



REVISTA AGRARIA MENSUAL DE LA PROVINCIA DE ALMERÍA

03 Actualidad

ECOHAL RECONOCE A LA CONSEJERA DE AGRICULTURA COMO LA ARTÍFICE DE ESTE AVANCE

Los agricultores de subastas

Esta era una antigua demanda de las alhóndigas, que se sentían agraviadas por no poder conseguir unas subvenciones que los productores recibían a través de sociedades agrarias de transformación y cooperativas





La presidenta de la Junta de Andalucía, con representantes del sector agrario almeriense.

Un Pacto Nacional del Agua y mejorar la renta agraria, retos en esta legislatura

44 Fruit Attraction

'Sabor es Almería' brilla en el Casino de Madrid con el chef Paco Roncero como maestro de ceremonias

54 Noticias

COAG rechaza la subida del seguro agrario

10 Actualidad

La Junta ayudará a agricultores afectados por la lluvia en Adra y El Ejido

Melón, sandía y pepino

37 Así fue... Fruit Attraction



2 finalmería • Septiembre 2016

Opinión

"Los gerentes somos los grandes responsables de los males del campo almeriense, pero yo me quedo en mi sillón"



JOSÉ ANTONIO GUTIÉRREZ

ace unos días pude escuchar a un director de tantos que tiene el sector hortofrutícola de Almería, responsable de una empresa exportadora de frutas y hortalizas, culpar a los gerentes de la actual situación de las empresas exportadoras, de sus socios los agricultores y, en definitiva, del desorden del sistema, que ofrece grandes ventajas a los clientes del campo almeriense.

Yo estoy totalmente de acuerdo con esta idea, muchas veces he manifestado que el poder que tienen muchos de estos gerentes no lo emplean en defender los intereses de sus socios y agricultores, más bien lo utilizan para disfrutar de un puesto de privilegio del que viven bien, disfrutan del valor añadido que supone ser el responsable de una entidad que factura millones de euros y un sinfín de cosas más que van unidas a estos cargos y que todos conocemos.

Hasta aquí todo está más o menos bien y es entendible. Lo que no me cuadra es que sea uno de esos dirigentes quien admita el perjuicio que le hacen él y otros como él a la totalidad del sector y, de inmediato, no dimita para no seguir siendo parte de esos que lo hacen tan mal, que tanto perjudican al sector y que tantas pérdidas están ocasionando a la agricultura de Almería por mantener una actitud profesional poco profesional.

Todo esto me hace pensar que quien pronunció estas palabras estaba más bien pidiendo que los agricultores "limpiaran" al resto de responsables del sector por su mala gestión para quedarse solo en la dirección del futuro del campo almeriense.

No salgo de mi asombro cuando escribo este artículo de opinión, creo que los valores morales se están perdiendo por completo y aquellos que se han situado al frente de los intereses de los demás disfrutan, por autoimposición, de una especie de 'patente de corso' para hacer lo que les dé la gana sin esperar repercusión negativa alguna si meten la pata hasta las orejas.

De siempre, cuando alguien al frente de los intereses de los demás admitía su culpa, a renglón seguido, dejaba su cargo en manos de otros que fueran más apropiados para dirigir los designios de la entidad. Pues bien, en este caso no ha pasado y la intención no era, ni mucho menos, dejar el cargo, más bien lo contrario, erigirse en salvador del sistema una vez hayan desaparecido esos que lo hacen mal.

Llevo unos 30 años siendo testigo de lo que sucede en la agricultura de Almería y, con tal cúmulo de años,

66

"De un tiempo a esta parte, hay rondando los escenarios del sector algún que otro truhan de feria diciendo a los demás cómo se deben hacer las cosas para que la agricultura de Almería termine de estar sometida al imperio de las grandes cadenas y triunfar en la medida que le corresponde"



las experiencias vividas son muy variadas. He escuchado todo tipo de historias que causaron impacto en su momento y que se fueron diluyendo poco a poco en el más profundo desastre sin que nadie resultase ser el responsable. De un tiempo a esta parte, hay rondando los escenarios del sector algún que otro truhan de feria diciendo a los demás cómo se deben hacer las cosas para que la agricultura de Almería termine de estar sometida al imperio de las grandes cadenas y triunfar en la medida que le corresponde. A muchos de ellos los he visto desaparecer lo mismo que llegaron, aparecieron de la nada y quedaron en nada. Otros generaron un agujero en sus empresas que terminó absorbiendo alguna entidad bancaria. Otros siguen ejerciendo una actividad didacta y adoctrinadora con el objetivo de enseñar al resto del sector a hacer las cosas bien. Expectante estoy para poder hacerles llegar los éxitos que para el campo almeriense van a conseguir estos charlatanes de asambleas generales, de citas festivas y de mucha fachada y poco fondo. A ver qué pasa. De todas formas, creo que estamos acostumbrados a soportarlos y no recibir nada



Paseo de Santa María del Águila, 58 - 2º E 04710 SANTA MARÍA DEL ÁGUILA - EL EJIDO (Almería) E-mail: info@fhalmeria.com

- Isabel Fernández González (redactor1@fhalmeria.com)
- Elena Sánchez García (redactor2@fhalmeria.com)
- Tlfs.: 950 571 346 628 080 260

E-mail: fhalmeria@fhalmeria.com

FOTOGRAFÍA: Archivo Fhalmeria

DEPARTAMENTO COMERCIAL Y PUBLICIDAD: Caterina Pak Tfs.: Tlfs.: 950 571 346 - 679 464 490 • Fax: 950 572 146

E-mail: publi@fhalmeria.com - www.fhalmeria.es

WEB: www.fhalmeria.com - www.fhalmeria.es

Lideres peninsulares en fabricación de semilleros
 Más de 140 modelos diferentes para todos los cultivos
 Finca Las Majarillas. Ctra. N-344 Km. 2,95 - 214440 LEPE (Huelva)

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

O 1 Actualidad

La Junta anuncia el cambio que permitirá a agricultores de subastas recibir ayudas destinadas a OPFH

El gerente de ECOHAL reconoce a la consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, la almeriense Carmen Ortiz, y al secretario general de Agricultura y Alimentación, Rafael Peral, como artífices del nuevo modelo de gestión

☐ Rafa Villegas

os agricultores que llevan su género a alhóndigas o subastas podrán, después de años de negociaciones y de negativas, recibir ayudas de los fondos operativos de la Unión Europea que se destinan a las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH). El esperado anuncio lo realizó personalmente en Almería la presidenta de la Junta de Andalucía, Susana Díaz, en su visita realizada a la provincia el pasado 4 de noviembre.

El cambio del modelo de gestión de las ayudas a las OPFH que se venía aplicando hasta ahora va a suponer, según anunció la presidenta andaluza, un incremento de hasta 110 millones de euros de las cantidades que reciben los productores agrarios de la Comunidad Autónoma.

El anuncio, como no podía ser de otra manera, aunque no ha sido una sorpresa para ellos, ya que han estado presentes en todas las negociaciones, ha sido muy bien recibido por los integrantes de ECOHAL. Su gerente, Alfonso Zamora, ha asegurado que en la consecución de la que Susana Díaz ha reconocido como "demanda histórica" del campo ha tenido mucho que ver "el



La presidenta de la Junta de Andalucía, Susana Díaz, con los representantes del sector hortofrutícola almeriense.

conocimiento que tienen del campo almeriense y granadino tanto la consejera de Agricultura, Carmen Ortiz, como su secretario general de Agricultura y Alimentación, Rafael Peral". Zamora ha recordado que, "como se ha demostrado a lo largo de muchos años, esto un consejero de Sevilla u otras zonas de Andalucía no lo habría hecho por el mero desconocimiento del sistema de las alhóndigas". Y es que, como ha lamentado Zamora, "los anteriores consejeros no habían querido ni oír hablar del tema

y lo han visto siempre como algo inviable".

El gerente de ECOHAL ha advertido de que "no deja de ser el comienzo del camino". Para Alfonso Zamora, "se ha abierto una puerta, pero ahora los agricultores se tienen que organizar, constituirse como Organización de Productores de Frutas y Hortalizas y funcionar como tal".

La burocracia que ya soportan desde hace diez años el resto de comercializadoras de frutas y hortalizas de la provincia para poder 66

Con la modificación, los agricultores andaluces recibirán, según ha anunciado Susana Díaz, 110 millones más de euros al año, de los que tres cuartas partes llegarían a la provincia

recibir ayudas como OPFH no va a cambiar un ápice en el caso de los agricultores que lleven su género a alhóndigas o subastas y se constituyan como tal.

Además de los 110 millones extra que pueden llegar al campo gracias al cambio del modelo de las ayudas, Alfonso Zamora ve otro aspecto que puede ser, a su juicio, muy beneficioso para el conjunto del sector hortofrutícola de la Costa Tropical y de la provincia de Almería. Se trata, como ha explicado, de que "una vez que lleguemos a contar con un 80-90 por ciento de agricultores constituidos en OPFH, entonces sí serán efectivas las retiradas de producto como mecanismo en la gestión de crisis". Y es que, como ha incidido, "lógicamente, con el modelo antiguo, si había un 50 por ciento de agricultores que cobraban por las retiradas y el 50 restante que no lo hacía, estos últimos no las llevaban

De los 110 millones de euros anunciados por la presidenta de la Junta de Andalucía que podrían llegar extra, tras el cambio del modelo, para los agricultores de la Comunidad Autónoma, Susana Díaz ha calculado que "aproximadamente tres cuartas partes se dirigirán a la provincia de Almería".



4 fhalmería • Septiembre 2016

Actualidad



GARCÍA TEJERINA CONTINÚA AL FRENTE DE AGRICULTURA

Un Pacto Nacional del Agua y mejorar la renta agraria, retos en esta legislatura

ASAJA y COAG valoran la continuidad de la ministra, si bien ya le han puesto 'deberes' para los próximos cuatro años

☐ Isabel Fernández

sabel García Tejerina seguirá al frente del renovado Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente (MAPAMA) durante los próximos cuatro años. En el acto de su nombramiento, la ministra afirmó que, entre los objetivos de su Departamento para la nueva legislatura se encuentran la mejora de la renta agraria, así como alcanzar un Pacto Nacional del Agua que derive en la mejor gestión de este recurso. Con respecto al primero de estos objetivos, García Tejerina dijo que es fundamental "crear riqueza en el medio rural" y añadió que, para ello, "tendremos que seguir mejorando la competitividad del sector alimentario".

Nada más conocerse su nombramiento, e incluso antes de que García Tejerina tomara posesión de su cargo, desde las organizaciones agrarias ASAJA y COAG valoraron su continuidad al fren-

te de la cartera de Agricultura, si bien plantearon a la ministra una serie de retos que, a su juicio, debe afrontar durante los próximos cuatro años. En este sentido, desde ASAJA, su presidente, Pedro Barato, mostró su "satisfacción" por la renovación de García Tejerina, ya que, según afirmó, "cuando las obras empiezan, hay que terminarlas y tenemos cosas todavía por acabar". Entre esas cosas, Barato se refirió a la política hidráulica. En ASAJA creen "necesario" mejorar los regadíos y hacer una política "coherente con los retos de producción y las necesidades del sector", de ahí que consideren "prioritario sacar adelante un Plan Hidrológico Nacional que reparta y optimice un recurso vital para el sector como es el agua". Junto a ello, Barato insistió en la importancia de que el Ministerio "defienda una agricultura europea a través de una PAC con un presupuesto suficiente, que afronte la volatilidad de los mercados y que ofrezca garantías de rentas a los profesionales agrarios".

En estos dos últimos aspectos coincidió, además, COAG, que añade otras 'tareas' a la lista de la ministra. Entre ellas, desde la organización agraria abogaron por el "reequilibrio de la cadena alimentaria" y, en esta línea, afirmaron que "hay que acabar con el abuso de posición de dominio y que el valor creado se reparta de manera justa y equilibrada entre todos los operadores, asegurando unos precios rentables para los productores y asequibles para los consumidores". Asimismo, desde COAG insistieron en que se hace "imprescindible" emprender actuaciones para revertir la continua pérdida de rentabilidad de los agricultores y ganaderos y reiteraron su rechazo al Acuerdo Trasatlántico de Comercio e Inversión entre la Unión Europea (UE) y Estados Unidos, el conocido TTIP, a su juicio, "una amenaza para el modelo europeo de agricultura". AGENDA

'Agricultura Viva en Acción' celebra asamblea el 2 de diciembre

La asociación de agricultores 'Agricultura Viva en Acción' celebra el próximo 2 de diciembre su Asamblea General. Según comentó en declaraciones a FHALMERÍA su presidente, Jesús Fuentes, el objetivo de este encuentro con sus socios y simpatizantes no es otro que "informarles del trabajo que hemos realizado hasta ahora y el que prevemos llevar a cabo



El objetivo es informar a los socios del trabajo realizado hasta ahora y de los retos de futuro

en un futuro". Los agricultores están citados, en primera convocatoria, a las 20:30 horas en las instalaciones de Campoejido en El Ejido. Desde su puesta en marcha, la Asociación ha mantenido varios encuentros con comercializadoras de la provincia en un claro afán de unir al sector hortofrutícola. A finales del pasado mes de octubre, protagonizaron una retirada de producto por los bajos precios de entonces.



La Asociación realizó una retirada de producto el pasado 28 de octubre. /l. F. G.

Monterosa, premiado por 'Mercabarna Innova'

Este tomate de Semillas Fitó recupera el sabor tradicional

onterosa, variedad de tomate desarrollada por Semillas Fitó y que comercializa en exclusiva Gavà Grup, se ha hecho con el primer premio a la innovación en la segunda entrega de los galardones 'Mercabarna Innova', unos

premios que reconocen la innovación entre las 700 pequeñas y medianas empresas ubicadas en este recinto alimentario. En esta ocasión, el galardón ha ido a parar a las manos de Gavà Grup, que planta, cultiva y distribuye en el mercado el tomate Monterosa, cuya semilla ha sido desarrollada por Semillas Fitó.

Francesc Llonch, director general de Gavà Grup, afirmó durante la entrega de los galardones que "hemos podido conseguir producir un tomate en invierno con muy buen sabor, que recuerda mucho a la huerta mediterránea, un sabor que nos lleva a aquellos tomates del pueblo del mes de agosto".



Gavà Grup comercializa en exclusiva este tomate de Semillas Fitó. /FHALMERÍA

Actualidad

EN LOS VÉLEZ

El descenso de lluvias es "preocupante" y ronda el 40% en los tres últimos años

El subdelegado del Gobierno, Andrés García Lorca, se reunió con la Asociación 'Por la defensa del agua de Los Vélez', donde presentó el informe elaborado por la CHG

☐ Elena Sánchez

a situación del agua en la comarca de Los Vélez está, de nuevo, sobre la mesa y así lo demuestra el informe elaborado por la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir (CHG) en el que se describe la masa de agua Orce-María-Cúllar, donde se explica científicamente por qué los bombeos de los campos de Orce y Falces no influyen a los manantiales de Los Vélez.

Este informe fue presentado por el subdelegado del Gobierno, Andrés García Lorca, en una reunión que mantuvo con la Asociación 'Por la defensa del agua de Los Vélez', a la que también asistieron la delegada del Gobierno de la Junta, Gracia Fernández, los alcaldes de Chirivel, Vélez

Rubio, Vélez Blanco, Taberno, el teniente alcalde de María y el concejal de Agricultura de Oria, así como las organizaciones agrarias COAG, UPA y ASAJA.

Conclusiones del informe

Según explicó García Lorca, la principal conclusión de este informe es que "no puede achacarse el descenso de niveles en los manantiales de Molinos y Vélez Blanco a ningún bombeo en la Cuenca del Guadalquivir. No hay conexión hidráulica posible". Además, también adelantó que el informe argumenta que "el descenso de las precipitaciones en la zona es preocupante y ronda el 40 por ciento en los tres últimos años".

Por otro lado, el subdelegado del Gobierno indicó que otra de las con-



Reunión sobre el tema del agua. /FHALMERÍA

clusiones que se dieron a conocer es la "necesidad de reforzar la adopción de medidas coordinadas entre la Confederación Hidrográfica del Segura, la CHG y la Junta de Andalucía para la evaluación de esta situación y la adopción de medidas que mejoren la infiltración en el macizo de María-Maimón-Chirivel". AL AYUNTAMIENTO DE ADRA

Campoejido donará 3.000 euros para políticas de igualdad

Campoejido donará un montante de 3.090 euros que irán destinados, en su totalidad, al desarrollo de actividades para el fomento de la igualdad de género, contempladas en los planes y políticas aprobados por el Ayuntamiento de Adra. Esta ayuda contribuirá a mejorar el servicio de atención integral a las mujeres que se encuentran en situación de desigualdad por razón de género y en situación de vulnerabilidad de sufrir alguna discriminación social, cultural, laboral, educativa, económica o política, así como aquellas mujeres que sufran o se encuentren en riesgo de violencia de género.

Manuel Cortés, alcalde de Adra, ha agradecido "el gesto solidario y altruista" de Campoejido y que "irá destinado a una causa con la que el Consistorio mantiene un fuerte compromiso, como es la lucha contra la violencia de género".



SOLAR Green Energy es un sistema revolucionario que engloba los últimos avances y tecnología en energías renovables y limpias:

- Reduce los costes.
- √ Ahorra los gastos de la luz.
- √ Ausencia de emisión de CO₂ huella de carbono.





Innovalclima y Megal, ideas para un mundo mejor 6 fhalmería • Septiembre 2016

Actualidad

EN LAS INSTALACIONES DE LA COOPERATIVA SANTA MARÍA DEL ÁGUILA

Tradecorp celebra el 'Día PhylGreen' con una jornada lúdica junto a los agricultores

PhylGreen es un extracto puro, fresco y ecológico de algas de Irlanda, que tiene grandes ventajas para los cultivos hortofrutícolas, ya que solventa cualquier problema de estrés de la planta

☐ Elena Sánchez

l pasado viernes 14 de octubre, la empresa Tradecorp organizó una jornada lúdica con los agricultores para dar a conocer su producto PhylGreen, un extracto puro, fresco y ecológico de algas de Irlanda, que tiene grandes ventajas para los cultivos hortofrutícolas, ya que solventa cualquier problema de estrés de la planta.

Según comentó Jorge Aguilar, director de Marketing de Tradecorp, "PhylGreen es un producto que, por sus características, se ha fabricado a baja temperatura y sin añadir aditivos químicos en el proceso de extracción, además de que mantiene todos los principios activos que tienen las algas en su estado original. Esos principios activos son los que sirven a las plantas para sobrellevar esas situaciones de estrés y, además, permiten que los cultivos hortícolas tengan una mayor floración, cuajado y mejor calidad en el producto final".

Igualmente, Aguilar añadió que se trata de un producto "que



Responsables de Tradecorp junto a Paco Sedano y Elías Moreno, de la Cooperativa Sta. Mª Del Águila. /ELENA SÁNCHEZ

se puede mezclar con cualquier fitosanitario, por lo que aporta mayor confianza al agricultor a la hora de aplicarlo. Además, se puede aplicar tanto vía foliar como radicular, siendo esta última opción la más recomendada".

Durante la jornada, también se puso a disposición de los agricultores una zona lúdica, en la que pudieron pasar un rato divertido con cuatro actividades. La primera de ellas era la práctica de tiro con arco, otra era un circuito de karts y otra

era un minigolf. La cuarta actividad consistió en una pantalla táctil en la que se pudo jugar a un concurso de preguntas acerca de PhylGreen. El objetivo de estos juegos era que, al finalizar la jornada, los cinco agricultores que mayor puntuación lograsen ganaban cinco litros de este estracto de algas ecológico.

Tras la jornada, los asistentes degustaron una paella y disfrutaron de un monólogo a cargo del famoso humorista almeriense Kikín Fernández.



Vicente Verde (izda.) y Jorge Aguilar (dcha.), de Tradecorp, junto a otros compañeros de la empresa y azafatas del evento. IELENA SÁNCHEZ



Un agricultor completando el tercer juego sobre preguntas acerca de PhylGreen.

OFRECIÓ CERVEZA Y SALCHICHAS ALEMANAS

BASF celebra su particular 'Oktober Fest'

El pasado miércoles 26 de octubre, en las nuevas instalaciones que la Cooperativa Santa María del Águila abrió hace unos meses en Ejido Oeste, la empresa BASF celebró su particular 'Oktober Fest', una jornada que comenzó a las once la mañana y concluyó a las cinco de la tarde.

Durante todo el día, tanto la cooperativa como BASF recibieron la visita de numerosos agricultores, que se acercaron a dichas instalaciones no solamente para intercambiar opiniones acerca de los nuevos productos de BASF, como Enervin Duo®, sino también para degustar, de forma gratuita, cerveza de importación alemana, de tres tipos, y salchichas alemanas de aperitivo.

Igualmente, los productores tuvieron la oportunidad de participar, in situ, en un sorteo de un TV Samsung Full HD de 40", que se encuentra dentro de la promoción-sorteo de los 30.000 euros que está organizando BASF.

Enervin Duo® es la última novedad en fungicidas para cultivos hortícolas de aire libre. Este producto contiene una molécula única y revolucionaria, Initium®, que pertenece a una nueva clase química, la de las triazolo-piridimilaminas. Enervin® Duo facilita las labores del agricultor aportando la flexibilidad que busca, ya que es compatible con IPM-fauna auxiliar y está autorizado en multitud de cultivos, presentando una formulación versátil y sin problemas de mezclas. Además es resistente al lavado y selectivo en todos los cultivos autorizados y es seguro para los consumidores, así como para los operadores y trabajadores y, por supuesto, para el medio ambiente.



