



EJERCICIO AGRÍCOLA 2014/2015

Los escasos resultados de la última campaña provocan el adelanto de las siembras y más volumen de pimiento



Páginas 4 y 5

Emilio Gutiérrez, joven agricultor, en su nueva plantación.

ESPECIAL
Inicio de campaña
Páginas 13 a 24

ESPECIAL
Nutrición vegetal
Páginas 25 a 48

ESPECIAL
Pepino tardío
Páginas 49 a 58

ESPECIAL
Envases y embalajes
Páginas 59 a 68

EXPANSIÓN

Vicasol estará a pleno rendimiento en El Ejido desde el 20 de septiembre P. 16

MULTITUDINARIA CENA EL 13 DE SEPTIEMBRE EN AGUADULCE

Agroiris celebra su veinte aniversario en el mejor momento de su historia P. 9 a 12

www.precioshorticolas.com

RECIBE EN TU IPHONE O ANDROID ALERTAS CON LOS PRECIOS DE LAS PRINCIPALES SUBASTAS HORTÍCOLAS

MALA GESTIÓN



La Asamblea General de CASI decide llevar a Andújar a los tribunales P. 8

SEGUROS AGRARIOS

Néstor López:
“Aseguramos nuestro coche, ¿cómo no vamos a asegurar nuestros cultivos?”

Página 6

CIERRE DE FRONTERAS

Los efectos del veto ruso no se sabrán hasta que el campo esté en máxima producción P. 3

TOMATE

La superficie de lucha integrada superará las 9.000 hectáreas P. 20

CELLOPLAST
PLÁSTICOS PARA LA AGRICULTURA
20 AÑOS DE CALIDAD Y SERVICIO
N-340 Paraje Las Albuferas - ADRA
950 56 88 97 / 607 24 93 80
celloplast@areasur.net

PLÁSTICOS DE BURBUJAS DE MÁXIMA TERMICIDAD

36 Meses ■ blanco
CELLOCLIM 4S
HASTA 3.000 P.R.M.

36 Meses ■ amarillo ■ UNICOS
HORTYCLIM 3A
HASTA 5.000 P.R.M.

- Efecto climatizador
- Efecto difusor de luz
- Efecto anti-azufre

especialmente adaptados a los polinizadores

Opinión

Presidentes y otros tipos

José María Andújar va a ser denunciado por sus propios socios después de que estuviera varios años de presidente en CASI. Es una mala noticia, pero algo está cambiando en el tejido social de las sociedades agrarias de transformación y cooperativas. Sí, esas empresas comercializadoras de frutas y hortalizas que no son de nadie y son de todo el mundo. Parece que los socios de estas entidades quieren saber más sobre cómo actúa el máximo mandatario de su empresa, qué hace con el dinero de todos y cuál es la explicación que da para realizar "ciertas inversiones".

Durante muchos años, hemos visto cómo presidentes que no han sido capaces de dirigir correctamente su empresa, se han marchado dejándola en muy mal estado económico y, posteriormente, ha aparecido un sustituto que apenas ha podido certificar la muerte de la entidad. ¿Quién le ha pedido cuentas al presidente saliente? Nadie. Han sido muchos los que se han ido sin dar explicaciones, sin decir nada y sin aclarar nada. Parece que en CASI no van



■ José Antonio Gutiérrez
Periodista

El presidente, Miguel Vargas, parece no estar dispuesto a entrar por todas, por el simple hecho de haber conseguido la presidencia de la mayor empresa exportadora de tomate de Europa, quiere dar ejemplo pidiendo explicaciones a quien tiene que darlas tras conocer el resultado de la auditoría que encargó para saber cómo estaba la empresa cuya presidencia asumía.

a aceptar que José María Andújar se vaya a su casa dejando la presidencia al elegido por todos. El nuevo presidente ha decidido investigar las cuentas, ver cómo se invertía el dinero, cuál era el objetivo de esas inversiones. Algunos argumentan que puede ser un verdadero escándalo cuando se sepa todo.

Sin adelantar acontecimientos, sí podemos pensar que la etapa de Andújar al frente de CASI se va a cerrar como debe ser, sabiendo qué se ha hecho realmente con el dinero. Un juez dará cuenta de ello. José María Andújar no se irá de 'rositas'. Si se ha llevado algo, tendrá que responder, si no, simplemente se certificará una presidencia correcta que a última hora no aceptaron los mismos socios que le auparon con anterioridad.

Si cundiera el ejemplo de CASI, más de uno se lo pensaría antes de usar los recursos de todos en beneficio propio. Porque, si analizamos la situación, podemos encontrar hechos verdaderamente repugnantes. Para qué ahorrar en costes si el presidente de la entidad derrocha todo lo que quiere haciendo valer su mandato de forma incorrecta. Para qué quejarnos de la presión de la gran distribución si presidentes despreciosos malgastan más dinero que el que

no llega a los agricultores por culpa de unos precios bajos. Y así podíamos citar un largo etc., de situaciones dadas, todas ellas en contra del propio socio productor, provocadas por un presidente que se aprovecha de la posición de privilegio que ocupa.

El presidente, Miguel Vargas, parece no estar dispuesto a entrar por todas, por el simple hecho de haber conseguido la presidencia de la mayor empresa exportadora de tomate de Europa, quiere dar ejemplo pidiendo explicaciones a quien tiene que darlas tras conocer el resultado de la auditoría que encargó para saber cómo estaba la empresa cuya presidencia asumía.

Este hecho puede crear un antes y un después, es cierto que los agricultores no son partidarios de las disputas judiciales, así pues, algunos agricultores ya ejercen como verdaderos empresarios y hay cosas que no se deben dejar pasar.

No obstante, tras conocerse la noticia de que Andújar había sido denunciado por un socio por prácticas desleales desde su posición de presidente, un alto mandatario de otra empresa exportadora de la zona exclamó "¡No ha sabido hacerlo!". Dicho esto, creo que se ha abierto la veda para aquellos presidentes o altos mandatarios que no saben estar al cuidado de los intereses de todos, porque haberlos haylos.

NOVEDAD

Syngenta presenta el nuevo biofungicida Tellus para la prevención de enfermedades de suelo

El pasado mes de julio se presentó Tellus, un fungicida biológico indicado para prevenir enfermedades de suelo en cultivos hortícolas como pimiento, tomate, berenjena, calabacín, melón, lechuga o fresa.

El hotel Almerimar Golf reunió el

pasado 11 de julio a técnicos de la red comercial de Syngenta, así como de cooperativas y grandes productores hortícolas, para presentar el nuevo biofungicida Tellus, que va a ser una solución muy interesante a la hora de prevenir enfermedades de suelo ya que, además de eficaz, no tiene al ser biológico, ni Límite Máximo de Re-

síduos, ni plazo de seguridad alguno.

Tellus controla las enfermedades del suelo, mejorando el desarrollo de las raíces y potenciando el crecimiento inicial del cultivo. Este biofungicida presenta eficacia en el control de hongos de suelo como Phytophthora y Esclerotinia, ya que sus cepas naturales compiten contra los hongos pa-

tógenos, evitando que éstos se instalen en las raíces y alrededores, ocupando todas las posibles vías de entrada de enfermedades e impidiendo que éstas se desarrollen. Tellus presenta un desarrollo rápido en la mayoría de suelo y mantiene un ritmo de crecimiento elevado en un amplio espectro de pH. Tellus permite, correc-

tamente aplicado, un buen desarrollo de las raíces, lo que lleva a una más rápida instalación del cultivo, con más vigor y resistencia frente a las adversidades. Se recomienda dos aplicaciones por campaña: una tras el trasplante, por el sistema de goteo o pulverización del suelo, y la segunda 10 a 14 días después. Tellus está indicado para podredumbres de cuello y raíces producidas por Phytophthora en cultivos como pimiento, tomate, berenjena, melón, calabacín y fresa, y para podredumbre blanca producida por Sclerotinia.

fhalmería

EDITA: Comunicación e Información Agraria, S.L.
Paseo de Santa María del Águila, 58 - 2º E.
04710 SANTA MARIA DEL ÁGUILA - EL EJIDO (Almería).
EMAIL: info@fhalmeria.com

REDACCIÓN: Isabel Fernández González, Elena Sánchez García y Rafael Villegas Alarcón.
TELÉFONOS: 950 57 13 46 y 628 08 02 60.
EMAIL: fhalmeria@fhalmeria.com - redactor1@fhalmeria.com - redactor2@fhalmeria.com - redactor3@fhalmeria.com
FOTOGRAFÍA: Archivo CIA, S.L.

DEPARTAMENTO COMERCIAL Y PUBLICIDAD:
Caterina Pak y Noelia Fernández
TELÉFONOS: 950 57 13 46 y 679 464 490. Fax: 950 57 21 46.
E-mail: publi@fhalmeria.es - comercial@fhalmeria.com
PORTAL WEB: www.fhalmeria.com - www.fhalmeria.es

Imprime: Corporación Gráfica Penibética
Dép. Legal: AL-2839-2007
ISSN 1889-4836

- Líderes peninsulares en fabricación de semilleros
- Más de 140 modelos diferentes para todos los cultivos

30 AÑOS A SU SERVICIO

www.polisur.es

Finca Las Majarillas. Ctra. N-344 Km. 2,95 - 214440 LEPE (Huelva)

Tel. +34 959 38 02 24 - MÓV. +34 636 037 723

Actualidad

EN ALMERÍA

El campo espera al aumento de la producción para evaluar las consecuencias del veto ruso

El cierre de fronteras podría perjudicar sobremedida a los productos almerienses que llegarían a Rusia, sobre todo, de forma indirecta

■ Elena Sánchez

A primeros del mes de agosto, Rusia daba a conocer su cierre de fronteras para todos los alimentos procedentes de la Unión Europea, Australia, Noruega, Estados Unidos y Canadá, una noticia que encendía la alarma para aquellas empresas almerienses que, directa o indirectamente, trabajan con el mercado ruso. A día de hoy, el sector agrícola almeriense aún no ha comenzado a exportar en grandes cantidades, por lo que, en estos momentos, no están produciéndose graves problemas en el sector de las frutas y hortalizas de la provincia. Diferente será cuando, de aquí a un par de



■ Trabajador cargando un camión de verdura para su exportación. /FHALMERIA

meses, el género sea mucho mayor y las exportaciones se multipliquen de manera considerable, momento en el que se conocerá el alcance de la situación. Asimismo, la reacción por parte del Gobierno central ha sido rápida, aunque poco

fructífera, desde un primer momento, pero no así la de la Comisión Europea, que ha establecido una serie de ayudas, 125 millones para frutas y hortalizas, que, en el caso de que el problema se agrave, no van a servir ni para empe-

zar, además de que productos como calabacín, berenjena, melón o sandía, entre otros, se han quedado fuera de dichas ayudas. Las repercusiones pueden ser graves en los próximos meses, puesto que, según COAG-Andalucía, se estima que las pérdidas directas puedan ser de 1.000 millones de euros en el sector agrario, sobre todo en el de frutas y hortalizas, además de que “se nos han caído alrededor de 150 millones de consumidores a consecuencia del veto ruso”.

OPINIÓN DEL SECTOR

Dentro del sector agrícola almeriense hay diversidad de opiniones. En el caso de los agricultores, parte importante del eslabón, David Cara asegura estar “con preocupación, porque no sé qué va a pasar con mi género cuando éste comience a comercializarse. Nosotros seguimos trabajando día a día, pero con la incertidumbre de saber si vamos a poder vender

nuestros productos o los vamos a tener que tirar”. Dentro del sector comercializador, empresas como La Unión, no van a verse tan afectadas por el veto ruso, “ya que este mercado, para nosotros, de forma directa, es, prácticamente, insignificante”, indica Jesús Barranco, gerente de la entidad. Aún así, las organizaciones agrarias, que tienen datos generales de las empresas, aseguran que, de seguir el cierre de fronteras, la situación puede agravarse mucho, ya que “Almería exporta grandes cantidades de frutas y hortalizas a Rusia, a través de otros mercados, por lo que ese género se va a tener que quedar sin vender”, indica Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería.

Con todo ello, la situación sigue siendo poco clara para el campo almeriense, que se mantiene a la espera de sus meses más productivos para conocer hasta qué punto puede ser problemático el veto.

JUNTOS
podemos



Agrobío®

· soluciones biológicas ·







www.agrobio.es



■ Emilio Gutiérrez es un joven agricultor que está comenzando la campaña con esperanzas de que sus frutos obtengan buenos resultados en las subastas. /FHALMERIA

Los agricultores apuestan fuerte por el pimiento, que volverá a subir esta campaña

Además, la producción temprana también está siendo mayor este año en comparación con el ejercicio agrícola anterior

■ Elena Sánchez

La campaña agrícola almeriense 2014/2015 ya ha comenzado y las primeras previsiones también se están confirmando en estas semanas. Uno de los datos más característicos, y que ya se preveía a finales del ejercicio anterior, es que el pimiento está experimentando un ligero ascenso en cuanto a producción se refiere, sobre todo, “en la zona de Poniente, entre Adra, Berja y El Ejido, donde los agricultores han decidido apostar por esta hortaliza en lu-



■ Plantación nueva de pepino Almería perteneciente al agricultor ejidense David Cara. /FHALMERIA

gar de otras plantaciones”, indica Francisco Vargas, presidente de ASAJA-Almería. De hecho, con estos datos, el pimiento vuelve a subir una campaña más, manteniéndose como el segundo producto más demandado por los productores almerienses, siempre por detrás del tomate, fruta que también va a registrar un aumento en su volumen de kilos, sobre todo, gracias a las nuevas construcciones de invernadero, que, si no en su totalidad, sí la mayoría van destinadas a tomate, “sobre todo en la zona de Níjar”, asegura Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería.

En cuanto al resto de cultivos, pepino, calabacín y berenjena van a seguir, más o menos, la tónica del año pasado. En el caso del pepino y el calabacín, según Andrés Góngora, “ambos van a

PREVISIONES INICIO DE CAMPAÑA



■ La campaña agrícola 2014/2015 ya está en marcha en la mayor parte de los invernaderos ejidenses. /FHALMERIA

tener algo más de producción este año, ya que, parece ser, que va a haber menos tomate en el Poniente y en algunas partes de Níjar”. Sin embargo, en cuanto a la berenjena se refiere, esta hortaliza no va a experimentar “grandes cambios, ya que se prevé que se mantenga la producción de la campaña anterior, aunque, en todo caso, si hubiera alguna alteración sería una pequeña bajada del número de kilos, pero nada que haya que tener en cuenta”, asegura Góngora. Lo que sí va a suceder tanto con pepino, calabacín y berenjena es que se van a retrasar entre dos y tres semanas en su plantación, ya que, por ejemplo, los pepinos más tardíos “se irán a siembras del 15 de octubre”.

PRECIOS

La temporada de precios hortofrutícolas ha comenzado de manera dispar si se compara con las mismas fechas de la campaña anterior. El calabacín es el producto que mejor se está comportando en las subastas del Poniente almeriense, ya que su precio medio, en el tipo fino, ronda los 1,50 euros el kilo, en La Unión, cuando el año pasado no superaba, por estas mismas fechas, los 0,80 euros, mientras que el tipo gordo también está comenzando muy bien el ejercicio agrícola, puesto que, de media, supera el euro el kilo en las pizarras. Buen inicio de año también para la berenjena larga, que en comparación con el curso anterior, ha aumentado

su precio en 0,20 euros, pasando de los 0,55 euros, el año pasado, a los 0,75 euros el kilo en estas primeras semanas de septiembre. Otras hortalizas que siguen la línea ascendente, a día de hoy, son el pimiento italiano verde, el pepino negro corto y el tomate daniela. El primero registra un precio cercano a los 0,80 euros, cuando en el mismo periodo del ejercicio anterior, su precio no llegaba a los 0,50 euros, mientras que el pepino negro corto sigue al alza y supera el euro el kilo en las subastas, es decir, cotiza a unos 0,30 euros más que en 2013, cuando su valor rondaba los 0,75 euros el kilo. En el caso del tomate daniela, su cotización está por encima de los 0,75 euros el kilo en este inicio de campaña almeriense, un ascenso a tener muy en cuenta, ya que, el

año pasado, por las mismas fechas, su precio medio era, tan solo, de 0,18 euros, en las pizarras de la Alhóndiga La Unión.

Sin embargo, el pimiento es el que peor arranque de campaña está registrando, puesto que sus cotizaciones no superan las de primeros de septiembre de la campaña anterior. De hecho, los California amarillo y rojo rondan los 0,55 euros el kilo, cuando, en 2013, su precio superaba los 0,70 euros, de media, mientras que el tipo verde registra valores aún más bajos, que rozan los 0,32 euros el kilo. En cuanto a los lamuyo se refiere, el verde es el más bajo, rozando los 0,65 euros el kilo, mientras que el rojo tiene buen precio (0,94 euros), pero aún sigue siendo más bajo que en el año anterior (1,08 euros el kilo).

Más producción temprana en comparación con el inicio 2013/2014

El Poniente almeriense está contando con más producción hortofrutícola temprana en comparación con el año pasado. De hecho, según comenta Jesús Barranco, gerente de La Unión, “nuestro volumen de kilos, a estas fechas, está siendo considerable, ya que llegamos a los 225.000 kilos diarios. Da la sensación de que hay algo más de producción

temprana, ya que, también, en la última semana de agosto, aumentamos un 40 por ciento nuestra entrada de producto con respecto a la misma semana de 2013”. Y es que, sobre todo, la zona de Dalías también ha visto adelantada un mes su producción, por lo que ya, a primeros de agosto, sus agricultores estaban recogiendo bastante género.



■ El inicio de la siembra es un momento del año que hay que cuidar al máximo /FHALMERIA



■ Planta de pepino Almería. /FHALMERIA



■ Los invernaderos ya están acogiendo las nuevas plantaciones. /FHALMERIA

PROTECCIÓN



■ Daños causados por el pedrisco en la granizada que tuvo lugar a finales de noviembre del año pasado en diferentes puntos del término municipal de El Ejido. /FHALMERIA

El seguro de hortícolas es una garantía para el agricultor ante heladas, granizo o virosis

■ Rafa Villegas

Los productores tienen hasta el próximo 15 de octubre para contratar la línea destinada a cultivos hortícolas bajo plástico y medio mes más en el caso del tomate. Además, este año el Gobierno de la Nación subvenciona un porcentaje mayor y baja de precio

Cada campaña surgen imprevistos, ya sean derivados de los fenómenos meteorológicos, como las heladas o el granizo, o por virosis. Es por ello, máxime cuando el cambio climático es cada vez más una realidad, que es muy importante que los agricultores hagan un ulterior esfuerzo económico y protejan sus cultivos y estructuras de invernadero con la línea de seguro destinada a los cultivos bajo abrigo.

Esta campaña, ENESA ha decidido ampliar el plazo de contratación para todas las hortalizas hasta el 15 de octubre, así como hasta finales del mismo mes para el tomate.

Ángel López, director técnico de ASAJA-Almería, ha recordado que, además, “este año el seguro es más barato, ya que la Junta sigue, desde que dejó de hacerlo, sin subvencionar ningún porcentaje, mientras que el Gobierno central ha decidido aumentar la cuantía subvencionada”.

Incidencias tan importantes como la del virus ‘New Delhi’ en

calabacín o la tormenta de granizo que destruyó un elevado número de hectáreas, en noviembre de 2013, en el término municipal ejidense, es cierto que “provocan un mayor interés por el seguro”, como ha asegurado López.

Lo cierto es que, poco a poco, año a año, mejoran las coberturas del seguro, a la par que aumenta el número de agricultores que se decantan por proteger su finca y sus cultivos asegurándolos.

Gracias a la cobertura del seguro, los agricultores que se vieron afectados por las heladas de 2010, por la falta de cuajado en algunos productos hortofrutícolas del año 2011, por las lluvias del Levante almeriense en 2012 o por el granizo y la incidencia del virus ‘New Delhi’ la pasada campaña pudieron hacer frente, con menores dificultades, a un nuevo trasplante.

López ha recordado cómo “la pasada campaña hubo productores de tomate que tuvieron pro-

blemas de virosis, arrancaron, volvieron a plantar y les ocurrió

lo mismo. Los que tenían sus producciones aseguradas se garanti-

zaron poder volver a sembrar, los que no tuvieron más dificultades”.

Néstor López - Agricultor de Roquetas de Mar



“Aseguramos el vehículo, ¿cómo no vamos a asegurar nuestros cultivos y las estructuras?”

Néstor López, agricultor de Roquetas de Mar, lleva 13 años asegurando sus cultivos y estructuras. Para él, “pese a que podría ser más barato, si aseguramos nuestros vehículos ¿cómo no vamos a asegurar lo que nos da de comer?”. El seguro ya le ha cubierto por heladas y daños por viento.

DE PROVI AGRÍCOLA

La mayor ventilación de la colmena Provipol aumenta la productividad de las obreras

Al ser más alta que otras, favorece la ventilación natural y permite que los abejorros no tengan que ventilar y polinizar más

■ Isabel Fernández

La colmena Provipol, de Provi Agrícola, se caracteriza por ser más alta que las demás que hay en el mercado, lo que le permite contar con un mayor volumen y, por tanto, con un mayor número de orificios que favorecen una mejor ventilación natural. Gracias, precisamente, a que el diseño de la colmena permite esa mejor ventilación, también hace que sus obreras sean más productivas. En este sentido, Juan José Ramírez, director-gerente de Provi Agrícola, explica que los abejorros “se dedican a polinizar el cultivo y no a ventilar la colmena”.

Las colmenas Provipol se comercializan en dos formatos, con y sin algodón. En el caso de las colmenas con algodón, cuentan con entre 50 y 70 obreras y están



■ Colmena Provipol se comercializa con y sin algodón. /FHALMERÍA

especialmente indicadas para épocas de frío, mientras que la colmena sin algodón “es la más transparente del mercado” y, de hecho, “se pueden observar directamente la reina, el nido y el número de obreras de las que dispone para la polinización” y que suele estar entre las 50 y las 70, igualmente. Esta segunda colmena está pensada para la época estival.

De este modo, las colmenas Provipol se adaptan perfectamente a la climatología de Almería, lo que les ha permitido contar con una gran aceptación entre los agricultores. “La implantación de nuestra colmena en la comarca de Níjar es muy importante”, afirma Ramírez, que valora, además, el “alto grado de satisfacción” de los agricultores que la usan.

AHORA ESPERAN EL ANTICIPO DE LA PAC

Productores recibirán casi 245.000 euros para paliar los daños de la sequía



■ La ganadería es uno de los sectores más afectados. /FHALMERÍA

■ I. F. G.

Los agricultores y ganaderos del norte de la provincia, en concreto de las comarcas de Los Vélez y el Almanzora, fundamentalmente, recibirán 245.000 euros para paliar los daños que la sequía ha provocado en sus producciones. Así lo afirmó el diputado popular Rafael Hernando, quien explicó recientemente que el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA) ha librado una partida inicial de 244.773,82 euros para garantizar a estos productores la seguridad en sus explotaciones, demostrando así “su preocupación y sensibilidad por

la situación que se está viviendo”. Del mismo modo, destacó el “esfuerzo presupuestario” que está realizando el Ejecutivo nacional para poner en marcha medidas destinadas a paliar los daños de la sequía.

Según Hernando, esta cantidad es “sólo un anticipo” de otras indemnizaciones que tienen que llegar y que “tienen que ver con el pago anticipado de los cobros de la PAC, previsto para el mes de octubre”. Por último, se refirió a los tiempos “muy duros” que atraviesa el sector primario de la provincia, fruto de una sequía que sólo se ha podido paliar gracias a los trasvases del Negatín y del Tajo-Segura.

Provipol

INSECTOS DE LA ALPUJARRA PARA SUS CULTIVOS

Plaza Rosendo García, 6
04409 - Huécija (Almería)
Tels.: 950 142 349 - 950 601 046
Móviles: 659 322 885 - 626 726 242
620 059 367 - 699 641 840



E-mail: info@proviagricola.com
www.proviagricola.com

CASI

La Asamblea General insta a la Junta Rectora a que inicie acciones legales contra José M^a Andújar

Los socios entienden que el anterior presidente podría haber incurrido en irregularidades económicas que perjudicaron a la cooperativa

■ CIA

La Asamblea General de CASI, acordó en la noche del sábado, 6 de septiembre, instar a la Junta Rectora de la entidad para que inicie acciones legales contra el anterior presidente, José María Andújar, que perdió las elecciones tras solicitar sus socios que adelantara los comicios por las irregularidades que, supuestamente, se estaban dando en varios asuntos y por la denuncia que había presentado un socio y que fue admitida a trámite por un juzgado de Almería para su investigación.

Los socios de CASI entienden que el anterior presidente podría haber incurrido en una serie de irregularidades económicas para beneficiarse y que hubiesen perjudicado a la cooperativa.

La decisión de llevar a Andújar ante los tribunales también ha venido provocada por el primer análisis de la situación económica que ha realizado la nueva Junta Directiva. Tras haber realizado los análisis ha podi-



■ José María Andújar, expresidente de la cooperativa CASI. /FHALMERIA

do comprobar que podrían haber una serie de irregularidades que deben ser esclarecidas para saber hasta qué punto la acción del anterior presidente ha podido incidir negativamente en los resultados finales de la entidad. También, por otra parte, quieren saber si realmente se ha beneficiado de su posición de máximo mandatario de esta entidad.

Por último, según se ha podido saber, es posible que se ini-

cie el expediente de exclusión forzosa por parte de CASI en contra de José María Andújar por los acontecimientos que se denuncian y por las posibles irregularidades que cometió al frente de la empresa, ya que de demostrarse, irían en contra de lo que está marcado en los estatutos de la propia entidad, por lo que desde CASI se acordaría llevar a Andújar ante los tribunales.

CONTRA EL VETO RUSO

Agricultores de COAG, UPA y ASAJA reparten 15.000 kilos de fruta

■ CIA

Con el lema 'Salvemos al sector agrario español ante las graves consecuencias del veto ruso', agricultores y ganaderos de toda España realizaron el pasado 5 de septiembre en la plaza de Callao de Madrid un reparto de más de 15 toneladas de fruta a cerca de 5.000 ciudadanos madrileños. Coincidiendo con la reunión extraordinaria que el Consejo de Ministros de Agricultura de la UE celebraba en Bruselas, los productores exigieron medidas compensatorias para paliar las graves consecuencias del veto impuesto por Rusia a las exportaciones e hicieron un llamamiento a los consumidores para que contribuyeran a apoyar al sector con el

consumo de frutas y hortalizas españolas. Durante el reparto de productos, que contó con la asistencia de los líderes nacionales de las organizaciones convocantes, estos reclamaron la aprobación de un autentico plan de choque que compense todas las pérdidas y la ampliación de las medidas excepcionales aprobadas a todas las producciones que se puedan ver afectadas en su comercialización en este momento y en un futuro mientras no se resuelva la crisis. Los máximos responsables de las organizaciones agrarias también reclamaron la colaboración de los consumidores para que prioricen la compra de productos españoles por su repercusión favorable en la economía y desarrollo del medio rural.



■ La convocatoria, en Madrid, fue multitudinaria.

SEQUÍA EN LA PROVINCIA DE ALMERÍA

COAG denuncia que se está dejando morir al sector agrario de la zona norte

■ E. S. G.

La organización agraria COAG-Almería, a través de Antonio Moreno, responsable de Seguros Agrarios de COAG-Andalucía, ha denunciado que tanto la Junta de Andalucía como el Gobierno central están "dejando morir al sector agrario del norte de la provincia", ya que siguen sin poner medios para ayudar a los productores afectados por la sequía. Según Moreno, "lle-

vamos meses denunciando esta situación que se está viendo agravada en los meses de verano; solicitamos, entre otras muchas medidas, el anticipo del pago de la PAC para ya, pero miran para otro lado como si no fuera con ellos y se limitan a decir que llegará para el 15 de octubre". Fecha, según Antonio Moreno, "tardía, ya que los agricultores y ganaderos no necesitan el adelanto a mediados del mes que viene, sino que tendrían que tenerlo ya

para poder recuperar su capacidad productiva".

Además, COAG-Almería asegura que Rafael Hernando (Partido Popular) está anunciando que el Gobierno libra 245.000 euros para la sequía, "una cifra que, en realidad, procede de Agroseguro y son las indemnizaciones que les corresponden a los ganaderos que han pagado una póliza de seguro de sequía de pastos. Por lo que el Gobierno no ha hecho nada de nada".



■ Andrés Góngora visitando las zonas más afectadas por la sequía. /FHALMERIA

EN CONSTANTE CRECIMIENTO



■ Instalaciones de la SAT ejidense en la carretera de Almerimar. /FHALMERIA

SAT Agroiris cumple 20 años

■ José Antonio Gutiérrez

Hace 20 años se constituyó la Sociedad Agraria de Transformación (SAT) Agroiris, con Juan Antonio Díaz Planelles al frente de un grupo de agricultores que quisieron crear un sistema de comercialización basado en el trabajo y en la mejora constante de cultivos. La base de la calidad y el esfuerzo diario han sido durante este tiempo las premisas necesarias para que esta empresa haya llegado a cumplir 20 años de existencia cuando afronta su mejor momento desde su creación.

Desde la dirección de esta entidad se han seguido líneas muy concretas, que se han mantenido firmes desde su creación. Los dos factores claves de su evolución han estado centrados en la producción y en la comercialización

Desde la dirección de esta entidad se han seguido líneas muy concretas, que se han mantenido firmes desde entonces. Los dos factores claves de la evolución han estado centrados en la producción y en la comercialización. Los agricultores socios, y a la vez proveedores, han sabido adaptarse a los nuevos tiempos con programas exitosos de lucha integrada, buscando siempre residuo cero y teniendo muy presentes las recomendaciones técnicas, en

cuanto a las preferencias del mercado en variedades de semillas.

Por lo que concierne a la comercialización, la competencia en destino ha obligado, año tras año, a los responsables comerciales de SAT Agroiris a marcarse nuevos objetivos de satisfacción para mantener a los clientes de siempre y atraer otros nuevos. La concentración de la gran distribución ha puesto el listón muy alto, pero desde esta entidad se ha sabido reaccionar conforme han marcado

las exigencias de cada momento.

Hoy, se presenta esta empresa como una de las más sólidas del sector exportador de frutas y hortalizas de Almería. Por sus dimensiones, es una de las de mayor envergadura. Su situación financiera le permite afrontar cualquier tipo de proyecto por grande que sea y su solvencia en el mercado está más que contrastada. Agroiris, tras veinte años de existencia en el sector hortofrutícola

provincial, se sitúa ante un horizonte abierto, lleno de posibilidades de todo tipo y con el respeto ganado de quienes dan la cara ante todo.

