



ALMENDRA

Nuevo secadero de almendra al servicio de nuestros socios

ARAG-ASAJA adquiere una máquina para el secado de este producto con el objetivo de ayudar a los productores y socios a mejorar su comercialización



Era un compromiso de ARAG-ASAJA con los socios y agricultores y se ha cumplido. La organización ha adquirido una máquina para el secado de la almendra con el objetivo de atender la demanda de un cultivo cada vez más extendido en La Rioja, y ayudar a los más de 45 socios que el año pasado decidieron comercializar de forma conjunta sus almendras.

Un paso más que, unido a la alianza que existe entre ambas organizaciones con un socio tan potente como la SAT Almendras de Aragón, esperan de resultados y valor a la calidad de la almendra riojana.

Esta campaña ya se ha puesto en marcha.

Eduardo Torres, técnico de Asaja Huesca y representante la SAT Almendras de Aragón



“La apuesta por el secadero va a servir para unir a los productores y conseguir un volumen de producción que nos permita mejorar los precios de la almendra en La Rioja”

Hablamos con Eduardo Torres, técnico de Asaja Huesca y representante la SAT Almendras de Aragón, organización con quien desde el año pasado SAT La Galera planifica y coordina a nivel operativo, logístico, comercial y administrativo la campaña de la almendra.

Está a punto de finalizar la campaña. ¿Cómo se está desarrollando?

Con bastante normalidad. Aunque empezamos con un problema de heladas importantes, está entrando de forma general buen producto y además lo que está sucediendo en EEUU, con la sequía que han sufrido, nos están favoreciendo.

¿Cómo está repercutiendo este escenario en los precios?

En la almendra, cuanto peor le vaya a EEUU, mejor nos va a nosotros. Eso es así. Por eso, este año no hay problemas de ventas y el precio ha mejorado con respecto al año pasado, aunque seguimos sin alcanzar las cifras prepandemia.

En los últimos años ha habido un fuerte apuesta por el cultivo ¿Es un cultivo rentable?

Sí, en la almendra sí salen las cuentas. Y creo que es una oportunidad para los agricultores de La Rioja. La demanda mundial, es decir, el consumo está creciendo de forma importante porque además este fruto seco se percibe como un producto natural, saludable, no manipulado, y eso es una ventaja cuando alimentación y salud está más vez más relacionada. Aunque eso sí, es un mercado muy especulativo. En función de estimaciones de cosecha, los precios pueden subir y bajar bruscamente.

¿Dónde está el mayor margen de mejora? ¿En las variedades, en la producción, en la comercialización?

En una suma de todas ellas. Y me explico. Creo que un agricultor de secano, para el que hasta ahora sus almendros eran producciones marginales, de autoconsumo, y por eso sus cuidados pasaban a un segundo plano, puede ganar dinero con la almendra ecológica porque solo necesitaría cambiar dos aspectos de su explotación y ya estaría funcionando, y muy bien. Por otro lado, y respecto a la producción, el verdadero reto es que los agricultores pequeños y medianos no salgan perjudicados frente a productores con grandes fincas porque es ahí donde va a acudir el comprador, a buscar camiones completos.

¿Qué está aportando la alianza de la SAT la Galera con la SAT Almendras de Aragón?

Muchas cosas positivas. Nosotros somos una organización que destaca por el gran volumen de almendra que comercializa con actividad en Aragón, Castilla y León, y Castilla La Mancha, y desde ese camino andado creo que estamos aportando experiencia y ayudando a romper un poco el mercado en La Rioja para

mejorar los precios y sobre todo para guiar al productor que ha querido unirse a mejorar sus ingresos al participar en la cadena de valor.

¿Hacia dónde debe caminar la profesionalización de este sector?

Yo creo que hay que mentalizar al productor de que no puede recoger la almendra cuando quiera, sino cuando está madura, en el momento justo de secado y que tiene que almacenarla en un centro que cumpla las adecuadas condiciones de limpieza y humedad para garantizar que lo que ofrecemos es almendra de calidad.

