

Grupo 1

Sector Agrícola, Agroalimentario y Pesquero

Portavoz: Pedro Gallardo. Vicepresidente ASAJA

Tenemos una provincia privilegiada, con una enorme diversidad productiva e innumerables posibilidades de productos susceptibles de ser puestos en el mercado.

Somos un sector en alza, capaz de generar empleo, lo que nos debe situar en el foco de todos los actores, públicos y privados, capaces de luchar contra el desempleo.

Empezamos a crecer y hay motivos para el optimismo. El potencial es enorme en todo el ciclo: campo, mar y, sobre todo, a la puesta en valor del producto para situarlo en el punto de venta.

Pero debemos ser capaces de reafirmar nuestra imagen, nuestra marca, nuestra reputación y nuestro prestigio.

Oportunidades:

Ganadería extensiva que goza del mejor bienestar animal de toda la UE. Cumplimos toda la legislación, pero la aplicación del Coeficiente de Admisibilidad de los Pastos ha creado un enorme perjuicio en nuestro Monte Mediterráneo, y por consiguiente a nuestros ganaderos.

Tenemos una producción cárnica diferente a la centroeuropea, y que hay que potenciarla.

Se necesitan más industrias cárnicas de transformación.

En cuanto a los controles de sanidad hace falta homogeneizar la normativa en Andalucía para que se equipare al resto de CC.AA. y países Europeos; de lo contrario estamos en condiciones de desventaja.

Hace falta que la Administración apueste por mataderos eficientes y defienda y apueste por nuestras indicaciones geográficas y nuestras denominaciones de origen.

Nuevos mercados en el norte de África y Extremo Oriente (Líbano). Debemos contar con un puerto marítimo de salida para esa producción cárnica en vivo para que parte del valor añadido se quede en la provincia.

Agricultura. Hemos aumentado el cultivo del trigo duro, pero tenemos que homogeneizar la clasificación de lotes para competir con el exterior. Las autoridades españolas deberían hacer un esfuerzo y conceder ayudas acopladas al trigo duro al igual que poseen nuestros competidores europeos como Italia o Francia.

Remolacha. Homogeneizar la ayuda agroambiental a la otras Comunidades Autónomas donde

Patrocinan

se duplica la ayuda por hectárea.

Apostar por el campo y por la diversificación: Olivar, Almazara, Almendro, Subtropicales, etc. Nuestra industria agroalimentaria y vitivinícola: Reactivar el plan de viñedos, que la Junta tiene paralizado, convirtiéndose en una fuente de riqueza como es el enoturismo.

El reto de este sector y su futuro se llama exportación.

El sector pesquero demanda una flexibilidad normativa al igual que otros países, sin perjuicio de la calidad.

Somos muy buenos productores, pero de esta fortaleza surge un doble reto: desarrollar y mejorar la manufactura y la distribución, para que el valor añadido se quede en la provincia.

Falta, en todos los subsectores mencionados, industria de transformación en la provincia, que genere el valor añadido al producto y cierre el ciclo producción-punto de venta final.

Amenazas:

Administraciones públicas y poderes públicos: Cambio de mentalidad. Burocracia. Más flexibilidad, más ayuda, más asesoramiento y menos recriminación.

Es importante que se persiga a la economía sumergida que tanto daño hace a las empresas que sí cumplen rigurosamente con la legislación.

En el sector bodeguero en Jerez, los impuestos especiales sobre el alcohol son una desventaja competitiva.

El sector pesquero denuncia el alto precio de las licencias y el exceso de regulación. Control del pescado que viene de otros países como Marruecos.

I+D+i, esencial para presentar al mercado nuevos productos. Ha comenzado el nuevo marco Europeo 2014-2020, en el que por primera vez las empresas del sector agrario pueden acceder a ayudas a la innovación, pero son muy complejas para las pequeñas empresas.

Los mercados más exigentes requieren la incorporación de la ISO a las empresas. Certificarse supone aumentar las ventas de nuestros productos, y hacernos más competitivos.

Costes energéticos muy elevados, en tierra y mar. La administración debe regular las bonificaciones para un sector que crea empleo.

Desarrollo comercial. Estrategias comerciales para potenciar la internacionalización. La salida al exterior es vital para el crecimiento de nuestras empresas.

Mejorar la manera de vender los productos y aumentar las ventas: "Saber vender mejor para

Patrocinan

vender más". Desde la CEC vamos a potenciar el asesoramiento en este camino.

Misiones comerciales directas e inversas para dar a conocer la riqueza de los productos.

Incorporación de los jóvenes al sector. Necesitamos jóvenes, pero con cualificación y profesionalización. Bienvenidas las ayudas a la incorporación de jóvenes al sector agrario porque solo suponen el 6% de los agricultores. Relevo generacional y oferta de formación adecuada.

Patrocinan