellos saben de qué va el campo y saben que esperando hasta el último minuto tendremos que aceptar lo que ellos nos digan.

Como todo el mundo conoce, el sector primario es un sector honesto, un sector que lo único que quiere es que se le pague su trabajo dignamente. Por eso, haríamos unas cláusulas en los contratos que, por supuesto, no obligara a los compradores a que, pasara lo que pasara, nos tuvieran que pagar esos precios. Con esto quiero decir que si viene un temporal o si tenemos una epidemia en nuestras cosechas, podríamos renegociar el contrato de manera que nos pusiéramos de acuerdo los dos, porque no sería la misma calidad que habríamos vendido al inicio de la campaña. De esta manera los productores no nos repercutirían las malas manipulaciones de los productos o las malas comercializaciones que se hagan posteriormente, porque siempre caen sobre los mismos, caen sobre nosotros estos problemas creados en muchas ocasiones por parte de los comercializadores, a las que al entregarles nuestros productos sin precio les importa poco que esto llegue de la mejor manera a su destino. Como esos problemas le van a caer al agricultor, a ellos les da igual.

No solo vemos necesario pagar por encima de los costes, sino que, después de haber hecho una campaña, como puede hacer un agricultor pequeño o mediano, de entre 100000 y 200000 euros de gasto de producción, exigimos un porcentaje para modernizar y, como se dice últimamente, hacer mucho más competitivas nuestras explotaciones y poder crecer empresarialmente. Es decir, si yo he heredado unas tierras de mis padres y, por ejemplo, otra de mi suegro, como mínimo yo no me tengo que conformar con conservar esas dos fincas, debería tener la posibilidad de acceder a otra, ya que a mí me lo han dado todo en la mano. También queremos tener un sueldo acorde al de cualquier trabajador que venga a trabajar conmigo, lo establecido por el salario mínimo, pero que nos permita llevar a cabo el mantenimiento y el sustento de nuestras familias. Por supuesto, este salario es aparte de lo que he dicho anteriormente, ya que trabajamos para ello.

En cuanto a la AICA, ya que se encargan de vigilar el buen funcionamiento de la cadena, pedimos que por lo menos se les dé un poder para hacer su trabajo como deben hacerlo, para que las denuncias que nosotros les hagamos llegar —somos los primeros que tenemos que denunciar— de las posibles infracciones conlleven sanciones más contundentes. Quiero decir que estas sanciones deben ser más severas y ejemplares. Con severas quiero decir lo siguiente. Si yo voy a ganar 10000 euros, a mí no me

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 70

vale de nada que me pongan una sanción de 1000 euros porque gano 9000, que me pongan una sanción de 11000 o 15000 euros. Y con ejemplares quiero decir que se hagan públicas, para que los demás se lo piensen antes de hacerlo y todos sepamos quiénes son y así nosotros no volver a comercializar con ellos.

Por supuesto, creemos y exigimos que el coste de producción debe fijarlo el Gobierno, porque si no, entraríamos en una guerra entre vecinos de lindes. Quiero decir con esto que si a lo mejor a mí me aprietan más las circunstancias en mi casa y necesito más el dinero, pues puedo poner mi coste en vez de a 30 a 28. Entonces ya voy más ajustado en los costes y nos peleamos entre nosotros. De manera que debe ser el Gobierno el que lo fije, para evitar también que entremos en una discusión con los mismos compradores sobre si ese es o no el coste. Esto debe hacerse bajando al inicio, a pie de campo, reuniéndose con el primer eslabón, como hoy estoy yo aquí. Y esto debe hacerse de manera trimestral porque los insumos, los impuestos y los gasóleos nos varían de un día para otro. Exigimos una comisión nacional o comarcal que esté formada por los dolientes, por los que sufren las circunstancias, por los que están sufriendo y padeciendo esta ruina diariamente, por los pequeños y medianos productores, gente concedora de la situación, pero desde abajo. Esto les daría mucha cercanía con los que en muchas ocasiones son sus votantes.