Entre los actos previstos para conmemorar este aniversario, el más destacado es la cena que va a tener lugar el próximo sábado, 13 de septiembre, en las instalaciones del Palacio de Congresos de Aguadulce y a la que asistirán 1.500 personas entre socios, familiares y empleados.

EN CONSTANTE CRECIMIENTO



■ Agroiris ha multiplicado su infraestructura de manipulado para superar sin dificultades las 200.000 toneladas de 45 productos diferentes. /FHALMERÍA

La empresa se ha consolidado como un referente en el sector exportador de frutas y hortalizas

■ José Antonio Gutiérrez

Agroiris celebra en este mes de septiembre sus veinte primeros años de vida. Desde su constitución y hasta el momento, ha conseguido consolidar un proyecto que ha ido creciendo día a día para situarse a la cabeza del sector agrícola español, siendo una de las empresas más importantes de la provincia y una de las mayores exportadoras nacionales de frutas y hortalizas. Las cifras que arroja SAT Agroiris después de 20 años de trabajo continuado no dejan lugar a dudas sobre su consolidación, su situación económica actual y su posición en el sector de las frutas y hortalizas en toda Europa.

Tras dos décadas de trabajo, Agroiris ha conseguido comercializar las frutas y hortalizas de sus agricultores socios en más de veinticinco países, siendo Alemania el destino más importante, seguido de España, Holanda e In-

glaterra. No obstante, también ha encontrado mercado para su producción en lugares tan peculiares como Irlanda, Croacia, Grecia o Luxemburgo. Su irrupción en los mercados de los Países del Este ha sido realmente significativa, abriendo una línea de comercialización importante a destinos como Rusia, Polonia y Chequia.

Por productos, la fuerza en el mercado internacional se la da el pimiento, siendo ésta la primera hortaliza, con 70 millones de kilos confeccionados y vendidos anualmente. El pepino de exportación ocupa el segundo lugar, con 23 millones de kilos. La sandía es el tercer producto en importancia, con un volumen global de 20 millones de kilos. El cuarto producto es el melón, que contando todos los tipos, alcanza los 16 millones de kilos al año. Otros productos menores que sitúan a esta empresa en los mercados de 25 países son el calabacín, con 5 millones de kilos, seguido de to-

mate, con 4,5 millones de kilos, y la berenjena, con 4 millones de kilos. Otros hortalizas menos cultivados en la provincia, como son las judías, col china, guisantes y tirabeques, completan una oferta con cinco millones de kilos más anuales.

En términos más concretos, durante la pasada campaña, Agroiris alcanzó los 136 millones de euros, gracias a los 152 millones de kilos de hortalizas comercializados en 25 países de todo el mundo. No obstante, la cifra récord de facturación es de la campaña 2012-2013, con 148 millones de euros.

El objetivo comercial de esta empresa es poder disponer de una variedad de productos en todas las épocas del año para poder satisfacer plenamente la demanda de los clientes. Es por ello que la previsión de la campaña, en total unión entre técnicos, comerciales y agricultores, se ha convertido en un asunto de alta im-

portancia en la estructura general de Agroiris. La organización de la cosecha ha dado como resultado un control más correcto y equilibrado de los excedentes que en otras épocas han provocado saturación en los propios centros de manipulado y un sobrestock innecesario de los mercados internacionales.

La evolución de Agroiris ha sido constante desde su creación en 1994 hasta la fecha de hoy, pasando de los 28 millones de euros de facturación a los 136 millones de la pasada campaña y de 44 millones de kilos a 152 millones.

Por otra parte, uno de los objetivos de la empresa desde hace tres años es certificar la calidad de sus productos de acuerdo con las normas internacionales establecidas para ello.

PROCESO DE INTEGRACIÓN

Un paso importante y destacado en la historia de esta empresa es

el proceso de concentración que inició conjuntamente con otras entidades y que culminó en 2013 con la incorporación al grupo de la última entidad.

Atendiendo indicaciones de la Administración autonómica, Agroiris propuso a una veintena de empresas iniciar contactos, con el objetivo de fomentar la concentración de la oferta en origen para conseguir una mejor defensa de los intereses del sector. Aunque la respuesta fue importante por parte de las entidades de la zona, solamente SAT Mayba inició ese proceso. Posteriormente, se unió Ejidoluz, S.C.A.

Estas dos entidades son hoy parte Agroiris, al culminarse con éxito un proceso de fusión que ha integrado a todos los agricultores en una sola estructura, mejorando muchos aspectos de la atención al socio-proveedor y al cliente final.

Por otra parte, en el año 2012, Agroiris adquiere las instalacio-

EN CONSTANTE CRECIMIENTO

nes de la empresa Campoalmérica, aumentando así sus posibilidades de manipulado y envasado.

Tras los procesos de fusión y la adquisición de las instalaciones de la última entidad citada, la capacidad de respuesta de Agroiris a socios y clientes es espectacular, dando un salto de calidad en el servicio importante.

Así las cosas, Agroiris se consolida como una entidad exportadora de gran prestigio y con una enorme capacidad de manipulado. Los cinco centros de manipulado se reparten por la zona de actuación de esta SAT de tal forma que cada centro está especializado en la selección y manipulado de diferentes productos, al objeto de conseguir una reducción óptima de costes en cada una de las hortalizas que se venden.

PROYECTOS RELEVANTES

En los últimos años, la visión comercial de la entidad ha dado un giro importante acorde con las demandas cambiantes de los mercados de frutas y hortalizas in-



■ José Luque, presidente de Agroris. /FHALMERÍA

ternacionales. A la tradicional oferta, se ha unido la investigación de nuevos productos realizada en colaboración con entidades productoras de semillas.

Uno de los proyectos que ha situado a Agroiris como especialista en la producción de pimiento es 'Tribelli'. Es un sweet mini

que ha revolucionado el mercado de los pimientos mini dulces gourmet. Este proyecto ha sido fruto de la investigación llevada a cabo conjuntamente con la multinacional de semillas creadora de la variedad, el equipo técnico comercial de SAT Agroiris y los agricultores socios que apos-



■ Juan Antonio Díaz Planelles, director general. /FHALMERÍA

taron inicialmente por el proyecto.

En estos momentos, hay otros proyectos encaminados a satisfacer la demanda del mercado actual, a la vez que le dan opciones a los productores almerienses de cambiar a otros cultivos potencialmente más rentables, apro-

vechando la novedad que supone su aparición en los mercados.

OPCIONES DE FUTURO

La dirección de la empresa apuesta por un crecimiento ordenado, acorde con la necesidad de sus agricultores. Las últimas inversiones realizadas suponen un paso adelante para conseguir rebajar los costes de manipulado del primer producto de la entidad, como es el pimiento.

Por otra parte, Agroiris ha hecho una apuesta muy fuerte por la concentración de la oferta en origen con el objetivo de estar a la altura que demandan los clientes en destino, cada vez más grandes y con mayores necesidades de volumen. En este mismo sentido, va a seguir trabajando hasta llegar a un grado de satisfacción óptimo de sus clientes y sus agricultores.

La constante evolución de la entidad ha provocado un reforzamiento de las teorías empresariales aplicadas en estos veinte años y con las que se ha conseguido llegar a la situación actual.

AGROIRIS

Desde 1994

En Agroiris agricultores, técnicos, empleados y todos los que pertenecemos a esta empresa hemos trabajado por mejorar nuestra producción año tras año desde 1994. Ahora con más ilusión que nunca y preparados para evolucionar estamos dispuestos a dar lo mejor de nuestro campo a los más exigentes clientes europeos. Las hortalizas son vida y tenemos muchas.

www.agroiris.com.
fguil@agroiris.com / asalin@agrorirs.com

EL EJIDO: Ctra. Almerimar, s/n. Telf: 950 489075. Fax: 950 481261

ADRA: Puente del Rio. Ctra. Nacional 340, km. 3,92. Telf: 950 568587

ENTREVISTA

JUAN ANTONIO DÍAZ PLANELLES ■■■ DIRECTOR GENERAL DE SAT AGROIRIS

“Al principio, hubo mucha gente que no daba un céntimo por esta empresa”

Veinte años después, en SAT Agroiris trabajan con la misma constancia y, según Planelles, siguen tendiendo la mano a todo el sector

■ Isabel Fernández

SAT Agroiris cumple 20 años y su director general, Juan Antonio Díaz Planelles, analiza el pasado, el presente y el futuro de una de las mayores comercializadoras de la provincia. Según afirma, “no me arrepiento de nada de lo que he hecho” y su único objetivo es mantener la línea seguida hasta ahora: “Trabajo, seriedad y transparencia”. La SAT trabaja en la modernización de sus centros, cinco en total, con el fin de especializarlos por productos y reducir así los costes.

Pregunta.- SAT Agroiris cumple 20 años, ¿cómo resumiría la trayectoria de la empresa?

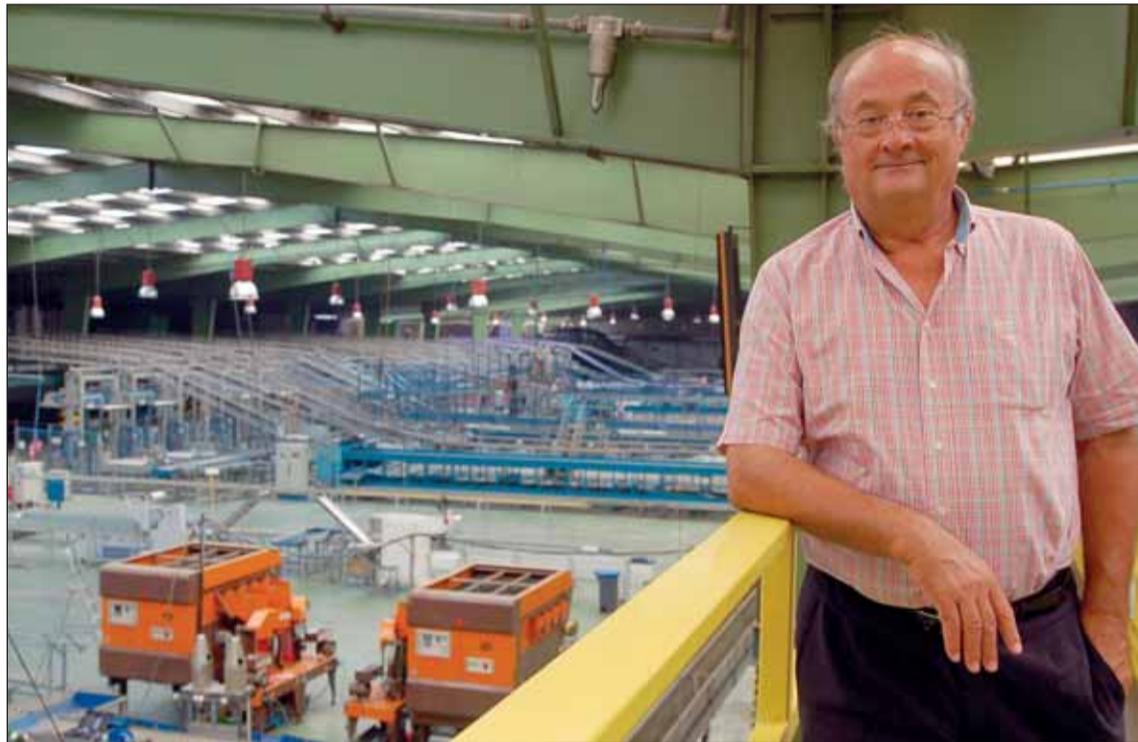
Respuesta.- Se podría decir que es fruto de un trabajo constante. Cuando un grupo de agricultores y trabajadores decidimos montar la empresa, sabíamos lo que queríamos y lo que éramos capaces de hacer. Un trabajo constante y una confianza plena en nuestras posibilidades nos han permitido llegar hasta aquí.

P.- Dice que, desde el principio, sabían lo que querían. ¿Qué era y cuáles eran los errores que sabía que no se podían cometer?

R.- Para que esto funcionara, había que tener seriedad con los clientes; a muchos ya los conocía y casi todos confiaron en mí, en este nuevo proyecto. También necesitábamos unos agricultores fieles, que quisieran producir lo que realmente se pudiera vender. Producir por producir es un error que yo creo que se ha cometido muchas veces. Luego, todo esto con claridad y transparencia, que era lo que yo añoraba en otros sitios en los que había estado. Yo lo resumiría en tres palabras: trabajo, seriedad y transparencia.

P.- La transparencia es, precisamente, algo de lo que muchas veces adolece este campo.

R.- Desgraciadamente, sigue faltando transparencia. Muchas veces, el socio, como se dice vulgarmente,



■ Juan Antonio Díaz Planelles es el director general de SAT Agroiris. /FHALMERIA

te, se entera tarde, mal y nunca de lo que pasa en su empresa, que es suya. Los socios son los dueños de una cooperativa y ellos son los que mejor tienen que saber lo que pasa dentro, pero, desgraciadamente, esto falta muchas veces.

P.- Trabajo, seriedad y transparencia son los pilares sobre los que se ha sustentado el crecimiento de SAT Agroiris. ¿Hasta qué punto ha crecido la empresa?

R.- Todo ha sido una progresión: más clientes, más volumen... A medida que hemos aumentado el número de socios, han crecido también nuestras posibilidades y hemos tenido que mejorar nuestras instalaciones. De hecho, actualmente, con las últimas incorporaciones, Agroiris tiene cinco centros de trabajo, aunque aún no están como yo quiero que estén. Los vamos a especializar por producto porque los clientes siempre pagan el mismo precio y, para enfrentarse a eso, sólo se pueden reducir gastos. Y eso se consigue con una buena maquinaria. Agroiris tiene la mejor maquinaria del mercado, unos buenos profesionales y una concentración de volumen que permiten abarcar costes. **P.- SAT Agroiris es una de las empresas que, en los últimos años, más ha trabajado por la concentración de la oferta. ¿Era éste tam-**

bién uno de los objetivos que se marcaron al principio?

R.- Agroiris ha estado abierta desde el principio a todos los que han querido trabajar con nosotros. Obviamente, no íbamos a obligar a nadie, siempre he dicho que esto no se podía hacer por la fuerza, pero sí les hemos dado la opción de entrar, de estar unos años de prueba, como ha ocurrido con dos empresas, y luego ellas han decidido. Y, por ello, no desaparece nadie, la única diferencia es que si antes se era socio de una empresa muy pequeña, ahora se es socio de una gran empresa, con todas las ventajas que eso conlleva. Esto último es una cosa que, muchas veces, no se puede medir, pero que, si se pudiera, nos daríamos cuenta de la diferencia entre estar como estábamos y como estamos ahora.

P.- Los principios nunca son fáciles. ¿Hubo algún punto de inflexión en la trayectoria de Agroiris?

R.- La historia, en general, es muy dura y muy cruel. En nuestro caso, al principio, hubo mucha gente que no daba ni un céntimo por esta empresa, aunque también hubo gente que apostó por nosotros. Esto es muy duro. Normalmente, la vida también está llena de anécdotas en las que, cuando alguien rompe una relación con otra persona, no habla bien de

ella. Para nosotros, hay mucha gente dentro del sector que es así, no sabemos el motivo, porque nosotros seguimos teniendo la mano abierta y tendida a cualquier empresa del sector, no miramos si es cooperativa, si es SAT, a todo el mundo. Cualquiera que haya venido a Agroiris y haya necesitado algo ha tenido la puerta abierta.

P.- A SAT Agroiris, en general, y a usted como cabeza más visible, en particular, se les ha visto con cierto recelo dentro del sector en más de una ocasión. Pasados estos veinte años, ¿qué le diría a todos aquellos que no dieron un céntimo por la empresa?

R.- El tiempo pone a cada uno en su sitio. Nosotros estamos ahí. Yo puedo decir que a todo el que ha venido a mí y he podido, lo he servido; sin embargo, muchas veces no me he visto correspondido. Si el sector en Almería, algún día, lograra sentarse en una mesa, el valor que nos entraría sería incalculable y de eso tengo pruebas para escribir un libro. Si algún día me retiro y escribo mis memorias, pondré a mucha gente en su sitio.

P.- ¿Es todo una cuestión de egos?

R.- Sí. Es una cuestión de yo soy yo y todos los demás son los de abajo, eso está muy inculcado. Yo soy de los que piensa que no sobra nadie,

ahora bien, cada uno debe tener su lugar.

P.- En esta vida todo es susceptible de mejora. Echando la vista atrás, ¿qué habría cambiado, mejorado o hecho de otra manera?

R.- Yo no me arrepiento de nada de lo que he hecho. Bien es verdad que, si se hubieran conseguido algunas cosas de las hechas, la situación sería mucho mejor, pero, hoy por hoy, no tengo nada de lo que arrepentirme. Sí tengo un pequeño vacío dentro de mi persona porque yo creo en las asociaciones, pero dentro de un orden, y yo abandoné un día una asociación de productores. Muchas veces pienso que, a lo mejor, estando dentro, hubiera luchado más, pero fue una situación tan difícil que había que estar dentro o fuera. No me arrepiento de lo que hice, pero, posiblemente, tendría que haberlo sopesado de otra manera. Pero nunca es tarde, puede que, algún día, Agroiris vuelva a esa asociación, si las condiciones se dan.

P.- ¿Por dónde pasa el futuro de Agroiris?

R.- Nos encontramos en un proceso muy reciente de ampliación de centros de trabajo y, hoy por hoy, la meta más cercana es especializar estos almacenes en productos concretos, tanto en la producción que tenemos como en productos y variedades nuevas en las que estamos trabajando.

P.- ¿Se atrevería a decir que Agroiris es, a día de hoy, uno de los referentes en este sector?

R.- ¿Quién dice que lo suyo no es lo mejor? Yo no soy el más indicado para responder a esa pregunta, prefiero que lo digan mis clientes y mis agricultores. Lo único que sé es que nosotros estamos al día de pagos con agricultores y proveedores, que nuestros números son buenos y lo demás, pues, bueno, que cada uno haga o diga lo que quiera.

P.- La última pregunta es casi obligada, ¿dónde le gustaría ver a SAT Agroiris dentro de otros veinte años?

R.- Si quiero ser ambicioso, me conformo con estar yo aquí, pero creo que no estaré. Por eso, me vale con que se mantenga todo lo que se ha hecho.

Especial INICIO DE CAMPAÑA



TODO EMPIEZA DE NUEVO

SOL Y ARENA DE SUS COMUNEROS

AVANZANDO CON EFICIENCIA EN LA GESTIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL AGUA

www.regantessolyarena.com

Sol y Arena
Comunidad Comarcal de Regantes

PREVISIONES

El veto ruso provoca un retraso en la siembra de hortalizas, sobre todo en el pimiento

Aquellas plantaciones que estaban previstas a partir del 8 de agosto se han ido más tardías por la incertidumbre del veto ruso

■ Elena Sánchez

El cierre de fronteras llevado a cabo por Rusia desde hace, aproximadamente, un mes, ha provocado que un gran número de agricultores que todavía no había sembrado en sus fincas retrase esta acción con el fin de esperar a ver cuál es el siguiente paso por parte tanto de la Comisión Europea como del propio país ruso, además de que los productores están preocupados e indecisos, ya que no saben qué va a pasar con su género en los próximos meses. En este sentido, Francisco Vargas, presidente de ASAJA-Almería, explica que “aquellas siembras que estaban programadas para antes del 8 de agosto sí que se han llevado a cabo –incluso con un cierto adelanto respecto al pasado año, debido a que la campaña terminó antes– y la plantación ya está en marcha, sin embargo, las que estaban previstas para más tarde de esa fecha se han retrasado después de darse a conocer el veto ruso, por lo que ahora nos encontramos con un escalón en la producción entre unas fechas y otras, sobre todo en la zona del Poniente, con el pimiento”.

TOMATE

Por su parte, en tomate parece ser que la tendencia está siendo la misma de campañas anteriores y los plazos de siembra se están cumpliendo, sobre todo, en las zonas de la Vega y Cabo de Gata. Eso sí, se está notando un cierto retraso en “el resto de zonas tomateras por el miedo a que pueda haber problemas de virosis con el calor, por lo que la plantación será algo más tardía”, indica Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería.

En cuanto al volumen de hectáreas, en pimiento parece que las cifras no van a cambiar mu-



■ Cultivo de pimiento California amarillo en invernadero.

cho en relación al ejercicio anterior, “puede ser que haya algo más de pimiento en El Ejido, Adra y Berja, en detrimento del calabacín, pero solamente son previsiones que tenemos, ya que estos hechos aún no se han materializado”, explica el presidente de la organización agraria ASAJA en la provincia.

Sin embargo, en lo que respecta al tomate, Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería, cree estar en lo cierto y asegura que habrá “un incremento en el número de hectáreas de cara a esta nueva campaña. Por tipos, habrá un aumento considerable en cherry, porque cada vez hay más demanda, así como también porque cooperativas como CASI u otras en el Poniente están apostando fuerte por este producto. Y es que, hay variedades de cherry que se adaptan muy bien a ciertas zonas de Níjar y de El Ejido, por lo que pasan el invierno sin problemas, ya que no se rajan ni se manchan”.

Por otro lado, en cuanto al tomate rama y suelto, las cifras que se esperan son similares al año pasado, mientras que, en pera, se estima un incremento de la superficie. En general, más tomate para esta campaña causado,



■ Plantación de tomate.

también, “porque los nuevos invernaderos, sobre todo de la zona de Níjar, están siendo destinados, por completo, a la producción de tomate”.

Finalmente, aquellas partidas tempranas que ya están siendo recogidas y llevadas a las comercializadoras están saliendo

de gran calidad y sin problemas de cuaje, ya que, en verano, la climatología ha acompañado.

PRECIOS

En cuanto a precio se refiere, aún no se puede decir mucho, ya que, como es habitual, las primeras partidas suelen tener

precios altos, ya que la oferta es, todavía, pequeña, pero cuando lleguen los meses en los que todo el género esté en la calle es cuando se va a poder ver si las cotizaciones son decentes o no. Todo depende tanto del tiempo como de la demanda exterior.

PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS MARCADOS

Agrupaejido comparte trabajo e ilusión junto con sus agricultores

■ CIA

La empresa estrena, en septiembre, sus nuevas instalaciones en Cortijos de Marín, donde los agricultores serán atendidos con la misma cercanía y profesionalidad de siempre. Con estos cambios, AgrupaEjido pretende mejorar su posición en la zona

Agrupaejido ya está inmersa en una nueva campaña que espera venga cargada de éxitos para la gran familia del campo almeriense. En AgrupaEjido “todo nuestro equipo está trabajando para alcanzar los ambiciosos objetivos que se ha marcado la empresa para esta temporada. Comenzamos con muchas novedades, pero lo que no ha cambiado es nuestro espíritu de servicio hacia el agricultor”. Y es que, después de cuatro décadas de duro trabajo, sigue siendo “lo que mejor sabemos hacer y la principal motivación para alcanzar nuestras metas”. El Grupo AE sigue estando cerca de sus agricultores para ayudarlos a comercializar sus excelentes frutas y hortalizas en los mercados españoles y del resto de Europa. “Compartimos ilusiones y esfuerzos, dando respuesta a todas sus necesidades, para que el resultado final sea el éxito”.

Este mes de septiembre, la empresa estrena nuevas instalaciones en Cortijos de Marín (Roquetas de Mar). Durante todo el verano se ha estado trabajando en la



■ Subasta de AgrupaEjido. /FHALMERIA

completa reforma de la nave, desde la que atenderá a los agricultores con la misma cercanía y profesionalidad de siempre. Con los cambios efectuados, AgrupaEjido pretende mejorar su posición en la zona, con un nuevo y moderno centro de subasta adaptado a las necesidades de los productores. Este es un enclave estratégico para AE, donde cuenta con muchos agricultores fidelizados y unos productos de gran calidad. En breve, también habrá cambios en el

centro de recogida y entrega de envases, asociado a la subasta de La Redonda. Ahora mismo se trabaja en el traslado a otro punto estratégico y bien comunicado, muy próximo al que ha venido funcionando en los últimos años.

Otro de los estrenos de la entidad es la apertura del primer centro propio de comercialización en la costa granadina. Ya está funcionando “nuestro nuevo almacén en la localidad de Carchuna (Motril)”. Éste se encuentra instalado

junto a la carretera nacional 340, frente al semillero Saliplant. La intención es la de colaborar con los agricultores de la zona para comercializar sus producciones, ofreciéndoles las mismas ventajas que a los productores que ya trabajan con AgrupaEjido en cualquiera de sus centros.

Las novedades para esta campaña no se detienen aquí, pero se irán dando a conocer en las próximas semanas. Lo que tienen muy presente en AgrupaEjido, en

este inicio de campaña, es que están para ayudar a los auténticos protagonistas del campo almeriense, los agricultores, a comercializar de la mejor forma posible sus frutas y hortalizas. Por eso, la mayor parte de los esfuerzos de la empresa se van a centrar en el departamento comercial en forma de interesantes ideas e importantes retos, que darán lugar a nuevos y prósperos acuerdos comerciales con nuevos clientes y nuevos mercados.



AGRUPAEJIDO S.A.
Ctra. de Las Norias 5-7
Polígono Ind. El Olivo
04745 La Mojonera
Almería ESPAÑA
Tel.: +34 950 33 99 00
Fax: +34 950 33 99 51
info@agrupaejido.com



A = AGRUPAEJIDO

Cultivamos Éxito

Descárgate Gratis nuestra App



- *Acceso Agricultores
- *Pizarra de Precios
- *Catálogo de Productos
- *Noticias, mensajes, ...



ALMERY Pandal Leal allSUN sandiSTAR

www.agrupaejido.com

NUEVAS INSTALACIONES

Vicasol prevé estar a pleno rendimiento en El Ejido el próximo 20 de septiembre

En esta semana comenzará a funcionar su nueva línea de pepino y, para la próxima, la de pimiento, dando servicio así a unas 230 hectáreas

■ Isabel Fernández

Vicasol prevé estar funcionando a pleno rendimiento en El Ejido el próximo 20 de septiembre, según explicaron a fhalmería su presidente, Juan Antonio González, y su gerente, José Manuel Fernández, quienes detallaron que, de hecho, “esta semana pondremos a funcionar la línea de pepino y, para la siguiente, echará a andar la de pimiento”. Así las cosas, “creemos que, en torno al día 20 de septiembre, estas instalaciones ya estarán funcionando”, apuntó Fernández.

Vicasol abre sus puertas en El Ejido con un doble objetivo: por un lado, dar cabida a “agricultores de Puebla de Vicar o de La Mojonera que quieren entrar en Vicasol” y a los que, hasta la fecha, no se podía admitir, debido a la falta de espacio en las instalaciones con las que la cooperativa ya cuenta en Puebla de Vicar y en la carretera de La Mojonera, y, por otro, para dar servicio a un importante número de productores con los que la cooperativa ya contaba en los municipios de El Ejido, Adra, Dalías o Berja. En este sentido, el gerente de Vicasol afirmó que “la idea ha sido también acercarnos a estos productores”, que trabajan, fundamentalmente, con pepino y pimiento.

De ahí que, en sus nuevas instalaciones de El Ejido, la cooperativa vicaria se especialice en pepino y pimiento, dos productos con los que ya trabaja en su centro de Puebla de Vicar. En El Ejido, y según comentó su presidente, Vicasol prevé “trabajar unos 30 millones de kilos esta campaña”, recolectados en las en torno a 230 nuevas hectáreas que suman sus agricultores. Y es que, la noticia de la apertura de Vicasol en El Ejido, en los primeros meses de este 2014, ha supuesto un revulsivo para muchos y, de



■ Juan Antonio González, presidente de Vicasol, y José Manuel Fernández, gerente de la cooperativa, en sus nuevas instalaciones en El Ejido. /FHALMERIA



■ Las nuevas instalaciones contarán con una línea de pepino y otra de pimiento. /FHALMERIA

hecho, “han entrado bastantes socios nuevos”, apuntó González y añadió que, es más, “a día de hoy, es tal el interés que ha surgido que aún a estas alturas hay agricultores interesándose por su incorporación a Vicasol”.

En este nuevo almacén, de unos 12.000 metros cuadrados, la cooperativa estima que podrán llegar a trabajar, cuando la campaña esté en su punto más álgido, en torno a 300 personas. Estas instalaciones vienen a sumarse a las que ya tiene la cooperativa

en la carretera de La Mojonera, y en las que “trabajamos sólo tomate, tomate pera, ramo y cherry pera”, y las que tiene en Puebla de Vicar, “donde trabajamos los demás productos, incluidos pepino y pimiento y a excepción del tomate”, explicó Fernández.

Por último, y con respecto a los objetivos marcados para esas nuevas instalaciones en esta campaña, el gerente de la cooperativa comentó que “nos conformaremos con haberle dado un buen servicio a nuestros agricultores,

el que tradicionalmente viene dándole Vicasol a sus productores y que creemos que estamos en disposición de dárselo también en El Ejido”. Si a eso consiguen sumarle el “poder pagar un precio adecuado durante toda la campaña”, entonces, el ejercicio habrá sido muy positivo.

BALANCE

Por otro lado, el presidente y el gerente de Vicasol aprovecharon la oportunidad para hacer balance de la última campaña, un ejer-

cicio en el que, según Fernández, “hay que diferenciar lo que ha sido la campaña para la cooperativa y, por otro lado, para el agricultor”. Con respecto a la cooperativa, Vicasol cerró un año en positivo, con cerca de 180 millones de kilos frente a los 150 millones de un año antes, “lo que significa que tuvimos un crecimiento considerable”. Además, “creemos que se ha hecho un buen trabajo, prestando un buen servicio al agricultor y ofreciéndole unos precios adecuados”.

En lo que respecta al agricultor, el presidente de Vicasol reconoció que “ha sido una campaña complicada”, con una primera parte mala en precios, unos meses de diciembre a marzo “regulares” y una primavera que, desde el mes de abril, vio caer los precios. Igualmente, “el verano también ha sido complicado”.

Por último, el presidente de Vicasol se refirió al veto de Rusia a las exportaciones de frutas y hortalizas europeas, un veto que, tal y como afirmó, “ya está afectando a nuestras producciones” y que, lamentablemente, a medida que avance la campaña, podrá seguir teniendo incidencia sobre la agricultura de Almería.



ENTREVISTA

MANUEL GÓMEZ GALERA ■ ■ ■ CONCEJAL DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y MEDIO AMBIENTE DEL AYUNTAMIENTO DE EL EJIDO

“Nuestro sector es fuerte y vamos a saber buscar soluciones ante el veto ruso”

El máximo responsable de Agricultura ejidense hace un repaso de cuáles son los objetivos principales de cara a la nueva campaña

■ Elena Sánchez

Pregunta- ¿Cuáles son los objetivos marcados por el Ayuntamiento de El Ejido para la nueva campaña agrícola que comienza?