Paco Sedano, gerente de la Cooperativa Santa María del Águila, junto a Federico Martínez, de BASF. /ELENA SÁNCHEZ

Actualidad

DE LIDA PLANT RESEARCH

Fytosave mejora el desarrollo de los cultivos y aumenta su rendimiento

Tras su registro, se ha convertido en el primer producto bajo la denominación de 'fitosanitario de bajo riesgo'

☐ Isabel Fernández

vtosave, el nuevo elicitor de las defensas naturales de las plantas frente a enfermedades tipo oídio desarrollado por Lida Plant Research, contribuye a "mejorar el desarrollo de la planta y, con él, al aumento del rendimiento de los cultivos", según afirmó recientemente en una jornada Miguel Sarrión, coordinador comercial nacional de la empresa. Según explicó Sarrión, tras la aplicación de Fytosave, entra en juego un elevado número de proteínas, en torno a un 40% de ellas vinculadas con la "defensa" de la planta y un 20% más que "aumenta la capacidad de fotosíntesis del cultivo"; de ahí su

contribución al aumento del rendimiento de la plantación.

Este es, por así decirlo, uno de los principales 'efectos secundarios' de este nuevo elicitor de las defensas naturales de las plantas frente a enfermedades tipo oídio y que, de hecho, según los ensayos realizados en la Estación Experimental de Cajamar 'Las Palmerillas', logra una eficacia superior al 75% en el control, precisamente, de oídio. Pero ni mucho menos es el único. Este mismo ensayo, realizado en un cultivo de tomate. puso de manifiesto que la aplicación de Fytosave ayuda a "mejorar la calidad de la producción y la cosecha", además de influir sobre el peso medio de los frutos, que alcanzaron un 8% más de peso



Fytosave es un producto recomendado para tratamientos preventivos.

comercial. Junto a todo esto, y en comparación con el testigo, en el cultivo tratado con Fytosave se recolectó un 13% más de frutos de calibre G.

Fitosanitario de bajo riesgo

Fytosave es un producto que no tiene ningún efecto perjudicial para la salud a largo plazo, de ahí que, tras su registro, se convirtiese en el primer producto bajo la denominación de 'fitosanitario de bajo riesgo'. Actualmente, está autorizado para su uso en tomate, pimiento, berenjena, calabacín, pepino y melón, si bien desde Lida Plant Research esperan contar en breve con el registro también para sandía, además de con su inclusión en el Registro Específico de Producción Integrada para cultivos hortícolas de Andalucía.

La sustancia activa de Fytosave es un complejo patentado como oligosacárido de origen natural bajo el nombre de 'COS-OGA', que actúa activando los receptores de la membrana de las plantas, que reconocen este elicitor y transmiten una señal bioquímica que desencadena en una cascada de reacciones de defensas naturales.



Actualidad

CRECIENDO CADA AÑO

Hortofrutícola La Ñeca suma nuevos agricultores a su centro de recogida de Las Norias

Para la empresa, la campaña ha comenzado de manera satisfactoria

Elena Sánchez

ortofrutícola La Ñeca sigue avanzando en el sector agrícola almeriense y prueba de ello es el crecimiento que ha registrado su centro de recogida ubicado en Las Norias. Según el gerente y comercial de la empresa, Juan Escobar, "la campaña ha comenzado de manera satisfactoria en este sentido, ya que hemos sumado nuevos agricultores a este centro, el cual está creciendo poco a poco todos los años".

Hortofrutícola La Ñeca hace balance de los primeros meses del ejercicio agrícola, asegurando que "la producción de berenjena, al ser algo más escalonada y con menos picos de producción, le ha dado algo más de estabilidad en los mercados. Mientras tanto, en lo que respecta al calabacín, pese a comenzar la campaña con el pie izquierdo, por sus malos precios y su escasa demanda, desde octubre ha sabido salir de ahí y poder tener una situación estable, tanto en cotización como en cantidades de producción, en comparación con años anteriores". La empresa ejidense trabaja con un único ciclo



Producción de berenjena de Hortofrutícola La Ñeca. /FHALMERÍA

de berenjena, por lo que su planificación está más que estudiada, sin embargo, en lo que respecta al calabacín, "el segundo ciclo se espera sin cambios con respecto al ejercicio anterior", explica Juan Escobar

Finalmente, desde La Ñeca no han dejado pasar la oportunidad de opinar sobre la última edición de Fruit Attraction, "de la que nos marchamos con una sensación muy satisfactoria. Como bien es sabido, esta feria es un gran escaparate para el mundo hortofrutícola y, este año, hemos podido observar la evolución que está teniendo, con un pabellón más. A nosotros, este evento nos aporta el poder captar nuevos clientes, aparte de fidelizar a los que ya tenemos en nuestra cartera"

A PETICIÓN DEL SECTOR

La Junta regula la venta directa al consumidor

La norma afecta a 22 tipos de productos primarios

☐ E. S.

1 Consejo de Gobierno de la Junta de Andalucía dio luz verde el pasado 18 de octubre a la venta directa del consumidor de 22 tipos de productos primarios agrarios y forestales, dando respuesta, de este modo, a una de las principales demandas del sector agrario andaluz. Esta norma, según afimaron desde la Administración andaluza, "contribuirá a mejorar la viabilidad económica de unas 183.000 explotaciones -más del 75% del total y, en su mayor parte, de pequeños agricultores-, al permitir una comercialización sin costes de intermediarios y con un mayor valor añadido". Asimismo, "facilitará a los consumidores el acceso a alimentos autóctonos de calidad". Para el control de los productores que realicen este tipo de venta, el decreto aprobado establece la creación del Sistema de Información de Venta Directa de Productos Primarios en Andalucía (SIVDA), una herramienta que recogerá datos de productores y recolectores, que obligatoriamente tendrán que comunicar su intención de hacer venta directa. Asimismo, la norma establece las obligaciones de estos en materia de seguirdad alimentaria y fija las cantidades máximas anuales permitidas, así como las clases de alimentos. La venta directa será la que se realice en la propia explotación o, en su caso, en el mercado o establecimientos minoristas sin intermediarios.

Precisamente para mostrar lo que supondría la venta directa, COAG-Almería presentó el IPOD correspondiente al mes de octubre, donde se reflejan los márgenes abusivos entre lo que cobra el agricultor por sus hortalizas y lo que paga el consumidor por los mismos. Por ello, a modo reivindicativo, agricultores de COAG-Almería realizaron una venta directa simbólica de hortalizas, donde los consumidores pudieron comprar al precio real que perciben, de media, los productores. Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería, resaltó, en este acto, que "entendemos que buena parte de la responsabilidad de este diferencial de precios lo tienen estas cadenas de supermercados, que están presionando a la baja y que no lo están trasladando al lineal del supermercado cuando hay bajos precios en

Además, Góngora, no se olvidó de las comercializadoras, a las que calificó de "corresponsables y siervos de las cadenas de distribución".

Idai Nature emite 1.400 veces menos CO2 que otras empresas del sector

Según datos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente

☐ **fh**almería

egún datos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, la empresa Idai Nature emite casi 1.400 veces menos de emisiones de CO2 que el resto de empresas fabricantes de fertilizantes. La media de las emisiones del resto de empresas son 26.641,11 tCO2, mientras que Idai se sitúa

en 18,92. Para elaborar sus fertilizantes naturales y bioinsecticidas utilizan materias primas naturales como extractos botánicos y minerales, cuyas propiedades naturales dotan a sus productos de una alta eficacia que combina, perfectamente, con el respeto y el cuidado del Medio Ambiente.

Mayte Orero, responsable del Departamento de Calidad de Idai Nature, afirma que la empresa "estudia constantemente los focos o actividades de mayor emisión de gases de efecto invernadero para implementar las acciones más adecuadas para su reducción". Dentro del plan que lleva a cabo esta empresa, un aspecto fundamental es la contratación de electricidad con garantía en origen renovable, es decir que el suministro provenga de fuentes energéticas 100% renovables. Por



Instalaciones centrales de Idai Nature. /FHALMERÍA

otra parte, destacan la importancia de formar e informar a los empleados en las técnicas existentes para reducir consumos innecesarios en el ámbito de los edificios e instalaciones de la organización, así como en el uso de los vehículos. "Realizamos cursos internos de sensibilización con los que, con la simple aplicación de unas sencillas técnicas de conducción eficiente, se pueden alcanzar ahorros del 10% en el consumo del combustible"

Actualidad

PLANES DE FERTILIZACIÓN SOSTENIBLE

Fertinagro demuestra cómo incrementar la rentabilidad del agricultor almeriense de forma sostenible

☐ fhalmería

l sector hortofrutícola almeriense se trata de un sector en el que existe una gran volatilidad en los precios de venta y, por tanto, de la rentabilidad para el agricultor. Este no puede influir sobre estos precios de venta y, por otra parte, los costes de producción son decisivos en el resultado económico final.

La única forma de incrementar los ingresos del agricultor es vía productividad y aquí es donde Fertinagro está teniendo mucho que decir en el campo almeriense con la puesta en marcha de los Planes de Fertilización Sostenible (PFS), una potente herramienta de rentabilidad y sostenibilidad puesta a disposición de la agricultura intensiva

En muchas zonas agrícolas, prácticamente, no se puede incrementar la superficie de cultivo, bien por ausencia de suelo apto, bien por no disponer de agua o ser esta de baja calidad. La única forma de mantener la competitividad es incrementar los rendimientos (Kg/ha), pero es necesario hacerlo de forma sostenible.

Con los PFS de Fertinagro se consigue regenerar el suelo (principal activo agrícola) y nutrir de forma eficiente y sostenible sus cultivos (nutrición integral de la rizosfera) potenciando el desarrollo metabólico de los mismos. Se ha podido reducir el número de unidades fertilizantes empleadas en el ciclo de cultivo, al ser una nutrición más eficiente, reduciendo el coste en fertilizantes y consiguiendo importantes incrementos de producción, es decir, los Planes de Fertilización Sostenible ayudan al agricultor a incrementar su rentabilidad económica.

Desde la campaña pasada, Fertinagro ha puesto en marcha parce-



Equipo de la zona de Levante de Fertinagro



Jornadas de campo de ensayos de pepino de Fertinagro.

las demostrativas en todos los cultivos y zonas, desde Adra al Campo de Níjar. Son grandes fincas que confían en Fertinagro y por las que ya han pasado cientos de agricultores y técnicos, comprobando 'in situ' cómo se está mejorando la rentabilidad del agricultor. Por ejemplo, un 31% más en calabacín, un 55% más en pepino corto o un 42% en berenjena; y todo esto empleando hasta un 61% menos de unidades fertilizantes. Se comprueba también cómo los cultivos cultivados con PFS Fertinagro entran antes en producción y sus ciclos se alargan respecto a los que siguen programas de fertilización convencional, además de presentar mayor tolerancia a enfermedades, plagas

Para mejorar la rentabilidad de los cultivos, la multinacional turolense cuenta ya en Almería con un equipo de catorce técnicos a disposición del agricultor.





Fertilizantes hidrosolubles completos y de baja conductividad para una nutrición eficiente. Mediante sus diferentes equilibrios, diseñados para cada estado fenológico, proporcionan una nutrición integral del cultivo más rentable, a través de la activación y bioestimulación microbiana de la rizosfera. Permiten mayores producciones en suelos cansados y con aguas de mala calidad.

Aportan el complejo **Algavital** que interviene de forma definitiva en la respuesta de los cultivos a la aportación de la solución nutritiva. Incorporan además el complejo **TCA**, dirigido a estimular y recuperar la flora microbiológica de los suelos, base de la nutrición eficiente y sostenible.













10 fhalmería • Septiembre 2016

Actualidad

TORMENTA DE 2015

La Junta ayudará a agricultores afectados por la lluvia de Adra y El Ejido

Publicó las subvenciones en el BOJA el 11 de noviembre

☐ Rafa Villegas

os agricultores de Adra y
El Ejido que sufrieron daños en sus producciones
o estructuras de invernaderos por las fuertes lluvias de
septiembre de 2015 van a recibir
ahora, más de un año después de
la tormenta, las ayudas de la Junta
de Andalucía.

La Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural del Gobierno andaluz publicó en el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (BOJA), el pasado día 11 de noviembre, la orden de ayudas que, además, contempla una serie de subvenciones a inversiones para la reconstrucción de infraestructuras hidráulicas colectivas de las Comunidades de Regantes, Juntas Centrales y Comunidades Generales dañadas por la fuerte lluvia.

Del mismo modo, la Junta de Andalucía también prevé ayudar, como se especifica en el BOJA, en la reconstrucción de infraestructuras públicas, como es el caso de caminos que dan servicio a explotaciones agrarias.

El alcalde de Adra, Manuel Cortés, del Partido Popular, ha lamentado que las ayudas, que ha calificado de "absolutamente imprescindibles", llegan "con un año de retraso". Además, el regidor abderitano ha criticado que "son insuficientes para paliar los daños producidos en nuestro municipio". Y es que, según los cálculos llevados a cabo tras la tormenta por el Ayuntamiento de la ciudad de Adra, este municipio del Poniente almeriense sufrió daños que ascienden a 5,5 millones de euros y, sin embargo, va a recibir menos de 3 millones de euros de la Administración autonómica, casi la mitad.

La portavoz del PSOE de Adra, Teresa Piqueras, ha asegurado, por el contrario, que estas ayudas de la Junta de Andalucía van a "compensar el gran golpe que se llevaron los agricultores abderitanos".

Por otra parte, desde la organización agraria COAG Almería, su secretario provincial y responsable estatal de Frutas y Hortalizas de la organización, Andrés Góngora, ha asegurado que "estas ayudas deberían haberse publicado antes, pero estamos contentos



La tormenta activó a los ayuntamientos

de que la resolución ya sea una realidad, de esta forma, los agricultores que vieron afectadas las estructuras de sus invernaderos podrán reconstruirlos para recuperar la capacidad productiva". No obstante, Góngora es consciente de que, "por el tiempo que ha pasado desde la riada, la mayoría de los agricultores ha tenido que reconstruir sus invernaderos por medios propios", si bien, como

ha explicado, "la Orden posibilita que se subvencionen estas estructuras ya recuperadas".

Desde las organizaciones agrarias reiteran siempre la conveniencia y la necesidad de que los productores de frutas y hortalizas de Almería contraten un seguro agrario que les dé tranquilidad y les garantice una estabilidad en el caso de que se produzcan problemas ocasionados por virus, plagas o las cada vez más frecuentes inclemencias meteorológicas.

Las fuertes lluvias de septiembre de 2015 provocaron que la Concejalía de Agricultura del Consistorio de El Ejido se pusiera manos a la obra para crear una normativa que obligue al agricultor a controlar el agua de su finca para que no llegue en riada a los núcleos urbanos de su amplio término municipal.

INVESTIGACIÓN

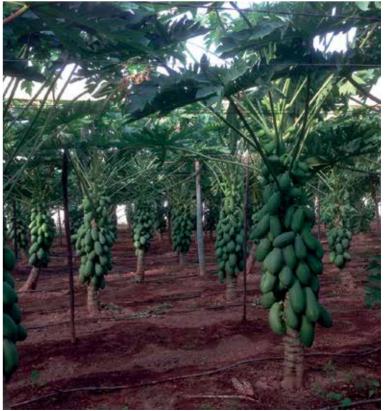
TECNOVA estudia el cultivo de la papaya

Buscan el mejor invernadero para su producción

☐ R. V. A.

l Centro Tecnológico TEC-NOVA ha iniciado este año una línea de investigación dentro del área subtropical mediante el diseño de un invernadero con techo retráctil para el cultivo del cada vez más extendido cultivo de papaya. Además, desde el laboratorio han puesto en maracha un proyecto interno para identificar el sexo de la papaya a través de marcadores moleculares. En la actualidad, las Islas Canarias concentran la mayor parte del volumen de producción de papaya de todo el territorio nacional. Almería, no obstante, está comenzando a interesarse seriamente por el cultivo de esta fruta y, como han explicado desde TECNOVA, cuenta con la ventaja de su fortaleza y gran conocimiento en estructuras de invernadero, materiales plásticos, gestión y control de clima o manejo de técnicas de cultivo gracias a sus 50 años de producción hortícola.

Para adaptarse a las necesidades de un cultivo como el de la papaya, TECNOVA estudia una cubierta de invernadero móvil que pueda retraerse durante las épocas o momentos del día de más calor y extenderse cuando las condiciones climáticas requieran o exijan que se proteja el cultivo. Actualmente, están estudiando diferentes variedades de esta fruta para ver cuáles se adaptan mejor a las condiciones climatológicas de la provincia de Almería.



Cultivo de papaya experimental de TECNOVA.

Actualidad

Multifeed™. Tú aportas el agua y Haifa aporta los nutrientes

Este es un concepto inteligente de fertilización "a medida". Con dos formulaciones fertilizantes (A + B), Haifa ofrece a las plantas una nutrición lo más ajustada posible a sus necesidades específicas y con la mayor comodidad posible para el agricultor

Haif

l objetivo fundamental de Haifa es la creación de soluciones altamente efectivas para los agricultores de todo el mundo, en base al gran conocimiento que tenemos de sus necesidades. Cumpliendo con nuestro objetivo, Haifa ha desarrollado un nuevo concepto en la fertilización bajo la marca comercial MultifeedTM.

MultifeedTM es un concepto inteligente de fertilización "a medida". Usando un sistema de inyección con dos soluciones madres (A + B), ofrecemos a las plantas una nutrición lo más ajustada posible a sus necesidades específicas y con la mayor comodidad posible para el agricultor. Solo tiene que ajustar la máquina de inyección a las concentraciones requeridas



Multifeed™ se comercializa en diferentes formatos, tanto sacos de 25 kilos como Big Bag de distintos tamaños.

y sus cultivos obtendrán los nutrientes puros necesarios para su adecuado desarrollo, obteniendo la mayor cosecha posible y de la mejor calidad y reduciendo el impacto medioambiental. Multi-

feedTM es comercializado en diferentes formatos (sacos de 25 kilos y Big Bag de diferentes pesos) para que se adecue perfectamente a las instalaciones que el agricultor posee.

El uso de MultifeedTM "a medida" tiene las siguientes ventajas:

1. Composición exacta de la solución nutritiva, adaptándose a las necesidades específicas del cultivo en cada fase de desarrollo.

- 2. Está fabricado con ingredientes de la más alta calidad que podemos ver a simple vista, utilizando nitrato potásico (Multi-KTM) en su composición.
- 3. Es totalmente soluble en agua, seguro para ser utilizado en todos los sistemas de riego.
- 4. Completamente soluble en agua.
- 5. Compuesto exclusivamente por nutrientes para las plantas.
- 6. No contiene cloruro, sodio u otros elementos perjudiciales para las plantas.
- 7. Elaborado por la empresa líder en NutrigaciónTM, con 50 años de experiencia en el sector, usando los mayores estándares de calidad y medioambiente.
- 8. Menor impacto ambiental. Uso de menor número de envases y reutilización de los mismos.







Haifa Iberia

Telf: 91 591 2138

E-mail: lberia@haifa-group.com

www.haifa-group.com

12 Septiembre 2016

Entrevista

Snowadas Singi Terods

☐ Rafa Villegas

Además de organizar

la operativa completa

de viajes como el

de Fruit Logistica

estamos creando

un departamento

específico para el

sector agrícola"

La oficina de Viajes El Corte Inglés Empresas de El Corte Inglés, sita en la plaza Barcelona de la capital almeriense, organiza, desde 2010, toda la operativa que desplaza a empresarios del sector hortofrutícola de la provincia a Berlín para participar en la feria Fruit Logistica. Javier Carrillo es su responsable y ex-

plica a FHALMERÍA cómo comenzó todo y los proyectos en los que están trabajando actualmente para dar un servicio aún mayor a sus clientes.

Pregunta.- ¿Qué les hizo ver la necesidad de ofrecer un vuelo chárter y todos los servicios en Berlín al sector?

Respuesta.- La idea surge porque, cuando empezamos a trabajar con el sector de la agricultura, detectamos que había un hueco logístico, un vacío. Había que desplazar a los empresarios a Berlín vía Palma de Mallorca con otras compañías y se nos ocurrió montar un vuelo especial directo para que los empresarios no perdieran tanto tiempo. Desde entonces nos hacemos cargo también de su logística. Entendemos que el profesional va allí a trabajar y

no tiene por qué preocuparse de perder tiempo que puede emplear en ocuparse de su trabajo. Por eso organizamos todo el paquete de acompañamiento.

P.- El personal de Viajes El Corte Inglés Empresas está pendiente durante el viaje, incluso ya en Berlín, de que sus clientes tengan siempre el mejor servicio, ¿es ese el secreto del éxito de esa iniciativa?

R.- Exactamente. El éxito de esta operativa consiste en que el empresario viaje de una forma mucho más cómoda, desde que sale del Aeropuerto de Almería hasta que llega al Aeropuerto de Berlín está atendido por personal de Viajes El Corte Inglés. Se baja del avión y desde que llega se despreocupa del equipaje y de todo, directamente se le traslada a la feria a trabajar. Luego, durante el desarrollo del evento, estamos constantemente trabajando, porque reservamos restaurantes, si hay alguna pre-

Javier Carrillo

Jefe de Delegación de Viajes El Corte Inglés Empresas de Almería

sentación de marca también la hacemos, si en un momento dado nuestros clientes necesitan una sala privada para mantener una reunión con uno de sus proveedores también se la gestionamos... Gestionamos, en definitiva, servicios constantemente durante los tres días de feria.