En este sentido, ¿qué va a aportar el secadero que se ha adquirido?

La apuesta que ha hecho ARAG-ASAJA por el secadero está claro que va a servir para defender mejor las producciones y conseguir mejores precios para los agricultores. ¿Por qué? Porque va a aumentar el volumen del producto recibido y porque el comprador no quiere una almendra con humedades superiores al 10%. Y si no la secas, adiós. Te la quedas en tu casa con el riesgo de que terminen enmohecidas y por tanto, pierdas mucho rendimiento.

ACTUALIDAD JURÍDICA



HAN VENDIDO LA FINCA QUE ME INTERESA, ¿Y AHORA QUÉ?

Muchos de nuestros clientes, agricultores y ganaderos, nos solicitan asesoramiento jurídico cuando conocen que la parcela que les interesa se ha vendido. Quieren conocer qué derechos les asisten como arrendatarios, colindantes o comuneros, para revertir la situación y hacerse con la finca. Hablamos del retracto, pero ¿qué es?

El retracto es el derecho que asiste a una persona con determinadas condiciones, para subrogarse en el comprador haciéndose con la propiedad de la finca, en las condiciones fijadas en el contrato de compra.

Según nuestra normativa, nos encontramos con los siguientes retractos:

- I.- Retracto de coherederos (Art. 1.067 del Código Civil): Cuando un coheredero vende su parte correspondiente a un tercero, los demás coherederos tendrán derecho de retracto en el plazo de un mes a contar desde dicha venta.
- II.- Retracto de copropietarios (Art. 1.522 del Código Civil): Cuando un copropietario vende su parte a un tercero, los demás podrán salir a retracto y adquirirla con preferencia al tercero.
- III.- Retracto de colindantes de finca inferior a una hectárea (Art. 1.523 del Código Civil): Tienen derecho de retracto los colindantes, cuando se trate de la venta de una finca cuya cabida no exceda de una hectárea y siempre que no estén separadas por arroyo, caminos, etc. El plazo para salir al retracto es de 9 días.
- IV.- Retracto de colindantes que sean explotación prioritaria (Art. 27 de la Ley de Modernización de Explotaciones Agrarias de 1995): Los propietarios de fincas colindantes que sean titulares de explotaciones agrarias prioritarias pueden salir al retracto, en caso de venta de una finca cuya cabida sea inferior al doble de la unidad mínima de cultivo. El plazo para su solicitud es de 1 año desde la inscripción en el Registro de la propiedad o de 60 días si hubo notificación.
- V.- Retracto de arrendatarios (Art. 22 de la Ley de Arrendamientos Rústicos): En toda transmisión (venta, donación, permuta...) el arrendatario que sea agricultor profesional tendrá derecho de tanteo y retracto en el plazo de 60 días desde que le notificaron la venta o de 60 días desde que haya tenido conocimiento de la venta.

La pregunta que surge es ¿qué sucede si coinciden varios supuestos? ¿quién tiene prioridad?

- Entre el arrendatario y el comunero, la preferencia es del arrendatario;
- Entre el comunero y el colindante, es preferente el retracto del comunero.
- Entre el arrendatario y el colindante, tiene preferencia el arrendatario, con una excepción: En el caso del retracto de colindantes, si la finca objeto del retracto y la finca colindante no exceden ninguna de 1 hectárea. En caso de que dos colindantes hagan uso de su derecho de retracto, tendrá preferencia aquel cuya finca sea más pequeña; y si las dos fueran de igual superficie, el que la solicita con anterioridad.

Javier Crespo Marcos - Abogado
Área de Derecho Civil de SEAIN – ETL Global

CITROËN
AUTOMÓVILES
GUZMÁN
Ctra. Logroño 23,7
Nájera 941363556