



Recibe en tu iPhone o Android alertas con los precios de las principales subastas hortícolas.



3 ACTUALIDAD

EN LAS CORRECCIONES HECHAS POR EL MINISTERIO OBVIA A LOS AGRICULTORES DE ESTA COMARCA

Hacienda deja fuera por segunda vez al Poniente de la rebaja fiscal

COAG insiste con escritos al Ministerio de Montoro para que se subsane la publicación que pueda aportar beneficios fiscales a los agricultores de esta parte de Almería, pero no hay respuesta alguna



Los agricultores no podrán paliar la pérdida de producto con una esperada bajada de impuestos que al final no llega. / ELENA SÁNCHEZ

4 ACTUALIDAD

Frutidos recibe la parcela y espera los permisos para construir

46 TOMATE Y SU INJERTO

CASI adelanta las elecciones y renovará su Consejo Rector en julio

30 TOMATE Y SU INJERTO

La superficie ecológica de tomate podría llegar a las mil hectáreas la próxima campaña

11 Especial Pimiento tardío

29 Especial El tomate y su injerto

71 Especial Sandía

79 Especial Así fue... Infoagro Exhibition 2017

44 ENTREVISTA

CARLOS RODRÍGUEZ-VILLA
Director general de AlgaEnergy

“La sostenibilidad está en nuestro ADN, sino no cultivaríamos microalgas”



38 EL TOMATE Y SU INJERTO

Almería consolida su liderazgo como principal exportadora de tomate

Según los datos difundidos por la Junta de Andalucía, de las casi 47.000 hectáreas de cultivo de la temporada 2016/17, más de 10.300 se dedicaron al tomate con una producción que superó el medio millón de toneladas.

22 ACTUALIDAD

Desde el 1 de junio está abierto el plazo para asegurar la próxima cosecha frente a virosis

ASAJA Almería recuerda que está abierto desde el pasado 1 de junio el plazo para asegurar las hortalizas frente a la virosis. La organización agraria aconseja tener asegurada la producción para evitar “sorpresas”.

Opinión



intimidar para imponer su fuerza a nivel mundial? No sé muy bien a qué se debe su comportamiento, pero una vez que nos hemos implantado en la globalización, lo que hace cualquiera en este planeta le afecta a la totalidad. Las medidas son necesarias y este hombre parece un niño con un juguete nuevo desde que accedió a la Casa Blanca. Si cumple sus amenazas nos veremos abocados a una climatología adversa que afectará a los cultivos y las condiciones meteorológicas se volverán en contra. ¿Se imaginan temperaturas primaverales en cualquier parte de España en pleno invierno? Al ritmo que vamos en el cambio radical del clima, es perfectamente posible.

De cualquier forma, creo, sinceramente, que esa actitud que tiene el presidente de Estados Unidos de meter el pie en todos los hoyos que encuentra le va a pasar factura más pronto que tarde. No creo que imponga sus ideas a toda la conciencia mundial sobre el clima. No creo que su mandato dure demasiado, ni sus propios seguidores están convencidos de que sea la mejor opción para el país llamado a ser el guardián del mundo.

Veremos dónde nos llega el agua con Trump o lo que nos dura la sequía. ¡Ánimo!

fhalmería

EDITA: Visofi Iniciativas, S.L.
 Paseo de Santa María del Águila, 58 - 2º E
 04710 SANTA MARÍA DEL ÁGUILA - EL EJIDO
 (Almería)
 E-mail: info@fhalmeria.com
 REDACCIÓN:
 • Isabel Fernández González (redactor1@fhalmeria.com)
 • Elena Sánchez García (redactor2@fhalmeria.com)
 • Rafael Villegas Alarcón (redactor3@fhalmeria.com)
 Tífs.: 950 571 346 - 628 080 260
 E-mail: fhalmeria@fhalmeria.com
 FOTOGRAFÍA: Archivo Fhalmería
 DEPARTAMENTO COMERCIAL Y PUBLICIDAD:
 Caterina Pak
 Tífs.: 950 571 346 - 679 464 490 • Fax: 950 572 146
 E-mail: publi@fhalmeria.es - comercial@fhalmeria.com
 Web: www.fhalmeria.com - www.fhalmeria.es