P.- Ofrecen también una serie de alternativas de alojamiento para que el cliente elija la que más se ajuste a sus necesidades... ¿Les resulta sencillo gestionar todo el paquete previamente desde Almería?

R.- Efectivamente, siempre proporcionamos una oferta que entendemos que es amplia, dentro de lo que nos deja la contratación con un país como Alemania. Este año, por ejemplo, se solapa con la Berlinale -el festival de cine- y el tema de las reservas está complicado. No es una operativa fácil porque trabajamos con una forma de contratación muy diferente a la española, como es la alemana, que exige una serie de plazos, de vencimientos, que realmente te condiciona muchísimo, pero desde la oficina estamos en contacto permanente con el cliente y haciendo una gestión comercial que entendemos que es buena y que nos ayuda muchísimo a prerreservar y a tener el avión confirmado a final de año.

P.- ¿Están aún a tiempo los empresarios agrícolas de la provincia de reservar el paquete de Fruit Logistica con la Agencia de Viajes de El Corte Inglés?

R.- Sí, todavía están a tiempo de reservar el paquete para su asistencia a Fruitlogistica 2017. Nuestra recomendación es que lo hagan cuando antes para no quedarse sin plazas de avión sobre todo. Este año, además, desconocemos el motivo, pero la gente se ha anticipado mucho más a la hora de realizar la reserva de lo que viene siendo habitual.

P.- El primer año que organizaron el vuelo chárter hacia Berlín con el sector hortofrutícola almeriense la salida se retrasó

varias horas por el pinchazo de una rueda del avión antes del despegue, lo que motivó que tuviera que desplazarse un técnico desde Madrid, con la consiguiente espera, para reparar el neumático, ¿es esa la peor experiencia que, pese a no tener responsabilidad, recuerda?

R.- Con los años todos recordamos el pinchazo de la rueda del avión con mucho humor. Es cierto que fue el primer vuelo que organizamos y, además, estaba todo el mundo expectante, estaban todos los medios de comunicación. Se trató de una cosa ajena a nosotros y estamos hablando de un aeropuerto pequeño, con lo cual el personal especializado en reparación del avión estaba en Madrid. Fue un momento muy difícil, se supo controlar y, ahora, la verdad es que

la gente lo cuenta como anécdota. Pero sí, fue una experiencia negativa. Trabajamos con máquinas y siempre cabe la posibilidad de que nos sorprendan.

P.- Por el contrario, ¿qué anécdota positiva recuerda con más cariño en una operativa con motivo de Fruit Logistica Berlín? R.- La más divertida y la más positiva fue en el año 2015.

Cuando cogimos el avión para la vuelta estrenamos el primer vuelo comercial con pasajeros del mismo. Se radió por el propio avión. Fue una oportunidad para todos los que viajábamos en esa ocasión, estadísticamente es muy difícil que te toque estrenar un avión.

P.- Además de a los empresarios de Almería, el año pasado también llevaron a Berlín, desde Sevilla, a profesionales del sector de aquella zona.

R.- Sí, una vez que habíamos afianzado el servicio desde Almería realizamos un sondeo de mercado y vimos que en la zona de Huelva había un potencial muy importante con los empresarios de los frutos rojos. Casualmente asistimos a un congreso de estos productos y eso fue lo que nos dio la posibilidad de contactar con la gente de allí, planteamos la posibilidad de poner un avión y el año pasado llevamos a 125 empresarios desde Sevilla para dar servicio y cobertura a toda la gente de la zona de Huelva, Sevilla y parte de Extremadura. Este año, debido a la demanda que hemos tenido, se ha montado una operativa con un vuelo con la misma capacidad que el de Almería, es decir, 189 plazas.

P.- ¿Tienen planes de ofrecer el servicio desde otros aeropuertos en un futuro?

R.- Nosotros tenemos en mente ir poco a poco cogiendo mercado en el sector agrícola. Queremos avanzar en este sector porque Viajes El Corte Inglés se está implicando mucho en este ámbito. No dejamos de avanzar en este sector y estamos experimentando. Lo que pretendemos es desarrollar en un futuro un departamento específico de agricultura para la asistencia a ferias nacionales e internacionales, dar cobertura de presentaciones de marca, dar servicios globales, como asistencia a la feria, la presentación de la marca, elaboración de stands, etc. El proyecto está realmente muy avanzado y estamos pendientes de darle forma, se va a hacer en breve, para darle cobertura a los empresarios, ya que hay un tejido empresarial muy importante en Almería y nos queremos implicar muchísimo con este sector que está en pleno auge y necesita de nuestra ayuda y apoyo para toda su logística. Vamos a seguir avanzando en eso.

P.- También cuentan con empresas importantes del sector que son clientes habituales de la agencia y que requieren de sus servicios el resto del año.

R.- Sí. Aparte de las operativas especiales, como Fruit Logistica o la feria Biofach, que se celebra cada año en Nuremberg, tenemos empresas grandes, con un volumen bastante importante de contratación de viajes a las que les organizamos todos sus viajes de empresa, su día a día.

P.- ¿Cuántos hoteles ponen a disposición de sus clientes en Berlín de cara a la próxima edición de Fruit Logistica?

R.- En esta ocasión ponemos a disposición de los profesionales del sector hortofrutícola almeriense un total de cuatro. Solemos repetir hoteles porque el cliente los suele demandar. No obstante, este año hemos ampliado un nuevo vuelo para tener mayor disponibilidad de plazas. La mayor parte de los hoteles está en la zona de Mitte y alguno próximo a la feria porque así nos lo pide alguna empresa que cuenta con stand y le viene mejor.

P.- Todo esto sin un personal preparado y muy resolutivo sería imposible...

R.- Así es. Tenemos un equipo muy especializado y formado. Son unos grandes profesionales y, sobre todo, están especializados en viajes de negocios. La oficina de Almería Empresas está especializada en este tipo de viajes para todos los sectores, no solo para el agrícola. Está dotada de una serie de herramientas que ponemos a disposición de las empresas, estamos en permanente cambio para optimizar y agilizar el desarrollo de todas las reservas que podemos hacer. También ofrecemos servicios de turismo vacacional a las empresas, es decir, viajes particulares para que lo puedan hacer todo con nosotros.

P.- La oficina de Viajes El Corte Inglés Empresas de Almería lleva muchos años al lado de los empresarios de la provincia. Su evolución ha sido exponencial en los últimos tiempos. ¿A cuánto personal da trabajo actualmente?

R.- El equipo lo formamos ya 11 personas.

Actualidad

Grupo Agrotecnología muestra su insecticida natural contra la mosca blanca Tec-Bom a técnicos del sector

La empresa organizó una charla junto a su distribuidor Megasa en la que expuso, entre otras cosas, los resultados de sus ensayos con este producto

Isabel Fernández

Agrotecnología, con la colaboración de su distribuidor Megasa, reunió a un nutrido grupo de técnicos del sector agrícola de la provincia de Almería el pasado 13 de octubre para mostrarles Tec-Bom, su insecticida natural contra la mosca blanca. Durante la charla, Amaya Jordá, responsable de Marketing de Grupo Agrotecnología, expuso los resultados de los ensayos llevados a cabo con Tec-Bom en un cultivo de tomate y que ponen de manifiesto que su aplicación consigue reducir hasta en un 95% la población de mosca adulta.

Tec-Bom es un insecticida totalmente natural desarrollado en base a una exclusiva selección de oleínas vegetales saponificadas. Tec-Bom
Tec-Bom

Grupo Agrotecnología contó con la colaboración de su distribuidor Megasa para la presentación de Tec-Bom. /FHALMERÍA

Su excelente control sobre la mosca blanca es posible gracias a que es capaz de disolver la quitina o capa protectora del exoesqueleto de los insectos de caparazón blando, alterando las membranas celulares y provocando la muerte por asfixia de los mismos, así como su deshidratación.

Junto a su elevada eficacia, Tec-Bom es un producto sin residuos, sin resistencias y, lo que es más importante aún, sin plazo de seguridad. Asimismo, es compatible con la fauna auxiliar y apto para la agricultura ecológica.

Tec-Bom cuenta ya con su inscripción en el Registro Oficial de Productos Fitosanitarios número ES00125.

Brotone

Por otro lado, Jordá aprovechó para volver a incidir sobre Brotone, un bioestimulante para "activar el cultivo". En este sentido, la responsable de Marketing de Grupo Agrotecnología recordó que Brotone "activa el cultivo, reduciendo su estrés e incrementando la calidad y la producción de las cosechas", tal y como reflejan los ensavos realizados. Entre ellos, Jordá se refirió al ensayo llevado a cabo con un tomate tipo marmande, sometido a estrés por salinidad, v que llevó a la compañía a concluir que, gracias a la aplicación de Brotone, "la producción aumentó más del 7% hasta el final del cultivo", con su consiguiente aumento de rentabilidad para el agricultor.





14 fhalmería • Septiembre 2016

Actualidad

HM CLAUSE

Amavisca y Deseo, precocidad y buenos cuajes en trasplantes de julio

La empresa mostró sus novedades en dos jornadas de puertas abiertas

☐ Isabel Fernández

M Clause reunió a un nutrido grupo de agricultores los pasados 9 y 10 de noviembre en sendas jornadas de puertas abiertas en las que la empresa mostró sus novedades en pimiento California, como es el caso de Deseo, en amarillo, así como algunas de sus variedades más consolidadas, como Amavisca, en rojo. En el caso de Amavisca, es un pimiento que destaca, sobre todo, por su facilidad de cuaje, así como por su elevado rendimiento final. Es una variedad productiva, que ofrece frutos cuadrados de calibre medio G, uniformes durante todo el ciclo y que no presenta problemas de silverelina.

Deseo, por su parte, es un California amarillo recomendado para trasplantes del 10 de julio en adelante que destaca, precisamente, por hacer buenos cuajes con calor y por seguir cuajando de forma escalonada durante todo el ciclo. Es, además, una variedad muy productiva, de calibre G constante y con un color amarillo limón muy atractivo. Deseo es un pimiento muy en la línea de Prometeo, la gran refe-



Fueron muchos los agricultores que participaron en estas jornadas. /I. F. G.

rencia en California amarillo en el campo, si bien está pensada para agricultores que buscan algo menos de calibre que con Prometeo.

Junto a Amavisca y Deseo, HM Clause aprovechó estas jornadas para seguir dando a conocer Egeo, un California también amarillo para trasplantes más tempranos, de finales de junio a los primeros días de julio, que destaca por la homogeneidad de su fruto, de calibre ideal para el tricolor. Por último, el CLXPHSE126 F1* es la novedad de HM Clause en pi-

miento italiano, una variedad aún en fase pre-comercial, pero que está despertando buenas sensaciones entre los agricultores. El CLX-PHSE126 F1* está recomendado para trasplantes del 20 de julio a la primera quincena de septiembre en Almería y destaca por su buen cuaje, buena producción y buena calidad de frutos, que cuentan con un color verde oscuro y brillante. Este nuevo pimiento mantiene una buena forma y longitud durante todo el ciclo y cuenta, además, con un buena generale.

Fueron más de 70 los ponentes que aportaron su visión de futuro. 26 Y 27 DE SEPTIEMBRE EN ÁMSTERDAM

GLOBALG.A.P. Summit reúne a 400 delegados de más de 50 países

Abordaron los desafíos de futuro de su sector

☐ I. F. G.

a GLOBALG.A.P. Summit 2016 reunió los pasados 26 y 27 de septiembre en Ámsterdam a un total de 400 delegados llegados de 57 países y que representaban a más de 260 empresas de todas las partes del mundo para analizar los desafíos de futuro de una de las normas de certificación con mayor peso a nivel mundial. Durante las dos jornadas, y según explicaron desde GLOBALG.A.P., los participantes hicieron "un repaso de lo logrado hasta el presente", así como también definieron "el rumbo de los próximos desafíos", motivados por "la transformación digital de la agroindustria y el sector alimentario". En este sentido, GLOBALG.A.P. anunció que adoptará la innovadora tecnología de la plataforma Greenfence, que aporta eficiencia y valor a los productores, además de mejorar la transparencia y el acceso de los datos a los compradores a lo largo de toda la cadena de suministro, beneficiando, de este modo, a los organismos de certificación durante las auditorías.

Por otro lado, GLOBALG.A.P aprovechó la ocasión para hacer entrega de los G.A.P. Awards, unos galardones con los que premia a los productores que han logrado resultados excepcionales a través de su compromiso con los principios de GLOBALG.A.P. En esta ocasión, los agricultores premiados procedían de Costa Rica, Tanzania y Japón.

Góngora, reelegido miembro de la Ejecutiva de COAG Andalucía

Miguel López seguirá al frente de la organización agraria en la Comunidad

☐ I. F. G

ndrés Góngora, secretario provincial de COAG, fue reelegido miembro de la Ejecutiva regional de la organización agraria durante el X Congreso Regional de COAG Andalucía, en el que también revalidó su cargo como secretario general Miguel López. Junto a Góngora, Eduardo López es el

otro almeriense dentro del organigrama de COAG en la Comunidad Autónoma.

En este X Congreso en el que se eligió nueva Ejecutiva también hubo tiempo para debatir sobre el Anteproyecto de Ley de Agricultura de la Junta de Andalucía, aprobado el pasado 11 de octubre y que, actualmente, y hasta el próximo 12 de diciembre, se encuentra en trámite de información pública y abierto a las alegaciones del sector. Para esta futura norma se aprobaron un total de seis alegaciones que presentará la organización agraria, desde donde afirmaron que estas "tienen que ser la base de la nueva Ley, que tiene que ser una ley importante en la que se aborden, entre otros muchos asuntos, el problema de los precios que tenemos los agricultores y ganaderos andaluces".

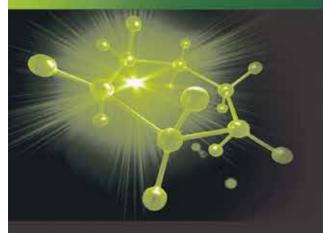


La organización agraria celebró su X Congreso en octubre. /FHALMERÍA



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.

sipcamiberia.es



Aplicación BLACKJAK disponible para dispositivos móviles Android



16 fhalmería • Septiembre 2016

Actualidad

El papel de los compuestos fenólicos en las plantas

Luis Fernando Gámez Gerente de la división Europa COSMOCEL S.A.

as plantas sintetizan una amplia gama de sustancias a lo largo de su ciclo de vida, que le sirven para ir ajustando su metabolismo y también para defenderse de amenazas externas, ya sean por climatología como por agentes patógenos.

Uno de los agentes patógenos más agresivos en la agricultura son las bacterias. Las plantas son atacadas por bacterias causando pérdidas considerables de rendimiento. Las plantas pueden generar una resistencia a estos ataques mediante dos vías: mediante la inducción de respuestas defensivas y/o mediante la producción de metabolitos secundarios antibióticos



A través de la selección natural, las plantas han ido acumulando ingentes cantidades de estos compuestos a lo largo de los años

Al contrario que en el metabolismo primario, que se refiere a procesos anabólicos o catabólicos que sirven para el mantenimiento y desarrollo de la célula, en el metabolismo secundario actúan compuestos presentes en células especializadas en mecanismos de supervivencia. Los metabolitos secundarios ya no son un "desperdicio" creado por el metabolismo primario, como se creía antiguamente. Ahora se sabe que tienen una función esencial para que una planta pueda mantenerse fuerte y desarrollar su ciclo de manera adecuada y productiva.

Uno de los grupos de metabolitos secundarios que sintetizan las plantas son los compuestos fenólicos. Son un grupo muy diverso entre los que se encuentran compuestos antioxidantes, quelantes, señalizadores, estructurales, pigmentantes, etc...









Cosmocel D-Fens GR

Testigo químico 2 Testigo químico 1 Comparación de los tres tratamientos a los 45 días después del trasplante







Testigo químico 2



Cosmocel D-Fens GR

Fotografías: Universidad Autónoma Agraria Narro, de México

siendo muy importantes para la mejor adaptación de la planta al medio. Las plantas sintetizan este tipo de compuestos en mayores cantidades que los animales o seres humanos, ya que, al ser inmóviles, sólo pueden defenderse del peligro (estrés biótico o abiótico) mediante este tipo de mecanismos bioquímicos. Las plantas que hoy dia conocemos, han evolucionado principalmente gracias a que han desarrollado un patrón metabolismo secundario muy potente.

A través de la selección natural, las plantas han ido acumulando ingentes cantidades de estos compuestos a lo largo de los años. Se sabe que el 20% de los genes de la planta codifican enzimas del metabolismo secundario. Estos compuestos normalmente se acumulan en mayor cantidad en las vacuolas y en la pared celular de las células que se encuentran en la epidermis de las hojas y tallos, confiriendo así una especie de barrera preparada para reconocer cualquier cambio exterior que pueda ser una ame-

Al ser mecanismos de "respuesta", es muy importante que la planta se encuentre bien nutrida para que la respuesta sea rápida. En este sentido, uno de los elementos más importantes que ayudan a que la respuesta sea eficaz es el calcio en forma "libre".

En Cosmocel se han estudiado cuidadosamente este tipo de compuestos y se ha desarrollado una herramienta nutricional muy específica llamada D-Fens GR, dotado con una tecnología muy avanzada que potencia en la planta la producción de este tipo de compuestos del metabolismo secundario. Con respecto a la generación de calcio libre, los productos Mainstay Calcio y Barrier son los más adecuados para ayudar a la planta a que las respuestas sean mucho más rápidas, entre otros beneficios. Por ello, un programa combinado de estos productos ayuda al productor a mejorar el control de patógenos, apoyado con tratamientos fitosanitarios solo en los momentos que realmente sean necesarios.

Actualidad

UN CUARTO DE SIGLO

Fruit Logistica celebrará 25 años con un consolidado liderazgo internacional

☐ Rafa Villegas

ruit Logistica es, por méritos propios, el mayor escaparate mundial del sector de las frutas y hortalizas. La próxima edición, que se celebrará entre los días 8 y 10 de febrero, va a ser muy especial. Y es que la feria berlinesa cumple 25 años.

Como cada ejercicio, los responsables de promocionar el evento en España han realizado una serie de actos en distintos puntos de la geografía nacional. En esta ocasión, en concreto, el primero de ellos lo llevaron a cabo en Almería, sin duda una de las provincias con mayor producción hortofrutícola. Además de en esta provincia, también se han organizado eventos promocionales a lo largo de este año en las provincias de Lleida y Córdoba, así como, para concluir, en la ciudad murciana de Cartagena.

Las cifras del balance de la edición de este año de Fruit Logistica son de vértigo. El evento congregó a más de 70.000 profesionales de 138 países. Y es que, se trata de una feria en la que están todos los clientes de las comercializadoras hortofrutícolas y donde se entablan cada año nuevas relaciones comerciales.

Fruit Logistica 2017 va a darle mucha importancia a un tema que preocupa a muchos y que también es visto como una gran oportunidad para otros. Se trata del futuro del comercio online de frutas y hortalizas. En este sentido, hay miembros del sector hortofrutícola que temen que el comercio tradicional se vea afectado por la aparición de Amazon Fresh y otros servicios de venta online. Al respecto se pronunció Horst Lang, director de Garantía de Calidad de Globus SB-Warenhaus, ganador de varios premios Retail Award. Para este



Messe Berlín en Fruit Logistica 2016.

profesional, "el consumidor alemán da mucho valor a la frescura, asesoría y contacto directo con el producto a la hora de comprar". Así, a su juicio, "ese comercio online lo tiene difícil en Alemania", el país que más frutas y hortalizas importa de Almería. Por otro lado, Michael Meierhöfer, director ejecutivo de IFCO Systems GmbH, aseguró que la compra multicanal desempeñará un papel importante en el futuro. En concreto, explicó que "el comportamiento de los consumidores cambiará totalmente a medio y largo pla-

Las expectativas de la organización de Fruit Logistica son de superar, como viene haciendo edición tras edición, las cifras registradas el año anterior, en este caso, los 70.000 profesionales que pasaron por la Messe de Berlín en febrero del presente año 2016.





in cooperation with

FRUCHTHANDEL MAGAZINE

BRIFER SERVICES, S.L. Arturo Soria, 320 - 9°D 28033 Madrid Tel +34 917 672 767 Fax +34 917 669 932 brifer@brifer.es



18 finalmería • Septiembre 2016

Actualidad

Figura 1: Comportamiento del fosfato en el suelo

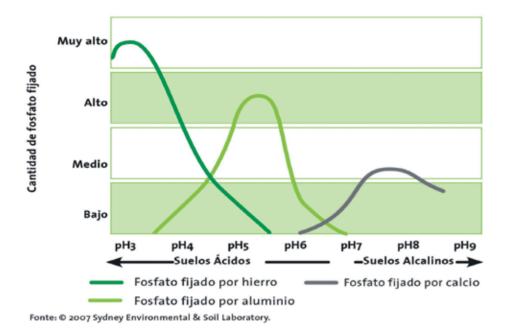
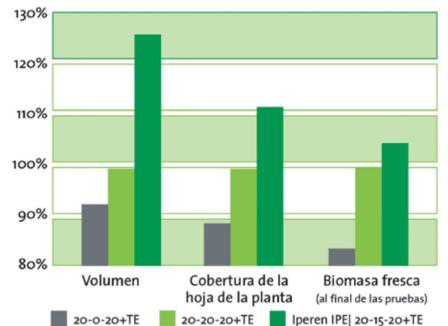


Figura 2: El efecto IPE en la lechuga, 20 días después de la siembra



Esta tecnología ha sido probada con lechuga.