Respuesta- Puedo decir que, durante la campaña que estamos iniciando ahora, queremos ir cumpliendo los objetivos que tenemos programados desde el inicio del mandato de este equipo de Gobierno. Entre las acciones que pretendemos llevar a cabo se encuentran la puesta en funcionamiento de la planta de ensilado, Frutilados del Poniente, y cumplir con lo programado. En este momento se encuentra en trámite por la cesión de la parcela por parte de la Junta de Andalucía. Ya se ha aceptado el producto, hemos hecho ensayos con ensilados, los cuales se llevaron a cabo en la zona de experimentación que hay en Huéscar y que fueron satisfactorios. De hecho, se prevé que esta planta esté lista para la primavera de 2015.

P.- El Poniente sigue siendo ‘pobre’ en cuanto a plantas de reciclado de residuos agrícolas, ¿qué hace falta para mejorar en este aspecto?

R.- En cuanto a las plantas de compostaje, seguimos en una situación deficitaria. No existen suficientes plantas en la comarca, como ha quedado demostrado en los últimos años, y prueba de ello ha sido el riesgo de exceso al que se someten las dos plantas que hay y que ha dado lugar, este verano, a un nuevo incendio en Ejido Medio Ambiente. Hemos sentido vergüenza de ver cómo, en nuestro municipio, de nuevo ardía una planta, lo que ocasiona el aspecto negativo de una mala gestión de los restos vegetales, que no hay más remedio que corregir. Además, tuvimos una reunión con



■ Manuel Gómez Galera, concejal de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente del Ayuntamiento de El Ejido. /FHALMERIA

todo el sector y el resto de ayuntamientos de la comarca para estudiar la situación y trasladar a la administración competente que no hay más remedio que tomar medidas para solucionar este problema.

P.- Parece ser que hay una empresa que ha presentado, en el Consistorio ejidense, un proyecto para la construcción de una planta de tratamiento de restos orgánicos agrícolas para la obtención de vermicompost en el núcleo de Las Norias de Daza. ¿Esto es así?

R.- Sí es cierto que se está tramitando un proyecto para la puesta en funcionamiento de una planta de obtención de humus de lombriz. Se trata de un proyecto que llevamos estudiando más de un año y que los técnicos recomendaron. Por este motivo, cuenta con el apoyo del Ayuntamiento y su puesta en marcha está en trámite, ya que ahora se tienen que cumplir los trámites legales y urbanísticos para que comience a funcionar. Nosotros apoyamos el proyecto y le damos la bienvenida para que pueda venir a sumar un poco más, ya que es una solución al tratamiento de restos vegetales. Sin embargo, la situación no aca-

ba aquí, ya que, además, desde el Ayuntamiento, hemos vuelto a demandar el que se pongan más plantas o más soluciones para poder dar salida a los restos de nuestra agricultura. Esperemos que la Junta nos dé alguna solución

P.- La limpieza de ramblas es algo necesario desde hace unos años, ya que muchas de ellas se encuentran en una mala situación. ¿Qué medidas está tomando el Consistorio al respecto?

R.- Es cierto que, desde el pasado 2 de septiembre, estamos llevando a cabo la limpieza de cunetas, de pasos de agua, etc., tanto en el casco urbano como en caminos, pero hay una cantidad importante de cauces, que son de dominio público, y se encuentran muy sucios desde hace bastante tiempo. Esto lo hemos planteado ante el delegado territorial del ramo para que lo haga saber a la Consejería de Medio Ambiente, con el fin de que se comiencen a limpiar. No nos han contestado todavía y el problema es que se aproximan fechas de lluvias y tormentas y deberían de estar limpiando los cauces para entonces.

P.- En cuanto a caminos rurales, ¿con qué ayudas cuentan

para seguir mejorando el acceso a las fincas agrícolas?

R.- En lo que respecta a caminos, estamos dando otro paso dentro de lo previsto desde que comenzamos el mandato, como es llevar a cabo un plan de asfaltado de caminos. Tenemos los proyectos hechos desde hace tiempo, ya que todo el mundo sabe que El Ejido es un municipio en el que el asfaltado de los caminos no ha estado a la altura y muestra una importante deficiencia, ya que en algunos caminos hay puntos en los que se producen incluso encharcamientos. Se elaboró un plan, se ha presentado en las distintas administraciones para buscar ayudas y en el Ministerio de Agricultura tuvimos la grata noticia de que se va a firmar un convenio en el que se contempla una inversión de 6 millones de euros para pavimentaciones y obras de drenaje. Con esta cantidad vamos a asfaltar un total de 70 kilómetros de caminos, no solo los que son de nuevo trazado, sino los anteriores que tenían un resultado bastante deficitario y necesitan un reasfaltado. Por otro lado, la Diputación de Almería ha presentado el plan provincial de apoyo a la agricultura, en el que vamos a recibir

1.400.000 euros y con los que vamos a poder mejorar nuestra agricultura y nuestro municipio. Desde Diputación han entendido las necesidades de nuestros agricultores y El Ejido es el municipio que más se ha beneficiado de dicho plan, con lógica, ya que es el que mayor superficie de invernaderos y caminos tiene.

P.- De cara a la nueva campaña, ¿se ha visto aumentado el número de hectáreas en El Ejido?

R.- En nuestro municipio, la posibilidad de aumentar el número de invernaderos está bastante limitada porque hay una superficie bastante pequeña de terreno libre y el crecimiento es escaso. En 2013 y 2014 ha aumentado la superficie en 200 hectáreas y, sin embargo, se han renovado y reconstruido más de 400 hectáreas de invernaderos que estaban obsoletos y se han hecho nuevos. Esto es una noticia buena, porque hemos pasado a tener mejores infraestructuras, con mejor tecnología, mejor ventilación, con capacidad de aislamiento del exterior, lo que favorece la lucha integrada, la mecanización, algo que debemos seguir potenciando para poder lograr una mayor rentabilidad.

P.- La noticia que más está dando que hablar en estos momentos es el veto ruso. ¿Qué cree que puede pasar o cómo puede influir esta decisión al producto ejidense?

R.- Somos un municipio que cuenta con una economía que depende, de manera considerable, de la agricultura y que cualquier alteración que haya en el mercado nos afecta directamente y estamos bastante preocupados al igual que todas las empresas y todos los agricultores. Yo soy bastante optimista y creo que vamos a saber buscar soluciones y al final los productos de Almería, si no van para Rusia, posiblemente cubran el hueco en otros mercados. Además, desde el Ministerio se ha anunciado la ayuda de 400 millones de euros para las retiradas, pero es cierto que estamos preocupados en lo que nos afecta, ya que si hubiese que llevar a cabo dicha retirada, no tenemos las instalaciones necesarias para destruir este producto, por eso ponemos aún más en evidencia la necesidad de tener la planta de Frutilados del Poniente.

OBJETIVOS DE CAMPAÑA

La Unión inicia su camino para abrir mercado en Canadá, Catar o EE.UU.

La Alhóndiga también quiere incrementar sus ventas en Gran Bretaña, algo que se consigue con "constancia y paciencia"

■ Elena Sánchez

La Alhóndiga La Unión está sumida en la campaña 2014/2015, un inicio que se está viviendo "con buenas sensaciones, ya que estamos teniendo un volumen considerable, alrededor de 225.000 kilos diarios, en nuestra subasta de La Redonda", explica Jesús Barranco, gerente de la empresa. De hecho, parece ser que este año "está habiendo algo más de producción temprana, ya que la última semana de agosto, aumentamos un 40% nuestra entrada de producto con respecto a la misma semana del año anterior".

En La Unión se han marcado varios objetivos de cara a este nuevo ejercicio que acaba de comenzar. Entre ellos, destaca el hecho de "seguir trabajando duro para poder abrirnos en otros mercados, como Estados Unidos, Canadá, Catar o Bielorrusia, ade-



■ Instalaciones de la Alhóndiga La Unión. /FHALMERIA

más de que también queremos incrementar nuestras ventas en el mercado británico, pero para conseguir esto hay que llevar a cabo una labor de constancia y paciencia, ya que es un camino que se recorre paso a paso", asegura Jesús Barranco.

EMPRESA SEGURA

Igualmente, desde La Unión quieren seguir trabajando para crecer y ser una empresa segura

y solvente y que, esto, a su vez, se traduzca "en confianza para que el agricultor nos delegue su producción. El objetivo es afianzar las cifras y el crecimiento".

NOVEDADES

De cara al nuevo ejercicio, desde la Alhóndiga van a apostar por los sistemas de información. Según Jesús Barranco, "todo evoluciona, y los sistemas de información nos permitirán conocer-

nos mejor para poder optimizar todo lo que ocurre en la empresa, al igual que nos permite redefinir procesos y protocolos y tendremos información y datos que hasta ahora no teníamos. Todo esto nos permitirá analizar y, posteriormente, poder tomar decisiones con el único objetivo de ser cada vez más competitivos".

En cuanto a la previsión de producción para este año, el gerente de La Unión espera que ésta sea "similar a la del ejercicio anterior, pero está claro que influirán muchas cuestiones, sobre todo, la climatológica, que influye de manera determinante en la productividad de las fincas y en el precio final de estas".

VETO RUSO

Finalmente, Barranco ha mostrado su opinión acerca del veto ruso impuesto desde primeros del mes de agosto. Al respecto, asegura que este mercado, para La Unión, "de forma directa, es, prácticamente insignificante. No es nuestro fuerte, pero sí es verdad que hay empresas que sí están más focalizadas en este mercado y pueden pasarlo peor".

ADRA

Nuevo centro de acopio temporal para almacenar plástico agrícola

■ E. S. G.

El Ayuntamiento de Adra ha aprobado, en su último pleno ordinario celebrado el viernes, 29 de agosto, el proyecto de actuación para la instalación de un centro de acopio temporal para el almacenamiento de plástico procedente de la agricultura. Este centro de acopio se ubicará en el paraje abderitano de Cuatro Corrales y está promovido por la empresa Demplastic Reciclados S.L. Una vez aprobado en pleno y su posterior publicación en el Boletín Oficial de la Provincia, la empresa tendrá el plazo de un año para solicitar la preceptiva licencia urbanística municipal.

Sin duda, una iniciativa muy positiva, ya que va a suponer contar con un nuevo espacio donde los agricultores van a poder llevar el plástico que ya no necesitan en sus fincas, así como se trata de una apuesta más por el respeto al medio ambiente y la colaboración para mantener un campo limpio.



LA REDONDA | GUARDIAS VIEJAS | ADRA | CUATROVIENTOS | COSTA RUBITE | CARCHUNA | LA MOJONERA | TIERRAS DE ALMERÍA

Nuestra fuerza

www.alhondigalaunion.es

PREVISIONES PARA EL EJERCICIO AGRÍCOLA 2014/2015

La superficie con control biológico en tomate superará las 9.000 hectáreas

Según datos de la Delegación Territorial de Agricultura, el incremento es de un 4% y se pasará de las 8.820 a las 9.160 hectáreas

■ Elena Sánchez

La lucha integrada en tomate en la provincia de Almería sigue avanzando con paso firme y, de hecho, según los datos facilitados por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, en la próxima campaña, la 2014/2015, las primeras estimaciones apuntan a un aumento del 3,8% de su superficie, hasta alcanzar las 9.160 hectáreas. De este modo, la lucha integrada en este cultivo supondría ya el 83,6% del total de su superficie cultivada y que, para el próximo ejercicio, se estima en 10.960 hectáreas. Con estos números, el tomate se mantiene como el segundo producto que más superficie destina a su cultivo bajo estos métodos, sólo por detrás del pimiento.

Asimismo, durante la próxima campaña, y según los datos aportados por la Administración andaluza, serán 9.300 las hectáreas de pimiento que se produzcan con control integrado de plagas, apenas 40 menos que en el ejercicio pasado. Aún así, esta



■ Interior de un invernadero de tomate en la provincia almeriense. /FHALMERÍA

cifra seguirá suponiendo la práctica totalidad de su superficie y que, para la próxima campaña, se estima en 9.440 hectáreas.

En cuanto al resto de productos hortícolas se refiere, parece ser que el pepino se mantendrá en sus cifras del año pasado o, en el peor de los casos, descenderá ligeramente su superficie con control biológico, quedándose en las 2.530 hectáreas, frente a las 2.570 del ejercicio anterior.

Por su extensión, el cuarto cultivo con más superficie es el melón, con 1.860 hectáreas de lu-

cha biológica, un 7,5 por ciento menos que en la campaña 2013/2014. En cuanto a la sandía, la Delegación Territorial de Agricultura estima que se cultivarán unas 1.450 hectáreas, es decir, alrededor de 30 menos que en 2013.

MÁS BERENJENA

La berenjena va a ser una de las hortalizas que incrementa su número de hectáreas bajo lucha biológica, de hecho, se prevén unas 1.160 hectáreas, unas 20 más que en la campaña anterior, mientras que, en calabacín, tam-

bién se va a registrar un aumento de 50 hectáreas, llegando a casi 1.000 hectáreas. Finalmente, la superficie más baja es la de la judía que, prácticamente, se mantendrá con unas 145 hectáreas.

En total, serán alrededor de 26.600 hectáreas de plantaciones de frutas y hortalizas de invernadero las que va a tener la provincia almeriense en la campaña 2014/2015 con métodos de control biológico. Cifras que se han visto incrementadas en relación al ejercicio pasado en un 0,5 por ciento.

DE ENERO A JUNIO

Almería facturó 1.340 millones de euros con la venta hortofrutícola

■ E. S. G.

Almería continúa liderando las exportaciones agroalimentarias andaluzas con 1.340 millones de euros facturados entre enero y junio de 2014, es decir, un 28 por ciento del total de Andalucía, según datos de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía. De hecho, esta cifra es la misma que la registrada el pasado año basada en la venta de productos hortofrutícolas. Tras Almería se encuentran Sevilla, con 1.058 millones y un crecimiento del 22 por ciento, basado en la venta del aceite de oliva, Huelva, con 727 millones y un alza del 17,4 por ciento, basado, principalmente, en las exportaciones de frutas.

Alemania lidera los mercados de destino de los productos agroalimentarios andaluces, con el 16,8 por ciento del total de ventas al mundo y un crecimiento del 5,3 por ciento. Le sigue muy de cerca Francia, que ha crecido más del 90 por ciento, e Italia, que pasa a ser el tercer destino, con 645 millones, tras subir un 8,3 por ciento. En cuarto lugar está Portugal, que tras el incremento de dicho país en un 12,8 por ciento, suma 441 millones.

EN DALÍAS

La campaña se adelanta un mes con el fin de lograr más producción

■ E. Sánchez

La campaña hortofrutícola almeriense 2014/2015 ha comenzado con los primeros kilos de pimiento California en la localidad de Dalías, zona de producción más temprana de la provincia. De hecho, este año, se ha adelantado la siembra un mes, por lo que "a mediados de mayo fue cuando comenzamos a plantar, con el fin de lograr más ki-

los a lo largo del ejercicio", explica Jerónimo Barranco, miembro del Comité Comarcal COAG-Dalías.

En estos momentos, Barranco asegura que "el producto está siendo de calidad, además de que no hemos tenido ningún problema de plagas, ya que el verano ha sido bastante suave y eso ha propiciado también que el cuaje de la planta haya sido muy bueno".



■ Pimiento California rojo.

En estos momentos, el corte del fruto ya se está llevando a cabo en Dalías, donde esperan que la campaña "se parezca a la del año pasado, cuando el ejercicio fue muy regular y logramos tener un buen número de kilos. En esta ocasión, con el adelanto de la siembra, esperamos coger unos 10 kilos por metro cuadrado, cuando años anteriores nos quedábamos en los 8 kilos por metro".

INCERTIDUMBRE EN PRECIOS

Con relación al precio que podrá tener el California este año, Jerónimo Barranco no se "moja" mucho, ya que "estoy escu-

chando que, esta campaña, va a haber más kilos de pimiento que el ejercicio anterior, no aquí en Dalías, concretamente, ya que nosotros no solemos variar mucho, sino en el Poniente en general (El Ejido y Adra, sobre todo), aunque esto aún habrá que verlo, ya que yo no estoy totalmente convencido. En el caso de que haya más producto que el año pasado, lo normal es que los precios se resientan en ciertas épocas del año, pero confiamos en que nuestro pimiento mantenga un precio regular que permita a nuestros agricultores trabajar sin problemas toda la campaña".

EN SU SEDE DE LA MOJONERA

Cristalplant supera las 30 hectáreas con la compra de las instalaciones de Novoplant

Con esta acción se refuerza la estrategia del Grupo Cristal de apoyar a sus clientes en iniciativas que les aporten valor

■ CIA

Cristalplant ha llegado a un acuerdo para la compra de las instalaciones de Novoplant, en su sede de La Mojónera, que está previsto que ocupen a finales de año. Con la adquisición de estas instalaciones, Cristalplant cuenta con más de 30 hectáreas dedicadas a la producción y el injerto de plántulas hortícolas. De hecho, este paso supone, para la empresa, un salto cualitativo y cuantitativo con el que adaptarse a los nuevos retos que plantea un sector, sin duda, cada vez más exigente e innovador.

Desde la entidad aseguran que el objetivo de esta compra es seguir ofreciendo los mejores resultados al agricultor, que requiere de soluciones totales para la optimización del proceso de crecimiento de la planta y control de producción. En este



■ Instalaciones de Cristalplant en Campohermoso. /CRISTALPLANT

sentido, desde el Grupo Cristal explican que, con esta compra, se refuerza su estrategia de apoyar a sus clientes en iniciativas que les aporten valor, buscando un trato más cercano y profesional, compartiendo y dándole alternativas a sus problemas y necesidades diarias, siempre bajo la filosofía de una excelencia en calidad de servicio y planta.

MÁS COBERTURA GEOGRÁFICA

Por otro lado, la adquisición de las instalaciones de Novoplant permite a Cristalplant reforzar su presencia en el campo almeriense, lo que su-

pone poder ofrecer sus servicios e instalaciones a un mayor número de agricultores con los que antes no podían tener un contacto más directo.

Las exigencias de los mercados, así como de los productores agrícolas, cada vez son mayores en este sector, puesto que unos pretenden productos de calidad y otros mejores precios, por lo que Cristalplant está trabajando para desarrollar un modelo de negocio basado en mejores servicios, con métodos más eficientes y adaptados a las distintas condiciones de trabajo, con el fin de que cumplan con esos requerimientos.

ACUERDO DE COLABORACIÓN

La tarjeta Agrofuerate Grupo Cristalplant facilitará los pagos de campaña a los agricultores

■ CIA

Cristalplant y Cajamar Caja Rural han llegado a un acuerdo de colaboración por el que se ha creado la nueva tarjeta Agrofuerate Grupo Cristalplant, que facilitará a los agricultores los diferentes pagos que conlleva el transcurso de una campaña y que, tan complicados, se vuelven en algunas ocasiones. Este acuerdo se ha puesto en marcha con el fin de hacer más fácil el día a día del agricultor. Desde Cristalplant son conscientes de las dificultades que entraña una campaña agrí-



cola, por lo que “queremos participar, de forma activa, en el impulso y desarrollo de su actividad agraria, apoyar sus inversiones productivas y proporcionarle respuestas ágiles y eficaces a sus problemas”, según comenta Francisco Escobar, responsable comercial de Cristalplant y representante de la entidad en la firma del acuerdo. Igualmente, to-

dos aquellos agricultores que quieran conocer las amplias ventajas de esta tarjeta, Cajamar Caja Rural pone a su disposición una red de oficinas especializadas en el Negocio Agro, con más de 1.300 sucursales en todo el territorio nacional.

Por su parte, con esta tarjeta, Cristalplant quiere estar cerca del agricultor y apostar por sus iniciativas y trabajo diario, de ahí que el Grupo Cristalplant cuente, en la actualidad, con 30 hectáreas de semillero, en seis delegaciones, y con más de 150 empleados que se dedican a obtener los mejo-

res resultados para ponerlos a disposición del campo almeriense. Y es que, la tarjeta Agrofuerate Grupo Cristalplant no solo está dirigida a los productores de la agricultura convencional, sino también a los de ecológico, puesto que, en los últimos años, la firma se ha establecido y consolidado en dicho sistema de producción, tan respetuoso con el medio ambiente.

Contigo siempre

Nuestra experiencia y calidad es garantía de tu éxito.



Semillero

www.cristalplant.es

info@cristalplant.es

Delegaciones:

| | | | | | |
|--|--|---|--|---|--|
| CENTRAL Paraje La Cumbre s/n 04717 - San Agustín El Ejido (Almería) Tel. 950 565 032 Fax. 950 536 375 | EL VISO Paraje El Viso s/n 04113 - Níjar (Almería) Tel./Fax. 950 612 723 | ALDEILLAPLANT Paraje La Cumbre s/n 04700 - El Ejido (Almería) Tel./Fax. 950 497 826 | CARTABONA Paraje La Cartabona s/n 04700 - El Ejido (Almería) Tel./Fax. 950 606 441 | NÚJAR Paraje El Rodón s/n 04110 - Campohermoso (Almería) Tel. 950 366 969 Fax. 950 366 735 | MOTRIL Camino de la Peregrina, S/N 18600 - Motril (Granada) Tel. 958 349 980 |
|--|--|---|--|---|--|

ENTREVISTA

JUAN ROMERO ■ ■ ■ PRESIDENTE DE LA COMUNIDAD DE REGANTES SOL Y ARENA

“Están aumentando las peticiones para incorporarse a nuestra comunidad”

Las obras que ACUAMED está ejecutando en Sol y Arena podrían estar listas para finales de este año, antes de las elecciones

■ Isabel Fernández

El presidente de la Comunidad de Regantes Sol y Arena, Juan Romero, se muestra firme al hablar de la valía de unas obras que la comunidad tendrá que pagar en cincuenta años y que, a su juicio, supondrán importantes ventajas para los agricultores.

Pregunta.- ¿Qué balance hace del último año para la Comunidad de Regantes Sol y Arena?

Respuesta.- Ha sido un año en el que hemos estado enfrascados en las obras que está terminando ACUAMED para la comunidad y que van a suponer un salto cualitativo tanto por la infraestructura como por su capacidad para garantizar el suministro a los regantes, al margen de que ocurran períodos cíclicos de sequía. En cualquier caso, desde la comunidad también estamos trabajando para intentar que, cuando esos período provoquen lluvias y una mayor cantidad de aguas superficiales, bien en el pantano de Benínar o en la Sierra de Gádor, tengamos la capacidad de aprovechar parte de ese agua para que los costes finales del agua al agricultor sigan más o menos estables y evitemos los vaivenes que, en los últimos años, vienen provocados, fundamentalmente, por los costes energéticos.

P.- Decía que han seguido enfrascados en las obras de la comunidad, ¿en qué punto se encuentran?

R.- Las balsas se acabaron en enero y, luego, se han terminado las tuberías e instalaciones complementarias que van en el proyecto; ahora mismo se están ultimando las conexiones de todo este sistema de tuberías y embalses con el sistema de riego propio de la comunidad, para integrarlo. Quedan por hacer algunos pequeños bombeos para terminar de completar la obra que se diseñó en su día.



■ Juan Romero es el presidente de la Comunidad de Regantes Sol y Arena, que abastece a unas 6.600 hectáreas. /FHALMERIA

P.- ¿Cuándo se prevé que estén finalizadas las obras?

R.- Yo creo que para finales de año, como muy tarde. La idea es que también a finales de este año o a principios del próximo, se pueda empezar con las pruebas de la desaladora para ver qué tal va todo. Es una obra de envergadura y, además, novedosa, puesto que permite la mezcla de diferentes calidades de agua y ofrecer así agua a la carta, es decir, agua con una determinada conductividad y durante todo el año. Esto va a suponer, además, un ahorro importante para los regantes, ya que, en los años en los que ha habido que usar mucha agua del pantano de Benínar, que es de una alta calidad, pero con muy pocas sales, se ha tenido que echar mucho abono para que, al final, la conductividad fuese la adecuada para el cultivo. En la medida en la que podemos mantener una conductividad estable, eso va a suponer un ahorro.

P.- ¿Cuántos agricultores y qué cantidad de hectáreas se van a beneficiar una vez que esta infraestructura esté finalizada?

R.- Ahora mismo estamos gestionando unas 6.600 hectáreas en los municipios de Roquetas de Mar, La Mojonera, Vícar y El Ejido y son, en principio, las que se van a beneficiar. Además, hay otros agricul-

tadores que ya nos han pedido conectar con nuestra comunidad para tener una garantía en el caso de que tengan problemas de calidad. Estos agricultores o bien cuentan con pozos privados o son de alguna otra comunidad del entorno.

P.- Luego, no descarta la posibilidad de que aumente el número de hectáreas que se van a beneficiar de estas obras.

R.- La verdad es que, en los últimos meses, está aumentando la petición de incorporaciones, sobre todo de hectáreas que están en el entorno de la comunidad; son agricultores que quieren tener una garantía y que ven que la calidad del agua de su pozo o de su comunidad tiene problemas.

P.- Ahora que las obras están a punto de finalizarse, ¿se ha calculado ya el precio del metro cúbico de agua para los agricultores?

R.- Esperamos que el precio del metro cúbico de agua no varíe mucho. En la Junta de Usuarios hemos tomado una serie de decisiones que van a permitir que aquellas comunidades que usen agua desalada para mezclas sean las que tengan prioridad para el uso del agua del pantano. Esto nos permite, primero, que el agua que tenemos garantizada por contrato con

ACUAMED sea a 0,30 euros el metro cúbico, puesta en planta, mientras que el agua del Acuífero Superior, con la que se mezclará la desalada, puede estar en torno a los 0,08 euros; luego, vamos a tener unos precios similares a los actuales. Si a eso le sumamos que vamos a poder usar agua del pantano cuando exista, tenemos la garantía de que los precios se van a mantener estables. El agua del pantano va a amortiguar el sobreprecio del agua desalada y nos va a garantizar que podamos tener un suministro de agua desalada a un coste que, al final, no va a repercutir negativamente en el agricultor.

P.- Estas obras han supuesto una gran inversión, ¿considera que, dados los beneficios que tendrán los agricultores, será rentable?

R.- Yo creo que sí. Gracias al tipo de inversión que hemos realizado, no ha hecho falta que la comunidad tenga que pedir ningún préstamo ni avalar nada, sino que ha sido la propia Administración la que ha ejecutado la obra, ha hecho las expropiaciones y, una vez que nos descuenten las subvenciones y nos entreguen las obras, se pagarán en cincuenta años. Por todo ello, creemos que, con los ahorros y los beneficios que van a suponer,

en cincuenta años, esta obra estará más que amortizada.

P.- Ha comentado que, gracias a estas infraestructuras, los agricultores contarán con agua desalada que podrán mezclar con la procedente del acuífero y del pantano. En total, ¿qué cantidad va a suponer el agua desalada?

R.- La comunidad tiene un consumo anual de unos 25 hectómetros cúbicos y, sin embargo, para toda la Junta de Usuarios, el compromiso que hay con ACUAMED es de 7,5 hectómetros, luego estamos hablando de que el agua desalada es una pequeña parte de un todo. La comunidad va a usar agua del Acuífero Superior y del Pantano de Benínar, el agua desalada será sólo un recurso externo que, por suponer sólo una pequeña parte del total, no va a implicar un aumento del precio final. Esto es diferente a lo que se ha hecho en Níjar, donde, por un lado, están las comunidades de regantes tradicionales, que riegan con agua de pozo, y luego hay una red, exclusivamente, de agua desalada, luego, claro, ahí el agua desalada se ve como algo más caro.

P.- Desde el punto de vista interno de la comunidad, ¿cuál es la situación a día de hoy, teniendo en cuenta que hay comuneros que siguen pidiendo su dimisión y una mayor transparencia?

R.- A día de hoy, la situación está más tranquila. Todo el mundo puede expresar su opinión, pero, de momento, he de decir que no se están viendo propuestas en positivo para mejorar la comunidad. Una comunidad de regantes es una empresa de gestión colectiva, en este caso del agua, y de lo que se trata es de gestionar lo mejor posible y al menor coste posible. En eso está la Junta de Gobierno y, obviamente, somos y seremos receptivos a cualquier iniciativa que plantee hacer las cosas de otra manera porque, al final, eso va a redundar en el beneficio colectivo de los regantes. Si lo que se pretende es, como parece, una lucha de poder, que también es legítima, al final, los regantes se darán cuenta de qué propuestas o acciones hay detrás de cada uno. Además, antes de finales de año, convocaremos las elecciones y, para entonces, esperamos tener terminadas las obras actuales e iniciadas las correspondientes a la subvención que nos ha dado la Junta de Andalucía para mejorar el sistema de control del agua en unas 2.000 hectáreas.

A LA VANGUARDIA

LAB invierte en equipamiento y personal muy cualificado para ofrecer el mejor servicio

■ Rafa Villegas

En un sector, como el agrario, que evoluciona tan rápidamente y que tiene tantas exigencias por parte de los mercados de destino, empresas como LAB, basadas en la innovación analítica continua, son imprescindibles.

LAB, que tiene su sede en el PITA, pone a punto métodos de cromatografía para comprobar los niveles de concentración de los distintos plaguicidas, sin olvidar la línea de análisis microbiológicos. Todo ello con la máxima rapidez y un personal muy cualificado, siendo el 25 por ciento doctores.

Este año, además, con el fin de seguir ofreciendo el mejor servicio, "LAB ha invertido varios cientos de miles de euros en analizadores nuevos, que tienen una mayor sensibilidad y proporcionan concentraciones menores de analitos, que es a lo que se está tendiendo actualmente con el tema del ecológico y la búsqueda del 'residuo cero'", como ha explicado José Manuel González, delegado comercial de LAB.

Además de en equipamiento,

Con los equipos de mayor sensibilidad y un personal muy preparado, LAB está en disposición de satisfacer cualquier demanda de agricultores y comercializadoras, todo ello con la mayor rapidez y garantía para tranquilidad de los clientes y los mercados



■ Parte de los 45 profesionales que trabajan en LAB Almería. /FHALMERIA



■ LAB está invirtiendo en la más moderna tecnología para los análisis. /FHALMERIA

LAB también está invirtiendo en personal para aumentar la productividad de la empresa y poder proporcionar los resultados en menor tiempo. Aunque el tiempo de entrega medio no supera las 48 horas, los clientes disponen de un servicio exprés, de seis o 24 horas en los casos en los que necesiten un resultado con urgencia para comercializar el producto.