En cuanto al reparto equitativo entre los eslabones, el porcentaje sería un 33, 33 y 33%, porque lo que no puede ser, como hemos visto este año, es que un kilo de cordero valiera en los supermercados 20 euros y un cordero entero 22 euros. Desde luego, deberían meter en la cárcel a los que hacen eso. También, por ejemplo, un melocotón nos lo han pagado a 10 céntimos o incluso a nada y veíamos en los lineales como el consumidor estaba pagando 4 o 5 euros y nuestra segunda o nuestro destrío estaba siendo vendido a unos precios también excesivos. El 33, 33 y 33 % significa que si mi melocotón vale 50 céntimos, la envasadora o el distribuidor lo vende por 1 euro y al consumidor final el comercio se lo hace llegar a 1,50 euros. Haciéndolo así llegaría de manera más asequible al consumidor y haríamos que compre más o que con el ahorro se pueda tomar un refresco en un bar, reforme una casa o se compre un coche, contribuyendo así a esto tan nombrado que se llama la economía circular, porque el dinero que se mueve crea puestos de trabajo y riqueza en un país. Por supuesto, esta ley debe impedir las triquiñuelas que permitan incumplirla. Me refiero con esto a que hay muchos compradores que hablan con los productores y les dicen que sí, que su precio de coste de producción son 3 euros, pero que tienen que decir que vale 2,5 para que ellos puedan comprar a todo el mundo a 2,5 y así conste como que ellos están cumpliendo la ley. Eso es una triquiñuela clara.

La ley también debe impedir que el sector primario siempre sea la moneda de cambio en los acuerdos de libre comercio, la parte perjudicada de todos estos acuerdos por diferencias de opiniones o simplemente por caer simpáticos a otros países. La ley debe proteger al sector primario porque el sector primario español es competitivo, ya que la calidad de nuestros productos es reconocida mundialmente, como así nos hacen llegar nuestros compradores que comercializan fuera y dentro de España. La gente les pide productos de España. Cumplimos unas estrictas normativas en las producciones tanto salariales —que es lo que se nos ha reclamado estos años, cosa en la que nunca hemos estado en contra; lo vemos un motivo de división entre nuestros trabajadores y los empresarios— como de carácter fitosanitario. Tenemos salarios de 2021 y precios más bajos que hace cincuenta años. Con los fitosanitarios que utilizamos, les aseguro que puedes tratar el producto esta mañana y comértelo por la tarde, cuando está en el tiempo de recolección, y no pasa nada. Sin embargo, en terceros países siempre vienen con residuos de estos productos que a nosotros nos prohíben desde Europa, pero que entran en los tratados de libre comercio como si nada, soportando siempre que nuestros competidores nos hagan una guerra desleal.

Creo que nosotros hacemos nuestro trabajo. Ahora toca que los demás, los que nos aportan las soluciones hagan el suyo, no solo con la mejora de esta cadena —que esto es una cosa buena, como he dicho al principio—, sino que también creemos que se necesita algo fundamental, que sería también como un efecto dominó, que es el control de los terceros países. El buen precio de nuestros productos prácticamente vendría solo si se controlara esa entrada abusiva que hay desde fuera o, como mínimo, si entraran con las mismas condiciones. Como bien refleja la PAC, lo primero debe ser lo nuestro, que es el principio de preferencia comunitaria, que llegue en las mismas condiciones y requisitos, ya que no queremos prohibir la entrada total, pues nosotros también sacamos fuera nuestros productos, pero lo que sí queremos es que sean productos que complementen a los nuestros y no que los sustituyan. De ser así, estaremos haciendo un flaco favor a lo que está todos los días en los telediarios sobre la huella de carbono o la contaminación, que se achaca a nuestros ganaderos, cuando esos grandes barcos que vienen con esos productos contaminan más que veinte mil ganaderos españoles. Además, estamos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 71

apoyando y contribuyendo a algo que también estamos peleando en este país, que es que los trabajadores cobren un sueldo digno, porque si no estaremos contribuyendo a que en esos países tengan salarios que rozan la esclavitud y dejando que se enriquezcan cuatro especuladores que, en muchas ocasiones, son de nuestro país y se han ido a producir fuera porque les resulta mucho más económico que aquí.

El sector primario nacional crea empleo, fija población, frena la despoblación rural, contribuye a que la economía mejore, y todo esto se acabará cuando el pequeño y el mediano agricultor termine sus días y sea absorbido por grandes *lobbies*, que son los que se están quedando con todas las tierras, con toda la ganadería de nuestro país. Nosotros tenemos producciones sociales en el sentido de que fijan población y crean empleo. Les pongo un ejemplo de lo que está pasando en Extremadura en los últimos dos años. En los últimos dos años una hectárea de fruta de hueso da sobre cien jornales al año. Con impuestos y demás cosas que se le echan encima, son unos 6000 euros. En los últimos dos años prácticamente se han arrancado unas 4000 o 4500 hectáreas, que por 6000 euros hacen una cantidad de 27 millones de euros que dejan de estar en la calle y dejan de contribuir a la llamada economía circular, que no solo los perdemos nosotros, sino también los talleres, los insumos, las cafeterías, los comercios, etcétera, porque ese dinero deja de estar en el bolsillo de los españoles.