Recién aplicados los fosfatos se inmovilizan rápidamente y no están disponibles para las raíces de la planta.

Van Iperen

Impulsa tu Programa de

Fertirrigación con la Tecnología IPE

☐ fhalmería

os fosfatos son uno de los elementos más comunes en la tierra. Sin embargo sólo un pequeño porcentaje de los fosfatos del suelo están disponibles para las plantas. Por tanto, una gestión eficiente del fosfato es de extrema importancia para obtener una raíz y un desarrollo de yema óptimos y, finalmente, una buena cosecha. Van Iperen ha desarrollado la Tecnología IPE especialmente para incrementar la eficiencia del fosfato.

Tecnología Iperen IPE

El pH en suelos alcalinos es un factor crítico en el proceso de fijación de los fosfatos, ya que reaccionan con el calcio y por ello precipitan la solución en el suelo. Recién aplicados los fosfatos se inmovilizan rápidamente y no están disponibles para las raíces de la planta (Figura 1). Ocurre frecuentemente que los resultados de los análisis inducen al error de pensar que todos los fosfatos presentes están disponibles para la planta. Parte de los fosfatos detectados en los análisis pueden fijarse a las partículas del suelo.

La Tecnología Iperen IPE ayuda a incrementar la eficiencia del fosfato y reduce la cantidad de fosfatos precipitados en la solución del suelo. Además, esta tecnología ayuda a liberar los fosfatos unidos a las partículas del suelo dando lugar a un mejor uso y eficacia del nutriente. Se ha experimentado un efecto similar con los microelementos.

Resultados demostrados

La Tecnología Iperen IPE ha sido demostrada a través de una extensa variedad de ensayos científicos con diferentes tipos de suelo y condiciones climáticas. Esta tecnología ha sido probada con lechuga (Figura 2), clavel y tomate. En la mayoría de los ensayos, el total del fosfato mineral aplicado se redujo por encima de un 30% comparado con la práctica de los agricultores. Estos ensayos demostraron el aumento de la eficacia de los nutrientes aplicados, debido al claro efecto de la tecnología Iperen IPE.

El aumento de la eficacia de los fosfatos y oligoelementos mejora el desarrollo de la planta en la primera etapa del ciclo del cultivo debido a un mejor desarrollo de raíces y yemas (Figura 3). Esto da lugar a una mejora en la calidad del cultivo y a un incremento del rendimiento. Con menor aplicación de fosfatos, los agricultores consiguen mejores resultados.

Fertilizantes especializados con la Tecnología IPE

Basándose en los resultados de los

Figura 3: El efecto IPE

Efecto del Iperen IPPE en el tamaño de la yema



CONTROL 28cm / 10 buds

IPE 31cm / 10 buds

Efecto del Iperen IPE on el desarrollo de las raíces de tomateras

El aumento de la eficacia de los fosfatos y oligoelementos mejora el desarrollo de la planta en la primera etapa del ciclo del cultivo debido a un mejor desarrollo de raíces y yemas.

ensayos, Van Iperen formuló varios fertilizantes específicos e integró la Tecnología Iperen IPE en las formulaciones de NPK Solubles para agricultores que aplican NPK Solubles en fertirrigación. La compañía

ha lanzado también una formulación altamente concentrada con la tecnología Iperen IPE para fertirrigación en campo abierto junto con todos los fertilizantes Straight, excepto para el calcio. La línea de fertilizantes especiales con Tecnología Iperen IPE permite a los agricultores de todo el mundo tener otra solución para combatir la degradación del suelo, mejorar la eficacia de los fosfatos y la gestión de los microelementos.



IPERN IPE
WS NPK with IPE-Technology

20
September 21
September 21
September 21
September 21
September 21
September 21
September 22
September 22
September 23
September 24
Sep

WS NPKs + Tecnología Iperen IPE, Impulsa tu Programa de Fertirrigación!

- Liberación de fosfatos fijados
- Prevención de la fijación al suelo
- Incremento de la disponibilidad de microelementos
- Mejora la estructura del suelo

Distribuidor exclusivo para Almeria:



alboagro@alborani.com Tel: 950 361 069

Distribuidor exclusivo para Península Ibérica:



apc@agripc.com Tel: 696 401 401



20 fhalmería • Septiembre 2016

Actualidad

EL PASADO 11 DE NOVIEMBRE

Almería genera 1 de cada 4 euros que mueven las cooperativas andaluzas

La provincia acogió la Jornada de Frutas y Hortalizas de estas entidades

☐ Isabel Fernández

lmería genera uno de cada cuatro euros que mueven las cooperativas andaluzas. Así lo afirmó Manuel Galdeano, presidente de COEXPHAL, durante la Jornada Anual de Frutas y Hortalizas de las Cooperativas Agro-alimentarias de España, que este año tuvo lugar en El Ejido y que contó con el patrocinio de Cajamar y UNIQ. De este modo, Galdeano recordó que, durante el último ejercicio, "las cooperativas andaluzas facturaron 4.300 millones de euros y, de ellos, más de 1.000 se generaron en Almería". Asimimo, puso de manifiesto el peso de



La jornada reunió a más de 150 profesionales del sector. /FHALMERÍA

la producción almeriense a nivel nacional y que representa el 63% del total.

Durante la jornada se abordaron, además, cuestiones como el proceso de intregración de Unica Group con el grupo navarro AN, así como el papel que ya está jugando en el sector y jugará en un furturo la Interprofesional Española de Frutas y Hortalizas, HORTIESPAÑA.

HOUSE FAIR 2016 DE ENZA ZADEN

Tribelli, Tomazur y EasyQs, también en ecológico

La empresa mostró algunas de sus variedades del futuro

nza Zaden organizó el pasado 16 de noviembre su ya tradicional House Fair, un evento en el que la empresa no sólo muestra muchas de sus variedades ya comerciales, sino las líneas en las que trabaja y que, a la larga, se convertirán en variedades del futuro. En esta ocasión, y según comentó María del Mar Peralta, del Departamento de Marketing, la jornada se centró en la producción ecológica, actualmente en auge, y para la que la empresa de semillas cuenta con un amplio catálogo. En este sentido, Peralta afirmó que, hoy por hoy, "todas nuestras marcas también están en ecológico", y se refirió, en concreto, a Tribelli, Tomazur y EasyQs, las dos primeras, una clara referencia ya dentro de



Los participantes visitaron las demos de tomate y pimiento. //. F. G.

la cadena alimentaria, mientras que la tercera empieza a abrirse camino junto a otras como Safra o Enjoya, en las que trabajan, fundamentalmente, en mercados extranjeros. En este sentido, recordó que, a través de su marca Vitalis, Enza Zaden es la única empresa que produce semilla ecológica, garantizando, de este modo, que, "ya desde el origen, las producciones son 100% ecológicas".

Entre las muchas novedades mostradas se encontraba Tomazur mini, un tomate cherry con las 'bondades' de su 'hermano mayor', es decir, "estabilidad, calidad y sabor durante todo el año".



José A. Santorromán, de Agrobío, dirigió la visita a la empresa. /l. F. G.

REFERENTE EN LUCHA BIOLÓGICA

Eurodiputados visitan Agrobío

Interesados en la horticultura de la provincia

urodiputados del Grupo de Socialistas y Demócratas del Parlamento Europeo (PE), encabezados por la vicepresidenta de la Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural del PE, la andaluza Clara Aguilera, visitaron a finales de octubre y durante dos jornadas la provincia para conocer 'in situ' su modelo de horticultura intensiva. Entre las actividades previstas, los eurodiputados se acercaron a las instalaciones de Agrobío, donde fueron recibidos por la consejera de Agricultura,

☐ I. F. G. Pesca y Desarrollo Rural, Carmen Ortiz, quien se refirió a Agrobío como una "empresa modélica en el control biológico de plagas".

> Ortiz comentó que "es muy importante que vean 'in situ' nuestro sistema de producción", ya que es una manera de que "comprendan que aquí se produce con un sistema respetuoso con el medio ambiente". Por su parte, el coordinador de Agricultura de los Socialistas europeos, Paolo de Castro, calificó de "positiva" una visita en la que habían conocido "la calidad y la sostenibilidad" de la agricultura

El presupuesto para Agricultura cae un 9,4%

La Junta destinará 2.096 millones en 2017

I. F. G.

a Junta de Andalucía ha reducido en un 9,4% el presupuesto para Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural en 2017, hasta los 2.096 millones de euros, según explicó recientemente la consejera del ramo, la almeriense Carmen Ortiz. Este descenso, según la consejera, se debe, sobre todo, al recorte en las ayudas directas de la Política Agraria Común (PAC) aplicado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y Medio Ambiente, así como a la reducción de las subvenciones destinadas a la regulación de mercados, que suman un 13%. Frente a esto, la Junta, por

su parte, ha incrementado en 19 millones de euros su aportación con fondos propios.

Entre las principales líneas de actuación para 2017 se encuentra el apoyo al sector productivo, con un partida que suma 281,9 millones de euros. Según explicó Ortiz en Comisión parlamentaria, el objetivo de este capítulo es "ayudar a los productores andaluces a ganar competitividad en un escenario de duro recorte de fondos europeos". Del mismo modo, la Administración andaluza prevé destinar el próximo año 56,5 millones al tejido agroindustrial, así como 68,5 millones más al desarrollo sostenible y la diversificación socioeconómica de los entornos rurales, entre otras cuestiones.

02 Melón, sandía y pepino



Más sabor y azúcar, calibre más práctico perfecto para todos los mercados y con más de un uso, cultivo principal o polinizador... cuajando muy bien con frío





Gatinho RZ Tigrinho RZ



22 finalmería • Septiembre 2016

Melón • Sandía • Pepino

RFTROCESC

El melón pierde superficie cada año

La sandía sumó hectáreas la pasada campaña 2015/2016

☐ Rafa Villegas

a situación del melón y de la sandía es muy diferente. El melón, de seguir con la tendencia de las últimas campañas, está recorriendo el camino por el que ya transitó la judía verde y, de no ponerse remedio alguno, podría convertirse en un producto aún más minoritario para el campo almeriense. La sandía, por el contrario, sí está aumentando su superficie y producción en los últimos ejercicios agrícolas.

Los datos oficiales de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía no dejan lugar a dudas. El melón continúa en caída libre en la provincia de Almería. La 'sangría' en el número de hectáreas sigue. En la campaña 2015/2016, sin ir más lejos, se cultivaron de esta fruta en los invernaderos del Poniente almeriense, en la capital y en el Campo de Níjar 2.467 hectáreas. Tan solo una campaña antes, la superficie de melón en la provincia era de 2.946. A menor superficie, menor producción. Así, el melón cerró el ejercicio 2015/2016 con un total de 114.855 toneladas, lo que supuso un decremento del volumen de producción de 18.437 toneladas.

Lo que sí se mantuvo prácticamente invariable, apenas perdió un céntimo de euro por kilo de media, fue el precio al que cotizó el melón en el último ejercicio agrícola concluso. En concreto, esta fruta se pagó a una media de 44 céntimos de euro por cada kilogramo.

En cuanto a la sandía, si bien encadena dos campañas consecutivas de pérdida de valor, también es cierto que está aumentando su producción y su demanda por parte de las grandes cadenas de distribución.

La superficie cultivada de sandía en los invernaderos de la provincia de Almería y al aire libre en la zona norte fue de 8.590 hectáreas en la campaña 2015/2016, lo que representa un incremento de 212 hectáreas.



Cultivo de melón en un invernadero de Balerma

Del mismo modo, el volumen de producción cosechado por los agricultores almerienses también vio mejoradas sus cifras entre las dos últimas campañas finalizadas. Concretamente, según los datos oficiales de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, en el ejercicio agrícola 2015/2016, se produjeron en la provincia 532.288 toneladas de producto, lo que significó un incremento de 6.617 con respecto a la campaña 2014/2015.

El punto negativo en la sandía, no poco importante, fue, por segunda campaña consecutiva, la cotización media registrada. Y es que, esta fruta de primavera perdió un 8 por ciento de valor económico entre las dos campañas en comparación, hasta los 34 céntimos de euro por kilogramo.

La consecuencia directa de la disminución de precio registrada fue un descenso del 9,7 por ciento de la rentabilidad media por metro cuadrado lograda por el productor de esta fruta en la provincia. Como consecuencia de una menor rentabilidad, los agricultores percibieron, en su conjunto, un valor final de 181,1 millones de euros por la producción de sandía. Esta cifra supone un decremento del 7,1 por ciento con respecto a la campaña agrícola anterior.

La demanda de sandía por parte de los mercados europeos y otros países terceros es fuerte, el reto del sector hortofrutícola almeriense pasa por conseguir no solo que compren esta fruta en la provincia, sino que paguen un precio justo por ella a sus productores.



Cultivo de pepino en un invernadero de San Agustín.

LA CAMPAÑA 15/16 RESPECTO A LA 14/15

El pepino gana terreno en el campo almeriense

Esta hortaliza sumó 49 hectáreas y 12.963 toneladas

Rafa Villegas

l pepino es, sin lugar a dudas, una de las hortalizas con mayor consolidación en los invernaderos tanto de la provincia de Almería como de la vecina Costa Tropical de Granada. Sin ir más lejos, este producto se cultivó en la campaña 2015/2016 en 5.026 hectáreas entre el Poniente almeriense, especialmente, y el Campo de Níjar. Esta cifra supuso un incremento de 47 hectáreas con respecto al ejercicio agrícola precedente.

El incremento de la superficie de pepino en el territorio almeriense se tradujo la pasada campaña en un incremento también del volumen de producción. En concreto, entre esta y la anterior, esta variable pasó de 425.907 toneladas a 438.870, o lo que es lo mismo, un incremento de 12.963 toneladas.

Al aumento registrado en producción y superficie comparando las dos últimas campañas hortofrutícolas finalizadas hay que sumar los buenos datos en rendimiento de esta hortaliza en invernadero, tanto por metro como por hectárea. Concretamente, según los datos oficiales de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, el productor recolectó durante la pasada campaña un total de 87.319 kilogramos de pepino por hectárea, lo que supuso un

aumento de 1.779 kilos por cada 10.000 metros cuadrados de superficie. En cuanto a este dato específico por metro cuadrado, los productores de pepino lograron una media de nueve kilogramos de esta hortaliza.

El año agrícola 2015/2016 habría sido redondo para los productores de pepino si la variable más importante, el precio, también hubiera acompañado. Sin embargo, el incremento de la producción, causado en parte por las altas temperaturas que se produjeron durante toda la campaña, conllevaron un descenso de las cotizaciones.

Según los datos oficiales de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, en concreto, se pasó de un precio medio en pepino de casi 47 céntimos de euro el kilo, en la campaña agrícola 2014/2015, a un valor medio de 40 céntimos.

El descenso de la cotización media de esta hortaliza se tradujo en una pérdida de la rentabilidad por metro cuadrado. En concreto, el agricultor almeriense que produjo pepino en el ejercicio 2015/2016 percibió una media de 3,49 euros por metro cuadrado. Esta cifra supone casi 40 céntimos de euro menos que en el ejercicio anterior. Los agricultores perdieron un total de 23,5 millones de euros por la bajada del precio del pepino.



Seminis lanza este año una campaña para la exportación centrada en productos con un "sabor único"

a casa de semillas se ha marcado como objetivo fortalecer y dar un salto cualitativo de imagen de calidad de la producción almeriense de melón y sandía en las principales plazas europeas.

Seminis lanza este año al mercado una campaña para la exportación centrada en productos con un "sabor único". El objetivo de la casa de semillas pasa por fortalecer y dar un salto cualitativo de imagen de calidad de la producción almeriense de melón y sandía en las principales plazas europeas.

Dentro de este rango de productos ofrecen variedades muy competitivas agronómicamente y que han demostrado ser garantía de calidad, sabor y de generación de demanda por parte del consumidor final. Además, no requieren de ninguna práctica agronómica concreta para llegar a esos altos estándares, por lo que no comprometen gastos añadidos o tratamientos específicos.

Como novedad para este año, Seminis introduce un melón de tipo cantaloup llamado 'Sugarlup', variedad que ha destacado en precocidad, mostrando un punto de corte muy fácil de identificar y con un porcentaje final de fruto comercial muy elevado. Se trata, como han explicado desde la empresa, "de un producto que ha sorprendido a los importa-



dores por su conservación y sobre todo por un sabor único en este segmento de melón de invernade-

Para complementar la oferta en esta campaña, Seminis cuenta con el melón amarillo 'Chester', una variedad para temprano de alto rendimiento y que además cuenta con un sabor excepcional, "un 'pack' difícil de igualar", aseguran. Añade, por otra parte, 'SV5133MG', un galia para tardío que viene a recuperar el interés perdido por este tipo de melón en las últimas campañas debido a la falta de consistencia de sabor en los mercados europeos y que, además, cuenta con resistencia al virus del amarilleo (CYSDV), lo que la convierte en la única variedad del mercado, a nivel global, con esta resistencia.

Seminis completa el catálogo para exportación con su sandía negra sin semillas 'Fenway', una variedad disponible para todos los agricultores y que ya ha demostrado una gran fiabilidad en el aspecto productivo y los más altos estándares de calidad y sabor en los mercados de destino.

Para mercado nacional y en la categoría de piel de sapo, cuenta con SV6203MP; este año con la campaña dirigida al agricultor, 'Los números que siempre salen'; en este segmento, se trata del producto más completo; rendimien-

to, uniformidad y calidad para asegurar la primavera.

En definitiva, Seminis entra en la campaña de este año "bien posicionada" y, según explican desde la compañía, "con variedades que cumplen en campo y que el consumidor va a querer volver a comprar". Para Seminis, "esta es la mejor manera de revitalizar la producción y la imagen del producto almeriense, especialmente melón".



Semilleros Hermanos Barrera cultiva cada injerto de melón de forma individual para garantizar la calidad de la planta

Esta forma de trabajar el injerto les ha convertido en todo un referente y, de hecho, cada año reciben pedidos de otras zonas productoras más allá de la provincia almeriense

☐ Isabel Fernández

ablar del injerto de melón en la provincia de Almería es hablar, sin duda alguna, de Semilleros Hermanos Barrera. Fueron pioneros en el uso de esta técnica hace más de una década y, desde entonces, no han parado de trabajar para continuar perfeccionándola. Hoy por hoy, son auténticos especialistas en el injerto de melón v. es más, la experiencia les ha llevado a desarrollar su propio método para lograr plantas de calidad garantizada. En este sentido, Antonio Barrera, gerente del semillero, explica que "cada planta se cultiva de forma individual, garantizando al agricultor una planta más uniforme y de mejor calidad". Para ello, se valen de pequeñas macetas en las que cultivan con mimo cada una de las plantas injertadas.



En Semilleros Hermanos Barrera injertan todos los tipos de melones y, en todos los casos, con garantía de éxito.

66

"El injerto garantiza una mayor resistencia, seguridad y producción y otorga a la planta una tolerancia bastante alta"



Precisamente por ello, Antonio Barrera afirma que "somos una referencia" e insiste en que "nos diferenciamos del resto de semilleros en la calidad del injerto". Hoy por hoy, su reconocimiento no se limita a la provincia de Almería y, de hecho, "tenemos pedidos de otras zonas productoras".

Preguntado por la conveniencia de injertar el melón, Barrera no tiene ninguna duda, "son todo ventajas". "El injerto garantiza una mayor resistencia, seguridad y producción", pero no sólo eso. "Otorga a la planta una tolerancia bastante alta tanto a nematodos como a enfermedades de suelo y hace que puedas desarrollar el cultivo hasta el final sin que el fruto se vea afectado". En Semilleros Hermanos Barrera injertan todos los tipos

de melones y, en todos los casos, con garantía de éxito.

Sandía y pepino

Junto al melón, su especialidad, en este semillero abderitano también trabajan el injerto en sandía, en todos sus tipos, y en pepino. Al igual que con el melón, y siempre con la intención de ofrecer a sus clientes plantas de la mayor calidad, las sandías y pepinos injertados también son tratados de forma individualizada, usando una pequeña maceta para cada planta.

Por último, y aunque siempre tienen disponibilidad de plantas en el inicio de la campaña de cada cultivo, recomiendan a los agricultores que realicen una planificación de siembra con, al menos, dos meses de antelación.