En definitiva, LAB está en disposición de encontrar la metodología necesaria para llevar a

cabo un análisis que no se haya efectuado hasta el momento en muy pocos días. Así, por ejemplo, "el año pasado hubo problemas con perclorato y clorato y en unos días se puso a punto el método para atender la demanda de los clientes. Al igual que ocurrió con una alerta en sandía, por Norovirus, que el Departamento de Microbiología consiguió atender rápidamente".

LAB cuenta, además, con la certificación QS, que solo la tienen cinco laboratorios en toda

España y que es fundamental para poder exportar hortalizas a Alemania. Del mismo modo, el laboratorio ha acreditado sus normas de calidad con ENAC para el análisis de plaguicidas en frutas y hortalizas.

Además de en Almería, provincia en la que tiene clientes tanto en el Poniente como en el Levante, el laboratorio tiene delegaciones en Valencia, Huelva y Marruecos.

LAB pone mucho énfasis en la atención al cliente, en atender las

demandas que pueda tener de resultados, informes en varios idiomas, o de urgencia en la entrega de los mismos. Todo ello, como ha explicado González, "con un servicio de recogida de muestras gratuito para nuestros clientes".

LAB, que es una entidad colaboradora de la Cuenca Hidrográfica y de la Consejería de Medio Ambiente de la Junta de Andalucía, también ofrece el servicio de análisis de vertidos de industria así como de estaciones de aguas residuales.



Laboratorio de ensayo acreditado por ENAC con acreditación n° LE1019 y LE1255



LABORATORIO DE ANÁLISIS

AGROALIMENTACIÓN, MEDIO AMBIENTE,
INDUSTRIA E HIGIENE

ANÁLISIS DE PLAGUICIDAS

PROYECTOS Y ESTUDIOS BAJO BPLs EN RESIDUOS
FITOSANITARIOS

ANÁLISIS AGRONÓMICOS

Nuestras acreditaciones le permitirán satisfacer los requisitos de calidad en los mercados de destino

C/Albert Einstein, 7
Parque Científico - Tecnológico de Almería
Autovía del Mediterráneo (A-7) Salida 460
04131 Almería

Tel: 950 25 90 57
Fax: 950 17 21 33
www.lab-sl.com

El futuro está en nuestras manos

Nuestros clientes en Europa esperan mucho de nosotros cada año.
No defraudemos su confianza.

**¡Agricultor! No permitamos que nadie quiebre
nuestro esfuerzo NO respetando las normas.**

- Las empresas comercializadoras están obligadas, por ley, a comunicar a la Administración el uso irregular de fitosanitarios.
- Los infractores no podrán comercializar sus hortalizas en ninguna empresa adherida a Ecohal.



Especial **NUTRICIÓN VEGETAL**



**LA MEJOR DEFENSA DE LA
COSECHA ES UNA BUENA
NUTRICIÓN DE SUS PLANTAS**



■ Plantación de pimiento italiano rojo en invernadero. /FHALMERÍA

Agronutrientes y fitofortificantes se convierten en los grandes aliados del agricultor moderno

■ Isabel Fernández

La agricultura camina, en los últimos años, hacia unos métodos de cultivo más sostenibles y respetuosos con el medio ambiente; atrás, muy atrás, quedaron los tiempos en los que, ante cualquier incidencia en su cultivo, el agricultor trataba con un producto químico. A día de hoy, son muchas más las herramientas que tiene a su alcance y que le permiten ‘jugar’, incluso, con ciertas prácticas culturales que, apoyadas en productos y tratamientos de ‘última generación’, le permiten sacar su cultivo adelante. En este giro sin precedentes en la agricultura no sólo almeriense, sino española, en general, mucho ha tenido que ver, cómo no, el cambio en la mentalidad de los consumidores, que buscan productos más saludables, y de los agricultores, dispuestos a dar respuesta a esa demanda.

Ante este nuevo panorama, surge la necesidad de tratar los cultivos con productos que, en primer lugar, sean beneficiosos para los cultivos, pero que, obviamente, ayuden al productor a cumplir con esas exigencias de una mayor seguridad alimentaria, garantizándole la ausencia de residuos en sus productos.

En esta línea, y entre esos nuevos productos con los que cuenta el agricultor, se encuentran los agronutrientes, que engloban una amplia gama de productos nutricionales de alto rendimiento para la agricultura moderna. Estos productos, según la Asociación Española de Fabricantes de Agronutrientes (AEFA), “ayudan al agricultor, con su uso, a conseguir las máximas prestaciones de sus cultivos”. Entre ellos se encuentran, por ejemplo, los correctores de carencias, las enmiendas húmicas, enmiendas orgánicas, aminoácidos y las combinaciones de todos estos con

uno o varios elementos secundarios y microelementos, quelatados o no, en sus distintas formulaciones.

Y es que, precisamente, en función del tipo de formulación, el agronutriente puede aplicarse de forma foliar, sobre el terreno o disuelto en el riego, en ocasiones, incluso, junto con otros productos para, así, conseguir mejores resultados. Estos agronutrientes están cada vez más extendidos en el campo y, en general, en todos los cultivos, si bien son los hortofrutícolas los más relevantes, según AEFA, “por su volumen de utilización”.

Dentro de los nutrientes se encuentran, además, los llamados bioactivadores que, sin embargo, no se usan como tales, sino que, con su utilización, se persigue ‘activar’ el metabolismo de las plantas. Estos productos pueden aplicarse junto con los minerales adecuados, según el estado de desarrollo del cultivo, y en com-

binación, incluso, con algunos fitosanitarios. Estos productos, por norma general, son fácilmente asimilables por las plantas y están recomendados como vigorizantes y estimulantes, en especial cuando las plantas han soportado condiciones adversas tales como sequías, heladas o plagas.

Los agronutrientes son sólo una de las muchas herramientas con las que, a día de hoy, cuenta los agricultores, pero ni mucho menos es la única.

FITOFORTIFICANTES

Los fitofortificantes son, sobre todo en los últimos años, grandes aliados del agricultor. Estos productos, a diferencia de aquéllos con carácter curativo, pueden favorecer que los cultivos desarrollen, por sí mismos, vigor o tolerancia frente a patógenos o a condiciones ambientales adversas. Su uso, según AEFA, tanto en solitario como en conjunto con otros compuestos, “es adecuado

para la lucha integrada, ya que permite la optimización de las dosis de empleo de los fitosanitarios, al dotar a la planta de un estado sanitario mejorado”.

Una de las características fundamentales de los fitofortificantes es que no dejan residuos y, precisamente por ello, a día de hoy, son una gran herramienta para la agricultura moderna; una agricultura que, no contenta con respetar los Límites Máximos de Residuos (LMR), persigue eliminarlos para lograr el ‘residuo 0’, cada vez más demandado por las grandes cadenas de distribución.

En esta línea se encuentran, por ejemplo, los conocidos como inductores de defensas, productos que, ni mucho menos, tienen un carácter curativo, sino que ayudan a las plantas a desarrollar las defensas y fortalezas necesarias para hacer frente a plagas y enfermedades. Esto supone, además, una ventaja añadida para el

UNA AGRICULTURA DE FUTURO

agricultor, que ve cómo, tras su aplicación, el cultivo no desarrolla ningún tipo de resistencia.

Los fitofortificantes, en general, se englobarían dentro de los llamados Otros Medios de Defensa Fitosanitaria (OMDF) y que, según la definición aportada por la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, son “los organismos de control biológico, las trampas y otros medios o dispositivos para el control de plagas, así como los productos que puedan favorecer que los cultivos desarrollen vigor o resistencia frente a los efectos adversos relacionados con ataques patógenos, o de condiciones ambientales adversas, o permitan mitigar de otra forma los estragos de que pueden causar, y otros productos no fitosanitarios”.

Por último, y cuando de una agricultura sostenible se habla, no se pueden pasar por alto las medidas culturales. La ventilación adecuada, el uso de mallas en según qué fechas y para pre-



■ Algunos tratamientos siguen siendo aplicados a través del riego. /FHALMERÍA



■ Las trampas, uno de los muchos OMDF. /FHALMERÍA

venir la entrada de determinadas plagas son cuestiones cada día más arraigadas entre los agricultores, que han aprendido que no todo es acabar con la plaga o enfermedad que afecta a su cultivo, sino que, en la mayoría de los casos, es conveniente prevenir tanto la aparición de enfermedades como la entrada de

plagas en las fincas.

La agricultura ha evolucionado sobremanera en las últimas décadas y lo ha hecho cambiando de forma radical las fórmulas de trabajo. Actualmente, la lucha integrada es, si cabe, el método de cultivo más utilizado y, según promueve la legislación actual, deberá ser el úni-

co. Un método de cultivo respetuoso con el medio ambiente y que garantiza la mayor seguridad alimentaria. En este contexto de cambio, no cabe duda de la necesaria aparición de nuevos productos y formulados que den respuesta a las nuevas demandas de los agricultores, productos que garanticen la sani-

dad de sus cultivos pero que no dejen residuos; a todo ello hay que unir, cómo no, que sean formulados que permitan obtener producciones interesantes y, con ellas, buenas rentabilidades para las fincas. La agricultura del futuro ya está en marcha y el agricultor debe conocer todos sus entresijos.

SIN
HORMONAS
RESIDUOS
SORPRESAS

MADURACIÓN NATURAL

Quality for your crops




FRUIT ATTRACTION 2014
Pabellón 7, Stand 7B12
¡¡TE ESPERAMOS!!

TODO TIPO DE CULTIVOS

www.codiagro.com

Síguenos    



Pol. Ind. Caseta Blanca - Vall d'Alba - Castellón
T. +34 964280126
codiagro@codiagro.com

RESPETUOSOS CON EL MEDIO AMBIENTE

SQM Iberian ofrece soluciones profesionales para una Nutrición Vegetal de Especialidad

Sus productos se originan a partir de materias primas obtenidas del Desierto de Atacama, en Chile, como el caliche y las salmueras

■ CIA

El agua y la tierra son recursos naturales esenciales para el ser humano y su disponibilidad alrededor del mundo es cada vez más escasa. SQM Iberian, S.A., líder en Nutrición Vegetal de Especialidad, está comprometida con estos desafíos globales, a través de su profunda experiencia y conocimiento adquirido sobre las características, condiciones y necesidades de los más diversos cultivos en todo el mundo. Esto les permite, además de entregar productos de alta calidad, formular programas nutricionales equilibrados y que, mediante un asesoramiento técnico adecuado, permiten producir cultivos que cumplen con los más altos estándares de calidad.

Los productos de SQM Iberian, S.A., se originan a partir de las más nobles materias primas obtenidas del Desierto de Atacama, al norte de Chile, como el caliche y las salmueras, dos recursos naturales de incalculable valor que, mediante procesos productivos integrados y respetuosos con el medio ambiente, son transformados en soluciones nutricionales de gran calidad, que gracias a la amplitud del catálogo y a una eficiente red de distribución, convierten a la empresa en un socio estratégico para sus clientes.

Su completa línea de productos para fertirriego contiene macronutrientes esenciales para el crecimiento y desarrollo de la planta, tales como nitrógeno, fósforo y potasio, todos requeridos en grandes cantidades y que, además, aportan la energía necesaria para sus diversas reacciones metabólicas, así como la construcción de tejidos, sistemas y mantenimiento de las funciones en general.

Además, el catálogo de SQM Iberian, S.A., ofrece formulaciones que aportan los micronu-



■ Sus productos permiten aumentar el rendimiento y la calidad de la planta. /FHALMERIA



■ Cuentan con una completa línea de productos para fertirriego. /FHALMERIA



■ Distintas formulaciones del catálogo de SQM Iberian, S.A., para fertirriego. /FHALMERIA

trientes necesarios para el desarrollo integral de los cultivos.

Gracias al conocimiento y a las modernas tecnologías utilizadas, las formulaciones del catálogo de SQM Iberian, S.A., para ferti-

riego con productos cristalizados y completamente solubles en agua, lo que genera ventajas al momento de la aplicación mediante sistema de riego, tales como una dosificación racional

de los fertilizantes, un ahorro considerable de agua, una nutrición optimizada del cultivo y, por tanto, el aumento del rendimiento y calidad de los frutos, hojas, brotes, raíces, etc. Asimismo, tam-

bién permite un control de la contaminación por exceso de fertilizante, una mayor eficiencia y rentabilidad, la automatización de la fertilización y una mayor uniformidad en la aplicación.



Elige nutrientes, elige pureza

Nuevo Nitrato Potásico grado técnico hidropónico

Ultrasol® K Plus 13,7-0-46,3

- Más pureza significa más nutrientes en el mismo saco.
- Un polvo fino, cristalino, de gran fluidez que se disuelve rápidamente en agua.
- Una nueva instalación en Cádiz con tecnología de punta, para mejorar aún más el servicio.



SQM, el principal productor de potasio libre de cloruro en el mundo, se perfila hacia el futuro a través de la investigación, la tecnología y la inversión, entregando productos de alta calidad y manteniéndose como el proveedor global preferido desde hace ya varias décadas.



EN COLABORACIÓN CON CAJAMAR CAJA RURAL

Cosmocel Ibérica ha organizado su tercer congreso nacional ÚNICOS España 2014

Al curso han asistido más de 90 personas, entre las que se encontraban empresas relacionadas con la producción agrícola y técnicos hortícolas

■ CIA

Cosmocel Ibérica en colaboración con Cajamar Caja Rural ha organizado su tercer congreso nacional ÚNICOS España 2014, que se ha desarrollado en Almería los días 4 y 5 de septiembre.

El curso, que ha contado con la asistencia de más de 90 personas entre las que se encontraban empresas relacionadas con la producción agrícola de toda España y también numerosos representantes de los departamentos técnicos de las principales compañías hortofrutícolas de Almería, ha consistido en una serie de ponencias técnicas en las cuales se ha podido profundizar sobre temas como edafología, fisiología, nutrición vegetal e inmunidad de las plantas para poder optimizar el manejo agronómico de los cultivos.

Fernando del Moral Torres, profesor de Edafología de la Universidad de Almería, habló sobre la importancia del suelo para los cultivos y especialmente de la influencia en la disponibilidad de los nutrientes. Luis García Dávila, director técnico de Cosmocel, revisó los aspectos básicos sobre la nutrición de las plantas y la importancia de ésta para un correcto desarrollo del cultivo. Juan Carlos Gázquez Garrido y Miguel Ángel Domene Ruiz presentaron los resultados del ensayo que acaba de realizarse en la Estación Experimental Cajamar Las Palmerillas. Este estudio ha consistido en una comparación entre una estrategia tipo que se puede seguir en explotaciones de la zona y la estrategia recomendada por Cosmocel, integrando su influencia en el sistema agua-suelo-planta. Para concluir el curso, Ricardo García Lorenzo, director de Banca de Empresas del BCC-Grupo Cooperativo Cajamar, expuso una perspectiva económica en cuanto a previsiones de cierre de la campaña 2014-2015.

ÚNICOS, acrónimo de Universidad Cosmocel, nace de la



■ Momento de la presentación de ÚNICOS, un evento de Cosmocel que se va a celebrar cada año. /FHALMERIA

idea de formación continua de Cosmocel hacia los técnicos de las distribuidoras y comercializadoras de sus productos, y viene celebrándose desde hace más de 20 años en otros países, si bien ésta es la tercera vez que se

celebra en España, esta vez en Almería a raíz del ensayo que se ha realizado en la Estación Experimental Cajamar Las Palmerillas.

Cosmocel Ibérica seguirá ofreciendo estas jornadas cada año

enfocando los contenidos a técnicos del campo almeriense, con el principal objetivo de aportarles valor mediante la transferencia de todos los conocimientos agronómicos nuevos que se van generando.

COMPROMISO

El sello YoSano identifica los alimentos sin residuos químicos

■ CIA

YoSano es un sello de garantía que respalda unas producciones agrícolas sin residuos fitosanitarios y una gestión responsable de las explotaciones y del medio ambiente.

Los productos certificados con el sello YoSano han sido producidos por empresas cuyo objetivo es fomentar la seguridad alimentaria, la salud y la nutrición, practicando la responsabilidad ambiental, es decir, de forma comprometida con el cuidado del medio ambiente y utilizando los recursos naturales de manera eficiente y óptima.

En los últimos años, ha aumen-

tado la preocupación acerca de la seguridad alimentaria y las características organolépticas de los alimentos que consumimos. El sello YoSano responde a esta creciente inquietud social, respaldando las producciones sin residuos a través de una acreditada experiencia en materia de producción agrícola sostenible.

Así, pretende ayudar a los agricultores aplicando procedimientos de control ágiles y fiables que les posibiliten innovar y diferenciarse de la competencia, ofreciendo productos de alta calidad y que cumplen con todos los requisitos de una agricultura sostenible y de seguridad alimentaria.

El sello YoSano contribuye a generar un sistema productivo agrícola capaz de cubrir las expectativas más exigentes de los consumidores y los mercados.

Fruit Attraction 2014 Madrid será el marco escogido por YoSano para hacer su presentación oficial ante el sector de las frutas y verduras. Además, YoSano tomará parte activa en el programa de las Jornadas Técnicas que se llevarán a cabo durante la celebración de la feria bajo el paraguas de Foro Innova y presentará su innovadora propuesta en la Pasarela Innova, un espacio reservado a la presentación de novedades en el sector hortofrutícola.



■ YoSano es una garantía de seguridad alimentaria y de gran calidad. /FHALMERIA

PROFESIONALIZACIÓN

Ingenieros técnicos agrícolas, parte fundamental en la aplicación de la nueva ley

Desde principios de 2014, es obligatorio contar con estos profesionales no sólo en las explotaciones agrícolas, sino también en los almacenes

■ Isabel Fernández

El pasado 1 de enero entró en vigor el Real Decreto 1311/2012, de 14 de septiembre, que establece el marco de actuación para conseguir un uso sostenible de los productos fitosanitarios y que es la trasposición a la normativa nacional de la Directiva para el mismo fin de la Unión Europea (UE). Este nue-

vo marco legislativo introduce muchos y significativos cambios en la agricultura actual, como la obligatoriedad para la mayoría de los cultivos de seguir los principios generales de la producción integrada y la obligatoriedad de contar con ingenieros técnicos agrícolas no sólo en las explotaciones agrarias, como cabría esperar, sino también en los almacenes de suministros.

En este sentido, y según explicaron desde el Colegio de Ingenieros Técnicos Agrícolas de Almería (COITAAL), nada más entrar en vigor la nueva normativa, la figura de este profesional adquiere "una nueva dimensión, por

tratarse de los profesionales que, competencialmente, cuentan con plenas atribuciones para asumir el papel que exige la aplicación de este precepto legislativo". Asimismo, esta obligatoriedad "refuerza" el papel que, tradicionalmente, ha jugado el ingeniero agrícola, cuya presencia es ahora también fundamental en los almacenes de los distribuidores de productos fitosanitarios.

Para ejercer tanto una como otra labor, estos profesionales deben estar inscritos en el Registro Oficial de Productores de medios de defensa fitosanitaria (ROPO) de su comunidad autónoma.



■ Técnico de una certificadora asesorando a un agricultor. / FHALMERÍA

PIRETRINA SEIPASA

Nada mejora su eficacia

R-free®

Los biopesticidas de la nueva agricultura

consulta a nuestros expertos:

tel. 902 024 874 • seipasa.com

seipasa®

ENTREVISTA

LLUÍS PALOU ■ ■ ■ FITOPATÓLOGO DEL CENTRO DE TECNOLOGÍA POSCOSECHA DEL IVIA

“El papel de empresas como Grupo Agrotecnología es esencial en la producción de fruta fresca no convencional”

El Centro de Tecnología Poscosecha del IVIA colabora con la empresa en uno de sus últimos proyectos de investigación

■ CIA

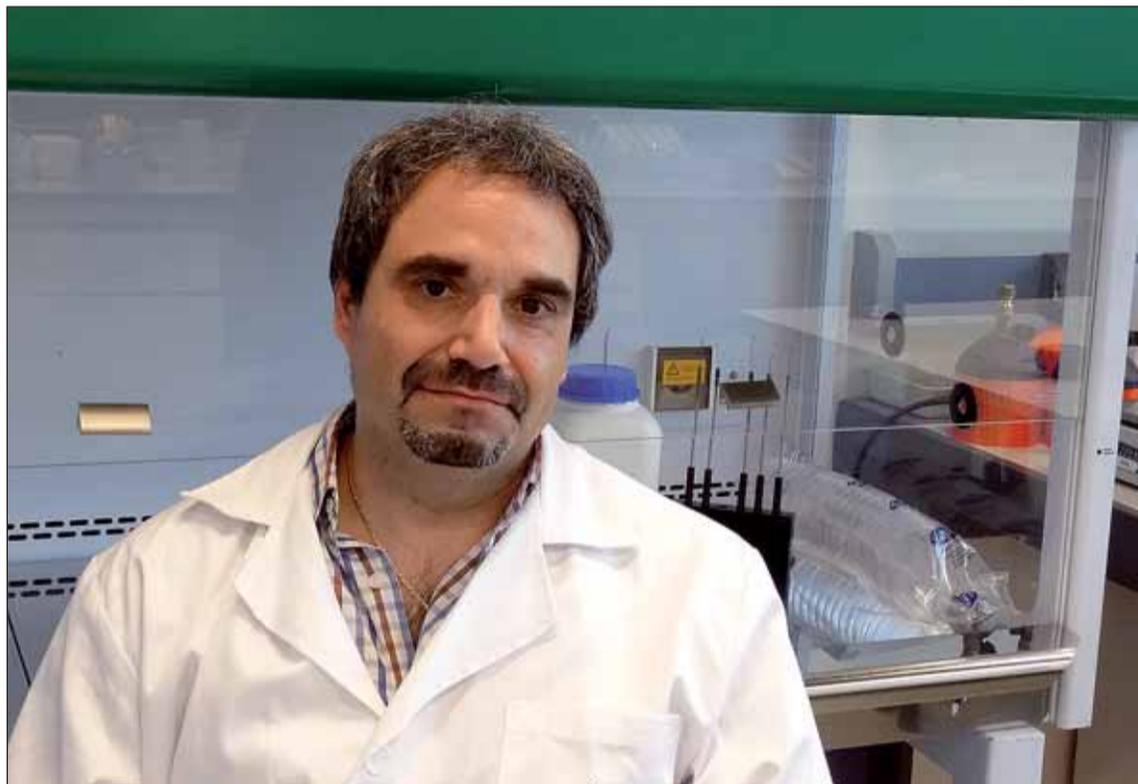
Lluís Palou, fitopatólogo del Centro de Tecnología Poscosecha del Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA), explica todos los detalles de uno de los últimos proyectos de investigación en los que el IVIA y Grupo Agrotecnología colaboran.

Pregunta.- El Centro de Tecnología Poscosecha (CTP) del Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA) y Grupo Agrotecnología han puesto en marcha un proyecto de colaboración. ¿En qué consiste exactamente este proyecto?

Respuesta.- Se trata de la continuación de una serie de colaboraciones que ya habíamos iniciado con Grupo Agrotecnología. El primer convenio de investigación lo firmamos en 2011 y éste es el cuarto que firmamos con ellos. La línea de trabajo general es que la empresa desarrolla sus productos para el tratamiento poscosecha de frutas y hortalizas y nosotros, en nuestro Laboratorio de Patología de Poscosecha, hacemos ensayos de evaluación de su efectividad y comportamiento general, mediante protocolos científicos consensuados por la comunidad internacional para este tipo de evaluaciones en condiciones controladas. Normalmente, empezamos con ensayos a escala de laboratorio, con pocos frutos, con una inoculación artificial de los hongos patógenos para determinar las concentraciones, tiempos de inmersión, forma de aplicación del producto, etc. más adecuados, para luego continuar con ensayos a escala semi industrial o industrial de simulación comercial de la aplicación real del producto.

P.- ¿Sobre qué aspectos fundamentales van a trabajar?

R.- Concretamente, esta campaña vamos a trabajar con dos productos desarrollados por Grupo Agro-



■ Lluís Palou, fitopatólogo del Centro de Tecnología Poscosecha de Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias. /FHALMERIA

tecnología. El primero es Ga-Harvest Plus, un producto natural formulado a base de extractos de plantas con el que ya hemos determinado en años anteriores las mejores condiciones de aplicación y las características principales del tratamiento de poscosecha en distintos tipos de fruta fresca. Este año haremos una validación industrial de su aplicación comercial para el caso de los frutos cítricos, haremos la aplicación a escala industrial del producto en una central citrícola y simularemos en nuestras instalaciones del IVIA las condiciones usuales de comercialización (temperaturas y tiempos de almacenamiento, transporte, etc.) para analizar después la efectividad y persistencia del tratamiento.

P.- ¿Y cuál es el otro producto?

R.- El otro producto con el que vamos a trabajar es nuevo, Ext60-Form2, que también es un producto a base de extractos naturales. Ahora mismo estamos en una fase inicial de evaluación de esas condiciones óptimas de aplicación en poscosecha (concentración, temperatura y tiempo de baño más adecuados). En estas primeras fases, trabajamos con inoculación artificial, inoculamos la fruta de manera controlada con esporas fúngicas

que hemos obtenido a través de cultivos de los hongos patógenos en medios artificiales (placas Petri con medios con agar) y así podemos determinar la eficacia antifúngica de los tratamientos con el producto respecto a tratamientos control inoculados con el patógeno, pero tratados sólo con agua. Otro aspecto importante a ensayar es la producción de fitotoxidades.

P.- ¿A qué se refiere?

R.- A veces, puede ocurrir que ciertas condiciones de aplicación de un producto nuevo de poscosecha no sean viables o queden limitadas porque provocan en la fruta algún tipo de fitotoxicidad, cuyos síntomas normalmente son daños visibles en la piel del fruto (manchas, picados, pardeamientos, etc.). También simulamos distintas condiciones de almacenamiento frigorífico y vida comercial de los frutos tratados en función de posibles tipos de comercialización y de los mercados principales de destino de cada tipo de fruta ensayada, que en el caso concreto del Ext60-Form2 son cítricos, frutas de hueso y caquis.

P.- Empresas como Grupo Agrotecnología están logrando muy buenos resultados en el tratamiento de los productos hortofrutícolas, ¿qué están haciendo y

qué pueden hacer para que las frutas y hortalizas lleguen a la mesa del consumidor con el mejor aspecto y una mayor vida poscosecha?

R.- El papel de empresas innovadoras como Grupo Agrotecnología, que desarrollan alternativas tecnológicas nuevas, es esencial cuando hablamos de una producción de fruta fresca no convencional, es decir, aquella en la que no se utilizan fungicidas químicos para el tratamiento en poscosecha y se requieren alternativas no contaminantes. Incluso, en la propia producción convencional, es más importante cada día la reducción del uso de estos agroquímicos. Estos productos se llaman fungicidas porque son capaces de matar al hongo patógeno (actividad curativa), pues pueden penetrar en la piel del fruto y son muy persistentes, por lo que también pueden proteger el fruto de futuras infecciones que puedan tener lugar en la central o en las cámaras en fruta ya tratada (actividad preventiva). Los productos naturales alternativos, que normalmente no son directamente venenosos para el patógeno, no tienen por tanto un efecto fungicida y una persistencia tan claros.

P.- ¿Y qué supone esto?

R.- Esto conlleva que presenten limitaciones en su modo de acción y su eficacia, pero al mismo tiempo es precisamente el motivo por el cual no generan problemas de contaminación. En general, podemos diferenciar tres tipos distintos de métodos de control alternativos: físicos, químicos de bajo riesgo y biológicos. Debido a esas limitaciones, es importante situar los tratamientos antifúngicos dentro de un contexto más amplio. En el caso de las enfermedades de poscosecha, este contexto lo podemos denominar Control Integrado No Contaminante de Enfermedades de Poscosecha (CINCEP). La idea es que el tratamiento antifúngico de poscosecha alternativo se sitúe dentro de un contexto global en el que se tengan en cuenta todos los factores de precosecha, de cosecha y de poscosecha que, de alguna manera, pueden influir en el desarrollo de las enfermedades más importantes. Hay que considerar todas estas fases y factores para actuar sobre cada uno de ellos con los medios que tengamos al alcance y siempre sin el uso de fungicidas químicos convencionales, para minimizar la incidencia de la enfermedad. Por tanto, el tratamiento antifúngico alternativo de poscosecha no puede ir solo, sino acompañado de una serie de medidas adicionales de todo tipo cuya adopción tiene mucha más importancia que en la producción convencional (manejo en campo, recolección cuidadosa, discriminación de partidas, limpieza y desinfección, manejo en almacén, etc.). Este concepto difiere del de Producción Integrada (PI), legislada en España para cada cultivo a nivel de Comunidades Autónomas, en que ésta sigue permitiendo el uso de fungicidas convencionales. En este sentido, el concepto de CINCEP supondría un avance respecto a la protección del medio ambiente y podría ser equivalente para las enfermedades de poscosecha a lo que conocemos como producción de residuo cero respecto al control de plagas y enfermedades de campo.

AGROTECNOLOGÍA

Calcio Sprint, corrector de carencias de calcio vía radicular de rápida asimilación

La aplicación de este producto permite corregir diversas carencias de calcio como necrosis apical, tip burn, bitter pit o corazón negro

■ Elena Sánchez

Calcio Sprint es un corrector de carencias de calcio de fácil asimilación para aplicación foliar y fertirrigación. Está indicado para su aplicación radicular, como complemento de sales de calcio (nitratos, cloruros, etc.), permitiendo así una mejor absorción y disminuyendo las pérdidas y contaminación de aguas subterráneas. La aplicación de Calcio Sprint permite corregir diversas carencias de calcio



■ Calcio Sprint mejora la calidad de los frutos, así como su crecimiento vegetativo.

como necrosis apical, tip burn, bitter pit, mancha púrpura, corazón negro, corazón hueco y raíces bifurcadas. Otra de las ven-

tajas de Calcio Sprint es que mejora la calidad de los frutos, potencia el crecimiento vegetativo e incrementa el rendimiento y la

calidad de la cosecha. Calcio Sprint es diferente al resto por su rápida asimilación por parte de la planta debido a la gran carga orgánica con la que cuenta. Su conductividad eléctrica es muy baja, por lo que es indicado para suelos con problemas de salinidad.

NUEVA FÓRMULA

Este producto de Agrotecnología no tiene nitrógeno, importante en momentos en que es necesario hacer aportes de calcio sin necesidad de aportar nitrógeno. Otra de sus ventajas es que Calcio Sprint está libre de otro tipo de iones que pueden alterar su asimilación por la planta, así como el hecho de que la molécula de carboxilato de calcio es

pecíficamente formulada en Grupo Agrotecnología garantiza una óptima asimilación por parte de la planta.