El señor **PRESIDENTE**: Debe ir acabando ya.

El señor **REPRESENTANTE DE LA ASOCIACIÓN DEL SECTOR PRIMARIO EXTREMEÑO, ASEPREX** (Rodríguez Chamorro): Pues hasta ahí. Ya está.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Rodríguez Chamorro, por su intervención.

Es el turno de los grupos parlamentarios. Por el Grupo Parlamentario Plural, tiene la palabra el señor Baldoví.

El señor **BALDOVÍ RODA**: Tomo la palabra, señor Chamorro, para agradecerle su intervención. Hemos visto representantes de las organizaciones agrarias, pero también ha sido muy interesante ver la intervención de un agricultor de a pie. En este sentido, ha sido muy interesante su intervención y yo me quedo con un par de cosas. La primera es reiterar en esta Comisión de Agricultura a los partidos que tienen representación en Europa que, cuando se estén discutiendo los acuerdos —pongamos por caso el acuerdo de Mercosur—, tengamos muy en cuenta cuál va a ser nuestra actuación en Europa porque, al final, el sector primario, que son nuestros agricultores, es el que acaba pagando muchas veces las consecuencias de esos acuerdos, es decir, muchas veces son la moneda de cambio de esos grandes acuerdos. La segunda es la importancia de mantener este sector primario, justo por el ejemplo que usted ha puesto sobre la fruta de hueso, que es un ejemplo que sería válido también en mi tierra, donde pasa exactamente lo mismo. Debemos tomar conciencia de que fijar un precio mínimo para el agricultor es absolutamente indispensable para crear empleo, para fijar población, para tener soberanía alimentaria y, en definitiva, para mantener una tradición cultural que nos llega de muchos siglos atrás.

Por tanto, mi felicitación por su intervención. No le haré ninguna pregunta porque realmente creo que ha quedado muy claro.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Baldoví.

En nombre del Grupo Confederal, tiene la palabra la señora Franco.

La señora **FRANCO CARMONA**: Muchas gracias, señor presidente, y muchas gracias también al representante de Aseprex.

Como ha dicho el anterior interviniente, ha sido bastante clara la exposición y he de decir que las propuestas que nosotros queremos llevar en forma de enmiendas se parecen en mucho, si no en todo, a lo que ha expuesto. En ese sentido, todas las organizaciones agroalimentarias y todos los productores con los que nos hemos reunido —yo soy andaluza y me reúno mucho con los compañeros productores y productoras del olivar, con los olivareros y olivareras de Andalucía— nos dicen siempre lo mismo, que es cierto que se prohibió la competencia desleal en el sentido de que se prohibió la venta a pérdidas y la venta a resultados —usted mismo ha comentado el perjuicio que eso conlleva para los agricultores y agricultoras—, pero que esas prácticas se siguen dando a día de hoy. Y eso es así, entre otras cosas, porque, aunque existe la obligatoriedad de firmar un contrato, en ese contrato, al no haber unos índices de costes que estén estipulados por la Administración pública —es decir, por el Gobierno estatal; nosotros proponemos que debe

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 72

hacerse a través del Observatorio de Precios y también por los observatorios de precios públicos de las comunidades autónomas—, al final no te queda más remedio, si quieres vender y no quieres quedarte colgado con la producción, que someterte a lo que te dice el gran intermediador, que es al precio al que tú le tienes que vender, que no es el coste que se supone que tú has tenido, aunque sepas que ese no es el coste. Al final les obligan a mentir. Eso nos dicen muchas veces las asociaciones agroalimentarias. En ese sentido, coincidimos en que tiene que haber unos índices de precios medios de forma pública para que los agricultores tengan a qué acogerse. También creemos que hay que definir el abuso de posición dominante que, si bien está establecido en otra normativa, ahora mismo es evidente que es necesario llevarlo a la normativa de la que estamos hablando hoy en día, es decir, llevarlo muy cercano al sector.

Le quería preguntar también por un registro de contratos. No ha hecho referencia a la posibilidad de establecer un registro de contratos públicos para que también se pueda dotar de transparencia al sector y para nosotros es una de las propuestas que creemos que podría ayudar a solventar ciertos problemas de transparencia que pudiesen existir; queríamos preguntarle por ello.