Melón • Sandía • Pepino



Mitre, líder en primavera

gracias a su triple tolerancia, su buen comportamiento frente a pulgón y la calidad de su producción

Esta variedad de Semillas Fitó, junto con Encina, recomendada para trasplantes de julio y agosto, destaca, además, por mantener una planta sana y muy oscura hasta el final del ciclo de cultivo

itre, variedad de pepino tipo Almería de Semillas Fitó, ha logrado consolidarse como "el pepino más vendido en primavera" gracias a su triple tolerancia al virus de las venas amarillas, amarilleo y oídio, además de su gran comportamiento frente al pulgón. Así lo afirmó Pepe Jurado, Product Manager de cucurbitáceas en Semillas Fitó, quien recordó que Mitre es una variedad recomendada para trasplantes de febrero a mayo que destaca, además, por tener "una planta rústica, adaptada al calor, que no alarga el fruto en el rebrote y que ofrece un pepino acanalado de color verde oscu-

Junto a Mitre, Semillas Fitó lanzó durante la campaña pasada Encina, un pepino tipo Almería recomendado para trasplantes de julio y agosto que destaca, fundamentalmente, por su precocidad, también con triple tolerancia. Encina cuenta con una planta vigorosa, de entrenudos cortos y muy adaptada a siembras con calor. Asimismo, su fruto es recto, verde oscuro v acanalado durante todo el ciclo y, además, tiene una excelente conservación postcosecha. Tanto Encina como Mitre destacan, además, por "permanecer sanas hasta el final del ciclo de cultivo, manteniendo sus plantas muy oscuras".



Mitre no alarga el fruto en el rebrote y ofrece un pepino acanalado de color verde oscuro.



Fenicio destaca por su gran facilidad de cuaje.

En el caso de ambas variedades, desde Semillas Fitó insisten en la importancia de sembrar entre 10.000 y 12.000 plantas por hectárea, "no más, ya que, de lo contrario, las hojas de las plantas cubren la luz y el color del pepino no llega a ser el ópti-

Melór

Por otro lado, y hablando de cultivos tradicionalmente de primavera, el Product Manager de Semillas Fitó se refirió a Fenicio y Malerva, dos melones amarillos. En el caso del primero, está recomendado para trasplantes de enero y febrero, mientras que el segundo es algo más tardío, con trasplantes de febrero y marzo. Con ambas variedades, "cubrimos todo el ciclo", afirmó Jurado.

Fenicio cuenta con una planta vigorosa, equilibrada y con poca masa foliar, lo que le permite dejar el fruto a la vista. Asimismo, tiene una gran facilidad de cuaje. Con respecto a su fruto, cuenta con un calibre ideal para exportación, además de piel lisa y un color "amarillo intenso", mientras que su carne es blanca, crujiente y muy azucarada.

Malerva, por su parte, destaca, fundamentalmente, por su "precocidad, ya que cuaja muy bien y de forma concentrada"; de ahí que permita a los agricultores "apurar el otoño", alargando los cultivos mientras le sean rentables. Junto a todo ello, y al igual que Fenicio, Malerva tiene una piel muy lisa y un color amarillo muy intenso, además de un buen sabor azucarado y un calibre ideal para exportación

Por último, en el segmento de melón, Semillas Fitó cuenta con Solmarín, un tipo charentais larga vida que, actualmente, "tiene una buena cuota de mercado en Almería", gracias, sobre todo, a su producción, precocidad y sanidad de planta. Solmarín está recomendado para trasplantes de enero y febrero.

Pese a contar con variedades que son toda una referencia en su segmento, la empresa española de semillas no cesa en su trabajo de investigación y, de hecho, actualmente, se centra en la búsqueda de nuevas variedades de melón piel de sapo, así como de tipos galia "de sabor", variedades que "nos recuerden el sabor tradicional del melón"

Novedad en sandía

Leonor es la novedad de Semillas Fitó en sandía de cara a la próxima campaña de primavera. Esta sandía negra triploide (sin semillas) está indicada para trasplantes de febrero y marzo y destaca por "su calidad interna". Según explicó el Product Manager de la empresa, este va a ser su primer año comercial en Almería, si bien va han sido muchos los agricultores que la han probado tanto en cultivos de invernadero como al aire libre. En ambos casos, "hemos podido comprobar que Leonor tiene una buena producción, pero, sobre todo, que tiene una gran calidad interna, ese es su punto fuerte". Con la incorporación de Leonor, desde Semillas Fitó afianzan su compromiso con la búsqueda de nuevas variedades de sandía que "den la talla" y con las que "podamos recuperar el sabor en Almería".



26 Septiembre 2016

Melón • Sandía • Pepino



HM Clause renueva su gama de galia para Almería con la incorporación de Mistral y Terral

Ambas variedades vienen a sumarse a Norte y Brisa, dos galias más que consolidados en el sector, y a Valverde, la gran referencia en piel de sapo en la provincia

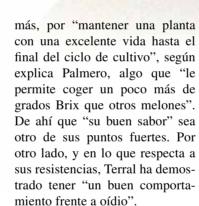
☐ Isabel Fernández

M Clause, empresa líder mundial en el mercado de melón, trabaja continuamente en el desarrollo de nuevas variedades que satisfagan las necesidades de todos los eslabones de la cadena. Prueba de ello es su lanzamiento en esta campaña de dos nuevos melones galia, Mistral (CLX MLN70) y Terral (CLX MLN72), que vienen a sumarse a Norte y Brisa, las dos grandes referencias en el mercado de melón galia en la provincia.

Mistral (CLX MLN70) está recomendado para trasplantes de finales de diciembre a los primeros días de febrero y destaca, sobre todo, por su excelente calibre para plantaciones tempranas. En este sentido, Beatriz Palmero, técnico de desarrollo de HM Clause Ibérica, explica que, normalmente, "en siembras muy tempranas, si hace mucho frío, el calibre del melón puede quedarse un poco corto para el mercado nacional, que es con el que se empieza a comerciar", de ahí que Mistral ofrezca ese mayor calibre

cados sin ningún tipo de problema. Junto a ello, esta nueva variedad de HM Clause "es más precoz" que otras de su segmento y, además, "cuenta con frutos muy homogéneos" y con un "rendimiento muy bueno". Con respecto a Norte, su antecesor en melón galia para siembras tempranas, "Mistral aporta un poquito más de grados Brix, además de que es un melón algo más aromático". Asimismo, su fruto "tiene un buen escriturado y una forma muy redondeada, además de un cierre pistilar pequeño". Gracias a esa homogeneidad de fruto y a esa mayor calidad, "Mistral ofrece a los agricultores muy buenas clasificaciones".

Terral (CLX MLN72), por su parte, es un melón tipo galia indicado para trasplantes medios y tardíos, desde mediados de febrero hasta finales de marzo en Almería. En su caso, destaca por sus "buenos cuajes", además de por su fruto, también "muy homogéneo, con un escriturado muy bonito". A diferencia de Mistral, Terral tiene un calibre algo más pequeño, ideal para exportación. Esta nueva variedad de melón galia de HM Clause destaca, ade-



Tanto para Mistral (CLX MLN70) como para Terral (CLX MLN72) este va a ser su primer año comercial, si bien ya durante la campaña pasada fueron varios los agricultores que tuvieron algunas hectáreas en producción. Después de esta experiencia precomercial, Beatriz Palmero comenta que ambas variedades lograron satisfacer las demandas tanto de los comercializadores como de los productores; los primeros valoraron mucho "ese grado o grado y medio de Brix más que estamos dando", mientras que los agricultores también tuvieron muy buenas sensaciones, gracias, sobre todo, a "las clasificaciones que obtuvieron por la homogeneidad del producto y su buen escriturado"

Mistral (CLX MLN70) y Terral (CLX MLN72) se unen, de este modo, a Norte y Brisa, dos variedades más que consolidadas en la provincia y que, de hecho, cuentan con la mayor parte del

"Tiene un buen escriturado y una forma muy redondeada, además de un cierre pistilar pequeño"

-66_

Terral ofrece un fruto muy homogéneo, con un escriturado muy bonito y buen sabor

mercado de melón galia almeriense. Tanto Norte, para trasplantes de enero, como Brisa, algo más tardío, para trasplantes de febrero y los primeros días de marzo, destacan por sus buenos rendimientos y por su buena conservación.

Junto a su amplia gama de melón galia, HM Clause Ibérica sigue apostando por Valverde, en piel de sapo, un melón que es la gran referencia en Almería gracias a su buen calibre para temprano -está recomendado para trasplantes de la segunda quincena de enero a los primeros días de marzo-, su buen cuaje, excelente rendimiento, su gran sabor y grados de azúcar elevados.

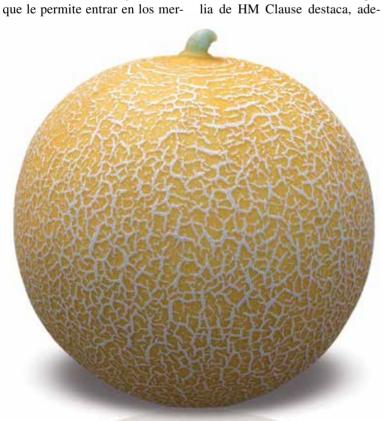
Murcia y La Mancha

Para Murcia, en melón galia, HM Clause sigue contando con Bachata, Lambada y Salsa, tres variedades larga vida de sabor. Junto a ellas, la multinacional de semillas ha lanzado este año, en piel de sapo, Valderas, una variedad para tardío que destaca por su buen sabor, su alta resistencia a oídio y su buen cuaje. Con la incorporación de Valderas, que se une a Valdivieso, en temprano, y Valiente, en ciclos medios, HM Clause logra completar todo el ciclo de cultivo en la Región de Murcia.

En el caso de Castilla-La Mancha, Valdivieso es también, en temprano, la gran referencia, mientras que, en ciclo medio, HM Clause cuenta con Valeoso, un melón de buen vigor, con alta resistencia a oídio y pulgón y que destaca, fundamentalmente, por su calibre marquista.

Sandía

Por último, en esta campaña 2016/2017 llega también la sandía de HM Clause. La CLX3062 es una sandía negra triploide (sin semillas) indicada para trasplantes medios y tardíos y que cuenta con frutos de buen calibre, de entre 6 y 8 kilos, muy esféricos y de piel muy oscura. La CLX3062 es una variedad que destaca, además, por su color de carne rojo intenso y crujiente, así como por su buen número de grados Brix. En lo que respecta a sus resistencias, esta variedad de sandía ha demostrado un buen comportamiento frente a oídio. Asimismo, y según indicaron desde HM Clause, la CLX3062 ha dado ya muy buenos resultados en Alme-



Mistral tiene un calibre excelente para plantaciones tempranas.



Melón • Sandía • Pepino



MAYOR VARIEDAD

La consejera anima al sector a imitar con el melón los éxitos comerciales logrados con la sandía

☐ Rafa Villegas

a sandía es, sin duda, el producto de primavera por excelencia en el campo almeriense. Al contrario que el melón, esta fruta está creciendo en superficie y producción en los últimos años. La clave está en las atractivas especialidades que han obtenido las casas de semillas y las marcas que están popularizando las comercializadoras, bien por su cuenta o bien a través de grupos o comercializadoras de segundo grado.

La investigación y la innovación continúan siendo las piedras angulares para mejorar la competitividad del sector hortofrutícola de la provincia. La consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, Carmen Ortiz, valoró muy positivamente en la presentación del balance de la campaña 2015/2016 los pasos que ha dado el sector para potenciar la comercialización de la sandía. Así, Ortiz resaltó la "apuesta por nuevas variedades" en esta fruta, lo que ha incidido, según explicó, en el reconocimiento de las marcas almerienses en los mercados nacionales e internacionales. Bouquet y Fashion son solo dos ejemplos de sandías conocidas ya en todo el mundo.

Según aseguró la consejera de Agricultura,"para lograr este mismo efecto en melón", producto que no acaba de lograr posicionarse de nuevo con fuerza en el mercado, "sería necesario conseguir variedades que garanticen calidad, sabor y mayor competitividad".

Una de las causas fundamentales que está llevando al melón a perder cada año superficie de cultivo y, por ende, volúmenes de producción es, sin lugar a dudas, la creciente competencia con paí-



Cultivo de melón en Adra.

ses terceros, muy especialmente con Marruecos. Uno de los principales países importadores de esta fruta, como es Francia, ya compra la mayor parte de su melón favorito, el cantaloup, a comercializadoras del país alauita.

Los pasos hacia atrás que está registrando el melón ya los dio un producto como la judía verde, que ya es totalmente minoritario. En este caso, no obstante, aunque también fue motivado por la creciente competencia con países productores como Marruecos, lo cierto es que se trata de una hortaliza que requiere de mucha mano de obra para su recolección. Así, como no podía ser de otra manera, a las comercializadoras hortofrutícolas del país vecino les sale mucho más rentable la producción que a las almerienses, ya que el coste de la mano de obra es inferior en este país del norte de Áfri-





Los semilleros aprenden a mejorar los procesos para asegurar una óptima calidad de planta

Una jornada técnica de Bayer analiza las últimas novedades mundiales en protocolos de higiene y tecnología de semillas

☐ fhalmería

ayer ha querido reconocer la importante labor que desarrollan los semilleros en el servicio a los productores de sandía con la celebración de una jornada técnica para compartir con los profesionales del sector las últimas novedades mundiales en protocolos de higiene y en tecnología de semillas. De este modo, el pasado 27 de octubre en Lorca, semilleros procedentes de las principales zonas de producción de sandía en España tuvieron acceso a ponencias de reconocidos expertos que ofrecieron conocimientos exclusivos que contribuyen a garantizar una óptima calidad final de

Ir. Ines van Marrewijk, gerente de producto de Groen Agro Control, ofreció una interesante charla sobre qué hacer y qué no hacer para garantizar la higiene y la sanidad vegetal en la propagación de plantas.

La jornada, organizada bajo el formato de encuentro profesional 'Business Event for Experts', se convirtió además en una clase práctica de cómo mejorar los procesos para reducir los costes de producción en semilleros con la intervención de Francisco Javier López, responsable global de Desarrollo de Producto de Sandía de Vegetable Seeds en Bayer.

"Hemos aportado información de última hora para que los semilleros puedan rentabilizar al máximo su trabajo, sin olvidar que una buena sanidad vegetal beneficia finalmente al agricultor porque obtiene una planta sana que rendirá al máximo", según Juan Sastre, responsable de Ventas de Sandía para Europa y Oriente Medio de Vegetable Seeds en Bayer.

Todo el equipo de sandía de Vegetable Seeds coincidió en manifestar públicamente que los semilleros juegan un papel impor-



En orden, de izquierda a derecha, Paco Solera, Pere Montón, Juan Sastre, Mercedes Fernández, Ines van Marrewijk, Paco López.



Representación de clientes que asistieron al evento.

tante en la cadena de producción. "Son una pieza clave en el asesoramiento a los productores, en algunos casos, actuando como prescriptores en relación a las variedades a utilizar, lo que implica un gran conocimiento de los ciclos de producción, periodos de trasplante, nuevas zonas y áreas

de producción. Tienen tal conocimiento de las variedades que, en algunos casos, su labor abarca el asesoramiento agronómico y la resolución de problemas, lo que siempre ejecutan con una gran profesionalidad, según Pere Montón, gestor de cuentas de Sandía de Vegetable Seeds en Bayer.



Ines van Marrewijk durante su ponencia

Transferencia de conocimientos

Bayer valora muy positivamente el intercambio de información con los semilleros, que ha sido constante durante los últimos años. Ese intercambio ha contribuido de forma decisiva a una mejor planta de sandía y a la profesionalización en el cultivo de esta fruta, cuya superficie de producción sigue creciendo a consecuencia del incremento internacional de la demanda, tanto estacional como durante el resto del año.

La permanente colaboración con los semilleros ha permitido a Bayer, por ejemplo, introducir nuevos tratamientos de semillas que mejoran y homogeneizan el desarrollo de la plántula. "Cada vez es más importante la simbiosis entre los semilleros y el equipo de sandía de la marca Nunhems®", asegura Mercedes Fernández, gestora de cuentas de Sandía de Vegetable Seeds en Bayer.

Por este motivo, la jornada profesional que se celebró en Lorca también sirvió para compartir con los semilleros un mensaje de futuro. "Estamos muy satisfechos con la confianza que los semilleros han demostrado en Bayer para el desarrollo de sus proyectos de sandía con sus clientes y queremos que sigan siendo nuestros asesores para que nuestras variedades cubran perfectamente sus demandas", añade Pere Montón, gestor de cuentas de Sandía de Vegetable Seeds en Bayer.

Antes del almuerzo ofrecido a los asistentes, Bayer presentó su catálogo de sandía de la marca Nunhems® para la campaña 2016/17. Se prestó especial atención a las novedades de la gama Sun Gem F1*, Moon Gem F1* v Star Gem F1*, sandías triploides (coloquialmente conocidas como sin semillas) que se caracterizan por su sabor, excelente apariencia interna y externa, pulpa firme y dulce y colores intensos. Se destacó la aparición de nuevos colores externos de piel que van a requerir más atención a la hora de elegir un polinizador que sea compatible con el color externo de la variedad de sandía.

^{*} APC concedido y en proceso de solicitud para la inclusión en el EC Common Catalogue of Vegetable Varieties.

Melón • Sandía • Pepino



Bayer ofrece variedades en todos los tipos y para todos los ciclos en plantaciones de primavera y verano

través de su marca Nunhems®, Bayer ofrece al agricultor variedades en todos los tipos de pepino y para todos los ciclos de cultivo en plantaciones de primavera y verano, de modo que satisface las necesidades de todos y cada uno de los productores almerienses. Así, en pepino tipo Almería, la empresa cuenta con variedades como Taray F1, para plantaciones de enero y febrero, Ancla F1, para marzo y abril, y, finalmente, Tesoro F1, una variedad para los trasplantes más tardíos, de mayo.

Taray F1 es un pepino tipo Almería que cuenta con una planta vigorosa y abierta, con entre 1 y 2 frutos por entrenudo y hojas muy oscuras y sanas. Sus frutos son estriados y de color oscuro, además de tener una inserción floral pequeña. Taray F1 cuenta, asimismo, con resistencias al virus del amarilleo (CYSDV), de las venas amarillas (CVYV) y a oídio, por eso afirman que, en primavera, Taray F1 se sale en resistencias. Ancla F1, por su parte, es una variedad de entrenudo corto y con gran capacidad de cuajado de frutos y rapidez en la producción. Sus frutos son



oscuros, rellenos, estriados y sin cuello de botella. Junto a ello, cuenta con una gran capacidad de rebrote y una alta producción en los tallos laterales. Por último, también tiene resistencias a CYSDV, CVYV y a oídio. Tesoro F1 es, por su parte, un pepino que destaca por su gran capacidad de cuajado en el tallo principal y la gran calidad de sus frutos, muy estriados, uniformes y oscuros. De ahí que el

mensaje de la campaña sea 'Con Tesoro F1, todo es caña'. Su planta es muy resistente y sana y cuenta con resistencias a CYSDV y CVYV.

En pepino francés, Renoir F1 es la referencia y, de hecho, se ha consolidado como la variedad líder absoluta en los mercados en los últimos cinco años por su gran capacidad de producción, uniformidad y calidad de fruto, ofreciendo pepinos

muy oscuros y espinosos. Renoir F1 cuenta, además, con una gran capacidad de adaptación a condiciones de calor. Está recomendada para trasplantes de enero a mayo.

Q-verde

En pepino español, Nunhems® cuenta con dos variedades, Contador F1, para plantaciones de enero y marzo, y Nibali F1, de abril y mayo, ambas enmarcadas bajo su concepto Q-verde, lo que significa que ofrecen frutos muy oscuros, espinosos y con punta también muy oscura. En el caso de Contador F1, es la variedad líder en el mercado gracias a la gran uniformidad de sus frutos durante todo el ciclo. Tiene una planta de vigor medioalto y muy estable en distintas condiciones ambientales, además de resistencias a CYSDV, CVYD y oídio. Nibali F1, por su parte, tiene una gran capacidad de cuajado de frutos con calor, ofreciendo dos frutos por hoja, y sus pepinos son de carne dulce y crujiente. Por último, tiene resistencias a CVYV y oídio.





COTIZACIONES

El precio medio del pepino Almería subió en la primavera de 2016 respecto a la de 2015

☐ Rafa Villegas

l pepino tipo Almería mejoró su precio en la primavera de 2016 con respecto a la misma estación de un año antes. La mayor cotización media en ese período la registró en la semana 11 de este año, del 7 al 13 de mayo, cuando se vendió a una media de 45 céntimos de euro el kilo, 13 más que en la misma semana de 2015.

Respecto al resto del mes de marzo, en la semana sucesiva, la 12, entre los días 14 y 20, el pepino Almería se vendió, según la APP Precios Hortícolas (PH), a una media de 44 céntimos de euro por kilogramo, 17 céntimos más que un año antes. La recta final del mes no fue tan positiva y se perdió valor en este producto respecto al año anterior. En concreto, se pasó de 31 céntimos en 2015 en la semana 13 a 25 en el mismo

período de 2016. El descenso fue mayor en la semana 14, cuando se pasó de 59 a 19 céntimos de euro el kilo entre los dos años.

En abril, por otra parte, se pasó de los 62 céntimos de euro de la semana 15 de 2015 a 26 céntimos este año, así como de 38 a 30 en la semana 16 y de 52 a 34 en la 17. Las cotizaciones solo mejoraron entre 2015 y 2016 la última semana, cuando se pasó de una media de 32 céntimos el año anterior a 45 en 2016.

En mayo, finalmente, el pepino Almería mejoró su cotización este año respecto a 2015 todas las semanas, salvo entre los días 16 y 22, que se repitieron 22 céntimos de euro el kilo. En cuanto al resto de semanas, en la 19 se pasó de una media de 19 a 43 céntimos, en la 20 se mejoró la media de 21 céntimos llegando hasta los 26, mientras que en la última, que este año ha sido entre el 23 y el



Cultivo de pepino tipo Almería

29 de mayo, la diferencia con la misma semana de 2015 fue de tan solo un céntimo, al pasar de 23 a 24 céntimos de euro el kilo.