APLICACIÓN

Agrotecnología recomienda la aplicación de Calcio Sprint en todo tipo de cultivos: hortícolas, cítricos, frutales de hueso y pepita, vid, olivo, alfalfa, remolacha, industriales y ornamentales.

En cuanto a la dosificación, en cultivos leñosos y herbáceos, está establecida en 10 l/ha por aplicación. Riego a manta: 14l/ha por aplicación. Finalmente, en cuanto a certificaciones se refiere, está dentro del Real Decreto (RD506/2013) sobre fertilizantes y afines.

FORT-SOIL®

¡Fortaleza desde la raíz!

- Aumenta el sistema radicular
- Aumenta la asimilación de nutrientes
- Previene enfermedades vasculares



grupo **agrotecnología**®

www.agrotecnologia.net
Tel: (+34) 965 361 052



DEMOSTRADO

Los productos de Cosmocel Ibérica garantizan un mayor rendimiento y respuesta ante enfermedades

■ Rafa Villegas

Cosmocel Ibérica ha logrado hacerse un hueco con su amplia gama de productos de nutrición vegetal especializada, de alta tecnología y reconocida eficiencia en la provincia de Almería. Desde la empresa trabajan en continuo contacto con los agricultores con la intención de satisfacer, en todo momento, sus necesidades.

En colaboración con la Fundación Cajamar Caja Rural, Cosmocel ha evaluado un cultivo de tomate con la estrategia estándar y utilizando sus productos en la Estación Experimental 'Las Palmerillas'. La empresa ha logrado, como han podido comprobar en las visitas organizadas técnicos y agricultores, unos resultados muy satisfactorios, que se han presentado entre los días 4 y 5 de septiembre en el Congreso de Nutrición y Fisiología Vegetal que se ha celebrado en Almería capital.

Así, Cosmocel Ibérica establece protocolos específicos para las necesidades de cada cliente, optimizando los recursos del suelo, reequilibrando y aumentando la capacidad de intercambio catiónico (CIC), recuperando la actividad microbiana, enzimática y de ácidos orgánicos.

De este modo, los productos de Cosmocel Ibérica potencian las interacciones entre el suelo y la planta, así como la asimilación de nutrientes, optimizando el ciclo hormonal natural de los cultivos. Con todo ello, la multinacional logra aumentar los mecanismos de defensa de la planta, obteniendo una mayor y mejor respuesta frente a las adversidades del entorno y las enfermedades, reduciendo el impacto de estos sobre los cultivos y, por lo tanto, disminuyendo las pérdidas de producción derivadas de estos factores.

Con todo este conocimiento y gracias al contacto directo con los productores de cada zona, Cosmocel desarrolla sus productos para aumentar los rendimientos de los cultivos con la mayor calidad.

GAMA DE PRODUCTOS

Cosmocel Ibérica propone toda una amplia gama de productos de nu-

La amplia gama de productos de la multinacional mexicana optimiza los recursos del suelo, reequilibrando la capacidad de intercambio catiónico, recuperando la actividad microbiana, enzimática y de ácidos orgánicos, reforzando las defensas



■ Técnicos en unas jornadas de Cosmocel en la Estación de Las Palmerillas.



■ Agricultores viendo una prueba de tomate tratado con productos de Cosmocel.

trición vegetal especializada. Entre ellos figuran, entre otros, bioprotectores, coadyuvantes, fungicidas, productos para mejorar el suelo, nutrientes foliares, nutrientes para fertirrigación y sustratos.

Son ya muchos los agricultores de la provincia de Almería que conocen los importantes beneficios que se logra en los cultivos hortícolas con la utilización de productos como Maxi-Grow, Barrier, Rootex, Vigorizer, Fosfacel-800 o

Maxi-Grow, por citar algunos ejemplos. Mainstay Calcio, de rápida asimilación, es un producto excelente que aporta este importante elemento químico a la planta, equilibrando su contenido.

Barrier es un silicato de calcio, que proporciona frutos de mayor consistencia y una mejor poscosecha. Está indicado para aplicación foliar y/o radicular.

Con Rootex, por otra parte, se consigue un desarrollo radicular es-

pectacular, incluso superior al de la planta en su primera fase de crecimiento.

Para activar el movimiento del fósforo, Cosmocel oferta Vigorizer, un producto que incrementa la disponibilidad de nutrientes, ejerce un efecto vigorizante en la planta y procura un más que importante ahorro en fosfatos.

Para incrementar la energía en la planta, con un reforzamiento del enraizamiento, formación de tallos,

floración y amarre de furcos, Cosmocel tiene en el mercado Fosfacel-800.

Finalmente, Cosmocel cuenta, entre su amplia gama de productos, con Maxi-Grow, una referencia ideal para reforzar la función metabólica de las plantas, especialmente en los períodos de mayor actividad.

Los agricultores almerienses consultados por fhalmería que utilizan estos productos están más que satisfechos y los recomiendan.



Mercedes Díaz y Toñi Sierra
Productoras pimiento y tomate

“Tenemos más productividad y sistema radicular con los productos de Cosmocel”

Miguel Peña
Productor de tomate

“Me va muy bien con Rootex, Maxi-Grow y demás nutrientes de Cosmocel”



Miguel Ángel López
Productor de tomate

“La planta es más fuerte con los productos que utilizo de Cosmocel”



Lupión
Suministros Lupión

“El Rootex es espectacular y Mainstay Calcio tiene una rapidez increíble”



PLANTAS FUERTES TOMATES DE CALIDAD

Mayor Floración
y Cuaje Seguro

Fruta de gran Calibre
y Consistencia



Oficinas generales: Polígono Industrial La Noria - El Vadillo Naves
6 y 12 El Burgo del Ebro, Zaragoza, España

Customerservice.europe@cosmocel.com
Teléfono: 976105757

INNOVACIÓN

Las Fitovacunas Vegetales® de LIDA, una gran herramienta de protección vegetal para la GIP

Dentro de esta gama, la empresa ha desarrollado dos productos, Stemicol y Fyto-6, ambos adaptados a los cultivos de Almería

■ CIA

Las Fitovacunas Vegetales® Lactúan en la planta activando y modulando la inmunidad innata para defenderse de los microorganismos y patógenos. La inmunidad innata es el mecanismo natural que han desarrollado las plantas a lo largo de su evolución y que se basa en el reconocimiento de moléculas propias del patógeno. Por tanto, la sustancia activa de las fitovacunas es eso mismo, sustancias que se encuentran en las paredes celulares de patógenos, denominadas PAMPS (Pathogen Associated Molecular Patterns), que simulan en la planta la presencia de un microorganismo patógeno. Los PAMPs son moléculas muy conservadas e invariantes y son esenciales para la fisiología y el ciclo vital del patógeno, de ahí la dificultad que tienen los patógenos de eliminarlos o modificarlos mediante mutagénesis.

Este nuevo modelo de resistencia de la planta abre una nueva vía de conocimiento y com-



■ El equipo de LIDA Plant Research presentó sus Fitovacunas Vegetales® en la última edición de Expolevante. /FHALMERIA

Fyto-6 permite un buen control de oídio en hortícolas, además de mejorar el rendimiento de los cultivos en hasta un 14%

portamiento de la planta frente a patógenos y, por tanto, se está convirtiendo en una herramienta

eficaz para Gestión Integrada de Plagas (GIP), segura y alternativa a los productos químicos.

LIDA Plant Research es pionera en el desarrollo e investigación de estas moléculas a nivel europeo y, en colaboración con Centros de Investigación y Universidades especializadas en el estudio de la inmunidad vegetal, ha desarrollado varios pro-

ductos, dentro de esta gama de Fitovacunas Vegetales®, entre los que destacan Stemicol y Fyto-6.

En el caso concreto de Fyto-6, es un elicitor que estimula las defensas naturales de la planta para control de oídio que, además de ayudar a prevenir esta enfermedad, minimizando sus daños, también aporta resultados posi-

Stemicol y Fyto-6 no son tóxicos, son biodegradables y permiten optimizar el uso de fitosanitarios en los cultivos

tivos para el cultivo. Los distintos ensayos llevados a cabo en Almería durante las dos últimas campañas ponen de manifiesto que su uso en cultivos tanto de tomate, pimiento, calabacín, pepino y melón mejora sus rendimientos entre un 10% y un 14%. Asimismo, el uso de Fyto-6 en estos cultivos los hace más tolerantes a la enfermedad. Cabe destacar que, en los próximos meses, este producto tendrá Registro Fitosanitario Europeo según Reglamento 1107/2009.

Tanto Fyto-6 como Stemicol son productos que no dejan residuos, que no son tóxicos, son biodegradables y permiten optimizar el uso de fitosanitarios. Esto, unido a que son compatibles con la fauna auxiliar utilizada para hacer control biológico de plagas y a que no generan resistencias, los convierte en una herramienta muy útil y en perfecta sintonía con lo que el agricultor necesita y, cómo no, con lo que exige la legislación sobre gestión integrada de plagas.

CUATRO NUEVOS MIEMBROS HASTA JUNIO

AEFA crece con fuerza en 2014 y ya suma 44 miembros

■ I. F. G.

La Asociación Española de Fabricantes de Agronutrientes (AEFA) está creciendo con fuerza en este año 2014 y, de hecho, según los datos hechos públicos por la propia asociación a través de su página web, ya son 44 los miembros con los que cuenta. Con esta cifra, AEFA “se ratifica como la asociación con mayor representatividad en el

sector agronutricional en España”, afirman.

Sólo en los últimos meses, han sido cuatro las empresas que se han unido a la asociación; así, en marzo, AEFA se reforzó con la llegada de Idai Nature y, dos meses más tarde, tuvo lugar la incorporación de Arvensis Agro. Ya en el mes de junio, Pevesa Biotech y Deretil Agronutricional, empresa con presencia en el Levante almeriense, se incorpo-

raron a esta asociación empresarial.

Según AEFA, “todos juntos somos más fuertes” tanto en la lucha como en la defensa del sector agronutricional, no sólo en España, sino también a nivel internacional, ya que, tal y como afirman, “los productos agro españoles fabricados por nuestros asociados compiten con garantía de éxito a nivel internacional”.



■ Deretil Agronutricional, con sede en Almería, una de las últimas incorporaciones.

Cuenta con el apoyo de nuestro departamento técnico.

Tel: 661 328 907 - 617 378 837
ferticontrol@ferticontrol.com



El conocimiento nos
acerca al máximo
potencial del cultivo.



C/ Castilla y Leon, Nave 86
Polígono Portichuelo, Viator, 04240, Almería, España
Tel: 950 293 098
ferticontrol@ferticontrol.com
www.ferticontrol.com

Un diagnóstico
certero para un
control seguro



Un diagnóstico certero es una garantía para corregir los desequilibrios nutricionales en cualquier cultivo.



Para llevar un control seguro de los cultivos hay que conocer el recorrido de los minerales aportados hasta el interior de la planta, mediante:

Análisis de gotero:

Para conocer los aportes reales.

Análisis de disoluciones con sondas de succión:

Para conocer el equilibrio mineral existente en la disolución del medio de cultivo.

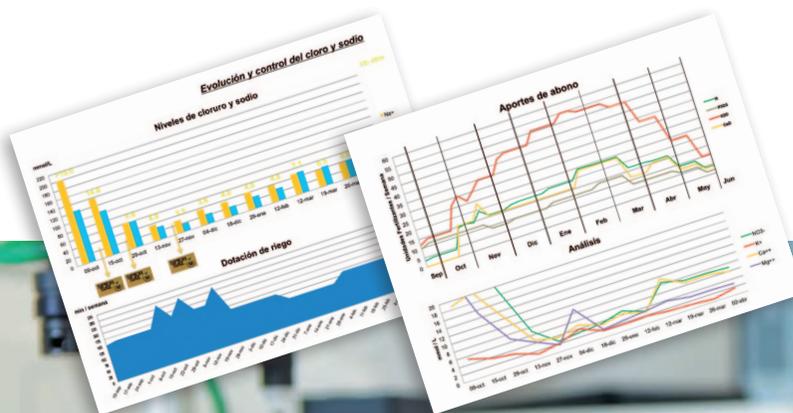
Análisis de savia:

Para conocer el movimiento de nutrientes en el interior de la planta en el momento, comprobando el objetivo de fertilidad deseada y permitiendo rectificar el programa de abonado.



Con Ferti Control podrás cuantificar los datos de elementos nutritivos, mediante analíticas de laboratorio rápidas y fiables.

Tomar decisiones con el aval de datos contrastados te permitirá anticiparte a los problemas nutricionales antes de que la planta muestre síntomas.



Ferti Control cuenta con su propio Laboratorio para la realización de las analíticas, ofreciendo más ventajas a tu servicio:

- Rapidez y comodidad en la toma de muestras.
- Resultados disponibles en aprox. 24 horas.
- Analíticas muy económicas.
- Optimización del aporte de fertilizantes.



PROYECTOS

Investigan la eliminación de las malas hierbas en tomate sin usar herbicidas

Expertos de la Universidad de Sevilla proponen el uso de ciertas herramientas de precisión para evitar el empleo de estos productos

■ Isabel Fernández

El grupo de investigación de Mecanización y Tecnología Rural de la Universidad de Sevilla (US) trabaja en un proyecto para determinar el uso de herramientas de agricultura de precisión para, de este modo, establecer un manejo sostenible del control de las malas hierbas y del riego en cultivos de tomate y de remolacha azucarera. Según detallaron desde la US, a través de un comunicado, el coste de ambas operaciones supone más del



■ Investigadores de la Universidad de Sevilla (US) en campo. / US

20% de los gastos de producción en estos cultivos.

De este modo, y en lo que respecta a las malas hierbas, para

su control sin usar herbicidas, este grupo propone la investigación de nuevas metodologías para la detección de las plan-

tas de cultivo con precisión centimétrica, además del uso de sensores optoeléctricos y de posicionamiento en tiempo real

para el control de la hierba, así como el desarrollo de modelos y algoritmos para la detección e identificación de plantas de cultivo, basados en metodologías de clasificación supervisada y aplicados a imágenes multiespectrales tomadas desde vehículos aéreos no tripulados. Con todo ello, se eliminará, además, el control manual de la hierba en las parcelas en las que el uso de herbicidas no resulta eficaz sin dañar el cultivo.

Según apuntaron desde la Hispalense, esta metodología supone un gran avance para los cultivos objeto de estudio, aunque podría ser compatible, incluso, con otros cultivos plantados en líneas. “Como resultado, estas acciones redundarán en una disminución del empleo de herbicidas, una mejora de la calidad del cultivo y una reducción de los costes de producción”, concluyó Manuel Pérez, coordinador del proyecto y profesor de la E.T.S. de Ingeniería Agronómica de la Universidad de Sevilla.



fitovacunas vegetales

Vacunar los cultivos,
una realidad saludable y prometedora.

stemicol[®]
fitovacuna vegetal

fyto-6[®]
fitovacuna vegetal



...cambiando la forma
de hacer agricultura

Conozca las fitovacunas vegetales los próximos
1-3 Octubre en el Congreso Vegetal World

Vegetal World
Congress & Exhibition

Síguenos en



www.lidaplantresearch.com
info@lidaplantresearch.com

fitovacuna[®] es una marca registrada por LIDA Plant Research.

LIDA
plant research

El sistema ferticontrol permite conocer los desequilibrios de la planta y restablecerlos

Este sistema permite el conocimiento analítico del agua de riego, gotero con fertilizante, solución del suelo y de la savia

■ Jesús González Vargas, ingeniero técnico agrícola.

En horticultura intensiva, conseguir el máximo de productividad depende en gran parte del acierto en la toma de decisiones en el abonado. Lo habitual es fertilizar según equilibrios preestablecidos, que vienen dados de la experiencia obtenida de datos edafoclimáticos de la zona y cultivo del que se trate.

Realmente, las decisiones se toman al margen de datos analíticos que nos muestren el camino a seguir, sin poder optimizar el consumo de nutrientes y ahorrar en fertilizantes.

Desde hace mucho tiempo, los análisis han ayudado a tomar de-



■ Laboratorio donde se pone en práctica el sistema ferticontrol.

cisiones, pero se utilizan en contadas ocasiones y, casi siempre, por la existencia de un problema.

Se ha puesto a punto el sistema ferticontrol, que consiste en el co-

nocimiento analítico del agua de riego, gotero con fertilizante, solución del suelo mediante sondas de succión y de la savia de la planta.

Este conocimiento nos permite comprobar los nutrientes que han sido tomados por la planta y, en el caso de que en ella no haya lo deseado, corregir desde

el gotero, para restablecer el equilibrio.

Por tanto, podemos comprobar si se ha conseguido el objetivo y nos ofrece la posibilidad de detectar posibles excesos o carencias antes de mostrarlo visualmente por la planta, por lo que la corrección es mucho más rápida, evitando estrés innecesarios.

La diferencia con lo convencional es la elaboración de planes de abonado, a partir de los nutrientes que hay en el interior de la planta, con lo que se optimiza el aporte de los mismos.

Es imprescindible saber interpretar los datos obtenidos de la savia, para tomar las decisiones necesarias. Ferticontrol da a conocer el seguimiento de diferentes cultivos, explicaciones de lo ocurrido y elaboración de planes de abonado a partir de la interpretación de las analíticas de savia. Todo ello desde www.ferticontrol.com.

Se puede participar mediante opiniones, que pueden servir para generar nuevas ideas en la modificación de abonados y esperar a los resultados obtenidos con el paso de la campaña. La experiencia promete ser interesante.

RECOMENDACIONES RAIF

Las prácticas culturales, fundamentales a la hora de iniciar una nueva campaña

■ I. F. G.

Aunque gran parte de los cultivos para la próxima campaña ya están sembrados, lo cierto es que aún hay productores que están ultimando sus trasplantes y la mayoría de ellos hará lucha integrada durante la nueva campaña. De ahí que la Red de Alerta e Información Fitosanitaria (RAIF) de la Junta de Andalucía haya aprovechado la ocasión para recordarles cuáles son las normas sobre siembra y plantación incluidas en el reglamento de Producción Integrada.

De este modo, y en primer lugar, la Administración andaluza se refiere a las normas generales,

tales como eliminar antes de la siembra o plantación todo el material vegetal que presente síntomas de enfermedad o un desarrollo anormal, así como evitar la presencia de cultivos asociados en el mismo invernadero, salvo que dicha asociación presente efectos favorables. Junto a esto, es fundamental que la densidad de plantación se adapte a las condiciones, época de cultivo y variedades que se van a plantar.

Pero si hay algo en lo que la RAIF hace especial hincapié es en el hecho de que no se abandone el cultivo al final del ciclo productivo y tampoco los restos vegetales en las lindes de las parcelas.

Por otro lado, y en lo que respecta a las normas de plantación, la Administración autonómica recuerda que hay que emplear plántulas procedentes de semilleros autorizados y conservar su pasaporte fitosanitario durante un año. Del mismo modo, no se usarán plantones, combinaciones injerto-patrón o variedades especialmente sensibles a determinadas enfermedades de especial incidencia.

Por último, y a la hora de la siembra, las semillas también deberán tener su pasaporte fitosanitario y deberá conservarse su envase etiquetado, como mínimo, durante un año, según la recoge la web de la RAIF.



■ Invernadero recién sembrado. / RAIF

RECONOCIMIENTO

Fertinagro, primer fabricante en lograr la triple certificación de calidad que avala sus fertilizantes

Estos certificados, que reconocen el proceso productivo de los fertilizantes, son: ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001

■ CIA

La división agroquímica del Grupo Tervalis fabrica la mayor parte de los productos que comercializa, participando en todas las fases del proceso productivo, desde la obtención de las materias primas hasta la formulación y la garantía final de calidad amparada siempre en el Departamento de Investigación (I+D+i) que, además de un competente equipo de profesionales, colabora con los centros de investigación más prestigiosos del país. La



■ Instalaciones de la planta de Fertinagro en Utrillas, Teruel. /FHALMERIA

apuesta por la calidad es tal que Fertinagro fue el primer fabricante que obtuvo la triple certificación de calidad que avala el proceso productivo de sus ferti-

lizantes: ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001.

No obstante, lo prioritario para la compañía con origen turolense, que ya tiene expansión inter-

nacional, siempre han sido sus clientes, con los que mima el trato gracias a una red comercial que opera en todo el territorio nacional y algunos países europeos y

latinoamericanos; pero también los consumidores finales, respetando las exigencias de seguridad y salubridad.

La razón del éxito de Fertinagro es el trabajo común y coherente entre la producción, la I+D+i, la calidad, el servicio técnico y la atención al consumidor que avalan casi 30 años de liderazgo en el sector.

Asimismo, su política de desarrollo se basa en cuatro componentes fundamentales: proponer un catálogo completo de fertilizantes, garantizar la calidad y la trazabilidad de los productos, invertir en la investigación y desarrollo y establecer con sus clientes, distribuidores o importadores, una relación de cooperación basada en el desarrollo técnico y comercial.

StoreCa[®]

SUMMUM
Algavital

TOPIRON^{WG}
MICROQUEL

La revolución contra
la clorosis férrica



Fertilizantes hidrosolubles NPK
con microelementos quelados
y bioestimulantes naturales



“La fertirrigación
más eficiente”



“La calidad
de sus frutos”

FERTINAGRO

Bioactivadores e inductores de defensas de última tecnología, al servicio del sector hortícola

Los bioactivadores favorecen el equilibrio hormonal de las plantas y los inductores tienen gran eficacia frente a hongos y bacterias

■ CIA

Grupo Iñesta ha reforzado su presencia y posicionamiento en Almería tras varios años ensayando y poniendo a punto su nueva tecnología en bioactivadores e inductores de defensas, que ya tiene implantada con mucho éxito en más de treinta países y en todo tipo de cultivos.

Son muchos ya los agricultores, técnicos y empresas de Almería que conocen y trabajan con estos nuevos bioactivadores e inductores, gracias a su muy buena respuesta en campo. El éxito de estos productos en los últimos años se debe, según apuntan desde la empresa, a su gran esfuerzo e inversión en I+D+i, que le permiten ofrecer soluciones válidas y contrastables en los cultivos. La empresa está ubicada en Novelda (Alicante) y es en su moderna planta de fabricación y su propio laboratorio donde se fabrica para todos los países donde están presentes.

Las soluciones que se diseñan en Grupo Iñesta pasan exhaustivos controles y certificaciones, tanto a nivel de laboratorio como de fabricación. Los productos deben ofrecer una buena respuesta en laboratorio antes de pasar a ser evaluados en cámara de cultivo y, posteriormente, en campo. Sólo en caso de conseguir los resultados deseados en este proceso, se formula el producto para ser comercializado.

Los productos de Grupo Iñesta contienen, principalmente, extractos vegetales seleccionados, extractos de algas, ácidos orgánicos, aminoácidos, polisacáridos, vitaminas y otras sustancias orgánicas, además de macro y micronutrientes. Son productos líquidos de aplicación foliar, en fertirrigación o como tratamiento de semillas, utilizables en todo tipo de cultivos y, además, no generan residuos ni tienen plazo de segu-



■ Investigadores de Grupo Iñesta trabajando en un laboratorio de la empresa.

ridad. Asimismo, respetan el entorno y, cómo no, la fauna auxiliar, y se pueden usar en agricultura con Residuo Cero o Control Integrado. Muchos de ellos cuentan con certificación ecológica.

BIOACTIVADORES E INDUCTORES

Los bioactivadores favorecen el equilibrio hormonal de las plantas y modifican o cambian diversos procesos fisiológicos y metabólicos, mientras que los inductores de defensas presentan una gran eficacia frente a hongos y bacterias, debido a que, a diferencia de otras soluciones, estos productos actúan dentro de la planta, se mueven a través de todos los tejidos y ayudan a cicatrizar la posible herida, evitando que el hongo o bacteria continúe progresando.

La aplicación de los inductores desencadena en la planta sus respuestas de defensa ante enfermedades, unas defensas que estaban

latentes y que son de tipo químico y bioquímico. Entre ellas se pueden destacar la síntesis de fitoalexinas, la liberación de enzimas que degradan la pared celular de los patógenos, la síntesis de ácido salicílico y compuestos oxigenados, el reforzamiento de la pared celular o la síntesis de hormonas vegetales que activan los genes de defensa.

Dentro de su gama de bioactivadores, Grupo Iñesta cuenta con Nobrico Enraizante, Lombrico Growth Regulator, Aminolom Floración y Aminolom Maduración. Por otro lado, y en lo que respecta a sus inductores de defensas, Grupo Iñesta cuenta también con varios productos en su amplio catálogo. En primer lugar, se encuentra Brotolom Total, un producto de aplicación foliar que actúa frente a hongos y bacterias de la parte aérea de la planta. Brotolom Total activa y protege la planta contra enfermedades fúngicas

y bacterianas, tales como mildiu, botrytis, *Pseudomonas* spp, *Clavibacter* spp, *Xanthomonas* spp, *Erwinia* spp, etc. No actúa frente a oídio o *Fulvia*. Por último, cabe destacar que es un producto sistémico, que se mueve a través de todos los tejidos de la planta.

Aminolom Protector, también de aplicación foliar, es, por su parte, un potenciador de Brotolom Total, en condiciones climáticas adversas y con alta presión de enfermedades. Está especialmente indicado para bacterias. Aminolom Protector aumenta la presencia en la planta de sustancias como quitinasa, calosa, suberina y lignina.

Brotolom Suelo es otro de los inductores de defensas con los que cuenta Grupo Iñesta en su catálogo. En este caso, y como su propio nombre indica, es un producto para aplicación en suelo y está recomendado para ayudar a la planta a defenderse del ata-

que de hongos y bacterias del suelo, tales como *Fusarium*, *Pythium*, *Didymella* (*Mycosphaella*), y de bacterias (*Pseudomonas corrugata*) en cultivos hortícolas. Brotolom Suelo cuenta, además, con certificado ecológico y, aplicado por vía riego, aparte de actuar como curativo frente a hongos y bacterias del suelo, también presenta efectos positivos sobre la parte aérea de la planta, ayudando a prevenir infecciones de hongos y bacterias aéreas.

Con todos estos productos, tanto bioactivadores como inductores de defensas, queda claro que Grupo Iñesta pone a disposición de agricultores y técnicos nuevas soluciones efectivas para que puedan ser incorporadas en sus protocolos de trabajo con la absoluta tranquilidad de estar trabajando con productos adaptados a las exigencias de los nuevos mercados.

ENCUENTRO

Sevilla acoge el 13º Symposium de Sanidad Vegetal en enero de 2015

Profesionales analizarán el futuro en Europa de este sector y abordarán el uso de aplicaciones informáticas o drones en la agricultura

■ Isabel Fernández

Sevilla acogerá del 28 al 30 de enero próximos el 13º Symposium de Sanidad Vegetal, un encuentro que se prevé que reúna a decenas de profesionales del sector con el fin de analizar su pasado y presente, pero, sobre todo, su futuro. En este sentido, y según apuntaron desde el Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Agrícolas de Andalucía Occidental (COITAND), organizador del evento, este Symposium pretende profundizar en el futuro euro-



■ El 12º Symposium, celebrado en 2013, reunió a más de 700 profesionales en la capital hispalense. /FHALMERIA

peo de la sanidad vegetal, así como en los logros en la aplicación de la directiva europea de Uso Sostenible de Productos Fitosanitarios en España.

Del mismo modo, en esta 13ª edición del evento, se hará hincapié en la innovación en este sector; para ello, a través de distintas conferencias, se expondrán

cuestiones como el uso de aplicaciones informáticas en la sanidad vegetal o de drones en la agricultura, además del uso de la teledetección como herramienta

en la Gestión Integrada de Plagas (GIP).

Junto a ponencias magistrales, el Symposium abre la puerta a las empresas que quieran presentar sus últimos productos e innovaciones, bien a través de ponencias comerciales o en la zona de stands que se habilitará para tal fin. En esta línea, Carlos León, vicepresidente del COITAND, apuntó que la cita tiene una “doble vertiente”, ya que contará, por un lado, con un encuentro profesional y, por otro, con una parte expositiva. Precisamente por ello, consideró que “es un escenario imprescindible para conocer de primera mano la transferencia tecnológica, la innovación y las novedades en la Sanidad Vegetal”.

La anterior edición reunió a más de 700 profesionales, también en la capital andaluza, y en ella también se abordó la Directiva de Uso Sostenible de Fitosanitarios (DUS), así como su transposición a la normativa española a través del Real Decreto 1311/2012 y el consecuente desarrollo del Plan de Acción Nacional (PAN).



grupolñesta

A la vanguardia de la agricultura.

LOS NUEVOS BIOACTIVADORES E INDUCTORES DE AUTODEFENSAS



Presente en más de 30 países.

PASIÓN POR LA NUTRICIÓN

Saptec Agro desarrolla soluciones de nutrición y protección para todos los cultivos de Almería

La empresa presentó en junio MicroSoil®, un complejo acondicionador de suelos que activa su sistema biológico y los equilibra

■ CIA

Saptec Agro S.A.U. es una empresa que tiene como actividad principal el desarrollo y la innovación (D+i) de productos y soluciones fitosanitarias y fitonutrientes para la protección y nutrición de los cultivos de la agricultura española, preferentemente en tres áreas de actividad, como son los fitosanitarios, aportando al mercado un amplio catálogo de insecticidas, acaricidas, fungicidas, herbicidas, fitoreguladores y otros, así como soluciones a la gran diversidad de problemas que afectan a los principales cultivos agrícolas; fitonutrientes, que incluye una amplísima gama de nutrientes, siendo sintetizadores del agente quelante EDDHA, micronutrientes quelados con EDTA, así como de aminoácidos con micro y macronutrientes y bioestimulantes de última generación; y, por último, una nueva línea de negocio que engloba productos de origen natural, como el recientemente lanzado MicroSoil® y la familia AlgaeGreen®.

Saptec Agro S.A.U. es parte de la unidad Saptec Agro-business, la unidad de negocio que engloba la nutrición y la protección de los cultivos. El servicio y la proximidad al mercado son elementos clave de la estrategia de la compañía. El grupo está presente en todo el mundo a través de filiales, oficinas, fábricas y, sobre todo, su personal con experiencia adaptada a los mercados locales.

Saptec Agro S.A.U. pertenece al grupo belga Saptec, empresa familiar establecida en 1926. Fundada como sociedad minera y química, Saptec ha ampliado en todos estos años sus campos de actividad en diversos sectores industriales y de servicios en toda la Península Ibérica, con una visión de holding industrial que



■ Fábrica de Saptec Agro S.A.U vista desde el aire. /FHALMERIA



■ Las algas son la base de su familia de productos AlgaeGreen®. /FHALMERIA

controla la gestión de distintas actividades.