Ha hecho también referencia al *dumping* que existe con países terceros. Gracias al trabajo que ha hecho Unidas Podemos respecto a la Ley de la cadena alimentaria, también se ha conseguido en el Gobierno de Unidas Podemos con el PSOE que se prohíba la competencia desleal y que los países terceros de la Unión Europea tengan que acogerse a esta normativa. Creo que es importante, es imprescindible que se acojan a esta normativa, pero también hay que ir más allá, más allá de la Unión Europea, para que precisamente no se dé ese *dumping* comercial que perjudique al sector agroalimentario español.

Muchas gracias por sus explicaciones y por su intervención.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Franco.

En nombre del Grupo Parlamentario VOX, tiene la palabra la señora Nevado.

La señora **NEVADO DEL CAMPO**: Muchísimas gracias, señor presidente.

Hacía falta en estos días escuchar el verdadero sentimiento de nuestros agricultores, ganaderos y pescadores, y aquí los tenemos. Muchísimas gracias por venir, señor Chamorro. Estas son las personas del mundo rural, las que se ponga como se ponga el Gobierno de turno y regule como regule no van a hacer las maletas jamás para trasladarse a centros urbanos a apilarse en edificios. Son personas dispuestas a defender su medio de vida, personas dispuestas a atrincherarse en sus pueblos y defender su cultura, nuestra cultura, y sus tradiciones, que son nuestras tradiciones. Señor Chamorro, me siento profundamente orgullosa de ser su paisana.

Usted ha venido aquí a recordarnos que los objetivos de la PAC son cuestionados por la Ley de la cadena alimentaria, sobre todo en cuanto al principio de preferencia comunitaria para el establecimiento de medidas protectoras frente a la competencia extracomunitaria. Estamos asumiendo una competencia desleal y, mientras esto sea así, ya podemos regular dentro de nuestras fronteras, que como mucho vamos a tener mayor seguridad jurídica pero no vamos a resolver lo que genera la preocupación principal del sector agrario, que es la venta a pérdidas. Algunas explotaciones agrarias españolas lo que hacen es evitar las leyes marchándose a producir a esos países terceros en los que les resulta más barato producir y desde fuera exportan a España, a su propio país. Esta es la clave y esto pueden hacerlo grandes productores pero no pequeños agricultores y ganaderos. Esta circunstancia, señorías, es la que nosotros debemos solucionar. Es muy fácil decir que el pequeño agricultor ha de hacerse grande y competitivo, como hemos escuchado a algunos ponentes. Pero no, señores, el pequeño agricultor debe ser protegido por los poderes públicos del mismo modo que el grande, por tanto pongámonos a ello. Llamamos al pequeño agricultor y ganadero el eslabón débil, pero hay que preguntarse cuáles son las circunstancias que lo debilitan y hay que resolverlas de una vez. Tenemos que defender los intereses de España por encima de intereses ajenos. Señor Chamorro, cada vez más agricultores y ganaderos nos manifiestan que sus hijos no seguirán con las explotaciones que durante años han defendido sus familias porque no les ven futuro. Está claro que queremos elaborar programas específicos destinados a fomentar el empleo vinculado al trabajo agrario, tanto por cuenta ajena como por cuenta propia, con el fin de fijar población y contribuir al mantenimiento de las zonas rurales. ¿Qué medidas propondría usted para garantizar la rentabilidad de las explotaciones agrarias y para que puedan seguir siendo el medio de vida de las generaciones futuras?

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señora Nevado.

Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Píriz.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 73

El señor **PÍRIZ MAYA**: Muchas gracias, señor presidente.

Muchas gracias, señor Chamorro. Disculpe que le hable de usted pero la cortesía parlamentaria me obliga, aunque Víctor Píriz, su paisano, seguramente saldría y le daría un abrazo fuerte, como hemos hecho en persona.

Usted es el representante de los agricultores de mi tierra, de los que me siento absoluta y profundamente orgulloso no solo como extremeño sino como un extremeño de un pueblo, de un pueblo pequeño que mientras la primera ola de la pandemia azotaba ellos salían con su tractor a cortar sus brécoles, a sembrar sus tomates, a sembrar su arroz, a preparar durante la primavera la siembra para después del verano e incluso algún asociado suyo que conocemos salía con su tractor por mi pueblo a fumigarlo, a desinfectarlo para evitar que el resto de sus paisanos pudieran contraer el virus. Esos son ustedes, los agricultores que han dado la cara durante todo este periodo y que han dado la cara durante todos estos años.

Hace un año ustedes estaban manifestándose en la puerta de Feval durante una visita del ministro de Agricultura y hoy están aquí. Esto quiere decir que son una asociación seria que reivindica lo que quieren, necesitan y piensan los agricultores que es bueno para su futuro, pero que además dan la cara donde más cuesta darla, que es aquí en Madrid y es donde realmente se pueden cambiar las cosas. Así que les agradezco que hayan dado el paso adelante y que vengan aquí a defender todo aquello que algunas veces hemos hablado que ustedes requieren y necesitan de nosotros, de los políticos, de esta nueva Ley de la cadena alimentaria.