Según la APP Precios Hortícolas (PH), no obstante, la media de precio a la que ha cotizado el pepino tipo Almería en lo que va de año es de 47 céntimos de euro el kilo, nueve céntimos menos que la registrada en el mismo período de 2015.

Los precios de las subastas en tu iphone o android totalmente gratuitos

Envía la palabra "CÓDIGO PH" a fhalmeria@fhalmeria.com o un WhatsApp al 679 464 490

y te devolvemos el mensaje con un código de activación de esta APP para que tengas los precios de las principales subastas GRATIS.



Te descargas la aplicación en App Store o en Google Play. La buscas poniendo su nombre "Precios Hortícolas".





Aceptas las condiciones de uso de la aplicación

Abres "Ajustes".

Dentro de "Ajustes" abres "Newsletter" y pones tu correo electrónico y el código que se te envió.



Rellena el formulario que aparece, es muy sencillo, apenas son tres preguntas.

Y ya tendrás GRATIS durante toda la campaña 2015-2016 con las principales subastas de Almería y algunas de Granada. Intentaremos que estén todas.

Envía un WhatsApp al 679 464 490 con la palabra "CÓDIGO PH"

Más info: publi@fhalmeria.com www.precioshorticolas.com





Diamond Seeds desarrolla un amplio programa de sandías con diversos calibres y colores

Destacan Bungi F1, Nanoor F1 y La Joya F1 para cultivos al aire libre

Elena Sánchez

a casa de semillas Diamond Seesd está desarrollando un amplio y variado programa de sandías en cuanto a calibres y colores se refiere, catálogo del que ya "tenemos resultados muy positivos para su cultivo al aire libre", indica José Ginés de Haro, delegado de zona Almería de Diamond Seeds. En este sentido, cabe destacar las variedades Bungi F1, como negra triploide, y Nanoor F1, como polinizador mini con microsemilla, así como La Joya F1, sandía midi tipo crimson triploide, todas recomendadas para trasplantes desde el mes de abril al aire libre. En este sentido, la primera de ellas Bungi F1, una variedad triploide, que se caracteriza por sus frutos uniformes (peso medio de entre 6 y 7 kilos), de piel muy oscura y brillante, así como por su planta de vigor medio-alto, buen cuaje y producción agrupada. En cuanto a sus aspectos organolépticos, Bungi F1 aporta una carne muy roja, firme, crujiente y muy dul-

La segunda de las variedades ya en proceso de comercialización es Nanoor F1, una sandía que destaca en el mercado por ser una variedad de microsemillas que se puede emplear como polinizador por su alta floración y calidad de fruto, además de que es ideal para cultivos al aire libre e invernadero. Sus frutos son de

forma redonda oval de 2,5-3 kilos, lisos, de corteza rayada con vetas estrechas y la carne destaca por su color rojo intenso.

Asimismo, para completar el catálogo, Diamond Seeds hace especial mención a La Joya F1, sandía midi tipo crimson triploide de piel rayada, con un buen cuaje y producción. Sus frutos son redondos, lisos y bien formados, de corteza rayada con vetas de color más oscuro. Su peso está entre los 5 y 6 kilos y es una sandía que se adapta a condiciones de estrés hídrico. Además, La Joya F1 es una fruta que aporta una carne muy crujiente, de color rojo intenso y muy dulce.

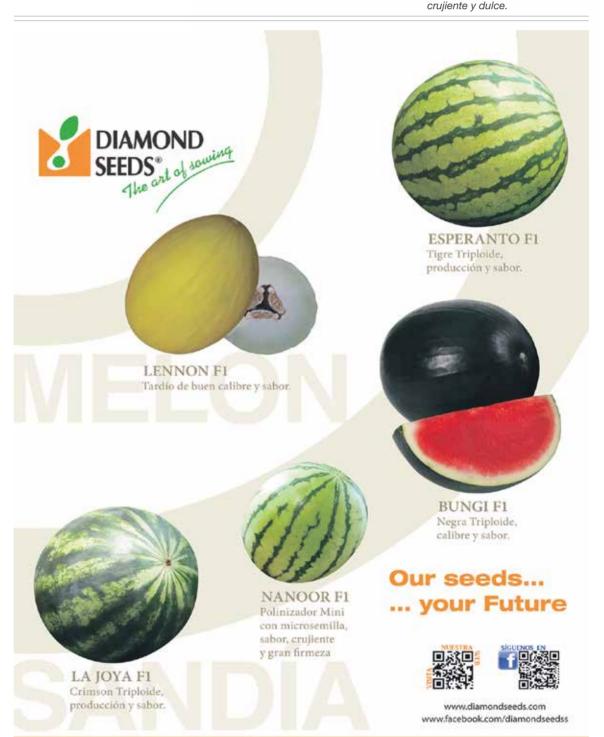
También para trasplantes de ciclo medio se recomienda Esperanto F1, una variedad que goza de una planta vigorosa, de buen cuaje y producción y que ofrece frutos esféricos muy homogéneos, de carne crujiente y dulce y color rojo intenso. Esta sandía tiene un llamativo exterior con una corteza rayada y vetas estrechas. Su peso medio es de 6-7 kilos.

Por otro lado, desde Diamond Seeds quieren hacer especial mención a toda una gama de sandías mini para exportación, de diferentes colores y que aportan resistencias a oídio, como es el caso de las variedades Primera F1, Promesa F1 y Primavera F1, productos con los que diferentes empresas productoras de la zona van a comenzar a trabajar en varios ensayos, tanto en invernade-

ro como al aire libre, "y con cuyas conclusiones esperamos ratificar los excelentes resultados que hemos obtenido en nuestros campos de ensayo", asegura José Ginés de Haro.

En cuanto a línea de melón se refiere, desde Diamond Seeds han asegurado que "estamos trabajando en las diferentes tipologías de melón como son el piel de sapo, amarillo y Galia para distintas zonas".







Bungi F1 y Nanoor F1, esta última actuando como polinizador.

www.diamondseeds.com

C/ de la Casa Nova 17 - Apartado correes 93 - 08170 Montornes del Vallés - Barcelona - Spain Tel. + (34) 93 370 96 69 - Fax. + (34) 93 379 57 61 - diamondseeds@diamondseeds.com



ALMERÍA LÍDER

El pepino logra el bronce en valor de las exportaciones y la sandía la quinta plaza en la pasada campaña

La provincia vendió frutas y hortalizas en el último ejercicio por valor de 2.384,2 millones de euros, más de la mitad de lo percibido económicamente por las exportaciones por el conjunto de la Comunidad Autónoma andaluza

□ Rafa Villegas

a provincia de Almería logró percibir el 50 por ciento del valor por la venta de sus frutas y hortalizas de la Comunidad Autónoma andaluza en la campaña 2015/2016. Los productos estrella fueron, un año más, el pimiento y el tomate, si bien el pepino logró un meritorio tercer puesto y la sandía el quinto.

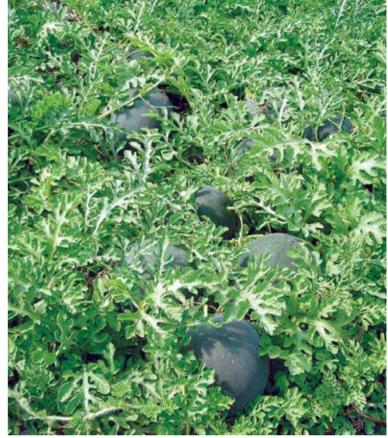
En cuanto al pepino, hortaliza que cada vez se cultiva más en primavera, según los datos oficiales de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, se exportó esta hortaliza en el ejercicio 2015/2016 por un valor de 309 millones de euros. Este dato es muy positivo, si bien se queda muy lejos del valor de comercialización que registraron los dos productos hortofrutícolas más importantes para la provincia, el pimiento y el tomate. Exactamente, se exportó pimiento almeriense por un valor de 629 millones de euros y se vendió tomate a países terceros por un valor de 497,8 millones de euros.

En cuanto a la sandía, en la campaña 2015/2016 logró posicionarse como quinto producto en valor de exportación. Concretamente, los países terceros compraron esta fruta de primavera por un valor de 159,5 millones de euros

Respecto a los datos generales del valor de las exportaciones de los productos hortofrutícolas cultivados en la provincia de Almería, los oficiales aportados por la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía confirman el liderazgo absoluto almeriense en Andalucía en esta variable.

En concreto, la provincia almeriense ingresó un total de 2.384,7 millones de euros en el ejercicio agrícola 2015/2016 por la venta de su amplio abanico de frutas y hortalizas. El valor logrado por el conjunto de las ocho provincias andaluzas fue de 4.748,5 millones de euros, por lo que Almería reci-





Cultivos de pepino tipo Almería y sandía Fenway en invernaderos de la provincia de Almería.

bió prácticamente el 50 por ciento de los ingresos totales.

La mayor parte de los ingresos que recibió la provincia almeriense por la venta de su producción de frutas y hortalizas se correspondió con la exportación de verduras. En concreto, Almería recibió en la pasada campaña 2015/2016 por la comercialización a países terceros de su producción hortofrutícola un total de 2.021,7 millones de euros por sus hortalizas y 362,6 por su fruta. De esa cuantía recibida por la fruta, 159.5 millones de euros se corresponden exclusivamente con la exportación de sandía, una fruta que ha conseguido posicionarse en los mercados con marcas propias y especialidades que están conquistando los mercados más exigentes.

La campaña 2015/2016 no fue muy positiva para los agricultores. Los precios medios no acompañaron y, en la mayoría de los productos, se produjo un descenso de las cotizaciones. Por el contrario, la variable del valor obtenido por las producciones hortofrutí-

colas sí mejoró entre los ejercicios 2014/2015 y 2015/2016. En concreto, la provincia de Almería percibió 2.224,5 millones de euros por la exportación de sus frutas y hortalizas en el ejercicio 2014/2015 y vendió su producción hortofrutícola a países terceros por un valor de 2.384,7 millones de euros en la sucesiva. Estos datos suponen un incremento del valor de la producción exportada del 7,2 por ciento, según los datos oficiales de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía.

El mayor incremento del valor de la producción de frutas y hortalizas exportada lo registraron las frutas, que sumaron un 8,5 por ciento entre las dos últimas campañas finalizadas. Aunque menos, las hortalizas también se vendieron a un mayor precio a países terceros. En concreto, entre los ejercicios agrícolas 2014/2015 y 2015/2016 se incrementó el valor de comercialización de las verduras en un 6,9 por ciento.

Estos datos demuestran la confianza que siguen manteniendo



Cada día salen centenares de camiones desde las comercializadoras de frutas y hortalizas de la provincia de Almería con destino a las centrales de las principales cadenas de distribución de Alemania, Francia, Reino Unido, Países Bajos y demás países comunitarios y extracomunitarios.

los países terceros en la producción de frutas y hortalizas de la provincia de Almería. Y es que los agricultores y comercializadoras almerienses han sabido adaptarse a las exigencias que marcan los principales importadores europeos. En los ocho primeros meses de 2016, según los datos de la Junta, Alemania fue, de nuevo, el primer importador de frutas y hortalizas almerienses, comprando por un valor de 514,2 millones de euros. Le siguió Francia, con 241,9 millones. En la tercera plaza se encuentra Reino Unido, tras adelantar a los Países Bajos, con la compra de hortalizas y frutas de la provincia por un valor de 191,15 millones de euros.

Melón • Sandía • Pepino



El injerto de púa en sandía de Saliplant, sello de identidad, calidad y garantía sanitaria

emilleros Saliplant está inmerso en la campaña hortofrutícola de primavera, en la que productos como melón y sandía son los principales cultivos de dicha temporada. Para este ejercicio, Domingo López, gerente de Saliplant, adelanta que "existe una previsión de aumento de trabajo muy importante, sobre todo de sandía, principalmente debido al buen trabajo realizado durante la campaña anterior". De hecho, esta fruta es una de las que más se injerta campaña tras campaña, v ahí es donde Saliplant también cobra cierto protagonismo, ya que "somos pioneros en el injerto de púa de sandía, es nuestro sello de identidad y el mercado así lo ha reconocido, ya que, incluso, la competencia ha tenido que pasar a este sistema frente al de aproximación". Asimismo, Domingo López explica



Semilleros Saliplant ofrece a sus clientes transparencia, calidad y compromiso

control del rebrote del portainiertos son dos de los factores que más se controlan desde el punto de vista de nuestros clientes. Además, en nuestra empresa, añadimos otro

que "un prendimiento óptimo y el factor que predomina sobre todos, como es el control sanitario de todo el proceso. Y es que, tan importante es entregar la planta en la fecha acordada como duplicar la garantía sanitaria de la misma".

A raíz de este buen trabajo realizado, Semilleros Saliplant prevé "duplicar nuestra presencia en este mercado. Que nuestro trabajo hable por nosotros es nuestra filosofía, ya que el agricultor dad, quiere un semillero que cumpla con sus compromisos y eso es lo que ofrecemos desde nuestra empresa, transparencia, calidad y compromiso".

Sin embargo, la campaña de primavera es, seguramente, una de las más variadas, por lo que, en Semilleros Saliplant también se pueden encontrar, en estos momentos, "tomates en todos los formatos (gruesos, rama, pera o cherry), pimientos, pepinos, etc. Es un ejercicio, habitualmente, incierto, por lo que lo que predomina es la dispersión. En este sentido, también podríamos decir que, junto al incremento de la sandía, que es un producto que ha sabido adaptarse y diferenciarse dentro del mercado, así como ha meiorado en calidad, sabor, color y textura de fruto, se ve una tendencia hacia el doble ciclo de tomate", concluye Domingo Ló-



CARCHUNA - MOTRIL - ZAFARRAYA - CASTELL DE FERRO - EL MORCHE - PUNTALÓN - SANTA FE - ALBUÑOL



34 Malmería • Septiembre 2016



Tigrinho RZ y Gatinho RZ,

dos polinizadoras con microsemillas que cubren todo el ciclo

La primera, para temprano, tiene un calibre mayor que la segunda, indicada para trasplantes más tardíos, de febrero y marzo

Isabel Fernández

n Rijk Zwaan siguen trabajando bajo la máxima de satisfacer las necesidades de todos los eslabones de la cadena agroalimentaria, desde el productor hasta el consumidor final y, prueba de ello, son las últimas incorporaciones a su ya amplia gama de sandía. La última en llegar a su catálogo ha sido Gatinho RZ, una rayada con microsemillas que afronta en esta campaña su primer año comercial. Gatinho RZ es una variedad de tamaño mini, de entre 2 y 3 kilos, que destaca, entre otras cosas, por su calidad interna y "su buen comer", según explica Javier Climent, especialista de cultivo de sandía de Rijk Zwaan. Gatinho RZ está recomendada para trasplantes de febrero y marzo, cuenta con un excelente cuaje y, además, ofrece frutos muy uniformes.

Según indica Climent, los agricultores que ya la han probado están más que satisfechos con los resultados obtenidos y, de hecho, si destacan algo de su experiencia con Gatinho RZ es que les ha permitido conseguir "una alta producción", además de que es una variedad que "se comporta muy bien en cultivo ecológico". Junto a todo ello, Climent comenta que "Gatinho RZ tiene una planta vigorosa, que se adapta muy bien para quienes buscan no pasarse de calibre, y, es más, su calibre se ajusta a lo que buscan en ecológico, que son tamaños más pequeños".

Junto a todo esto, Gatinho RZ tiene una doble actitud como po-



Tigrinho RZ se ha convertido en una de las variedades de mayor éxito como polinizador.



Tigrinho RZ y Gatinho RZ ofrecen al agricultor la posibilidad de asegurar una correcta polinización y, además, recolectar un producto con gran aceptación en el mercado.

linizador. En este sentido, el responsable de cultivo de sandía de Rijk Zwaan explica que "Gatinho RZ tiene una curva de polinización muy amplia", por lo que "trabaja muy bien", y, además, cuenta con una gran cantidad de flores masculinas, de ahí que produzca una gran cantidad de polen para polinizar. Por todo ello, Gatinho RZ se presenta como una gran opción de polinizador, en la línea de Tigrinho RZ.

Tigrinho RZ

Tigrinho RZ es, al igual que Gatinho RZ, una sandía rayada con microsemillas que, en su caso, se ha convertido en una de las variedades de mayor éxito como polinizador. Tigrinho RZ afronta en esta campaña 2016 /2017 su tercer año comercial y lo hace con la seguridad que le da ser ya una variedad consolidada en el campo. En este tiempo, Tigrinho RZ se ha mostrado como una variedad que poliniza muy bien a las negras y blancas triploides en cualquier zona de producción, así como en cualquier ciclo de cultivo, si bien está recomendada para trasplantes algo más tempranos que Gatinho RZ, de enero y principios de febrero. Precisamente por ello, cuenta con un calibre algo mayor que Gatinho RZ, de entre 3 y 4 kilos, si bien sigue siendo un tamaño ideal para los mercados de exportación. Tigrinho RZ destaca, además, por su buena calidad interna.

La maduración de ambas variedades coincide con la de la sandía sin semillas a la que polinizan, de ahí que, también, "el momento de corte coincida con el

de las variedades triploides", lo que supone un punto a su favor muy interesante a la hora de la recolección. Tanto Tigrinho RZ como Gatinho RZ cuentan, asimismo, con un "buen color rojo y un buen nivel de grados brix, muy parecido en ambos casos". Por todo ello, tanto Tigrinho RZ como Gatinho RZ ofrecen al agricultor la posibilidad de, por un lado, asegurar la correcta polinización de sus sandías sin semillas (triploides), a la vez que pueden recolectar un producto que tiene una gran aceptación en el mercado. Y es que ambas variedades de sandía cuentan con un calibre idóneo para exportación y con una gran calidad interna, cualidades más que valoradas por los consumidores.



Más sabor y azúcar, calibre más práctico perfecto para todos los mercados y con más de un uso, cultivo principal o polinizador... cuajando muy bien con frío



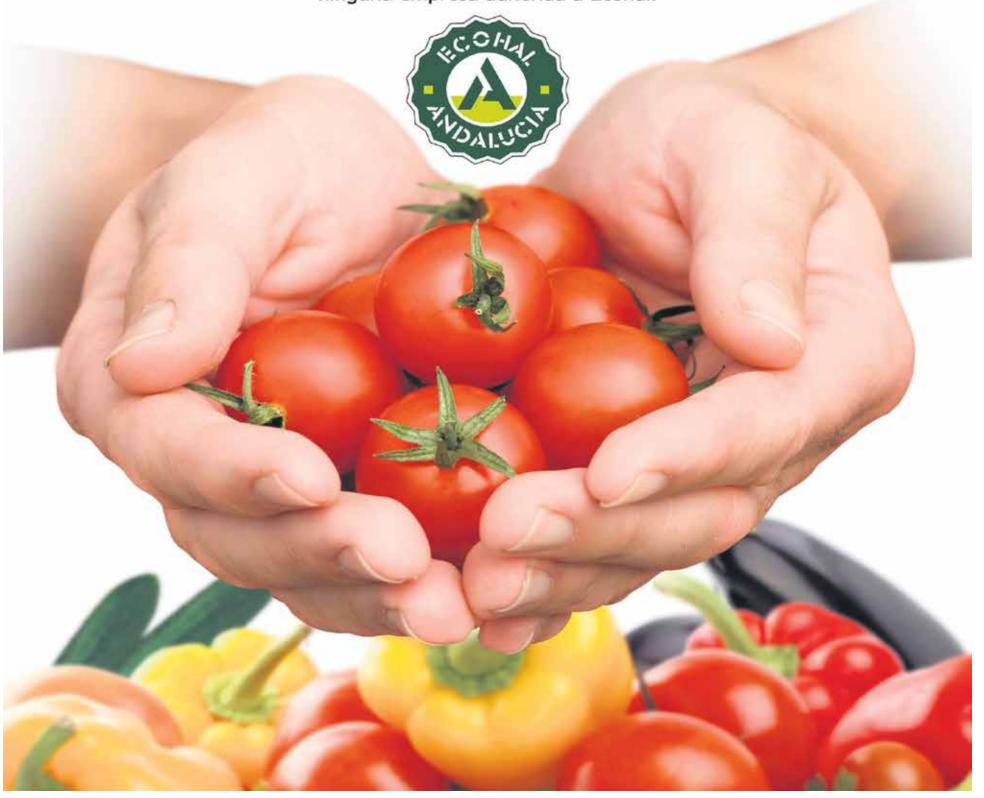
36 finalmería • Septiembre 2016

El futuro está en nuestras manos

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

iAgricultor! 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.