PASIÓN POR LA NUTRICIÓN

En Saptec Agro S.A.U. tienen como misión principal la de proveer a sus clientes de soluciones innovadoras en el campo de la nutrición vegetal, promoviendo prácticas estándar de seguridad, protección del medio ambiente y sostenibilidad de los recursos, que a su vez permitan maximizar el valor de una agricultura moderna.

Su catálogo se asienta sobre una serie de atributos que los definen como compañía y que establecen su camino para convertirse en una referencia de calidad (entre sus máximas prioridades se encuentra el cumplimiento con el reglamento REACH) y profesionalidad en el sector de la nutrición vegetal.

UN PROYECTO SÓLIDO

El Grupo Saptec y la compañía irlandesa OGT, especializada en la recolección y procesamiento

de algas marinas, han firmado el acuerdo por medio del cual la compañía irlandesa pasa a formar parte de la unidad Agro-negocio del Grupo.

Por medio de esta adquisición, ambas compañías fortalecen su posición. El Grupo Saptec conoce la importancia de los bioestimulantes en la agricultura y conseguirá un acceso preferente a una materia prima de máxima calidad para la fabricación de su familia de productos AlgaeGreen®. Esto permitirá un mayor

desarrollo de su gama de bioestimulantes, un mercado al alza debido a las necesidades cada vez más exigentes de la agricultura.

INNOVACIÓN

En Saptec apuestan por el desarrollo de una agricultura más productiva, ecológica y sostenible. Por ello, innovan ofreciendo al agricultor soluciones que le permitan producir más con menos, aumentando la eficiencia, favoreciendo el desarrollo sostenible y proporcionando, finalmente, un mayor rendimiento a su inversión. En esta línea, a finales del mes de junio Saptec Agro presentó su producto MicroSoil®.

MicroSoil® es un complejo acondicionador de suelos que, al ser aplicado, activa el sistema biológico del suelo y logra en éste un equilibrio favorable al desarrollo del cultivo. MicroSoil® interactúa con todos los componentes del suelo: orgánicos, inorgánicos, agua y aire, de manera tal que, al promover la optimización de las funciones naturales, permite acelerar y desarrollar los procesos normales del suelo, es un producto 100% natural.

MicroSoil[®]

le da vida a tu suelo!

- Mejora la estructura físico-química del suelo.
- Facilita un mayor desarrollo radicular en la rizosfera.
- Permite una mejor nutrición de la planta.
- Aumenta la fortaleza y resistencia del cultivo.
- Mejora la calidad de los frutos.
- Alarga el ciclo productivo del cultivo.

SAPEC
AGRO ESPAÑA

Pasión por la nutrición



www.sapecagro.es

PRUEBAS DE CAMPO

Blackjak, bioestimulante de nueva generación de Sipcam Iberia: Experimentación en tomate protegido. Efectos de bioestimulación: producción, calibre y salinidad en el suelo

Un ensayo ha demostrado que los cultivos tratados con Blackjak pueden aumentar su producción más de un 7% y el porcentaje de calibres G y GG

■ Antonio Sánchez, Marta Ruiz García, Celestino Gil Lozano, Joan Prades i Latorre (Sipcam Iberia, S.L.)

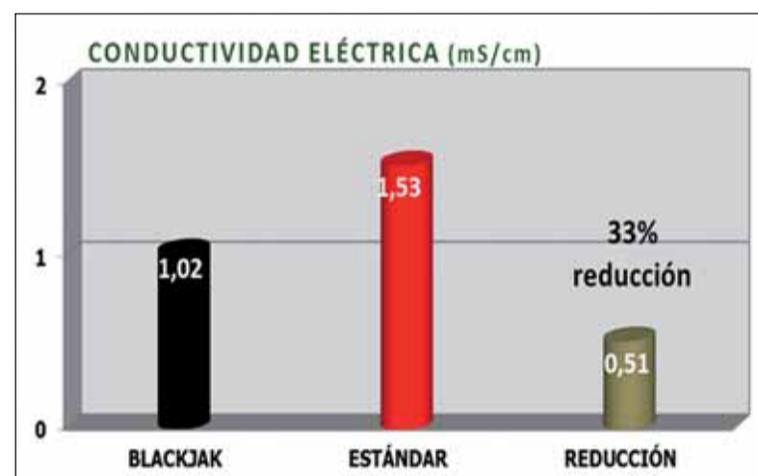
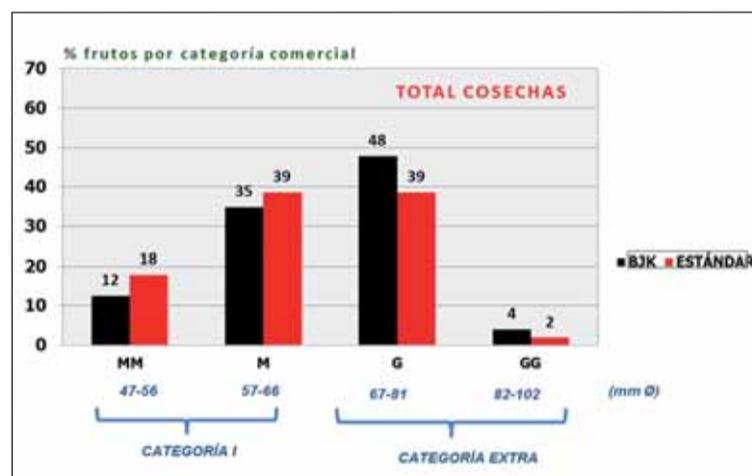
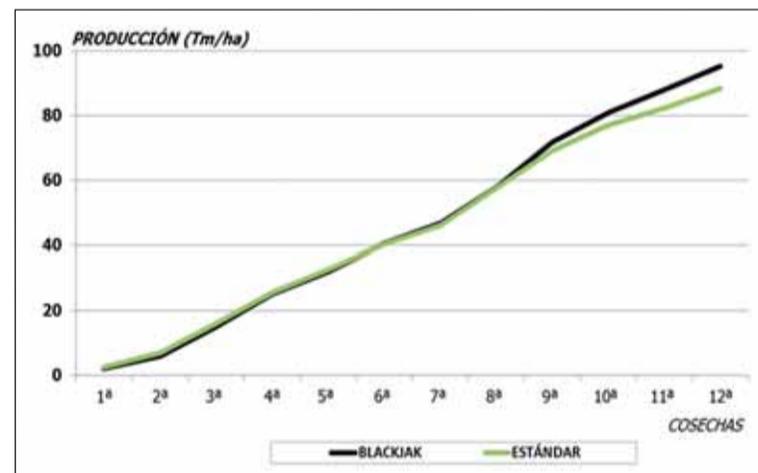
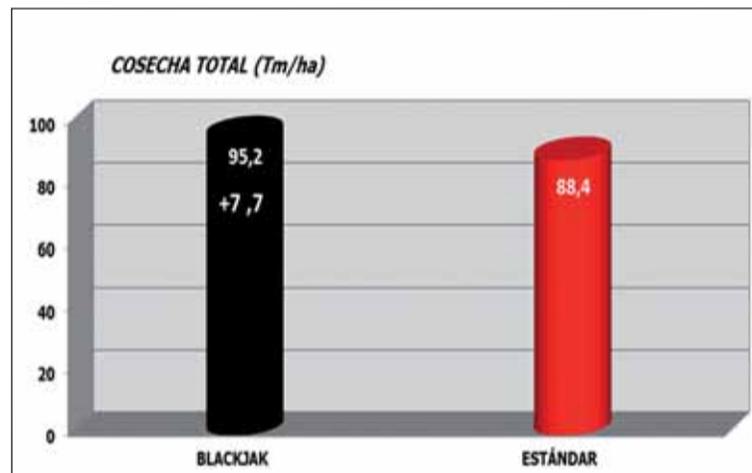
El Departamento de Experimentación y desarrollo de Sipcam Iberia llevó a cabo el ensayo en un invernadero de tomate var. Thomas, transplantado el día 1 de octubre de 2012 en la localidad de Mazarrón (Murcia), en el que se partía de una muestra homogénea de suelo y que se dividió en dos parcelas de 1.200 m cuadrados, en las que se siguieron dos programas distintos de aplicación de productos bioestimulantes: en una de ellas se realizaron cuatro aplicaciones mediante fertirrigación del producto Blackjak de Sipcam Iberia, todas ellas a la dosis de 5 l/ha. En la otra parcela, se llevó a cabo un programa de aplicaciones con un bioestimulante de referencia (a base de polisacáridos, proteínas, polipéptidos, aminoácidos, ácidos húmicos, precursores hormonales y complejo vitamínico), del cual se hicieron tres aplicaciones, también mediante fertirrigación y a la dosis de 5 l/ha.

La primera aplicación se hizo 11 días después del trasplante y las siguientes con una cadencia de 20, 28 y 29 días, respectivamente. El manejo con respecto a otros tipos de productos nutricionales aplicados fue idéntico en ambas parcelas.

Los resultados obtenidos en esta experiencia se resumen de la siguiente manera. En cuanto al crecimiento y cuajado al inicio del cultivo, cuantitativamente, no se observaron diferencias estadísticamente significativas entre ambos productos; sin embargo, a nivel visual, a partir de 29 días después de la tercera aplicación, las plantas en las que se había seguido el pro-



■ Cultivo de tomate tratado con otro producto de Sipcam Iberia en un ensayo realizado en la Estación Experimental Cajamar Caja Rural 'Las Palmerillas'.



grama de bioestimulación Blackjak se vieron siempre más desarrolladas y frondosas, lo que se tradujo, una vez finalizado el cultivo, en un aumento de producción del 7,7 % de la parcela tratada con Blackjak, que alcanzó un rendimiento de 95,2 Tm/ha.

La curva de calibres de la parcela en la que se aplicó el programa Blackjak se encuentra desplazada hacia calibres de 'categoría extra', aumentándose el porcentaje de frutos de calibres G y GG y reduciéndose el de calibres M y MM respecto a la cur-

va obtenida en la parcela en la que se aplicó el programa con el bioestimulante de referencia.

Por último, cabe destacar el efecto ejercido por Blackjak como desplazante de las sales del suelo, ya que los valores relativos a la salinidad fueron sensiblemente

te más bajos en la muestra de suelo tomada de la parcela donde se realizaron las aplicaciones del Blackjak una vez levantado el cultivo. Esta tendencia se evidenció tanto en los valores de sodio, como de cloruros y sulfatos en el extracto acuoso.

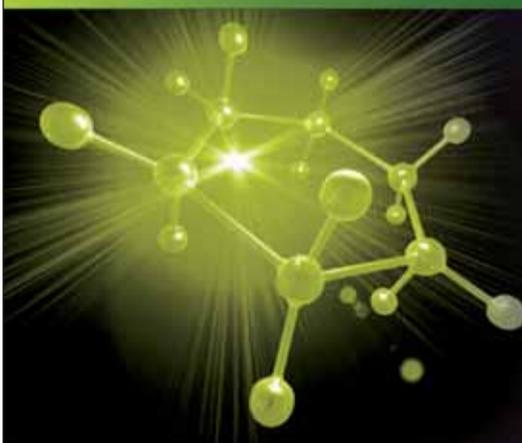
BLACKJAK®

El bioestimulante de última generación



BLACKJAK

EL BIOESTIMULANTE DE ÚLTIMA GENERACIÓN



- Máxima rentabilidad: más cobertura con pequeñas dosis.
- Cómodo y práctico: solubilidad inmediata y pH ácido.
- Potencia tus abonos, correctores y fitosanitarios.
- BIOACTIVADOR: mejora la germinación y el crecimiento radicular.

sipcamiiberia.es



Aplicación BLACKJAK disponible para dispositivos móviles Android.

SIPCAM
IBERIA

SIEMPRE A LA VANGUARDIA

Los agricultores almerienses son maestros en diversas técnicas para la nutrición de sus cultivos

El estiércol, el compost o el abono verde son ejemplos de algunas de las opciones que eligen los productores para nutrir su plantas

■ Rafa Villegas

Una correcta nutrición de las plantas ha sido siempre un aspecto muy a tener en cuenta por parte de los agricultores. Sin embargo, en la actualidad, con la restricción, por parte de las autoridades de la Unión Europea, del uso de un gran número de productos fitosanitarios, a día de hoy la nutrición vegetal es fundamental para que las plantas se encuentren lo más fuertes posible para lidiar contra posibles plagas y enfermedades.

Los productores del campo almeriense tienen múltiples opciones para llevar a cabo una correcta nutrición de las plantas. Así, desde los abonos orgánicos, verdes, residuos de cosecha y productos varios logran plantas que, incluso, son tan fuertes como para resistir las prácticas de la agricultura cien por cien ecológica.

Los abonos orgánicos comprenden una amplia gama de productos, que van desde el estiércol hasta los compostados, técnica, ésta última, realizada a base de estercolado o de residuos vegetales o de las agroindustrias.

El compost está cada vez más de moda en el campo almeriense. Esta técnica consiste en la fermentación aeróbica de residuos orgánicos efectuada por microorganismos bajo condiciones controladas y aceleradas de fermentación.

En el compostaje, en concreto, la materia orgánica de fácil descomposición se fermenta produciendo CO₂ y agua y desprendiendo el calor. A partir de esta degradación se producen materiales húmicos muy estables que captan los minerales liberados durante el proceso y que, además, confiere propiedades deseables a los suelos donde son aplicados.

Por otra parte, otra opción con la que cuentan los agricultores almerienses para nutrir sus cultivos



■ El estiércol lo utilizan los agricultores almerienses desde hace décadas por su gran poder nutritivo para las plantas de frutas y hortalizas.



■ Existen diferentes productos en el mercado para ayudar a los agricultores a aumentar la nutrición de las plantas.

hortofrutícolas es el abono verde. Se trata de la siembra de ciertas plantas que se emplean para ser incorporadas al suelo en un estado vegetativo, por lo general, después de la floración y antes de la fructificación. Y es que, no hay que olvidar que los abonos verdes pueden contribuir a reducir las pérdidas de nutrientes por lixiviación.

Otra opción cada vez más presente en el campo almeriense es,

sin lugar a dudas, la utilización por parte de los agricultores de los propios residuos de la cosecha. Estos se deben dejar sobre el suelo o incorporarse superficialmente. Cabe recordar que en el caso de que estos residuos sean fibrosos, como es el caso de las pajas de cereales, por lo general son pobres en nitrógeno y otros elementos, pero son muy eficientes en proteger los suelos y aumentar el humus en éste. De

este modo se mejoran las propiedades de los mismos y, por tanto, su fertilidad.

No hay que olvidar la eficacia, sobradamente demostrada, de los nutrientes vegetales y demás biofertilizantes que ofrecen las diferentes empresas especializadas a los productores de frutas y hortalizas de la provincia de Almería.

Los biofertilizantes son un grupo de organismos que se aplican

al suelo o las semillas para mejorar la nutrición de las plantas o preparados obtenidos a partir de la fermentación biológica que contienen nutrientes que se emplean como fertilizantes foliares.

Otra opción, no tan común en los invernaderos de la provincia, pasa por la rotación de cultivos. Muchos agricultores están especializados en un producto determinado y no están dispuestos a cambiar.

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Mejora de la inducción floral en tomate vía radicular, sin hormonas

Son productos de aplicación radicular, lo que supone una gran ventaja frente a productos de uso foliar

■ CIA

Los principales factores que ejercen control sobre la floración son: temperatura, vernalización, fotoperíodo, inducción autónoma, edad del vegetal, factores nutricionales, madurez del tejido, facilidad de percepción de las señales de evocación, etc. (Bernier, 1988). La mayoría de los productos que existen hoy día para inducir la floración se basan en la simple observación de los cambios fisiológicos y bioquímicos que ocurren en las plantas durante la floración. Por ejemplo, si se observa que se induce la formación de una hormona durante la floración y se comprueba que la aplicación exógena de esta hormona induce la floración, ésta se usa como un florígeno. Éste es el caso de las giberelinas.

En algunas especies vegetales, la raíz juega un papel fundamental en los mecanismos de floración (Bernier et al., 1993). La raíz participa en factores como la ramificación de las inflorescencias, el número de flores, la expresión del sexo, etc. Por tanto, existe un factor de evocación floral puramente radicular (Bernier et al., 1981; Kinet et al., 1985). Aún así se realiza un posterior control de la floración, que pasa por la definición de la morfología floral, para lo cual es imprescindible que se den las condiciones nutricionales adecuadas.

En este trabajo, se pretende determinar la posible incidencia sobre la floración de un producto comercial de composición no hormonal aplicado al suelo. Este producto está formulado a base de ácidos carboxílicos, calcio, boro y magnesio.

MATERIAL Y MÉTODO

Material vegetal. Las semillas de tomate de crecimiento indeterminado (*Lycopersicon esculentum* L.) se germinaron en una cámara de cultivo en condiciones controladas. Cuando las plántulas tuvieron 20 centímetros se trasplantaron a un soporte de lana de roca en



■ Floramec y Alcaplant, de Codiagro. /FHALMERIA

sacos y se trasladaron a un invernadero.

TRATAMIENTOS

Los tratamientos se incorporaron al suelo disolviendo las cantidades adecuadas de producto en 50 cc de solución hidropónica a cada maceta. Los productos utilizados fueron Floramec, y una mezcla entre Floramec y Alcaplant. Así, los controles se realizaron disolviendo agua destilada en 50 cc de solución nutritiva e inyectando en la maceta del mismo modo que en los tratamientos.

Ambos productos están comercializados por Codiagro S. Coop. V. Floramec está compuesto por un 4,7 % de CaO, un 0,3% de B, un 0,3% de MgO Quelatado y un 5% de ácidos carboxílicos específicos patentados por la cooperativa. Alcaplant New es un producto que contiene un 35% de CaO.

Asimismo, la aplicación de Floramec y Alcaplant New se hizo mezclando ambos productos, ya que no presentan ninguna incompatibilidad. Se hicieron tres aplicaciones de ambos productos, con una separación de 15 días entre cada aplicación. La dosis aplicada fue de 15 l/ha para el Floramec en la 1ª y 3ª aplicación y de 5 l/ha en la 2ª. Alcaplant New se aplicó a una dosis constante de 15 l/ha/aplicación. Para la dosificación por planta se estimó una población de 50.000 pies/ha. El en-

sayo y los muestreos se alargaron hasta la cosecha del primer piso de frutos.

RESULTADOS

Los primeros tratamientos con Floramec mostraron un incremento en las primeras flores del 40% respecto a las plantas control. Inicialmente, los tratamientos combinados Floramec + Alcaplant New, tan solo incrementaron ligeramente la floración sin llegar a ser significativamente diferente de la floración de las plantas control.

Tras dos aplicaciones, se mantuvo una mayor floración en las plantas tratadas con Floramec que en las plantas control y, al mismo tiempo, se apreció un incremento mayor en la floración de las plantas tratadas con Floramec + Alcaplant New, posiblemente debido al efecto acumulativo de los tratamientos. Al final del ciclo de tratamientos se observaron incrementos del 40% y del 30% para los tratamientos Floramec y Floramec + Alcaplant New respectivamente. Este incremento repercutió sobre un mayor número de frutos. El tratamiento con Floramec + Alcaplant New tuvo un mayor cuaje y número de frutos respecto a los tratamientos Floramec y a las plantas control. La floración y la disminución de la longitud de entrenudos son procesos fisiológicos directamente proporcionales. Este efecto se constató al hacer un conteo de entrenudos tras los tratamientos. Los

tratamientos Floramec estimularon la formación de un mayor número de entrenudos, que al mismo tiempo tuvieron una longitud menor que en las plantas control, a su vez el tratamiento Floramec + Alcaplant New fue el que menor longitud de entrenudos promedio mostró.

La bibliografía existente al respecto muestra que los ácidos carboxílicos son capaces de proporcionar resistencia al estrés hídrico en las plantas mediante la generación de polioles y reducción de la tasa fotosintética, lo que conlleva un mejor UEA (Muñoz, 1994; Flors et al., 1999). Este efecto se pudo observar en este experimento. En las horas centrales del día ($T^a > 35^{\circ}\text{C}$), las plantas testigo mostraron una acentuada deshidratación, por el contrario, las plantas tratadas con Floramec (con ácidos carboxílicos) resistían mucho mejor el estrés hídrico y se mostraban más turgentes.

Los tratamientos Floramec y Floramec + Alcaplant New incrementaron la formación de más hojas y una mayor superficie foliar. La superficie foliar media por hoja fue menor en las plantas tratadas, por lo tanto se dio una disminución del tamaño de las hojas, lo que implica que el aumento de superficie foliar se debió a un incremento en el número de folíolos y hojas.

DISCUSIÓN

Los resultados muestran, en general, que los tratamientos incrementan

la floración en las plantas de tomate, observándose una respuesta más lenta con el uso del Floramec + Alcaplant New combinados. Sin embargo, la combinación con el Alcaplant New repercute en un incremento del número de frutos y un mayor porcentaje de cuaje, posiblemente debido al aporte de calcio, imprescindible para la formación de tejidos jóvenes (Barceló et al., 1992).

Los efectos inducidos por el Floramec se deben, posiblemente, a una estimulación de la evocación floral de origen radicular.

La combinación de factores que afectan a la floración hace pensar que el correcto funcionamiento del producto se dará cuando los factores ambientales (fotoperíodo, temperatura etc) sean los adecuados para generar otros factores promotores de la floración (Levy y Dean, 1998), por tanto es poco probable que se den floraciones a destiempo o anómalas con el uso de Floramec puesto que no es de naturaleza hormonal.

El aporte de boro, calcio en forma de carboxilatos móviles, junto con la estimulación radicular en momentos de prefloración, podrían promover la formación de tejidos reproductivos en la planta que inducen la transición de ciertas yemas del estado vegetativo al estado floral, lo que asegura la uniformidad de la floración.

La aplicación del Floramec bajo las condiciones experimentales estudiadas promueve la floración, aumenta el cuaje y en consecuencia la producción en el cultivo de tomate. Los resultados muestran una mejora en la fructificación bajo condiciones de abundante nutrición cálcica.

Probablemente la promoción de la diferenciación celular se está produciendo con el uso del Floramec, lo que podría constatarse mediante los incrementos de la superficie foliar, reducción de la longitud de entrenudos y disminución del tamaño medio por hoja. Floramec es un producto indicado para mejorar las condiciones de floración en los cultivos de tomate y en otros cultivos hortícolas de desarrollo similar. Al mismo tiempo presenta la ventaja de no ser un producto hormonal, cuyos usos están limitados en muchas ocasiones. Por último, se trata de un producto de aplicación radicular, lo que supone una ventaja a la hora de su aplicación en sistemas de fertirrigación.

D-Cerca

PERIÓDICO DE INFORMACIÓN GENERAL DEL PONIENTE ALMERIENSE

www.d-cerca.com

a DIARIO y para SIEMPRE

Especial PEPINO TARDÍO



**LA MEJOR SELECCIÓN DE PEPINOS
PARA TENER PRODUCCIÓN CON FRÍO**



Nunca
es tarde
para
Yaiza

Yaiza
tardío



meridien *seeds*
mejores semillas

DE TODOS LOS SECTORES

El pepino se mantiene como el tercer producto más exportado desde la provincia de Almería

Con una cuota del 16,1 por ciento, en el territorio almeriense sólo se exportó más tomate y pimiento que pepino la campaña pasada

■ Rafa Villegas

El pepino se mantiene como el tercer producto, de todos los sectores, que más exporta la provincia de Almería. Concretamente, según los datos oficiales de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, entre septiembre de 2013 y mayo de 2014, el 16,1 por ciento de todos los productos que se exportaron se correspondió con esta hortaliza. Así, el pepino acompaña en el podio a los dos productos estrella de la provincia, como son el tomate y el pimiento.

La última campaña, no obstante, no ha sido muy positiva para los productores de pepino, y eso a pesar de la ligera disminución del número de hectáreas, que ha pasado de las 4.920 del ejercicio agrícola 2012/2013 a en torno a las 4.800 de la 2013/2014. El dato más negativo, no obstante, se corresponde con el de las cotizaciones. Y es que, en la última campaña, ha disminuido alrededor del 17 por ciento, situándose el precio medio en tan solo 45 céntimos de euro el kilo, lejos de los 55 céntimos del año agrícola anterior.

La variable que sí ha aumentado es la de la producción, que en la última campaña rondó las 414.000 toneladas, casi 3.000 más que en el ejercicio anterior.

ALMERÍA Y GRANADA

La provincia de Almería y la Costa Tropical granadina concentran todo el pepino que se produce para abastecer al resto del Viejo Continente entre los meses de diciembre y marzo.

Entre las en torno a 5.000 hectáreas de pepino que se producen en los invernaderos almerienses, especialmente en la comarca del Poniente, así como las alrededor de 3.000 hectáreas que se cultivan en la costa de Granada su-



■ Cultivo de pepino tipo Almería Boreal RZ, de la casa de semillas Rijk Zwaan.

man la cantidad necesaria para abastecer a toda Europa en invierno.

Sin embargo, pese a que concentran la totalidad de la producción de pepino en los meses más fríos, las comercializadoras almerienses y las de la Costa Tropical no han logrado la unión necesaria para poder presionar a las grandes cadenas de distribución para evitar que se produzcan, como ha ocurrido en muchas campañas, crisis de precios.

A la falta de unión se le suma el hecho de que la Costa Tropical ha aumentado en los últimos años nada menos que un 40 por ciento la superficie destinada a la producción de pepino, en detrimento, sobre todo, de tomate cherry y pimiento.

Una mayor planificación de la producción y la negativa de las comercializadoras de ambas zonas productivas a vender el pepino por debajo de un cierto precio sería suficiente para evitar, cuanto menos, que los agricultores no cubran los costes de producción.

Por otra parte, la Interprofesional de Frutas y Hortalizas de Andalucía (HORTYFRUTA) tiene en sus manos, en momentos de crisis importantes de precios, llegar a un acuerdo para permi-



■ Variedad de pepino holandés SVO091CE de la casa de semillas Seminis.

tir la retirada y destrucción de segundas categorías algo que, sin lugar a dudas, regularía los excesos de producción y conllevaría un incremento de las cotizaciones.

Lo cierto es que los productores tienen a su disposición unas variedades de pepino tardío excelentes. Las casas de semillas han logrado, fruto de sus esfuerzos en I+D+i, pepinos cada vez más resistentes a enfermedades, de mayor producción, incluso en el rebrote, así como mejores desde el punto de vista estético.



■ Espectacular cultivo de pepino Sauzal, de la casa de semillas Meridien Seeds.

Kantaka

¡es el **PEPINO!**



El más rápido en producción
con alta calidad

syngenta®



Pepino Kantaka de Syngenta
RÁPIDA PRODUCCIÓN, ALTA CALIDAD

TM

AMPLIA GAMA

Nunhems® ofrece soluciones de garantía para cualquier tipo de pepino en tardío

En holandés, *Yacare F1* “resurge” y la novedad es *NUN 37029 F1*, mientras que *Mirador F1* y *Alpita F1* son las apuestas en francés y español

■ Isabel Fernández

Nunhems®, marca de semillas hortícolas de Bayer CropScience, cuenta con variedades de pepino, en todos sus tipos, adaptadas a los ciclos de cultivo más tardíos. Tanto en pepino tipo Almería como francés y español, la empresa ofrece al agricultor una amplia gama de variedades que destacan, fundamentalmente, por concentrar una alta producción con bajas temperaturas, proporcionándoles, de este modo, una interesante rentabilidad.

En este sentido, en pepino tipo Almería, la empresa recupera *Yacare F1*, una variedad que, tras varios años en el mercado, ha encontrado un nicho “nuevo”, según explica Juan Carlos Rodríguez, Responsable de ventas de Pepino de Bayer CropScience Vegetable Seeds. De este modo, *Yacare F1* se ha posicionado como la variedad ideal para aquellos agricultores que buscan una producción extratardía, con trasplantes de finales de octubre, e incluso noviembre, y con vistas a obtener el grueso de su producción en los meses de enero y febrero. *Yacare F1* destaca por ser “muy productiva en el tallo principal”, pero, sobre todo, por que “tiene muchas coyunturas que echan doble fruto, con lo cual concentra mucha producción en poco tiempo”. *Yacare F1* tiene, además, un fruto muy oscuro y estriado, así como una buena resistencia a amarilleo.

Sin embargo, la novedad en el segmento de pepino tardío propiamente dicho, es decir, de trasplantes hasta el 25 de octubre, aproximadamente, es *NUN 37029 F1*, “una variedad en la línea de *Mastil F1* y *Tesoro F1*”, es decir, “con un color muy oscuro, un buen estriado y, sobre todo, calidad hasta el final”. A todo ello hay que sumar su alta resistencia a amarilleo, propia,



■ *Yacare F1* tiene muchas coyunturas que echan doble fruto. /FHALMERIA



■ *Mirador F1* destaca por su producción concentrada. /FHALMERIA



■ *Alpita F1* es la primera variedad dentro de la nueva línea Q.verde de la empresa. /FHALMERIA

también, de las nuevas variedades de pepino de Bayer CropScience Vegetable Seeds.

PEPINO FRANCÉS

En pepino francés, Nunhems® sigue siendo líder en el segmento de tardío con *Arnaud F1*, “nuestra referencia en siembras de octubre a diciembre”. Sin embargo, y para seguir afianzando ese liderazgo, la empresa ya puso en el mercado la campaña pasada *Mirador F1*, que destaca por “su producción concentrada” en ciclos extratardíos, en la misma línea que *Yacare F1*, en pepino tipo

Almería. *Mirador F1* tiene un buen vigor con frío y ofrece un fruto oscuro y espinoso, de longitud comercial y con una gran uniformidad durante todo el ciclo. A esto hay que sumar su resistencia a ceniza.

Con *Mirador F1*, Nunhems® responde a las demandas de esos agricultores que, para obtener una mayor rentabilidad, buscan hacer tres ciclos de cultivo, trasplantando, en primer lugar, un pepino temprano, luego uno tardío, como sería el caso de *Mirador F1* y, por último, melón o sandía. Para muchos agricultores, “la ren-

tabilidad consiste en sacar el mayor número de kilos posibles en enero y febrero”, luego, gracias a variedades como *Yacare F1*, en pepino tipo Almería, y *Mirador F1*, en francés, el hacer tres ciclos es una posibilidad más que real.

PEPINO ESPAÑOL

Por último, y en lo que respecta a pepino español, Nunhems® sigue apostando por *Urano F1* como su variedad más “tradicional”; sin embargo, desde la pasada campaña, la empresa se ha volcado con *Alpita F1*, la primera variedad dentro de su nueva lí-

nea Q.verde, una línea “excepcional que fija nuevos estándares de mercado en color, calidad y frescura”. *Alpita F1* destaca, principalmente, por su color verde muy oscuro, uniforme en todo el fruto y sin degradación en los extremos. Asimismo, tiene una piel brillante, crujiente y muy espinosa, con un aspecto tradicional de pepino español que hace especialmente atractiva a esta variedad, tanto en su primera venta como en la comercialización en su destino final.