Usted ha dado la clave en varias de las cosas que ha dicho, sobre todo cuando ha hablado también de modernizar y de competitividad. Creo que ahí está la clave del sector. En Extremadura lo estamos viendo, pero ustedes lo están haciendo a riñón, lo están haciendo absolutamente sin ningún tipo de ayuda prácticamente, lo están haciendo con la complicidad nula de la Junta de Extremadura y con las ayudas que hemos visto en los Presupuestos Generales del Estado que prácticamente son inexistentes. Les deseo que sigan trabajando y que seamos capaces de modernizar esa agricultura, que ya no es la agricultura que muchos pueden tener en la cabeza, una agricultura de otros siglos, sino una agricultura moderna; una agricultura a nivel de cualquier país europeo o norteamericano; una agricultura con unas competitividades cada vez más altas, con una fuerza laboral cada vez más formada, cada vez más preparada, cada vez más dispuesta a trabajar y con mejor tecnología.

Señor Chamorro, no se puede exigir más si no hay más dinero y esta ley es un ejemplo de ello. A nosotros nos preocupa la PAC, nos preocupa muchísimo el recorte de la PAC y las exigencias ambientales que ustedes como agricultores deben cumplir sin ayudas también, a pulmón, y nos preocupa mucho por el futuro de las explotaciones, por el cumplimiento de estas dos circunstancias. Para ayudarles a tener más beneficios, ¿cómo cree que puede ayudarles esta ley? ¿Bajando los costes de producción, por ejemplo, para subir su competitividad? Me gustaría que nos contestara. ¿Reduciendo los costes de la energía? No ha planteado aquí costes como el de la energía y la posibilidad de que se les reduzca el coste de la energía para que puedan ser más competitivos. No sé si lo tienen planteado o si lo quieren plantear a esta Comisión, por ejemplo fomentando el uso de regadíos como medida de competitividad, como decía antes, invirtiendo en maquinaria.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene que ir acabando.

El señor **PÍRIZ MAYA**: Voy acabando.

Si me permite, señor presidente, dos preguntas rápidas. ¿Qué efectos considera que ha provocado la norma actualmente vigente desde el mes de febrero? Y, ¿qué hay que cambiar en la ley exactamente para que cumpla las expectativas de su asociación, de los agricultores de mi tierra, de los agricultores extremeños y de los agricultores del resto de España?

Muchas gracias, señor presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Píriz.

Por último, en nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Sánchez.

El señor **SÁNCHEZ ESCOBAR**: Gracias, señor presidente.

Señor Rodríguez Chamorro, desde el Grupo Parlamentario Socialista le damos las gracias hoy por estar aquí para aportar con su intervención ideas o sugerencias de la cadena alimentaria que, lógicamente, siempre es positivo. La verdad es que me siento confortado y alegre porque prácticamente lo que ha hecho usted en

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 74

sus peticiones es describir, uno por uno, los puntos de la modificación de la Ley de la cadena alimentaria. Tiene usted dudas de si se puede cumplir o no. El tiempo lo dirá, nosotros estamos esperanzados en que así será. Sin duda, el sector primario es fundamental dentro de la cadena alimentaria, ha quedado patente ante esta pandemia la importancia del sector. La ley es un paso adelante para el sector agroalimentario, altamente competitivo y que ha hecho un trabajo excelente en los últimos siete meses para abastecer de alimentos a la población española y mantener el pulso exportador. Ante esto, la modificación de la ley la hace más transparente, mejora el equilibrio y protege al eslabón más débil, que no es otro que el agricultor y el ganadero. Le digo con total sinceridad que dicha modificación puede ayudar para que tanto en nuestra tierra, Extremadura —que yo también soy extremeño—, como en otras comunidades nuestro campo siga siendo multicolor, con el rosa de la nectarina, el blanco del ciruelo, del almendro o cerezo, y no se arranquen más árboles.