O3 Así fue...

fruit attraction

Almería conquistó Madrid con su espectacular oferta hortofrutícola



Fotografías: Elena Sánchez



LA NECA HORVOFRUTICOLA

SOMOS ESPECIALISTAS DE LA BERENJENA Y TODO NUESTRO TRABAJO ES ARTESANAL

> AVD. CTRA. PAMPANICO, 257 EL EJIDO (ALMERIA) SPAIN + 34 950 482 231 / INFO@LANECA.COM WWW.LANECA.COM





Así fue... Fruit Attraction 2016

FERIA CELEBRADA EL PASADO MES DE OCTUBRE EN IFEMA

Fruit Attraction 2016, el mayor centro de negocios del sector hortofrutícola nacional e internacional

Miles de profesionales pasaron por los seis pabellones de los que estaba compuesta la octava edición de una feria que se ha convertido en un excelente escaparate para las distintas empresas que se dedican al mundo de la agroalimentación

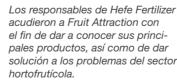
☐ Elena Sánchez



El presidente de la Diputación de Almería visitó los stands de la provincia, entre ellos, el de Hortofrutícola Costa de Almería, ubicado dentro del espacio de ECOHAL

La empresa BASF no quiso faltar a la cita madrileña. Es más, aprovechó la ocasión para presentar uno de sus productos más novedosos. Enervin DUO.







La ministra de Agricultura, Alimentación v Medio Ambiente. Isabel García Tejerina, inauguró la feria, acto al que también asistieron otros políticos relacionados con el sector almeriense

> Seipasa contó con uno de los stands más llamativos de la feria, en la que tuvo la ocasión de pre-



Roberto García Torrente, director de Innovación Agroalimentaria de Caiamar, se reunió con numerosas personas durante la feria en el stand del Grupo Cooperativo Cajamar.







a visitantes como a profesionales ubicado en uno de los pabellones más concurridos del recinto IFEMA

Así fue... Fruit Attraction 2016

Las nuevas 'armas' naturales de SEIPASA contra las plagas conquistan el campo

Nakar y Pirecris despiertan gran expectación como herramientas de control fitosanitario especialmente diseñadas para estrategias de Gestión Integrada de Plagas

☐ **fh**almería

ños de exhaustiva y dura dedicación a la investigación y el desarrollo tienen su gran recompensa. Los nuevos insecticidas naturales de Seipasa Nakar y Pirecris han sido la revelación del sector fitosanitario en la feria Fruit Attraction 2016.

El interés que han despertado entre los profesionales agrícolas estas soluciones altamente tecnificadas responde a su capacidad para controlar plagas con el valor añadido -respecto a los productos convencionales- de la obtención de cosechas 'Residuos Cero'.

Con gran afluencia durante toda la feria y éxito de convocatoria en la charla técnica dedicada a expli-



El espacio expositor de Seipasa contó con una gran afluencia de visitantes durante los tres días. /FHALMERÍA

car las propiedades, eficacias de campo e integración en estrategias GIP de las nuevas soluciones insecticidas Nakar y Pirecris, Seipasa se despidió de esta cita satisfecha por la gran acogida de sus productos y nuevos desarrollos.

Nuevos desarrollos fitosanitarios Entre las últimas incursiones de Seipasa en I+D+i que despertaron interés en Fruit Attraction están también las relacionadas con el manejo de hongos foliares. Se trata de investigaciones que han dado como resultado una exclusiva solución que actúa con gran éxito sobre la esporulación e infección de mildius, moteados y alternarias (EASC 4%), así como una referencia especializada que ha demostrado excelente control de daños en oídio en frutales (MECA 10%).

Bioestimulantes

Los formulados bioestimulantes de Seipasa, bien conocidos por los productores que buscan mayores rendimientos y calidad en sus cultivos, estuvieron asimismo en boca de los presentes, que conocieron más de cerca su funcionamiento y alto potencial.

Es el caso, por ejemplo, de Seiland, el protector radicular por excelencia que promueve la actividad de los microorganismos beneficiosos del suelo, fortalece el sistema defensivo e impulsa la generación de raíces, y de Kynetic4, que se ha convertido en bioestimulante de referencia para la floración, fecundación y cuajado de los cultivos.



Así fue... Fruit Attraction 2016



El equipo de Import Export Fruva asistió por primera vez con stand a la feria, de la que volvieron con sensaciones más que positivas.



Gran parte del equipo de Rijk Zwaan asistió a este gran evento, en el que la multinacional de semillas contó con multitud de visitas



Cajamar acogió un encuentro empresarial sobre internacionali zación y especialización con Anecoop, Unica Group o FEPEX.



Juan José, Alfredo Amoroso, Isabel y Elías, en el stand de MedHermes.



Antonio Andreu y Javier Paredes, gerente y miembro del Departamento Técnico, respectivamente, de Codiagro.

FORMATOS MINI QUE CONCENTRAN MÁS PROPIEDADES SALUDABLES

tomate de 1 cm de diámetro muy demandado en la cocina creativa

Elena Sánchez

alstar España es una empresa que se dedica a la adquisición, comercialización, transporte y distribución de todas las frutas y verduras producidas en España, con foco en el sureste andaluz. Dentro de la gama de productos con los que la empresa trabaja, Valstar destaca Tomberry, un tomate que "no excede de un centímetro de diámetro, que es muy demandado en restaurantes de cocina creativa", explica Francisco García Morales, ingeniero agrónomo y account manager de Valstar España. Este 'llamativo' tomate se produce en el término municipal de El Ejido durante la campaña española, así como en el sur de Holanda cuando el ejercicio agrícola está activo en dicho país.

Según explica Francisco García Morales, "Tomberry, que lo produce Eminent Food, es comercializado por Valstar Holland en toda Europa, ya que se trata de un tipo de producto que, por su aspecto y tamaño, es atractivo y resulta curioso, ya que estamos hablando de una miniatura de la versión 'normal' de un tomate".

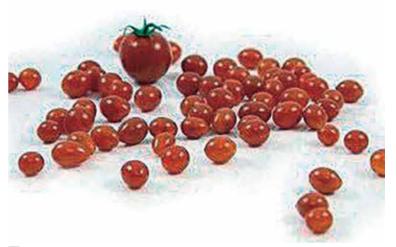
Y es que, uno de los datos más característicos que García Morales aporta con relación a la apuesta por las verduras baby y a su mercado en auge es que "la ciencia ha encontrado una razón más para consumirlas con mayor frecuencia. Resulta que estas mini verduras concentran, por norma general, de 4 a 6 veces más vitaminas C, E y beta carotenos, según Gene Lester, del Departamento de Agricultura de Estados Unidos".

Valstar, con más de 80 años de experiencia en el sector hortofrutícola, cubre toda la cadena de valor de la categoría de frutas y hortalizas. De hecho, Francisco García Morales asegura que "situamos nuestro foco en garantizar eficien-

cia en el vínculo productor-cliente, una cooperación transparente y ajustada y optimizando cada parte del proceso". Asimismo, explica que la "combinación entre el mejor precio y la reducción, al mínimo, del número de eslabones en la cadena y el servicio integral al cliente es el reto del sector de productos frescos en el que somos expertos".

Amplio abanico

Variedad, sabor, producción y calidad son aspectos que Valstar ofrece a sus clientes, ya que se trata de "propiedades que influyen en la compra por parte del consumidor y, a su vez, modifica el grado de placer experimentado al consumir estos productos naturales. Generalmente, las frutas y hortalizas se eligen en base al criterio relacionado con su forma y color, pero se descuidan otros atributos importantes como su aroma y sabor. Nosotros ofrecemos todo". concluye García Morales.



Comparativa de un tomate normal con el Tomberry.



Tomberry se comercializa tanto en rojo como en amarillo.

Así fue... Fruit Attraction 2016

"El futuro está aquí"

Los compuestos de aminoácidos y ácidos húmicos son la base de la nueva fertilización

☐ fhalmería

a agricultura moderna y sostenible no es compatible con los sistemas tradicionales de fertilización. Los científicos y agrónomos avisan de que los suelos están cada vez más saturados y salinizados.

Ha llegado el momento de utilizar nuevos productos más eficientes, que además de nutrir a los cultivos sean más respetuosos con la tierra y le ayuden a regenerarse.

Uno de estos productos son los compuestos a base de aminoácidos, ácidos húmicos y microelementos.

La composición de este tipo de productos está equilibrada en aminoácidos de origen natural, ácidos húmicos y microelementos

La tarea principal de este tipo de compuestos es ayudar a la planta a aprovechar al máximo su potencial genético. De esta for-



ma, las frutas serán más ricas en azúcares y más sabrosas, las aceitunas tendrán más aceite, los cereales tendrán un alto contenido de proteínas. Sencillamente obtendrá ¡lo mejor de cada cultivo!

Los efectos de los aminoácidos

Entre los efectos más destacados que se consiguen con los aminoácidos destaca que aumentan la resistencia de las plantas al estrés provocado por tratamientos con los productos fitosanitarios, cambios bruscos de la temperatura, cambios de humedad. También contribuyen a la mejora de la fotosíntesis, mejoran la polinización y la formación del fruto, estimulan la síntesis de hormonas asociadas con la formación de flores y frutas, además de que ayudan en la síntesis de proteínas y contribuyen a la mejora de la calidad de la fruta.

Los efectos de los ácidos húmicos

En cuanto a los efectos que se logran con los ácidos húmicos cabe destacar que aumentan el contenido de clorofila en las plantas, influyen favorablemente en el desarrollo del sistema radicular, conservan y aumentan naturalmente el sabor, olor, color, tamaño del fruto y restauran la fertilidad natural de la tierra.

La característica más valiosa

La característica más valiosa de este tipo de compuestos son los efectos derivados de la utilización conjunta de aminoácidos y ácidos húmicos. Destaca en este sentido el aumento de la resistencia a las enfermedades fúngicas y bacterianas, cómo aceleran el tiempo de maduración y el mejor rendimiento de los cultivos, el favorecimiento de la aparición de microorganismos naturales del

suelo y el aumento que posibilitan de la vida útil de la cosecha.

En general, el uso de estos compuestos de ácidos húmicos y aminoácidos con microelementos proporciona un aumento del rendimiento de hasta el 20 por ciento, al mismo tiempo que reduce el consumo de productos fitosanitarios y fertilizantes tradicionales en, mínimo, un 10 por ciento.

Otra característica destacable de este tipo de compuestos es su respeto por el medio ambiente. Los aminoácidos y otros elementos básicos son de origen natural, sin síntesis química. Por lo tanto, es un gran avance para el mercado de los fertilizantes y es capaz de cambiar radicalmente los métodos tradicionales en la agricultura, siendo la clave para cosechas más grandes y de mayor calidad de los productos cultivados.

Uno de estos productos es Rokohumin, de reciente aparición en el mercado español pero que ya ha obtenido un gran reconocimiento.



Abono de nueva generación

- Aumento de la producción
- Incremento de la calidad del cultivo
- Mejora la salud de la planta

Tel: 646-399-928

AGRICULTURA ECOLOGICA





www.abono.club

Rokohumin es un abono para aplicaciones foliares, sistemas de riego tradicionales o riego por goteo.

Así fue... Fruit Attraction 2016



Juan Antonio Díaz Planelles, director general de Agroiris, junto a Emilio Fornie- Claudio Vidal, Ester Gómez, Claudio Picó, Santiago Pérez, les, gerente, y Javier Díaz, director comercial de la empresa.



María Escudero, Juan López v María Gómez, de Intersemillas.



Lida Plant Research contó con un stand muy espacioso en



Cristalplant desplazó a un equipo de 13 personas a la feria.



Manuel Muñoz, de STC, empresa fabricante de los productos Terra Dis y Agri Dis, distribuidos en Almería por Urcirie-



José Rodríguez, presidente de Biotec Family.

PARA LA CAMPAÑA 2016/2017

Anecoop prevé un 25% más de producción de caqui Persimon

Elena Sánchez

a cooperativa de segundo grado Anecoop está inmersa en la nueva campaña 2016/2017, un ejercicio agrícola en el que se prevé un importante avance de producción en sus diferentes cultivos. De hecho, en lo que respecta al caqui Persimon, Carlota Pardo, responsable de Comunicación de Anecoop, comentó durante la participación de la cooperativa en la última edición de Fruit Attraction que "desde la empresa tenemos una previsión de cosecha de entre 125.000 y 135.000 toneladas, lo que supone un 25 por ciento más de producción, la cual comercializaremos a través del Grupo Persimon, que es el grupo que creamos en 2009 para tal fin". Asimismo, Pardo indicó que se espera que la fruta "sea de buen calibre y gran calidad, ya que las lluvias

de septiembre han favorecido los frutos, han limpiado el árbol y la hoja, por lo que ha beneficiado a la fruta".

En cuanto a la promoción de Persimon, "ésta la seguiremos llevando a cabo a través de la denominación Rivera del Súquer, conjuntamente con el ICEX. Y es que, ahora mismo, el mercado principal de este producto es España y el consumo anual per cápita es de un kilo por persona, mientras que en Alemania es de 400-500 gramos y, en Francia, por ejemplo, de 200 gramos, por lo que creemos que tenemos que promocionar más esta fruta en nuestro principal mercado de exportación, que es Europa".

Por otro lado, en lo que respecta al kiwi, Carlota Pardo explicó que fue el año pasado cuando "lanzamos la primera campaña comercial del kiwi valenciano, que se cultiva en las localidades de Picasent y Torrent. Entonces, lanzamos 150 toneladas y, para este año, tenemos 400 toneladas, con buenos calibres y calidades y esperamos que dentro de 2-3 años podamos llegar a las 2.000 toneladas".

Cítricos

En lo que respecta a los cítricos, Anecoop prevé contar, esta campaña, con un 16 por ciento más de cosecha, en comparación con el año pasado. "Primero comenzamos con nuestra variedad Clemensur, variedad extratemprana de clementina que va desde principios de septiembre hasta mediados de octubre. Se trata de una variedad exclusiva de Anecoop y está funcionando muy bien", aseguró la responsable de Comunicación de Anecoop.

En cuanto a la papaya, cabe destacar que es un proyecto que "estamos desarrollando en la finca UAL-Anecoop. Éste comenzó hace siete años y en él están inte-



Carlota Pardo. responsable de Comunicación de Anecoop, posó, en el stand de la cooperativa de segundo grado, con su marca de caqui Persimon.

grados diez productores de papaya. Entre mayo y agosto ya tuvimos un primer golpe de exportación de 150 toneladas, pero esperamos que durante el próximo año, de forma regular, se lleguen a alcanzar entre las 1.500 y las 2.000 toneladas de comercialización de esta fruta".

Integración de empresas

En el plano corporativo, Carlota Pardo explicó que el plan de integración que "lanzamos en 2013 está dando sus frutos. Este año tenemos varios socios nuevos. En abril se incorporó Toñifruit, empresa murciana especializada en productos bío, que cultiva cítricos, como limón ecológico y granada. Por su parte, en mayo, se incorporó la SAT Tomasol y la última asociación ha sido la de Huercasa, entidad que se decica a la quinta gama. Estamos pendientes de anunciar una nueva incorporación, pero todavía se están ultimando algu-







SIPFOL® MAX

EL MEJOR SEGURO PARA TU COSECHA



- Balance perfecto entre aminoácidos libres y polipéptidos de bajo peso molecular
- Con microlementos y magnesio para un buen equilibrio nutricional
- Máxima protección frente a inclemencias meteorológicas (viento, heladas, sequía, altas temperaturas, inundaciones)
- Cosechas más abundantes y con mayor calidad



Así fue... Fruit Attraction 2016

'Sabor es Almería'

brilla en el Casino de Madrid con el chef Paco Roncero como maestro de ceremonias



Javier A. García, Gabriel Amat y María López posaron con Paco Roncero tras la demostración culinaria.



Paco Roncero ofreció un showcooking en directo con productos almerienses.

La marca gourmet impulsada por la Diputación de Almería se presentó en la capital española en la antesala de Fruit Attraction

Elena Sánchez

l Casino de Madrid acogió, en la antesala a la octava edición de Fruit Attraction 2016, la presentación de la nueva marca gourmet impulsada por la Diputación de Almería 'Sabor es Almería', con la que se pretende que la provincia "no sea solamente conocida por su luz, por sus recursos turísticos y por ser tierra de cine, sino que queremos que la excelencia de los sabores de Almería se conozca en el mundo entero y lo vamos a hacer consolidando la unión del sector", aseguró Javier A. García, vicepresidente de la Diputación.

El acto, además, contó con la presencia del presidente de la Institución almeriense, Gabriel Amat, así como con la diputada de Agricultura, María López. En su intervención, Amat indicó que "somos conscientes de todo lo que he hecho el sector agroalimentario por la provincia y cree-

mos que la creación de esta marca va a ser fundamental para que puedan seguir trabajando juntas y con el apoyo de la Diputación". De hecho, el presidente agradeció el respaldo de las más de 50 empresas del sector. Mientras tanto, María López quiso mostrar que, "detrás de cada uno de los productos con sello de origen almeriense, hay un gran trabajo, una calidad sobresaliente y un sabor inconfundible que les ha hecho ser reconocidos por los mercados y los paladares más exigentes".

66

"La creación de esta marca va a ser fundamental para que puedan seguir trabajando juntas y con el apoyo de la Diputación"



Paco Roncero logró su primera estrella Michelín en 2002.

Así fue... Fruit Attraction 2016



Empresas hortofrutícolas asistentes al acto se fotografiaron con el presidente de la Diputación de Almería, así como con el chef Paco Roncero.

Tras la presentación de 'Sabor es Almería', el chef Paco Roncero tomó las riendas acaparando la mirada de los asistentes con un showcooking y un catering basado en los productos llegados de la provincia almeriense. De hecho, Roncero puso en valor dichos ali-

"Detrás de cada uno de los productos con sello de origen almeriense hay un gran trabajo"

66

mentos tras el proceso de elaboración que se llevó a cabo en los fogones de su restaurante ubicado en el Casino de Madrid y tildó de "total acierto" la iniciativa provincial de lanzar una marca gourmet que destaque los productos artesanos y ecológicos de Almería.



Javier A. García, vicepresidente de Diputación, Gabriel Amat, presidente, y María López, diputada de Agricultura, durante la presentación de la marca en el Casino de Madrid.



El nitrógeno líquido, también muy usado por los grandes chefs.

Así fue... Fruit Attraction 2016

Entrevista

Fernando López

Delegado comercial del Grupo Agrotecnología en Almería, Granada y Málaga

☐ Elena Sánchez

rupo Agrotecnología ha asistido un año más a la feria, en esta ocasión, para presentar un nuevo producto, Tec-Bom, ¿en qué consiste y cuáles son sus ventajas en la agricultura?

Es un biopesticida con registro fitosanitario y un insecticida natural a base de una exclusiva selección de oleínas vegetales saponificadas y se puede utilizar para mosca blanca, uno de los problemas más comunes en los cultivos de tomate almerienses. El efecto que tiene este producto es que es capaz de disolver la quitina o la capa protectora del exoesqueleto de los insectos de caparazón blando. En concreto, su modo de actuación altera las membranas celulares y provoca la muerte del insecto por asfixia y deshidratación.

-¿Se trata de un producto denominado 'residuo 0?

Sí. Tec-Bom presenta óptimos resultados en el manejo de resistencias, es compatible con la fauna auxiliar y no deja residuos en la cosecha, por lo que no necesita plazo de seguridad. Además, este nuevo producto tiene un efecto potenciador, mojante y limpiador. Mojante quiere decir que el producto se va a quedar en la planta más tiempo, por lo que el efecto que causa en la misma es más rápido.

-¿Qué modo de empleo tiene?

Son tratamientos vía foliar. Evidentemente, la dosis dependerá del tamaño del problema. Si éste es menor, se puede emplear 3 centímetros/ litro, pero si ya tienes 'negrilla', la dosis puede aumentar a los 10 centímetros/litro.

-¿Qué otros usos o aplicaciones desempeña este nuevo producto?

Tec-Bom presenta un efecto de limpieza de la superficie vegetal, disolviendo las malezas que han sido producidas por diferentes insectos, disminuyendo, así, la proliferación de los hongos.

-Durante el proceso de estudio y ensayo de Tec-Bom, ¿qué conclusiones obtuvieron?

Sin duda, los resultados fueron más que satisfactorios para nosotros. Se hicieron ensayos en invernaderos almerienses, así como también por empresas ajenas a Grupo Agrotecnología, las cuales, además, ofrecieron los resultados finales y se corroboró la eficacia y el éxito del producto en cultivos de tomate de Almería. Y es que, Tec-Bom ejerce un excelente control sobre la mosca blanca, con valores de eficacia comprendidos entre el 80 y el 95%.

-Durante Fruit Attraction también han seguido apostando por Tec-Fort para su uso en los cultivos de la provincia almeriense, ¿en qué consiste este producto?

Es un bioinsectida natural a base de piretrinas naturales, eficaz contra el pulgón, mosca blanca y gusanos. Es un producto ecológico y está exento de butóxido de piperonilo, que es un producto que no se puede utilizar, y tiene un 4% de piretrina, además de que está elaborado a base de aceites vegetales, lo que hace que incremente su actividad.

-¿Para qué cultivos está indicado su uso?

En el caso de la provincia de Almería, este producto está indicado para todos los cultivos y cuenta con una rápida acción de contacto



___6

"Tec-Bom y Tec-Fort son las soluciones naturales más eficaces contra mosca blanca, pulgón y gusanos"

-¿Se puede emplear en cualquier momento del día?

Este aspecto es uno de los más importantes de Tec-Fort, ya que lo más aconsejable es que, a la hora de tratar con el producto se haga a horas bajas de luminosidad, ya que es fotosensible. En este sentido, habría que tratar o a primera hora de la mañana o a última hora de la tarde, esta última opción la más preferible, puesto que tiene más horas de efectividad. El modo de empleo es vía foliar.

-Grupo Agrotecnología siempre busca el residuo cero con sus productos, ¿no es así?