Alpita F1 es una variedad ideal para el invierno y, de hecho, cuenta con un alto vigor, además de con una gran capacidad de producción con frío. Ofrece un fruto muy resistente a la piel de lagarto y cuenta, además, con resistencias a ceniza y virus de las venas amarillas.

Con todas estas variedades, la marca Nunhems® logra ofrecer al agricultor alternativas en todos los tipos de pepino para el segmento de tardío, e incluso, para aquellos que, buscando una mayor rentabilidad, apuestan por hacer tres ciclos cortos durante la campaña. Todas las variedades encajadas en este segmento ofrecen al agricultor una alta producción en los meses de pleno invierno y, cómo no, de gran calidad.

EN EUROPA

El pepino almeriense alcanza una cuota de mercado del 90% en los meses más fríos

Las mayores exportaciones de esta hortaliza se suelen concentrar entre noviembre y enero, según datos de la Junta de Andalucía

■ Isabel Fernández

El pepino andaluz, en general, y el almeriense, en particular, suele alcanzar una cuota de mercado del 90% en los mercados europeos en los meses más fríos del año, sobre todo en enero, según los datos con los que cuenta la Interprofesional de Frutas y Hortalizas de Andalucía (HORTYFRUTA). En concreto, las ventas al exterior de este producto, el tercero más exportado por Almería, sólo por detrás de tomate y pimiento, se suelen con-



■ Un agricultor muestra su cultivo de pepino en invernadero. / FHALMERÍA

centrar entre los meses de noviembre y enero, tal y como exponen los datos relativos a la cam-

paña 2012/2013 hechos públicos por la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural.

Si bien es cierto que ya en octubre el pepino local, poco a poco, va copando los mercados, tam-

bién lo es que es en diciembre y enero cuando más género de Almería puede encontrarse en las grandes plazas europeas. De hecho, según los datos con los que cuenta la Administración andaluza, en diciembre de 2012, las exportaciones almerienses superaron con creces las 50.000 toneladas y, ya en enero de 2013, incluso, se rebasó esta cifra. En esto mucho tiene que ver el hecho de que, cuando el mercurio cae en el Viejo Continente, Almería y la vecina provincia de Granada se convierten en los únicos proveedores de pepino de los consumidores europeos.

Por último, y con respecto a los compradores del género almeriense, Alemania, como ocurre con el resto de hortalizas de la provincia, sigue siendo el principal cliente también del pepino y, de hecho, en la campaña citada, absorbió el 44% de las exportaciones. Tras el país germano se situaron, aunque a gran distancia, Países Bajos y Reino Unido, con apenas un 11% del total de las exportaciones de pepino.

© Nunhems B.V. 2014. Todos los derechos reservados.

Alpita ^{F1} La revolución del líder para invierno
Q-verde, verde oscuro por excelencia

Teléfono Atención al cliente: 900 40 50 40

Bayer CropScience

SEGURIDAD

Meridiam Seeds revoluciona el segmento de pepino tardío con su excelente Yaiza

La espectacularidad del fruto y su comportamiento excepcional, incluso en los meses más fríos, es muy apreciado por el agricultor

■ Rafa Villegas

En tan solo dos campañas, el pepino holandés tardío Yaiza, de la casa de semillas Meridiam Seeds, ha logrado hacerse un hueco importante en el mercado. Su apariencia y color, unidos a su comportamiento excepcional con frío, han hecho de esta variedad una opción muy a tener en cuenta por parte de los agricultores de la provincia de Almería y la Costa Tropical granadina.

María Luisa García, técnico de Desarrollo de Meridiam Seeds, ha asegurado que “este invierno esta variedad ha sido un verdadero espectáculo”. Es por ello que, como no podía ser de otra manera, los agricultores que ya la han probado “no sólo van a repetir, sino que van a hacerlo aumentando en superficie”, como ha añadido García.

Yaiza está conquistando también a los productores de la Costa Tropical que, como ha explicado García, “les ha llamado mucho la atención la gran calidad que tiene el fruto y los resultados tan satisfactorios que han obtenido”.

La fecha de trasplante ideal de este pepino holandés de Meridiam Seeds se ha fijado a partir del 25 de septiembre hasta finales de octubre.

Respecto a la planta, cabe destacar su porte abierto, lo que permite una mejor entrada de la luz en invierno, es de muy fácil ma-

nejo y muy vigorosa, una característica que evita que la planta sufra con la elevada amplitud térmica que se produce en invierno entre el día y la noche.

Se trata, además, de una planta muy equilibrada y con un sistema radicular muy potente, por lo que su productividad no disminuye ni en los días más fríos.

A los agricultores, como ha explicado Miguel García, director de Marketing de Meridiam Seeds, “les llama mucho la atención su entrenudo corto. Es un aspecto que se nota nada más entrar en el invernadero”. Ello repercute favorablemente en la producción, ya que, contando hasta el alambre, Yaiza llega a producir hasta dos o tres pepinos más que otras variedades.

La calidad, que mantiene durante todo el ciclo, es más llamativa, si cabe, en los días más fríos, que coinciden con el rebrote. Es ahí donde los agricultores que han probado Yaiza se han mostrado más sorprendidos.

Además, Yaiza tiene otra virtud. Y es que, este pepino tipo holandés de la casa de semillas Meridiam Seeds mantiene una longitud de fruto de entre 30 y 32 centímetros durante todo el ciclo, tanto en la caña como en el rebrote.

La técnico de Desarrollo de Meridiam Seeds, además, ha querido resaltar que “lo cierto es que la mayor parte de Yaiza se vende como primera calidad. Y eso en invierno es muy importante para el productor”.

María Luisa García ha explicado que “las empresas exportadoras también se han mostrado muy satisfechas con el producto”. Con características como

su fruto muy oscuro y muy acanalado, la ausencia de cuello de botella, ni siquiera en los días más fríos, así como su buen cierre pistilar es lógica la buena

aceptación que tiene Yaiza en los mercados.

De Yaiza cabe destacar, finalmente, su excelente comportamiento y adaptación a to-

das las zonas de cultivo de la provincia y la costa granadina, tanto en las más próximas a la playa como en las menos cálidas.



■ El pepino tipo holandés Yaiza, de la casa de semillas Meridiam Seeds, es una apuesta segura para el segmento tardío.

COTIZACIÓN

Pepino francés y corto rondan el euro este inicio de campaña

■ Rafa Villegas

El pepino francés y el corto han iniciado el mes de septiembre cotizando en torno a los 90 céntimos de euro el kilo. Se trata de un

precio aceptable, si bien es cierto que estas semanas el volumen de producción de pepino en el Poniente almeriense y en la Costa Tropical granadina aún es muy bajo.

El pepino tipo Almería, por el contrario, ha cotizado la primera semana de septiembre por debajo de los 45 céntimos de euro el kilo, un precio que ni cubre los costes de producción.



■ Pepino tipo corto. /FHALMERIA

Especial **PEPINO RIJK ZWAAN**



**PEPINOS QUE TE
ASEGURAN EL INVIERNO**

VALLE RZ, BURGOS RZ Y VERGEL RZ

Las variedades tardías de Rijk Zwaan aseguran una alta producción en los meses de enero y febrero

La fuerte raíz que tienen permite que, en las épocas de más frío, la planta no venga abajo y siga produciendo sin problemas

■ Elena Sánchez

Las variedades de pepino tardío de Rijk Zwaan están muy presentes en el campo almeriense gracias a que ofrecen ciertas ventajas que otras variedades del mercado no tienen. En este sentido, la variedad más destacada en este ciclo es Valle RZ, un pepino largo de hoja mediana, que presenta una calidad muy elevada y un buen acabado. De hecho, dentro de las características principales de Valle RZ está que, en las condiciones climatológicas adversas, entre enero y marzo, demuestra su gran capacidad productiva y no pierde ningún ápice de su calidad. Rijk Zwaan recomienda su siembra o trasplante a partir de mediados de septiembre.

Su fruto es oscuro, de carne compacta y tiene una producción 'exagerada' en el rebrote y en la caña. Además, Valle RZ no tiene parón vegetativo y la planta echa flor, cuaja y da un pepino de calidad. Asimismo, se trata de un fru-

to muy atractivo, de cuello corto y redondeado, con cierre pistilar pequeño. La casa de semillas indica que es una variedad destacable por su resistencia a plagas y enfermedades como, por ejemplo, la ceniza y el virus de las venas amarillas.

Otra de las variedades con una potente raíz preparada para soportar los meses de más frío es Burgos RZ, un pepino largo, indicado para ciclos medios-tardíos. Se trata de una planta de hoja media, que destaca por su alta capacidad productiva bajo muy diferentes condiciones. Desde hace unos años, los agricultores la han tomado como referencia en el mercado, gracias a que cubría todas aquellas exigencias tanto de productores como de consumidores, ya que, en los meses de enero-febrero, sigue ofreciendo kilos y satisfaciendo la demanda del mercado. Otra de las ventajas de Burgos RZ es que es una variedad de dos frutos por nudo, de color muy oscuro y de longitud estable durante todo el ciclo.

VERGEL RZ

Dentro del catálogo de pepino tardío, también destaca Vergel RZ, la variedad Blueleaf más nueva, que se caracteriza por su hoja me-



■ Valle RZ da frutos atractivos y de calidad. /FHALMERIA



■ Burgos RZ, variedad de dos frutos por nudo. /FHALMERIA

diana, porte abierto y que ofrece entre 1-2 frutos por entrenudo. Vergel RZ destaca también por su gran vigor y potente rebrote bajo condiciones de frío, mostrando

siempre un excelente equilibrio entre producción y vegetación. En cuanto al fruto se refiere, éste es de aspecto muy atractivo, de cuello corto y redondeado, con cierre

pistilar pequeño. Desde la casa de semillas la recomiendan para siembras de final de septiembre y octubre, en las zonas de costa de Almería y Granada.

JOSÉ LUIS RUIPÉREZ, DELEGADO COMERCIAL DE RIJK ZWAAN EN ALMERÍA PONIENTE OESTE

“Valle RZ es una variedad que soporta muy bien las altas variaciones climatológicas de la zona”

■ E. Sánchez

Las variedades tardías de pepino de Rijk Zwaan se adaptan muy bien a las diversas condiciones climatológicas que existen en El Ejido. De hecho, según comenta José Luis Ruipérez, delegado comercial de Rijk Zwaan en dicha zona, Valle RZ es una variedad “que aporta vigor y es la que me-

jores resultados da en producción en los meses de enero y febrero, fecha en la que los agricultores necesitan tener el máximo número de kilos, ya que es cuando, normalmente, los precios están más altos”.

En la zona de El Ejido hay diferentes condiciones meteorológicas, ya que, “si nos vamos hacia la sierra, lo que vamos a encontrar es una zona cálida, pero muy seca, mientras que si nos vamos a la

zona media, ésta es fría y húmeda. Al mismo tiempo, la zona de Tierras de Almería es cálida, pero también húmeda. Estas condiciones exigen variedades que cumplan con estos cambios, algo que Valle RZ ha logrado, ya que es un pepino muy sembrado en El Ejido, porque soporta altas variaciones climatológicas y se adapta muy bien, dando un buen resultado”.



■ José Luis Ruipérez, delegado comercial de Rijk Zwaan en El Ejido. /FHALMERIA

JAVIER LÓPEZ, DELEGADO COMERCIAL DE RIJK ZWAAN EN ALMERÍA PONIENTE CENTRO

“La potencia de raíz de Valle RZ, Burgos RZ y Vergel Rz es una garantía de éxito en la zona”

La fortaleza radicular de estas tres variedades tardías de pepino tipo holandés tienen como consecuencia que, como ha explicado López, “las producciones son más elevadas”

■ Rafa Villegas

Valle RZ, Vergel RZ, así como Burgos RZ son tres variedades de pepino tardío que se adaptan perfectamente a la zona centro del Poniente almeriense. Javier López ha asegura-

do que Valle RZ “es la variedad líder en tardío en la zona. Produce muy bien, incluso con bajas temperaturas, es resistente a ceniza y su calidad es excepcional, de principio a fin”. Burgos RZ es otra opción, muy productiva en tardío.

Vergel RZ, finalmente, es ideal “para fincas de la zona con suelos más pesados, que necesitan el crecimiento extra que tiene esta variedad. Todo ello con muy alta resistencia a amarilleo y ceniza, nada de cuello de botella y una alta calidad”, ha añadido López.



■ Javier López, delegado comercial de Rijk Zwaan en Almería Poniente Centro. /FHALMERIA

ALBERTO DOMINGO, DELEGADO COMERCIAL DE RIJK ZWAAN EN ALMERÍA PONIENTE ESTE



■ Alberto Domingo, delegado comercial de Rijk Zwaan en Poniente Este. /FHALMERIA

“La fuerte raíz de Valle RZ y Burgos RZ permite que se adapten muy bien a las zonas frías y húmedas”

■ Elena Sánchez

La fuerte raíz que tienen las variedades de Rijk Zwaan Valle RZ y Burgos RZ permite que se adapten muy bien a la zona de Roquetas y San Agustín, ambas destacadas por su clima cálido y húmedo. De hecho, ésta es una de las características princi-

pales por la que los productores, que trabajan con plantaciones de primeros de octubre, eligen tanto Burgos RZ como Valle RZ, “pepinos que, en los meses de frío, no se vienen abajo y siguen produciendo con continuidad”, indica Alberto Domingo, delegado comercial de Rijk Zwaan en esta zona de Almería. Burgos RZ es

una variedad que aporta fortaleza y muchos kilos, mientras que Valle RZ, además de estas características, también destaca por su planta negra, resistencia al amarilleo y ofrece pepinos con cuello redondo y de longitud perfecta. Sin duda, variedades idóneas para esta zona, así como para siembras tardías.

MIGUEL ERRASTI, DELEGADO COMERCIAL DE RIJK ZWAAN EN LA COSTA TROPICAL

“Las características de Valle RZ y Vergel RZ los hacen ideales para la Costa Tropical granadina”

■ R. V. A.

Los productores de pepino tardío de la Costa Tropical están logrando excelentes resultados cada campaña con las variedades Valle RZ y Vergel RZ. De Valle RZ, el delegado comercial de Rijk Zwaan en esa zona de Granada, Miguel Errasti, ha

asegurado que “su introducción es muy fuerte. Se adapta muy bien y con el buen manejo de los productores están logrando producciones muy buenas. Tiene un excelente rebrote, es resistente a la ceniza y, además de ser blueleaf, la calidad de su fruto es realmente excepcional”.

De Vergel RZ, Errasti ha explicado que “es ideal para condiciones extremas, como frío, zonas de umbría o suelos agotados. La planta es muy vigorosa y cuenta con resistencias únicas, por lo que hay agricultores que incluso la ponen como parapeto, en las cercas, para evitar la entrada de mosca blanca”.



■ Miguel Errasti, delegado comercial de Rijk Zwaan en la Costa Tropical. /FHALMERIA

MARÍA DEL MAR GIMENO, DELEGADA DE LA ZONA DE LEVANTE DE RIJK ZWAAN

“Valle RZ y Vergel RZ garantizan una producción continua y se adaptan muy bien al frío de Níjar”

Las resistencias de ambas variedades, sobre todo a oídio, las convierten en grandes opciones para unos agricultores que, fundamentalmente, trabajan con pepino en ecológico

■ Isabel Fernández

María del Mar Gimeno, delegada de la zona de Levante de Rijk Zwaan, afirma que Valle RZ y Vergel RZ son dos variedades con un excelente comportamiento frente “al frío de Níjar”,

así como frente a las oscilaciones térmicas, en general, que caracterizan el clima de la zona y, de hecho, “ni pierden calidad ni producción”. Sin embargo, lo que más valoran los agricultores que han apostado por ellas es “su continuidad en la producción, sin parones”, que les per-

mite cumplir con la programación de sus cooperativas, y “sus resistencias” a oídio y amarilleo, sobre todo teniendo en cuenta que, en el Campo de Níjar, “el pepino se hace, casi todo, en ecológico”. Por último, y con respecto a la calidad de sus frutos, es “excelente”.



■ María del Mar Gimeno, delegada de la zona de Levante /FHALMERIA

AURELIANO CEREZUELA, ESPECIALISTA DE CULTIVO ECOLÓGICO DE RIJK ZWAAN



■ Aureliano Cerezuela, especialista de Cultivo Ecológico. /FHALMERIA

“Valle RZ complementa a Pradera RZ y a Litoral RZ en un ciclo más tardío en cultivos de pepino ecológico”

■ I. F. G.

Aureliano Cerezuela, especialista de Cultivo Ecológico de Rijk Zwaan, comenta que Valle RZ es el mejor complemento para Pradera RZ -de ciclo temprano- y Litoral RZ -para un ciclo medio- cuando de pepino ecológico se trata, gracias, so-

bre todo, a “su buena producción con bajas temperaturas” y a su “gran cantidad de rebrote”.

En el caso concreto del cultivo ecológico, mucho más limitado que otros a la hora de aplicar tratamientos, los agricultores que se decantan por Valle RZ lo hacen, sobre todo, por “sus resistencias”, ya que esta variedad de Rijk

Zwaan es resistente a amarilleo y a oídio. Y es que estas resistencias garantizan al productor que “tendrá que aplicar menos tratamientos”, sin que por ello sus frutos pierdan un ápice de calidad.

Por último, Cerezuela destaca que Valle RZ ofrece un fruto “de cuello redondo y buen cierre”.

FRANCISCO PINO, DELEGADO DE LA ZONA DE ALMERÍA OESTE-GRANADA ESTE DE RIJK ZWAAN

“Los agricultores valoran la calidad de fruta en el rebrote de Valle RZ y Vergel RZ para llegar hasta abril”

■ I. F. G.

Francisco Pino, delegado de la zona de Almería Oeste-Granada Este de Rijk Zwaan, comenta que es fundamentalmente en la zona de Castillo de Baños donde sus agricultores apuestan por el pepino como su cultivo principal y que eligen Valle RZ y Vergel RZ “por la calidad de la fruta que ofrecen en el

rebrote”, siempre pensando en “llegar con producción hasta abril”. Asimismo, la resistencia a ceniza de ambas variedades es, para los productores, un valor seguro.

En el caso de Valle RZ, en su zona, “se hace tanto en invernaderos buenos como malos, con más y con menos humedad” y, según Pino, esto es así por “la rusticidad de la planta, que le permite adap-

tarse mejor que otras variedades”. En lo que respecta a Vergel RZ, “es un material nuevo que los agricultores están usando mucho para ecológico”, precisamente por su “buen comportamiento frente a oídio y por su sistema radicular potente”. Vergel RZ se adapta, además, a zonas como Albuñol y Adra, “donde las aguas tienen mayor salinidad y suelen ser más duras”.



■ Francisco Pino, delegado de Almería Oeste-Granada Este. /FHALMERIA

Especial ENVASES Y EMBALAJES



EL ENVOLTORIO DE LAS HORTALIZAS

El especialista en envases



Cajas de cartón, Flowpack, cestas PET y PP, malla, celulosa, vasos, alveolos...

El mejor de los productos de nuestra tierra merece un envase a su altura. Nuestra misión es ofrecer las mejores opciones del mercado y el servicio más completo para que ni su producto ni su estocaje tengan ningún problema.

Diseminado Almafrut 801 N-340, km.422 · 04738 Vicar - Almería · Tel. 950 55 34 00 · www.almafrut.com



EN LA PROVINCIA ALMERIENSE

En torno a un 15 por ciento de la industria auxiliar se corresponde con fábricas de envases

La gran mayoría de estas empresas se concentra en la comarca del Poniente y más del 80 por ciento de sus ventas son para la provincia

■ Rafa Villegas

El sector de los envases de plástico y cartón para frutas y hortalizas es el segundo perteneciente a la industria auxiliar de la agricultura en número de empresas, con un porcentaje que ronda el 15 por ciento del total. Sólo los semilleros, con en torno a un cinco por ciento más, las supera en número.

Así, en la provincia de Almería, muy especialmente en la comarca del Poniente, que concentra más del 80 por ciento de las empresas fabricantes y distribuidoras de envases y embalajes de cartón y plástico, existen más fábricas de este tipo que de construcción de invernaderos, riegos y sistemas de fertirrigación, casas de semillas, empresas de sistemas de control climático, de producción biológica, así como de sustratos y de plásticos.

La mayoría de las empresas de envases y embalajes de la provincia, concretamente en torno al 90 por ciento de todas ellas, se corresponde con matrices, mientras que el 10 por ciento restante se corresponde con delegaciones filiales.

El motivo de la implantación de tantas empresas que se dedican a la fabricación y/o distribución de los envases y embalajes de cartón o plástico para la agricultura almeriense es evidente. Y es que, alrededor del 83 por ciento de sus ventas las realizan para clientes de la provincia, mientras que el 16 por ciento restante lo comprarían clientes del resto de España y solo el 1 por ciento va fuera del territorio nacional.

Pese a la dura competencia que existe entre las empresas de este subsector, lo cierto es que éste ha demostrado su fortaleza. Y es que, como no podía ser de otra manera, las comercializadoras necesitan sus productos para po-



■ Cajas de cartón en la planta de Smurfit Kappa, en el término municipal de Vícar.

der exportar las frutas y hortalizas. El problema surge de la exigencia de varias cadenas de distribución, que podrían estar lucrándose con esta práctica, de la utilización de cajas de plástico de marcas como IFCO o EPS, en detrimento de las de cartón, más económicas para las comercializadoras almerienses.

En la mayoría de las empresas exportadoras de frutas y hortalizas de la provincia conviven, debido a sus múltiples clientes, las cajas de plástico y las de cartón.

Los diseños y formas de los envases y embalajes para productos hortofrutícolas han cambiado mucho en los últimos años. Las empresas cuentan con diseñadores que han sabido adaptarse a la perfección a los nuevos tiempos, proponiendo cajas de cartón o plástico más atractivas para el consumidor final y útiles.

Cabe destacar, por otra parte, la amplia experiencia que tienen estas empresas en la provincia. Y es que, la gran mayoría de ellas lleva instalada en la zona más de 20 años. Ello implica, como no podía ser de otra manera, un mayor conocimiento de las necesidades que tiene el campo almeriense, así como las de los diferentes mercados de destino eu-



■ Bobinas de cartón.

ropeos, especialmente alemán, francés, holandés y británico, con los que trabajan las comercializadoras.

ORIGEN DE LOS MATERIALES

El origen del material utilizado para la fabricación de las cajas y demás embalajes, así como del resto de sus inputs proceden en un 6,5 por ciento de la provincia almeriense. El 61,3 por ciento lo adquieren del resto del territorio nacional, mientras que el 32,3 por ciento restante se importaría de países terceros.



■ Empleado trabajando en la planta de Smurfit Kappa.

PAPER | PACKAGING | SOLUTIONS

Mejorar tu negocio requiere tiempo.

Con unos minutos debería ser suficiente.

Conoce nuestras historias sobre innovación, proyección de futuro y colaboración, y averigua cómo nuestras soluciones de embalaje pueden mejorar tu negocio.

Descubre nuestras historias en openthefuture.es

 **Smurfit Kappa**
Open the future

ENTREVISTA

DIEGO MARTÍNEZ ■ ■ ■ DTOR. GRAL. GRUPO DIEGO MARTÍNEZ

“La marca Plaform es una referencia en envases de frutas y hortalizas por su calidad”

Martínez destaca, entre otras características, su variedad de formatos, resistencia a la humedad y diferentes presentaciones

■ CIA

Diego Martínez, director general de la empresa Grupo Diego Martínez, una de las principales empresas del Mercado Central de Frutas y Hortalizas de Mercabarna y del sector en el ámbito nacional, afirma que “la marca Plaform es una referencia en envases de frutas y hortalizas por su calidad”.

Algunas de las características más valoradas que enumera Martínez de los envases de cartón ondulado Plaform para productos hortofrutícola son su “variedad de formatos, resistencia a la humedad y diferentes presentaciones, que aportan mayor valor y ayudan a vender el producto”.

ESTRUCTURA DEL PALET

Para una firma del perfil de Grupo Diego Martínez, donde la línea de importación y exportación acapara una gran cuota de negocio, los envases jue-



■ Diego Martínez es el director general del Grupo Diego Martínez. /FHALMERIA

gan un papel crucial durante todo el recorrido de la fruta y hortaliza, donde “la estructura correcta del palet, sin envases defectuosos y maltrechos, es fundamental para que la fruta y hortaliza llegue a destino en óptimas condiciones para su comercialización y consumo”. En este sentido, Diego Martínez manifiesta que “los grandes operadores europeos como, por ejemplo, los grandes supermer-

cados, prefieren los envases de cartón”.

Por su volumen de envases Plaform, Grupo Diego Martínez fue una de las empresas premiadas por su fidelidad en la campaña de promoción 2013 con uno de los cruceros por el Mar Mediterráneo. “Fue un viaje muy bien organizado hasta el último detalle, donde mis padres disfrutaron del encanto de cada de las ciudades que visitaron”, expone Diego Martínez.

ENCUENTROS

La sostenibilidad, reto ineludible para la industria del envase y el embalaje

■ I. F. G.

La sostenibilidad integrada en todo el ciclo de vida del packaging es uno de los retos indeludibles para la industria del envase y el embalaje. Así se puso de manifiesto el pasado mes de mayo durante el primer encuentro sectorial en alimentación del Instituto Español del Envase y Embalaje (IEEE), al que asistieron un centenar de profesionales.

En este sentido, Inmaculada Urpina, directora de sostenibilidad de la cadena de suministros y operaciones de Amcor Flexibles Europa y América, afirmó que el packaging juega un papel fundamental contra el desperdicio alimentario y, para ello, recordó que lo fundamental es fabricar “envases óptimos” para cada producto y apostar, cómo no, por el packaging sostenible, teniendo en cuenta criterios objetivos de coste y calidad.

En esta línea, y dentro de las estrategias para conseguir envases y embalajes más sostenibles, se refirió a la reducción de su peso y al uso de materiales y energía en los procesos de fabricación. Asimismo, llamó la atención sobre el reciclaje y la reutilización, además de sobre el uso de materiales y energías renovables. Por último, hizo un llamamiento a “repensar” los envases para que tengan un menor impacto ambiental.

ITENE

Valencia acogerá el foro anual de la IAPRI sobre packaging el próximo año

■ I. F. G.

El Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística (ITENE), en Valencia, acaba de ser elegido organizador del prestigioso foro anual de la Asociación Internacional de Centros de Investigación de Packaging (IAPRI), que tendrá lugar del 8 al 11 de junio de 2015, y en el que se reunirán los principales investigadores y expertos mundiales en la materia para compartir los hallazgos de la investigación en los campos del envase y el embalaje, la distribución y la logística.

Esta vigésimo séptima edición del IAPRI Packaging Symposium on Packaging se prevé que atraiga a unos 200 asistentes de la comunidad internacional el en-

vase y embalaje y que cuente con un total de más de 100 trabajos científicos presentados.

El IAPRI es el máximo organismo global para la investigación en packaging y se encarga de promover el intercambio de iniciativas de investigación entre más de 1.000 expertos de 80 institutos de investigación en este sector.

ITENE, por su parte, es un centro tecnológico constituido como asociación privada con fines no lucrativos de ámbito nacional, fundado en 1994. El centro fomenta la investigación, el avance tecnológico, el desarrollo de la sociedad de la información y la promoción de la sostenibilidad en los ámbitos del envase y embalaje, logística, transporte y movilidad.



■ Sede de ITENE, en Valencia.



■ Asistentes al encuentro. /FHALMERIA

LA INDUSTRIA

La producción española de cartón ondulado creció un 3% en 2013

Según AFCO, España produjo 4.328 millones de metros cuadrados, que la mantienen como el cuarto productor a nivel europeo

■ Isabel Fernández

portante; de hecho, supone más del 55% de la demanda en valor de cartón ondulado. Entre esos alimentos y bebidas se encuentran, cómo no, las frutas y hortalizas.

Por último, cabe destacar la importancia que este sector tiene para la economía nacional, no sólo por su

contribución al PIB, sino también por su incidencia en el empleo. De este modo, los datos hechos públicos por AFCO ponen de manifiesto que, en total, en el sector del cartón ondulado en España, trabajan 22.600 personas, entre empleos directos e indirectos.



■ El 55% de su facturación procede del sector de la alimentación. /FHALMERIA

España produjo 4.328 millones de metros cuadrados de cartón ondulado en 2013, un 3,12% más que un año antes, cuando la producción nacional de este material se situó en 4.197 millones de metros cuadrados, según recogen los datos hechos públicos por la Asociación Española de Fabricantes de Envases y Embalajes de Cartón Ondulado (AFCO). Un 92% de esa producción correspondió, precisamente, a las empresas asociadas a AFCO. Para su fabricación, fueron consumidas más de 2,6 toneladas de papel en máquina onduladora. Con estos números, España se mantiene como el cuarto país europeo productor de este tipo de material, sólo por detrás de Alemania, Italia y Francia y por delante de Gran Bretaña.

Por otro lado, y en lo que respecta a la facturación del sector, los datos difundidos por AFCO ponen de manifiesto que las empresas dedicadas a la fabricación de cartón ondulado facturaron 3.977 millones de euros en 2013, de los que 2.330 correspondieron a una facturación directa y los 1.647 restantes, indirecta. Estas cifras no son, desde luego, nada desdeñables y, de hecho, suponen el 0,4% del Producto Interior Bruto (PIB) nacional.

La media de consumo de cartón ondulado por habitante y año se situó, por su parte, en 50,72 kilos en 2013, muy por encima de la media de los países europeos, que apenas llegó a los 40 kilos en 2010. Y es que, según AFCO, a partir de 1990, se inició un despegue de la ratio española de consumo por habitante y año, que alcanzó su punto culminante entre 2002 y 2004.

ALIMENTACIÓN

Si bien es cierto que el cartón ondulado está presente en todos los sectores, cuyos productos o componentes pasan en algún momento por estos envases y embalajes, también lo es que el sector de la alimentación y bebidas es el más im-

plaform
SISTEMA INTEGRAL DE EMBALAJE EN CARTÓN ONDULADO

NACIDO PARA PROTEGER

**VISITANOS EN EL
STAND 9E11
(PABELLÓN 9)**

<http://www.grupoplaform.com>
Tel: +34 915 711 702

fruit attraction 15-17 Octubre 2014

FEDEMCO

Los envases de madera GROW se adaptan a las necesidades del cliente

Los envases de madera son envases que se pueden personalizar y garantizan la conservación del producto en el transporte

■ CIA

Los envases de madera GROW ofrecen un valor añadido al envasador. Su buena imagen, de envase natural, fresco y tradicional, se transmite al producto envasado, resaltando su calidad.