Por otro lado, hay que valorar que cuando el sector estaba en medio de las protestas y justas reivindicaciones para el campo, aparcaron todas esas propuestas y lo que hicieron fue aportar lo que nuestro país necesitaba en ese momento, que era una manera de hacer patria —eso para mí sí es hacer patria—, y el sector primario en ese momento así lo demostró. Por eso, y por la dejadez de algún Gobierno anterior, que el Gobierno, de la mano del ministro Luis Planas, se está preocupando por el sector, que antes nadie lo había hecho —eso es así, simplemente es una realidad—, teniendo en cuenta la gran dificultad por la que atravesamos en estos momentos, dando la cara en todo momento y escuchando a todo el mundo. Sirva como ejemplo usted mismo que está aquí hoy representando a una asociación de agricultores de Extremadura, así como las distintas asociaciones y cooperativas que están interviniendo esta misma semana aquí.

Señor Chamorro, no me quiero extender más, solo le voy a preguntar unas cuestiones. Con esta modificación de la ley, ¿cree usted que se genera el valor de la cadena alimentaria? ¿Qué medidas nos puede proponer para la protección de la cadena alimentaria? Y, por último, ¿qué opinión le merece que la ley impulse un reparto más equitativo del valor añadido y que los costes de producción sean la base de negociación de los contratos escritos con el precio pactado, haciendo que se fijen de abajo hacia arriba y el reparto del valor sea más justo? En definitiva, eso era lo que los agricultores estaban solicitando en aquellas movilizaciones. Es curioso que a todas las organizaciones sindicales que tienen representación y han pasado por aquí la modificación de la ley les parece buena, y usted mismo también lo ha dicho. Lo único que nos falta es tener fe y esperanza, y esta vez sí, verá usted cómo se va a cumplir todo esto, por lo menos vamos a poner todas las ganas, pero tenemos que ir todos juntos de la mano, no empecemos a ir unos por un lado y otros por otro. Ese es un consejo que yo particularmente me atrevo a darle. Así que, señor Rodríguez Chamorro, puntualizo que la ley es para los intereses generales y, repito, le agradezco sinceramente su intervención hoy aquí.

Muchas gracias. **(Aplausos)**.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Sánchez.

Señor Chamorro, tiene ahora usted un turno de unos quince minutos para que pueda contestar. Por tanto, cuando usted quiera.

El señor **REPRESENTANTE DE LA ASOCIACIÓN DEL SECTOR PRIMARIO EXTREMEÑO, ASEPREX** (Rodríguez Chamorro): De todas las preguntas que me han hecho si hay algunas que a lo mejor no lo he entendido todo lo bien que las tenía que haber entendido, discúlpenme.

La diputada de Podemos se refería a ir más allá de la Unión Europea. No sé si me he enterado bien, no sé a quién tenemos que ir a pedirle más responsabilidad fuera de la Unión Europea, si esto es lo que ha querido decir, puesto que las exigencias, lo que nosotros debemos cumplir viene de la Unión Europea y muchas veces viene de una Comisión que hay allí y antes ha pasado —lo poco que lo conozco— un filtro de presidentes de varios países que forman la Unión Europea. Pasados estos procesos, aprueban otros nuevos tratados de libre comercio, como al que refería el amigo de Mercosur, —que gracias a Dios se fue para atrás—, el de Vietnam o infinidad de cosas que se acuerdan ahí y que siempre nos perjudican a nosotros. No olvidemos que se acuerdan ahí y nos perjudican. Dudo mucho que nadie, ningún agricultor, ganadero, apicultor o pescador dentro de la Unión Europea esté de acuerdo con todas estas cosas que así se acuerdan ahí. Porque, como digo, yo sé lo que me cuesta producir, yo sé lo que me llega, yo sé todo esto y eso lo único que hace es perjudicarnos.

Respecto a lo que ha dicho la compañera de VOX, lo que sí está claro es que se me ha olvidado hablar de los que producen fuera. No sé si lo he dicho o no, pero lo repito ahora por si acaso. Me refiero al etiquetado. Estas grandes superficies en años anteriores cuando el ladrillo valía dinero invertían en el

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 75

ladrillo y cuando el ladrillo se ha terminado han invertido en agricultura. Estos días atrás ha salido una portada en la ponía que el agricultor más grande que había era Bill Gates. Tiene tela marinera, que ese hombre sea el agricultor más grande que hay. Con eso vengo a reflejar que hay que tener cuidado con esos grandes inversores que están invirtiendo en agricultura, con esas cadenas de comercialización que están invirtiendo en agricultura de otros países. Hasta a mí me entran ganas de irme allí, porque sería más rentable para mí y encima me pagan dinero por plantar allí. Al igual que el último acuerdo con Marruecos, que te dan 1071 euros —si no recuerdo mal— por irte allí a plantar a Marruecos. Se llenará de almendros, de olivos superintensivos, de invernaderos y se llenará de todo, porque todo ese desierto lo van a declarar zona de regadío, lo que echará un poco más de ruina a España si no se controla. Ojo, que todos los beneficios para los demás sean buenos, pero siempre que no nos perjudiquen a nosotros.