Correcto. Nosotros trabajamos para ofrecer al agricultor productos que solucionen los problemas que se encuentran en sus cultivos y, además, que tengan residuo cero, ya que desde Grupo Agrotecnología trabajamos duro para potenciar el respeto al medio ambiente y contribuir a hacer una agricultura sostenible.

Por este motivo, nuestros productos siempre se van a caracterizar, entre otras cosas, por que tienen residuo cero. Sin duda, la gente se está concienciando de la necesidad de utilizar estos productos, las cadenas de comercialización y los consumidores exigen alimentos libres de químicos y, finalmente, ellos son los que mandan.

-¿Qué balance hace de la participación de Grupo Agrotecnología en Fruit Attraction?

Sin duda, este evento ha concluido de manera espectacular para nuestra empresa. La gente se ha interesado por nuestros productos y hemos tenido el stand siempre lleno de profesionales del sector que nos han preguntado, así como también nos han comentado los problemas que tienen en sus fincas, con el fin de que podamos ofrecerles una solución. En definitiva, ha ido muy bien un año más.



Ahora todas las variedades de tomate son resistentes al podrido en destino

Sistema Citrocide® PLUS T*

El Sistema Citrocide® PLUS T controla los podridos que aparecen en destino y punto de venta con eficacias de hasta el 100%. Es un sistema integral para el lavado higiénico del tomate con el que también hemos conseguido convertir la lavadora en un Punto de Control Crítico que garantiza la Seguridad Alimentaria. Una mejora radical que marca la diferencia.

* Patente en trámite

















PRODUCTOS CITROSOL S.A. Part. Alameda, parc C, 46721 Potries (Valencia) España Tel: +34 96 280 05 12 citrosol@citrosol.com

Así fue... Fruit Attraction 2016



En el centro, Henry Smienk, responsable de Marketing de Ramiro Arnedo, junto a otros dos compañeros en el stand de la empresa.



Jaime Gisbert, de Koppert, junto a uno de los compañeros que formó parte del equipo desplazado a la feria.



Cristian Guerrero y Rosa representaron a Frío Guerrero en Fruit Attraction.

CONTRACTOR OF THE PARTY OF THE

A la izquierda, José de Haro, delegado de zona en Almería de Diamond Seeds, junto al resto de compañeros de la casa de semillas.

AFCO valora positivamente el

EMBALAJE DE CARTÓN ONDULADO

primer año de UNIQ e incorpora tres grandes novedades

Tras un año de vida de este sello de calidad, ya son 44 los fabricantes adheridos en España, una cifra considerable para la Asociación



CAAE organizó unas jornadas dentro de Foro Innova, en las que participó Cristóbal Aránega, director general de Crisara.

De izquierda a derecha, Raffaele Vecchio, Luigi Rossi, Albert Alcón, Marco Bastoni y José Gómez, de Isi Sementi, en su stand ubicado en el pabellón 8.

Elena Sánchez

a Asociación Española de Fabricantes de Envases y Embalajes de Cartón Ondulado, AFCO, ha hecho un balance positivo del primer año de vida de UNIQ, el único embalaje de cartón ondulado para la agricultura que ofrece un comportamiento garantizado mediante un sello de calidad. De hecho, para seguir evolucionando y ofreciendo lo mejor a este sector, el área técnica de AFCO ha incorporado tres grandes novedades. Una de ellas tiene que ver con la evolución en los plazos de la caja, es decir, según los tiempos de transporte existen tres tipos de cajas con sello UNIQ: Clase E (Exportación), recomendada para un máximo de cuatro días de duración de uso de la carga paletizada, Clase L (Larga Distancia), para tiempos aproximados superiores a cuatro y hasta ocho días de duración de uso de la carga paletizada, y la Clase U (Ultramar), que está recomendada para más de ocho días de duración.

Esta mejora, llevada a cabo en el último año, se ha podido dar a conocer, también, en campo, es decir, "hemos ido hasta los 'mercas' más importantes,



Juan Mendicote y Patricia Vallejo-Nájera en el stand de AFCO en Madrid.

así como a cooperativas, con el fin de que los clientes conozcan el proyecto y el tipo de soluciones que se han pensado para ellos. Sin duda está teniendo una buena recepción y ellos mismos agradecen que haya una solución para sus necesidades reales", explican desde AFCO.

Por otro lado, otra de las evoluciones experimentadas es que UNIQ tiene en cuenta la estandarización de las medidas exteriores de los envases exigida por la gran distribución, con el fin de facilitar el transporte y la logística en todo el circuito.

Y es que, sin duda, UNIQ se adapta a un mercado dinámico que demanda nuevos diseños de cajas ofreciendo un sistema que está abierto a la innovación, ya que cualquier diseño de envase, ya sea de la familia de envases con tejadillo o envases de columna, puede llevar el sello UNIQ si cumple en comportamiento

Así fue... Fruit Attraction 2016





El stand de Balcón de Níjar contó con la actuación de un grupo musical en directo que amenizó las visitas de sus clientes.

Tom Lombaerts, chain manager de Semillas Fitó. La casa de semillas fue una de las principales firmas que no quiso perderse la feria. Según comentaron a Fhalmería, el evento "ha ido muy bien para nuestra empresa y estamos muy contentos con los productos que hemos mostrado a nuestros visitantes".



La Alhóndiga La Unión fue una de las empresas hortofrutícolas que representó al sector agrícola ejidense. Jesús Barranco, director general de la entidad, tuvo la oportunidad de conversar con el presidente de Diputación, Gabriel Amat.

Alfonso Zamora , gerente de ECOHAL, y Juan Enrique Vargas, presidente de Hortofrutícola Costa de Almería, asistieron a Fruit Attraction bajo el mismo paraguas para promocionar las frutas y hortalis de





La consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, Carmen Ortiz, visitó el stand de Vicasol y aprovechó el momento para hablar con los responsables de la empresa acerca del inicio de campaña en la provincia almeriense.

El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, y el concejal de Agricultura, Manuel Gómez, conversaron con Pedro Caparrós, gerente de Caparrós Nature, así como con otras empresas tanto del Poniente como del Levante de Almería.





50 Septiembre 2016

Así fue... Fruit Attraction 2016



El equipo de Vicasol, con José Manuel Fernández, gerente, y Juan Antonio González, presidente, a la cabeza, mostró su satisfacción por cómo se desarrollaron los tres días de feria. Sin duda, el stand estuvo abarrotado en todo momento.

Las casas de semillas De Ruiter y Seminis, del Grupo Monsanto, siguieron promocionando su amplio catálogo de variedades, todas adaptadas a las demandas de agricultores y mercados.



El amplio equipo de la casa de semillas Nunhems, perteneciente a Bayer CropScience, atendió a los numerosos visitantes que, durante los tres días de feria, se acercaron hasta el stand de la empresa para conocer todas sus novedades.





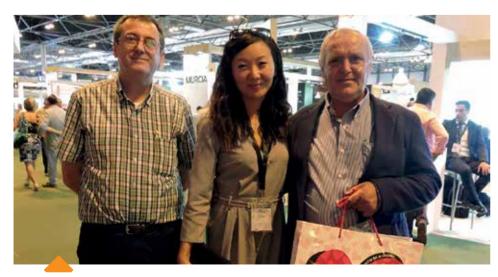
Miguel Vargas (dcha.), presidente de CASI, junto a Ana Martín y Juan Martínez, miembros del Consejo Rector de la cooperativa. El stand de la empresa emuló el conocido museo Guggenheim de Bilbao.



Juan Segura, presidente de Coprohníjar, hizo un balance más que positivo de la participación de la comercializadora en Fruit Attraction. Además, aseguró que tuvieron la ocasión de cerrar algunos acuerdos con nuevos clientes, por lo que la empresa sigue avanzando en temas comerciales.



Domingo López, gerente de Semilleros Saliplant, tuvo la ocasión de reunirse con gran parte de clientes y potenciales clientes en el stand de la empresa, un espacio en el que se pudieron ver las diferentes variedades de plantas con las que trabaja este reconocido semillero ubicado en la provincia de Granada.



Caterina Pak, comercial de Fhalmería, junto con Francisco Luque, gerente de Semilleros Laimund, quien aprovechó los días de feria para visitar IFEMA e intercambiar opiniones con los numerosos profesionales del sector que se dieron cita, un año más, en Fruit Attraction 2016.



Mari Carmen Galera, gerente de TECNOVA, junto con el presidente de la Fundación, Ángel Barranco, visitando uno de los seis pabellones de los que estaba compuesta la octava edición de la feria agroalimentaria. Ambos se mostraron más que satisfechos por el volumen de visitantes que tuvo el evento este año.



Noticias





En el centro, el director general de Pelemix España, Rafael Emergui, a su derecha el alcalde de Alhama de Murcia, Diego Conesa, y a su izquierda, David Mayol, gerente de la entidad.



Oficinas de Pelemix en Alhama de Murcia.

LA ENTIDAD DE ORIGEN ISRAELÍ FACTURA 23 MILLONES DE EUROS EN TODO EL MUNDO Y EL 28% PROCEDE DE SU ACTIVIDAD EN NUESTRO PAÍS

Pelemix inaugura en Murcia su fábrica de fibra de coco para toda España

☐ José Antonio Gutiérrez

a empresa Pelemix España ha inaugurado en Alhama de Murcia su nueva fábrica para España de fibra de coco para todo tipo de cultivos y especialmente para hidroponía hortícola. Es una empresa dependiente de Pelemix LTD, de origen israelí, que trabaja la fibra de coco importada desde Sri Lanka y la India como sustrato de cultivo para hidroponía.

Todo el equipo de Pelemix

La nueva nave inaugurada en Murcia se va a encargar de distribuir toda la mercancía que, tras ser manufacturada, se va a distribuir por toda España. El objetivo de Pelemix es mantener la posición de liderazgo en la producción de fibra de coco, en general, y del cultivo hidropónico, en particular.

Pelemix emplea la tecnología más avanzada, así como la materia prima de primera clase, para obtener un producto de alta calidad que



La nueva fábrica de Pelemix en Murcia para toda España.

responda a la demanda de los productores. Como parte del compromiso de Pelemix de garantizar la satisfacción de sus clientes, dispone

de soporte agronómico global.

El acto ha contado con la presencia de todo el equipo de la empresa, sus familias y un numeroso grupo de invitados y colaboradores que han asistido a la inauguración presidida por el alcalde de Alhama de Murcia, Diego Conesa, quien en su intervención se comprometió a seguir colaborando con Pelemix para afianzar su presencia en España v "ayudar a su crecimiento para que pueda crear más puestos de traba-

Por su parte, el director general de la entidad en España, Rafael Emergui, agradeció a los presentes la acogida que su entidad ha tenido desde el primer momento que llegaron a este país. Añadió que la inauguración "es un buen principio para asegurar un buen futuro", en alusión a lo que resta por venir en el futuro de la nueva fábrica. El director general comentó también que "es en España el único sitio donde tenemos instalaciones propias". Concluyó diciendo que "no es solo el dinero lo que nos mueve, desde el año 2003, hemos venido subiendo las ventas en España, aportando

nuevas tecnologías de producción hechas aquí para todo el mundo. La fibra de coco permite avanzar mucho más en su investigación y nos va a aportar nuevas formas de negocio a la vez que ofrecemos un mejor servicio a la agricultura".

La cifra de negocio de Pelemix LTD a nivel mundial supera ya los 23 millones de euros como cifra de negocio; de esa cantidad, casi un 30% se consigue con el trabajo que se desarrolla en España. Su nivel de crecimiento es del 15 por ciento anual, según comentó su principal responsable.

Finalmente, David Mayol, gerente de Pelemix España, expresó su sentimiento de gratitud a clientes y proveedores, así como a colaboradores y amigos presentes en el acto y comentó al respecto que "lo que hace un año era un sueño se ha convertido ahora en una realidad". Tuvo palabras de cariño para los trabajadores de la empresa y para

Noticias

TwinHook, una solución a medida de ARaymond[™] para los cultivadores de tomates

La historia tras un nuevo producto pionero de ARaymond

veces, la inspiración para nuevos productos puede llegar de modo inesperado. En el caso de Twin-Hook, la nueva solución líder de la industria fabricada por ARaymond*, su creación se remonta al día en que Erikjan Hoornstra visitó un invernadero de tomates en Holanda. Tras una charla con el cultivador, Erikjan se inspiró para crear el nuevo dispositivo que evita la rotura de los tallos cuando se baja una tomatera.

El pionero concepto del Twin-Hook de ARaymondTM surgió cuando Erikjan descubrió que su cliente utilizaba dos clips distintos para evitar que la rotura de los tallos provocara daños en las tomateras. Con 600.000 plantas en el terreno, era obvio que hacía falta un enfoque rentable que ahorrara trabajo, tal y como recuerda Erikjan: "El problema que hemos intentado solucionar sucede exclusivamente en las tomateras. Al principio, nos reunimos y surgieron diversas ideas, y me puse en contacto con el Departamento de I+D, que preparó diversas propuestas en papel. Le enseñé cuatro o cinco propuestas al cliente, escogimos una, y entonces el Departamento de I+D realizó algunos modelos mediante impresión 3D. Volví a reunirme con el cultivador e hicimos todas las pruebas posibles con el modelo de impresión 3D, antes de pedir los lotes para producción."

Los soportes circulares de polipropileno del TwinHook de ARaymondTM le proporcionan un apoyo extra a cada planta a medida que va creciendo y aumentando su peso. Ello contribuye a reducir la cantidad de tallos que se parten, situación que puede aumentar el riesgo de enfermedades como la botrytis. También conocida como moho gris, este hongo puede atacar las plantas dañadas y evitar un crecimiento sano. Ello reduce la rentabilidad de cada planta, tal y como explica Erikjan: "Cada tomatera produce dos brotes, uno de cada hoja, y los dos brotes se entrelazan. Tras diez semanas, debido a que la tomatera ya será muy larga, se debe bajar el conjunto, pero los brotes se pueden partir durante este proceso. Se rasgan".

De inmediato se hizo patente que el TwinHook de ARaymondTM poseía un verdadero potencial para los cultivadores de tomates. "Sabíamos que era el producto que estábamos buscando," comenta Erikjan, "y por eso fabricamos esos modelos de impresión 3D. Una planta es una inversión bastante cara para los cultivadores, así que tenían muchas ganas de hacer pruebas a mayor escala. Nos dijeron 'creemos en este proyecto y pensamos

que funcionará, así que vamos a realizar una prueba a gran escala'. Nos ha llevado un año llegar desde el concepto inicial hasta el punto en el que nos encontramos actualmente"

El éxito del TwinHook representa el hecho de la dedicación de ARaymond a la hora de apoyar a sus clientes de cualquier modo posible. Ello incluye diseñar nuevos productos que ofrecen soluciones de valor añadido para cultivos de invernadero, mejorar la rentabilidad y aumentar el rendimiento. "El hecho de ofrecer mucho espacio para desarrollar ideas es una característica típica de la actitud y el DNA de ARaymond", concluye Erikjan. "Saben que si creas algo que ofrezca valor añadido, también influirá en tus márgenes. Te brindan apoyo positivo para utilizar tu imaginación, porque siempre hay demanda de nuevos productos y soluciones como Twin-



Soluciones de sujeción PARA INVERNADEROS



Una amplia gama de sujeciones

- Instalación rápida y fácil
- Sistema de fijación robusto
- Diseño respetuoso con el cultivo
- · Capaz de optimizar los costes laborales, cultura de rendimiento
- · La gama de productos esta disponible en material compostable

SOPORTES





ABRAZADERAS







RayHook PPB Classic Hook

Classic Hook Bio



El pionero concepto del TwinHook de ARaymond™ surgió cuando Erikjan descubrió que su cliente utilizaba dos clips distintos para evitar que la rotura de los tallos provocara daños en las tomateras

www.araymond-agriculture.com

Noticias

EN UN CONTEXTO DE DÉFICIT HÍDRICO

Los regantes luchan contra la falta de agua

Están adoptando medidas y se están uniendo para este fin

Rafa Villegas

as comunidades de regantes de la provincia se están moviendo para garantizar el agua para sus cultivos. Dos de las más fuertes del Poniente, como son Sol y Arena y Tierras de Almería, han comenzado a mezclar el agua de sus pozos con la procedente de la desaladora de Balerma.

El objetivo que se han marcado ambas comunidades de regantes, integrantes las dos de la Federación de Regantes de Almería (FERAL), es, en el horizonte del año 2018, dejar de extraer de los acuíferos de la comarca hasta 52 hectómetros cúbicos.

Por otro lado, con la intención de contar con un foro de análisis y reivindicación ante los proble-



Integrantes de la recién constituida Mesa del Agua.

mas que genera el déficit hídrico, se ha constituido en la provincia la Mesa del Agua. Los integrantes de esta herramienta son la FERAL, Aguas del Almanzora SA, Junta Central de Usuarios de Aguas del Valle del Almanzora, Comunidad de Usuarios de la Comarca de Níjar, Comunidad General de Usuarios de Aguas Depuradas, Junta Central de Usuarios del Poniente Almeriense, la de Adra, Asociación de Regantes de Andalucía, REGA, ASAJA, COAG, UPA, ASEMPAL y COITAL.

REDUCCIÓN DE LA SUBVENCIÓN

COAG rechaza la subida del seguro agrario

La organización calcula 2.000 euros más por explotación media

☐ R. V. A.

a Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG) critica que, con la subvención base de hasta el 60 por ciento que recoge el borrador del Plan de Seguros Agrarios 2017, el sobrecoste en una explotación media podría dispararse por encima de los 2.000 euros en la próxima campaña".

En concreto, el Área de Seguros Agrarios de COAG ha calculado que un productor de calabacín que tenga su invernadero en la provincia de Almería pasaría de tener un coste de la póliza de 1.400 euros por hectárea a 1.820.

COAG muestra su preocupación ante este hecho, ya que



Andrés Góngora, responsable de COAG-Almería.

un recorte en las subvenciones de cualquier línea de seguros agrarios combinados reduce las posibilidades de contratación, facilita la antiselección y todo ello afecta de forma negativa al sostenimiento del sistema de seguros agrarios y a las rentas de los agricultores y ganaderos. Pedro García, responsable del Área de Seguros de COAG, ha asegurado que "hoy por hoy, en muchos cultivos y zonas, el actual sistema de seguros agrarios es el garante de la continuidad de la actividad agraria".



Sede de Cajamai

ESTUDIO

Cajamar profundiza sobre las cooperativas

Potencial competitivo

☐ R. V. A.

ajamar ha presentado una publicación que profundiza sobre el potencial competitivo de las empresas cooperativas en la economía global. La publicación, titulada 'Las sociedades cooperativas y la adaptación de sus principios de mercado', ha corrido a cargo del profesor de Derecho Mercantil de la Universidad de Almería, Antonio José Macías Ruano.

El libro recoge un análisis transversal de la compleja legislación cooperativa y los elementos que caracterizan esta tipología societaria y la diferencian de las empresas capitalistas: su ajuste a los principios cooperativos internacionales y a los que orienta la economía social en las economías más avanzadas del mundo. Para ello, se estudia el desarrollo legal de las cooperativas españolas y su comparación con el de sociedades anónimas y limitadas, desglosándose los planteamientos particulares de cada comunidad autónoma.

El autor de la publicación de Cajamar considera que existe un proceso de convergencia entre sociedades cooperativistas y capitalistas.

Kenogard sortea regalos con Prolectus®

Fungicida de nueva generación

R. V. A.

enogard pone a disposición de los agricultores almerienses Prolectus®, un fungicida de nueva generación, con acción preventiva, curativa y antiesporulante.

Este año, además, Kenogard quiere premiar la confianza depositada por los agricultores de la provincia de Almería y de la Costa Tropical de Granada. Para ello, la empresa les invita a participar en su ruleta de la suerte. En concreto, por la compra de dos botes del producto podrán ganar un regalo seguro. Desde Kenogard invitan a los productores a preguntar en su punto de compra habitual por las fechas

en las que el equipo de Prolectus® estará en esas instalaciones para probar suerte. Los agricultores que jueguen tendrán regalo seguro



La ruleta de Prolectus.

El Gas de Repsol

La energía más eficiente llega a tu negocio, con las mejores soluciones





Cuenta siempre con **el Gas de Repsol,** la energía que cubre todas las necesidades de tu negocio. Es una alternativa energética eficiente, gracias a su alto **poder calorífico**, que te ofrece:

- Un proyecto llave en mano para la instalación de gas y financiación.
- Asesoramiento energético gratuito.
- Y condiciones comerciales personalizadas, adaptadas a las necesidades de tu negocio.

Llama ya al **901 100 125** o infórmate en *repsol.com*

*Oferta comercial de Repsol Butano, S.A. (c/ Měndez Álvaro, 44. 28045 Madrid) válida hasta el 30 de abril de 2017 para contratos de suministro de gas con depósito individual PROPAIO con instalaciones que se den de alta antes del 31 de diciembre de 2016. La cuota de instalación exterior, incluyendo el centro de almacenamiento e instalación receptora exterior, será DE para consumos superiores a 1.000 kg para volúmenas de depósitos inferiores a 2.450 litros o 1.500 kg para depósitos superiores a 2.450 litros. La cuota de servicios correspondiente al alquiller y mantenimiento será DE para toda la duración del contrato independientemente del consumo. Más información en repsol.com

56 Septiembre 2016