El continuo desarrollo de las técnicas de impresión permite la personalización del envase de madera, con impresiones de alta calidad de todo tipo de marcas y mensajes que lo convierten en un medio perfecto para promover el producto envasado y hablar de su origen.

Los envases GROW se adaptan a las necesidades del cliente. Así, se han desarrollado formatos de uno y dos kilos, además de cestas y tarrinas para el sector de las cerezas, fresas, etc. Se trata de envases que sirven de unidad de venta directa al consumidor y que dinamizan las ventas en las superficies comerciales. Son los formatos más utilizados en promociones.

Atendiendo a razones logísticas y de calidad, la estandarización de formatos, su perfecto apilamiento y paletización, su resistencia y su



■ Tomates en un envase de madera GROW. /FHALMERÍA

buen comportamiento en cámara refrigerada en las exportaciones a largas distancias son otras de las ventajas que presentan los envases de madera. Además, el estudiado diseño del envase permite una correcta ventilación del producto envasado, conservándolo mejor. El sello GROW Quality sobre el envase garantiza mediante ensayos en laboratorios esta calidad del envase.

Desde otro punto de vista, la producción del envase bajo unas buenas prácticas de fabricación e higiene como las de FEDEMCO, unida a las propiedades naturales

antibacterianas de la madera, aseguran la protección e higiene en la distribución de los productos hortofrutícolas.

Finalmente, es necesario destacar el compromiso de la industria del envase y embalaje de madera con el medio ambiente. La madera es el material de embalaje más respetuoso con el medio ambiente porque la madera de estos envases procede de cultivos y bosques gestionados de manera sostenible. Esta industria promueve el crecimiento y mantenimiento de los mismos.

El envase de madera GROW es

un envase sostenible, que contribuye activamente en la reducción del cambio climático. De hecho, es el envase que menor impacto ambiental produce en su ciclo de vida.

Durante el crecimiento, los árboles absorben grandes cantidades de CO₂, uno de los principales gases causantes del calentamiento global, almacenándolo en la madera en forma de carbono y liberando oxígeno. Finalmente, la fácil reciclabilidad de la madera en otros productos, como por ejemplo el tablero aglomerado, permite que el CO₂ permanezca en ella.

DE MADERA

España recicló el 53% de envases, embalajes y palets en el año 2012

■ I. F. G.

España recicló, en 2012, el 53% de los envases, embalajes y palets de madera, cumpliendo, de este modo, con el mínimo marcado por la directiva comunitaria sobre residuos de envases vigente en la actualidad y que cifra esa tasa de reciclaje en el 15%. Así lo afirmaron, recientemente, desde FEDEMCO, desde donde apuntaron, además, que ya están recavando datos para obtener la tasa de reciclaje de 2013. Para ello, FEDEMCO-Ecoleño, en colaboración con Ecoembalajes de España, está entrevistando a empresas tanto del sector reciclador como de los sectores generadores de estos residuos.

El estudio abarca las tres fases del ciclo de vida de un envase o embalaje de madera, como son su fabricación, donde se determina el volumen total puesto en el mercado y sus destinos, su utilización por parte de usuarios primarios y secundarios, teniendo en cuenta la posible reutilización o el desecho y, por último, la fase de recuperación, en la que se estudia cómo el residuo del envase o embalaje de madera es recogido por el correspondiente gestor, recuperador o reciclador, que determinará su destino final.

MATERIALES

Estudios revelan que la madera de pino mata gérmenes, bacterias y virus

■ CIA

Diversos estudios de universidades y centros de investigación europeos, entre ellos el Instituto Biológico Federal Alemán para la Agricultura y la Silvicultura o las universidades de Salzburgo o Tampere, en Finlandia, han demostrado que la madera de pino mata gérmenes, bacterias, virus y hongos, lo que la convierte en un material

ideal para la fabricación de envases y embalajes con fines alimentarios. Esto es así no sólo gracias a su estructura porosa y su capilaridad, que hace desaparecer de la superficie el caldo de cultivo, sino también a sus sustancias naturales biocidas, tales como el pino, el limoneno, las pinosilvinas o el estilbeno.

Por todo ello, su madera puede ser más efectiva que otros mate-

riales sintéticos o que ciertos plásticos que, a priori, podrían parecer más higiénicos. En el caso concreto de la madera de pino, distintas investigaciones han confirmado, además, que la madera cercana a la médula de los troncos y las ramas es la parte en la que se concentran, en mayor medida, estas propiedades. La madera de pino se presenta, así, como un material muy interesante para envases.



■ Madera de pino.

NOVEDADES

Un nuevo envase biodegradable aumenta más del 15% la vida útil de los vegetales

Éste es el resultado de un proyecto desarrollado por AIMPLÁS y que será presentado en la 17ª edición de Equiplast, en Barcelona

■ Isabel Fernández

Investigadores del Instituto Tecnológico del Plástico, AIMPLÁS, han desarrollado una nueva generación de envases para alimentos que, según recoge el propio Instituto en un comunicado, “combinan propiedades biodegradables y activas”. En concreto, se trata de bandejas y bolsas de plástico fabricadas a partir de materiales procedentes de fuentes renovables en las que se han envasado distintos tipos de lechugas, brotes, e incluso, toma-



■ El tomate es uno de los productos con los que se ha ensayado esta novedosa generación de envases. / FHALMERÍA

tes. El resultado, según han hecho público desde AIMPLÁS, ha sido “un aumento de la vida útil del alimento de más del 15% respecto a

los envases convencionales”.

El material biodegradable utilizado para la fabricación de estos envases ha sido el PLA o áci-

do poliláctico, un polímero de ácido láctico que puede reemplazar a los polímeros basados en recursos no renovables. Actual-

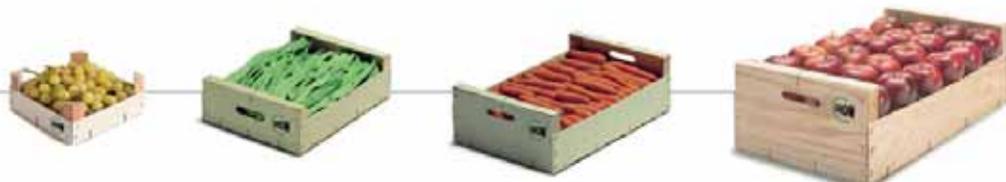
mente, para su obtención, se usan sustratos azucarados o amiláceos, normalmente de origen vegetal, por parte de bacterias fermentativas. Según los expertos en la materia, el PLA o ácido poliláctico es el que tiene un mayor potencial para sustituir al plástico convencional.

Sin embargo, el aumento de la vida útil de estos vegetales no es sólo fruto del uso de este material, sino también del ajo. En este sentido, y según han explicado desde AIMPLÁS, “para lograr este aumento de la duración de su contenido, las innovadoras bandejas y bolsas del proyecto PLA4Food han sido aditivadas con extractos de ajo encapsulados” que, posteriormente, “liberan de manera controlada sus propiedades antioxidantes, antimicrobianas y antifúngicas una vez entran en contacto con los alimentos”.

Esta novedad y alguna otra más serán presentadas en Equiplast, el Saló Internacional del Plàstic i el Caucho de Fira de Barcelona, del 30 de septiembre al 3 de octubre.

PROTEGEMOS TU IMAGEN

Marca la diferencia



FEDEMCO
FEDERACION ESPAÑOLA DEL ENVASE DE MADERA Y SUS COMPONENTES

www.fedemco.com

JOSÉ ÁNGEL GONZÁLEZ, GERENTE DE PLÁSTICOS ALBORAM



■ José Ángel González mostrando la amplia gama de envases que tienen a disposición de sus clientes. /FHALMERIA

“Nuestro objetivo principal es seguir apostando por el servicio y la calidad”

■ José Antonio Gutiérrez

Plásticos Alboram es una empresa dedicada a la fabricación de envases para frutas y hortalizas. Desde 1996, esta entidad produce todo tipo de cajas de campo, evolucionando de acuerdo con las exigencias de los clientes. Su fábrica en Almería se encuentra en Las Norias de Daza, desde donde atiende a casi la totalidad de las empresas exportadoras de hortalizas de la provincia.

José Ángel González es su gerente y se muestra muy satisfecho con la acogida que ha tenido su producto, desde siempre, entre los empresarios locales. En tal sentido, comenta que “ahora hemos hecho una apuesta fundamental y muy importante por la calidad, disponemos de un departamento de I+D que nos permite hacer frente a cualquier exigencia que se nos presente y, por ello, ser competitivos al máximo”.

La gama de cajas de Plásticos Alboram es interminable: ‘Petis’, ‘Cuneras’, ‘Europeas’, ‘Planchetas’ y toda la gama de fondo perdido que demanda actualmente el mercado. Muchos agricultores que trabajan a diario con estos envases descono-

Plásticos Alboram se instaló en Las Norias (El Ejido), en 1996, y, desde entonces, atiende a casi todos los exportadores de frutas y hortalizas de la provincia de Almería, sirviéndoles cajas de campo de todo tipo y otros envases

cen su origen. Las cajas se fabrican en máquinas de última generación. En tal sentido, el director de la entidad afirma que, “en septiembre, incorporamos dos máquinas nuevas de alto rendimiento para poder responder adecuadamente a la demanda que tenemos”.

El responsable de la fábrica matiza que, “cada vez, las máquinas son más rápidas produciendo cajas, además de consumir menos energía”. La forma de las cajas cambia y evo-

luciona a lo largo de los años, así como el diseño en general. José Ángel González comenta al respecto que, “continuamente, hacemos moldes nuevos”.

El molde influye en la calidad y en la cantidad de cajas a fabricar. El gerente aclara que “hay dos tipos de calidades. La de mayor calidad es la caja que se produce con granza, que se compra a la petroquímica. Su principal característica es que es más duradera. Hay otras cajas de me-

nor calidad, pero también muy resistentes, que son las que se fabrican partiendo de cajas viejas trituradas”.

Por otro lado, José Ángel González comenta que “el objetivo de la Compañía es seguir apostando por el servicio y la calidad. Además queremos aumentar nuestra presencia en clientes y en zonas en las que aún no estamos plenamente introducidos”. Plásticos Alboram pertenece al grupo Plastimol, que es una compañía fundada en 1973, líder en el sector de los envases rígidos y en el embalaje flexible. Dispone de dos centros de transformación, uno en Murcia, Plásticos de Molina S.L., y otro en Almería, Plásticos Alboram, S.A., ubicado en Las Norias.

Siete puntos clave hacen de esta entidad una de las más serias y eficaces en el mundo del envase y embalaje: respeto al medio ambiente, calidad, servicio al cliente, I+D, productividad, adaptabilidad, equipo humano y una amplia gama de productos acordes con las exigencias del mercado.



■ José Ángel González junto al responsable de la fábrica de Las Norias. /FHALMERIA

Los envases, pieza fundamental para el trabajo diario del sector agrario

Las cajas de campo son una pieza fundamental en el trabajo diario de miles de profesionales del sector de las hortalizas en Almería. Estos envases son usados a miles por los agricultores en la tarea diaria de recolección. Muchas de estas cajas van directas al mercado, por lo que su aspecto debe ser el mejor posible para favorecer la venta del producto.

Las cajas de campo y las de fondo perdido también se ven afectadas por normativas que se desarrollan a favor de la transparencia en la comercialización de frutas y hortalizas.

PLÁSTICOS
Alboram s.a.

Envases de calidad



Plásticos Alborám, S.A.
Paraje Loma del Viento, 70 - Las Norias de Daza.
04716. El Ejido (Almería) - España.

Tel. +34 950 58 71 08
Fax: +34 950 60 68 36
E-mail: alboram@plastimol.com
www.plastimol.com

DATOS DEL INSTITUTO DE PROSPECTIVA INTERNACIONAL

El 69% de los agricultores prefiere el envase de cartón antes que el de plástico, según un estudio

Los principales motivos son la mejor presencia que ofrece al producto, mayor protección, así como logra optimizar el transporte

■ Elena Sánchez

Un estudio realizado por el Instituto de Prospectiva Internacional (IPI) demuestra que el 69 por ciento de los productores agrícolas se muestra a favor del envase de cartón antes que del envase de plástico, ya que, según indica dicho informe, entre las ventajas, destaca que mejora la presencia del producto, le ofrece una mayor protección y se optimiza el transporte. Asimismo, según el estudio, a esto hay que sumar la ventaja en sostenibilidad y conservación del medio ambiente que ofrece el incremento del uso del cartón. Sin embargo, los agricultores no son los únicos que prefieren el cartón al plástico, ya que, este mismo estudio, indica que más del 70 por ciento de los consumidores prefieren los embalajes de cartón antes que los de plástico.

De hecho, el visto bueno al cartón también se da en el Instituto para la Producción Sos-

tenible, que, en su apuesta por el uso de materiales que sean de carácter renovable, reciclable y biodegradable, como el cartón o la madera, se muestra a favor del uso de estos mismos en el proceso de trazabilidad de las frutas y hortalizas envasadas y expuestas en los comercios.

USO POCO EXTENDIDO

Según el Instituto de Prospectiva Internacional, el uso del cartón ondulado para este tipo de sectores está menos extendido de lo que se pretende. Uno de los motivos del poco empleo de este material, según el IPI, lo causan las grandes cadenas de distribución ya que, los principales productores agrícolas españoles indican que, en la mayoría de los casos, los que intervienen en la elección del envase son estas mismas.

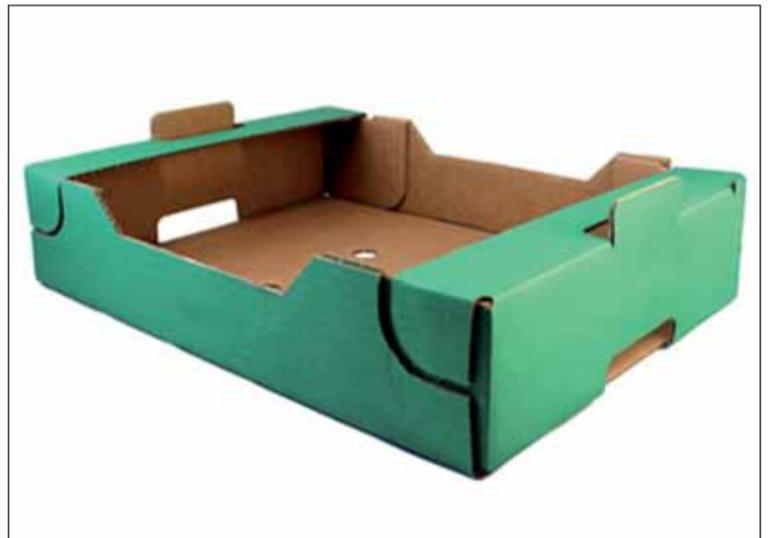
Igualmente, desde el Instituto para la Producción Sostenible han dado a conocer que quieren trabajar para que las grandes cadenas de distribución apuesten por el uso de envases y embalajes de cartón en los productos hortofrutícolas y, con ello, trasladar esta preocupación a los consumidores. Con esta apuesta, aseguran, buscan una mayor protección del me-



■ Agroiris apuesta fuerte por el envase de cartón. /FHALMERIA

dio ambiente y una mayor concienciación a nivel global.

El Instituto para la Producción Sostenible está creado con el objetivo de promover una cultura empresarial de responsabilidad hacia el medio ambiente, que se traduzca en la adopción de actitudes, compromisos y prácticas de producción y puesta en el mercado, coherentes con la sostenibilidad en sus distintas fases. Otro de los objetivos es la evaluación y certificación de procesos, productos y servicios de consumo como sostenibles.



■ Envase de cartón de Almafrut. /FHALMERIA

SRP

Los embalajes listos para vender permiten ahorrar recursos y tiempo

■ E. S. G.

Los embalajes listos para vender (SRP) son embalajes secundarios que, a su vez, agrupan envases primarios y llegan hasta los lineales de supermercados ejerciendo las funciones de expositor, facilitando la reposición y mejorando la eficiencia en la cadena de suministro. Además, según la Asociación Española de Fabricantes de Envases y Embalajes de Cartón Ondulado,

este tipo de embalaje optimizado permite ahorrar recursos y tiempo, ya que permite a los productores y minoristas ejecutar su cadena de suministro de manera más fluida y eficiente.

VENTAJAS

Entre las principales ventajas de los SRP destacan que se trata de cartón ondulado que protege al producto de golpes, vibraciones, humedad y cambios bruscos de temperatura.

Además, este tipo de cartón es natural, renovable, reciclable, biodegradable y se fundamenta en criterios de sostenibilidad, además de que minimiza los residuos de embalaje en el punto de venta.

De hecho, para los expertos en este sector, este tipo de embalajes cumple con las reglas de oro necesarias, así como garantiza un reaprovisionamiento ágil de las estanterías, gracias a su fácil apertura y reposición.



■ Embalaje diseñado y realizado por Smurfit Kappa. /FHALMERIA

Noticias

PARA EVITAR PROBLEMAS GRAVES EN EL CAMPO

El Consistorio ejidense exige a la Junta la limpieza de los cauces y las ramblas

El alcalde, Francisco Góngora, ha alertado de la situación de abandono de estas zonas que podrían ocasionar graves problemas

■ Elena Sánchez

El Ayuntamiento de El Ejido ha exigido, una vez más, a la Junta de Andalucía, que lleve a cabo la urgente limpieza de las ramblas y los cauces del municipio, antes del inicio de la campaña agrícola, con el objetivo de



■ Rambla de Santa María del Águila. /FHALMERIA

evitar problemas de seguridad por avenidas en caso de lluvia. Y es que, las fuertes lluvias de la

pasada primavera dejaron en muy mal estado zonas como Barranco Andrés Pérez, Rambla Águi-

las Bajas, Rambla Los Aljibillos, Rambla de La Sardina, Rambla de Los Lobos, Rambla del Capitán y Rambla del Toyo, aunque, es cierto, que el problema más gordo, como explica el alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, "está en la Rambla de La Maleza, Arroyo de la Cueva de la Sal y la Rambla el Águila, en donde es necesario que se actúe de manera inmediata para no lamentar, con las primeras precipitaciones, daños importantes como arrastre de piedras y tierra y el corte de caminos y carrete-

ras muy transitadas por nuestros agricultores".

Asimismo, Góngora ha alertado de "la necesidad" de que la Junta de Andalucía cumpla con sus competencias en materia de higiene rural para evitar catástrofes en caso de fuertes lluvias. Y es que, desde el Gobierno ejidense se recuerda que, ya el año pasado, se aprobó en Pleno una moción en la que se instaba a la Delegación de Agricultura y Medio Ambiente de la Junta a la limpieza urgente y al mantenimiento de todas las ramblas y cauces que discurren por el municipio, ya que la mayoría se encuentran en un estado de "absoluto abandono". De igual modo, en dicha moción se solicitó el incremento de la vigilancia en esos tramos para garantizar la seguridad de las personas.

2014

PLAN DE SEGUROS AGRARIOS

▶ asegúra tu futuro ◀

www.enesa.es

GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE

ENTIDAD ESTATAL DE SEGUROS AGRARIOS (ENESA)

www.enesa.es

ESTUDIO UNIVERSIDAD DE ALMERÍA

Los invernaderos de Almería son muy eficientes en el uso de la energía

En ellos se obtienen más kilos de frutas y hortalizas por unidad de energía consumida en comparación con otros invernaderos muy tecnificados

■ Elena Sánchez

Los invernaderos de Almería.

Análisis de su tecnología y rentabilidad'. Éste es el título del estudio que han elaborado los profesores de la Universidad de Almería Alejandro López, Francisco Molina y Diego Luis Valera y del que se obtienen conclusiones como el hecho de que dichas estructuras almerienses son muy eficientes en el uso de la energía, ya que, en ellos, se obtienen más kilos de frutas y hortalizas por unidad de energía consumida en comparación con otras zonas de invernaderos muy tecnificados, aunque también con mayores rendimientos por metro cuadrado. Además, según dicho estudio, que se enmarca dentro de la Cátedra Cajamar de Economía y Agroalimentación de la Universidad de Almería, las producciones medias en la provincia son competitivas frente a otras zonas con invernaderos sin elevada tecnología, especialmente, la utilizada para modificar su microclima. Y es que, el 'Modelo Almería' es, probable-



■ Vista general de invernaderos en el Poniente almeriense. /FHALMERIA

mente, el más adaptado al nuevo contexto de exigencias de los consumidores europeos, que demandan gran calidad en los productos, con el menor coste medioambiental posible.

CUATRO COMARCAS

Este estudio se ha realizado en las cuatro comarcas agrícolas de Almería: Campo de Dalías, Bajo Andarax, Campo de Níjar y Bajo Almanzora. Se ha entrevistado a 212 agricultores y a los responsables de 12 empresas comercializado-

ras, obteniendo, así, una superficie muestreada de 685 hectáreas de invernaderos, un 2,4% del total provincial, lo que supone el estudio más amplio de los que se han realizado hasta ahora.

MÁS CONCLUSIONES

Otra de las conclusiones del libro es que la combinación de invernadero tipo Almería y suelo arenado continúa, después de 50 años, gozando de una excelente salud. Solo en los ciclos largos, especialmente los de tomate, adqui-

ren relevancia estructuras de tipo multitúnel, que también son interesantes en especialidades como pepino.

También se ha observado que la mejora de la ventilación natural induce incrementos productivos, pero sin un coste significativo frente a otros sistemas de control climático. De hecho, la capacidad de ventilación del invernadero tipo Almería tiene que mejorar, puesto que, aunque se ha incrementado en los últimos años, sigue siendo deficiente en la actualidad.

NOVEDAD

AGF lanza al mercado su nuevo producto, zumo de sandía fashion

■ CIA

Grupo AGF, propietario de sandía marca fashion® vuelve a revolucionar el mercado hortofrutícola, lanzando su novedosa bebida de zumo de sandía fashion®, una firme apuesta del Grupo por la diversificación de sus gamas de producto.

Se trata de una bebida refrigerada, sana, refrescante y natural, ya que contiene un 99,6% de puro zumo de sandía fashion® con edulcorante de stevia, también de origen natural. 200 ml. de la bebida de sandía fashion® equivalen a una de las cinco raciones diarias de fruta y verdura recomendadas para mantener una salud óptima, lo que lo convierte en un producto ideal para toda la familia y para su consumo en cualquier momento del día.

El zumo se debe conservar refrigerado entre 0 y +6°C y consumir bien frío para una mayor satisfacción. Se presenta en un práctico formato de 750 ml. en botella.

El producto se puede adquirir en exclusiva durante esta campaña en los casi 400 centros que El Corte Inglés tiene repartidos por toda la geografía española.

GRUPO AL QUE PERTENECEN ANTENA 3 Y LA SEXTA

Atresmedia prepara 'Mar de plástico', serie ambientada en el campo almeriense

■ R. V. A.

El Grupo Atresmedia, al que pertenecen, entre otros canales de televisión, Antena 3 y La Sexta, ha presentado en el prestigioso FesTVal de Vitoria las diez series nuevas que está preparando de cara a las próximas temporadas. Una de ellas va a estar ambientada en el campo almeriense y, según la descripción, va a contar con todos los estereotipos negativos

de siempre. En concreto, la descripción de la serie es la siguiente: "Ambientada en Almería, en la zona dominada por los invernaderos que ocupan miles de hectáreas, esta serie producida por Multipark arranca con un crimen cometido en este particular escenario. Alrededor de la investigación que se inicia, se cuenta una historia de amor entre un joven con prejuicios raciales y una temporera de color".

Además, prosigue la descripción: "Como trasfondo, la vida de los trabajadores ilegales, la convivencia de estos con los agricultores enriquecidos tras el boom de los invernaderos, los nuevos matrimonios de los locales con esposas llegadas del Este... Un retrato del cambio profundo que sufrió una de las zonas más pobres de España convertida en poco tiempo en una de las más prósperas".

RECIBE AYUDA DE LA JUNTA

Bodegas Alto Almanzora se promociona en el exterior

■ E. S. G.

La empresa almeriense Bodegas Alto Almanzora ha recibido, por parte de la Junta de Andalucía, una subvención de 11.500 euros para actuaciones de promoción de sus vinos en mercados extranjeros, ayudas que suponen el 50 por ciento del total de la inversión que llevará a cabo la sociedad. En este sentido, la bodega realizará acciones de promoción

de sus caldos en ferias y exposiciones que se celebrarán en Estados Unidos, India y México. De hecho, para la asistencia a EE.UU. se le ha concedido una subvención de 4.000 euros, la misma cantidad que para llevar sus vinos a México. Por su parte, para poder llegar a la India, donde mostrar la calidad de sus caldos, Bodegas Alto Almanzora ha recibido un total de 3.500 euros de ayuda.

Agenda

EVENTOS

FORO. Sepor 2014, la Feria Ganadera, Industrial y Agroalimentaria de Lorca

■ CIA

La edición número 47 de la Feria Ganadera, Industrial y Agroalimentaria / Semana Nacional del Ganado Porcino, tendrá lugar entre los días 15 y 18 de septiembre en la localidad murciana de Lorca. Sepor es una manera eficiente de dar a conocer la imagen, la marca y los servicios de las empresas públicas y privadas, llegando a una parte muy importante de la cuota de mercado. Además, se ha convertido en un foro de expertos y profesionales, a través de sus jornadas y del Simposium Internacional.

FERIA. El comercio, la agroalimentación y nuevas tecnologías se dan cita, en octubre, en Barbastro

■ CIA

Durante los días 20 y 21 de octubre se celebra, en Barbastro, Ferma, un salón multisectorial donde se dan cita las empresas del Alto Aragón, con el objetivo de mostrar sus productos y servicios al público en general. El comercio, la agroalimentación, la automoción o las nuevas tecnologías son algunos de los sectores presentes en Ferma, uno de los eventos feriales más antiguos de Barbastro.



FORO. Gijón acoge, en septiembre, Agropec, la feria agrícola, forestal y pesquera de Asturias

■ CIA

Del 26 al 28 de septiembre, Agropec es la cita anual en Gijón, Asturias, de los agentes de los sectores agrícola, ganadero, forestal y pesquero. Al ser Asturias una zona con una potente industria agroalimentaria, la muestra es muy relevante dentro del panorama nacional. La ganadería, la industria alimentaria, los bienes de equipo para las industrias transformadoras, la pesca y su transformación, alternativas a las actividades agrarias y ganaderas y la artesanía conviven en Agropec.

EN LÉRIDA

El sector de la maquinaria agrícola se cita en Feria Agraria San Miguel

■ CIA

Del 25 al 28 de septiembre se celebra, en Lérida, una nueva edición de Feria Agraria San Miguel, la cita casi inexcusable para todas las empresas y profesionales relacionados con el sector de la maquinaria agrícola, tanto por las novedades que en ella se podrán descubrir, como por los contactos que se podrán establecer. En este evento se podrán encontrar sectores como el de maquinaria agrícola, donde se tratarán temas relacionados con equipos de siembra y plantación, equipos para la manipulación y el traslado de productos agrícolas o equipos para trabajar en suelo, etc. Igualmente, se podrán conocer las novedades acerca de los equipos y servicios para la agricultura, como abonos, productos químicos y naturales, equipos para riego, gestión de residuos o revistas técnicas y editoriales. Finalmente, la ganadería será otro de los pilares del evento, donde se podrá conocer todo lo relacionado con equipos para granjas, equipos de limpieza,....

DEL 15 AL 17 OCTUBRE

Cerca de 30 países participarán en la próxima edición de Fruit Attraction, cita especial del sector

Este evento reunirá, en Feria Madrid, la mayor representación de la producción internacional de frutas y hortalizas

■ CIA

Uno de los grandes eventos del sector hortofrutícola, organizado por IFEMA y FEPEX, reunirá en los pabellones 3, 5, 7 y 9 de Feria de Madrid la mayor representación de la producción internacional de frutas y hortalizas entre el 15 y el 17 de octubre. Consolidado como uno de los más sólidos referentes internacionales, especialmente en el ámbito europeo, Fruit Attraction confirma la participación de empresas provenientes de 28 países, entre los que cabe destacar la importante presencia de Francia, Italia y Portugal. Del mismo modo, hay que señalar el crecimiento de la participación de Polonia, país que ha cuadruplicado la superficie de exposición con respecto a la pasada edición. Además,



■ Interior del pabellón de Fruit Attraction. /FHALMERIA

Irlanda asistirá por primera vez y países como Suecia, que se estrenó el año anterior, y México volverán a Fruit Attraction 2014.

En relación a los visitantes, la organización prevé un incremento en el número de visitantes que ya en la pasada edición registró 24.829 profesionales, de los cuales más de 5.300 fueron extranjeros llegados de 83 países, destacando los provenientes de Francia, Italia, Portugal, Reino Unido, Países Bajos, Alemania y Polonia, que significaron el

69% del total de visitantes de fuera de España, lo que confirma a Fruit Attraction como cita clave para la distribución europea.

Asimismo, la presencia de las principales comunidades autónomas productoras de frutas y hortalizas del país hace de Fruit Attraction una privilegiada plataforma de negocios e información y ofrece al visitante la oportunidad de conocer la mayor diversidad de contenidos, productos de vanguardia y los sistemas más innovadores de esta industria.

DEL 1 AL 4 OCTUBRE

XI Congreso SEAE 'Agricultura Ecológica Familiar', en Vitoria

■ CIA

La Sociedad Española de Agricultura Ecológica (SEAE) celebra, cada dos años, sus congresos científico-técnicos, en los que se comparten y debaten entre las partes interesadas, los resultados de sus investigaciones, y se exponen las recientes innovaciones que favorezcan el desarrollo del sector.

OBJETIVOS

Entre los objetivos destacan: Facilitar el intercambio de conocimientos técnico-científicos, experiencias, materiales didácticos y proyectos que impulsen la formación y la innovación en el sector de la producción ecológica; analizar los aspectos que condicionan el desarrollo del sector y la necesidad de obtener mayores conocimientos para encontrar innovaciones y soluciones apropiadas; plantear recomendaciones y acciones de mejora que contribuyan a un mayor desarrollo sostenible del sector y por ende del medio rural.

Blueleaf sin oidio toda la campaña

En temprano

Pradera RZ Híbrido F1

Para temperaturas extremas



En medio

Litoral RZ Híbrido F1

Seguridad en ciclo medio



En tardío

Valle RZ Híbrido F1

Seguridad para tardío



Sharing a healthy future

Rijk Zwaan Ibérica | Paraje El Mami Ctra. Viator s/n | 04120 La Cañada (Almería) | T 950 62 61 90 | F 950 62 60 25 | www.rijkszwaan.es