El tema de los jóvenes que se incorporan, el futuro del sector primario, eso cada día está más negro. Como digo, hoy hacerse un agricultor nuevo, un ganadero nuevo, un apicultor nuevo, es inviable, eso es imposible. A mí nadie me puede decir que un tío puede empezar de cero hoy porque lo primero es que no le dan las ayudas ni las facilidades para poder hacer eso. Necesitas un apoyo detrás como mínimo del doble de lo que pides y aun así todos tenemos problemas después. A eso le unimos que si yo heredo de mi padre tengo un impuesto, que si yo no soy agricultor todavía a título principal tengo otro impuesto de un 8%. A esto hay que sumarle que tienen que estar cinco años soportando el gasto de incorporarse a lo que sea —ganadería, agricultura, apicultura—, que hay que hacer el gasto primero y luego después te vienen esas ayudas, de las que todos hablan. El sector primario no quiere ninguna ayuda porque trabajamos día a día y podemos vivir, si nos pagan dignamente, de nuestro trabajo. No necesitamos ayudas. Cierto es que, si las echamos para atrás, pues claro que vamos a salir más perjudicados porque no nos van a pagar ni el precio y vamos a perder las ayudas.

A los jóvenes agricultores —sin desviarme de la atención del tema— se les pide unos requisitos, se les pide que hagan unas inversiones, que hagan unos proyectos, y saben de sobra que están firmando su ruina desde el primer día. ¿Por qué digo esto? Respecto a ese dinero que les llega de la Junta, en cuanto te lo aprueban vienen y te ponen un cartelito —hablo de la Junta de Extremadura, en este caso, me imagino que será así en otros lados— que pone: inversión tal, dados por la Junta de Extremadura 38000 euros. Cualquiera que llega y lo ve puede pensar que ya le pusieron todo a su favor y funciona con dinero. No, hombre no. Al año de que tú te hayas gastado el dinero te dan creo que estará en torno a un 30, un 40 o un 50%, ese es el primer pago que te dan. A los dos años te vuelven a dar otra limosnilla, cuando ya llevas acarreada una deuda grandísima porque estás pagando tu sello de autónomo y estás afrontando los gastos de campaña. Así hasta el tercer o cuarto año hasta que acaban de hacerle efectivo este dinero, cuando ya el tío lo que está deseando es que llegue el quinto año y abandonar lo que inició cinco años atrás porque está viendo que ha arruinado su producción, pero no solo eso, sino que está arruinando la producción de su familia, que son los que le han apoyado para iniciar este proyecto. No veo bien el futuro, a no ser que se les agilicen los trámites y se les den más oportunidades a los jóvenes que emprenden no solamente en agricultura, si estamos todos los sectores prácticamente igual. Ahora mismo la agricultura no está tan mal, hay muchos sectores peor que el nuestro por el virus este. Pero, como digo, si no se les agilizan los trámites y no se les facilitan las cosas, dudo mucho que la agricultura llegue a ninguna parte, aunque sea heredada de nuestros familiares.

Con respecto a lo que ha dicho el compañero del PP, y con esto también contesto a algo de lo que me dijo el señor del PSOE, nosotros somos tan honestos que dejamos las manifestaciones por respeto a las personas que estaban muriendo por el virus y nos quedamos sin nuestros trajes EPI fitosanitarios, sin nuestros guantes, sin todos los sistemas de protección que nos requerían, que a lo mejor incluso llegaba una inspección a nuestros campos y lo habíamos donado a los sanitarios y eran capaces hasta de sancionarnos en muchos casos cuando lo hemos donado a una buena causa. Pues, como digo, todo eso lo donamos y más si hubiéramos tenido también. Hemos hecho todo lo que ha estado en nuestras manos. Salimos con los atomizadores y nuestros equipos fitosanitarios a tratar las calles, no sabíamos si serviría de algo pero por nosotros que no quedara.

Tengo que comentar una cosa. Yo también me dedico a hacer trabajos a terceros, es decir, con mi maquinaria trabajan otras personas. Se puso en contacto conmigo gente que me subcontrataba para hacer los tratamientos con mi equipo fitosanitario en otros pueblos en los cuales no se aceptaba la ayuda de estos agricultores que la prestaban para la desinfección de las calles. Desde luego, yo dije que lo haría gratis igual que lo hacía en mi pueblo y me dijeron que no; parecía que les gustaba más que fuera pagando, resultó no ser así pero eso sucedió.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 267

20 de enero de 2021

Pág. 76

En cuanto al tema que me han comentado de bajar los insumos, no creo que eso sea la solución. A lo mejor con esto contesto también a una pregunta que me había hecho el señor del PSOE sobre proteger la ley. No es necesario bajar los insumos, si ellos creen que es lo que necesitan para llevar adelante sus empresas. Si están cobrando un dinero excesivo, por supuesto deberían leerles la cartilla y que bajasen los precios.

¿La electricidad? Creo que eso sí se puede tocar. Se nos pueden bajar los precios de la electricidad y los gasóleos porque los utilizamos para un trabajo específico; no los de nuestras casas, pedimos una rebaja de la electricidad en nuestras explotaciones o del gasóleo de nuestros tractores o de nuestros motores de riego. Repito, creo que contesto al señor del PSOE, proteger la ley, que la ley sea viable, desde nuestro punto de vista, por supuesto es el coste de producción, así no perderíamos dinero y con el porcentaje que he dicho anteriormente eso sería algo —como digo— acojonante. Como he dicho, si se controlara esa superproducción, esa sobreoferta de nuestros productos que llega a nuestros mercados de terceros países que compiten en desigualdad de condiciones tanto salariales como fitosanitarias, que es lo que hemos repetido anteriormente, provocaría un efecto dominó. Si todo esto fuera controlado —repito: controlado no prohibido—, estoy seguro de que el precio de nuestros productos vendría solo y, por supuesto, esto ayudaría a que, como bien decía el señor del PSOE, se siguieran pintando de colores nuestros campos porque mis nectarinas valdrían dinero, mis melocotones valdrían dinero y no me vería en la circunstancia o situación de tener que cambiar de cultivo a un olivar. El olivar que plantamos nosotros supone un perjuicio para los señores del olivar tradicional —que esa gente sí que tiene un dramón porque tiene unos costes muy elevados de producción—, por supuesto, no llega a esos costes, son unos costes mucho más asumibles, como a los que me estoy refiriendo. Con ello lo que quiero decir es que si mi rentabilidad está en el melocotón y en la nectarina, yo no me cambio al olivar y destrozo en este caso el olivar tradicional, el almendro o lo que sea, sino que nos quedaríamos cada uno en nuestro cultivo. De esta forma, todos los cultivos seguirían siendo rentables sin crear sobreproducción entre nosotros dentro de la Unión Europea.

Otra cosa que quiero decir para despedirme es que nosotros tendemos la mano a las negociaciones como estamos hoy aquí, tranquilamente, de manera amistosa. Estamos dispuestos a seguir presentando nuestros puntos de vista para que esto se solucione de la mejor manera posible, pero, por supuesto, si se prohibió la venta a pérdidas en estos meses atrás, si estamos aquí hablando de la modificación de la Ley de la Cadena Alimentaria, es todo debido a unos movimientos que hizo el sector primario a principios de año y no dejo de acordarme de algo que hizo historia, porque el comienzo de la manifestación que se realizó, como decía usted, para exigir unos precios justos, fue en Don Benito, donde nosotros estábamos presentes. Por supuesto, si no atienden a lo que nosotros creemos que es necesario y exigimos para nuestro funcionamiento, apenas nos deje tiempo el COVID, saldremos otra vez a pedir lo nuestro, porque creo que es lo justo. Respetaremos el COVID hasta que dure, pero una vez que esto termine, si estas negociaciones no se hacen, como digo, desde abajo hasta arriba, con nosotros, con lo que nos duele; si nos impiden más veces que formemos parte de cosas como esta tan grande para nosotros y nuevas, que no sabemos quizá explicar todo lo que queremos explicar, ni entendemos de leyes ni de artículos, pero sí sabemos del problema que existe, por supuesto, lamentándolo mucho, saldremos a la calle y molestaremos a la ciudadanía. Le pediremos disculpas, como hemos hecho muchas veces, pero pediremos por lo nuestro. Desde aquí también, sé que esto se verá y es un apoyo a todos los sectores, puesto que nosotros ahora mismo saldremos mucho más fuertes, ya que al sector primario se están uniendo muchos otros sectores como el transporte, la hostelería y el comercio. Todos los que están ahora mismo en las circunstancias que todos conocemos saldremos a pedir que España y sus trabajos vuelvan a ser productivamente económicos.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Chamorro.

Con la comparecencia del señor Rodríguez Chamorro, damos por finalizadas las de hoy. Les cito mañana a las nueve en la sala Ernest Lluch. Buenas tardes y hasta mañana.

Se levanta la sesión.

Eran las siete y veinte minutos de la tarde.