Cambio climático y Trump dando caña

No sé dónde vamos a llegar. Desde que Al Gore demostrara al mundo con un vídeo que el cambio climático era una realidad y nos estamos cargando el planeta, esa idea se ha instalado en nuestras mentes. En Almería, donde vivimos de la agricultura, que depende de la climatología, las consecuencias pueden ser determinantes. Todos hemos notado que el clima está cambiando, atravesamos periodos lluviosos, con tormentas de granizo, incluso nieve, en lugares tan cálidos como esta provincia. Vemos cómo el reparto anual de la lluvia está cambiando hasta el punto que, en ocasiones, hace más daño que beneficio y, cuando hace falta, desaparece por largos periodos de tiempo o se concentra en otras partes del mundo ocasionando desastres de incalculable valor. Somos testigos del calentamiento y ya estamos viendo cómo el nivel del mar está llevándose metros y metros del litoral.

JOSÉ ANTONIO GUTIÉRREZ
 PERIODISTA



Con todo esto, ahora viene Donald Trump y anuncia que se olvida de los esfuerzos que hay que hacer para que el cambio climático no nos siga afectando y saca a Estados Unidos de los acuerdos de París. ¿De qué se trata? ¿Es una nueva forma de hacer la guerra? ¿Trata de



Accede a los precios de las Subastas gratis en tu móvil...

y te regalamos **1 Jamón**

Sorteamos 5 jamones entre los usuarios que instalen gratuitamente la aplicación de Precios Hortícolas entre el 16 de abril y el 9 de julio de 2017.

Envía un WhatsApp al 679 464 490
 Con la palabra "CÓDIGO" y participa en el SORTEO.

El sorteo se realizará el día 10 de julio de 2017.

Los ganadores serán anunciados en la edición de julio del periódico fhalmería

www.precioshorticolas.com
 Tel: 950 57 13 46 / 679 464 490



01 Actualidad

Hacienda da la espalda a los agricultores del Poniente y sigue sin conceder una rebaja fiscal

Según COAG-Almería, esta organización sigue “enviando escritos al ministro para intentar que la corrección de errores sea modificada o se haga una segunda corrección, sin embargo no hemos obtenido ningún tipo de respuesta por su parte”

□ Elena Sánchez

El Ministerio de Hacienda sigue haciendo caso omiso a las peticiones del campo almeriense y, una vez vez, da la espalda a los agricultores de la comarca del Poniente al volver a denegar la demanda de rebaja fiscal para esta zona productora de Almería. Y es que, según el secretario provincial de la organización agraria COAG-Almería, Andrés Góngora, “nosotros seguimos enviando escritos al despacho del ministro para quejarnos por la situación actual de estos productores, así como con el fin de solicitar que la corrección de errores sea modificada o, en su defecto, se lleve a cabo una segunda corrección de errores, sin embargo, no hemos tenido ningún tipo de respuesta al respecto por parte del Ministerio de Hacienda”. Dada la situación y la falta de contestación por parte de dicho Ministerio, “nosotros no podemos esperar más, ya que estamos en época de rentas, eso sí, aunque la situación está muy difícil, desde la organización agraria no va-



■ Cultivo de calabacín en el interior de un invernadero del Poniente almeriense. /FHALMERIA

mos a bajar los brazos y vamos a seguir trabajando para lograr esta rebaja fiscal para todas las hortalizas”, asegura Andrés Góngora. Como cabe recordar, a finales del mes de mayo, el Ministerior de Hacienda publicó la corrección de errores correspondiente a la rebaja fiscal aplicada al sector agrario,

en la que volvió a dejar fuera al Poniente de Almería, a pesar de la insistencia e informes que COAG-Almería llevó a cabo para que aplicara de forma extensiva el 0.18 a todos los hortícolas de la provincia. “Es intolerable que, año tras año, nos veamos en la misma situación y es que han subsanado errores

“

“Desde COAG no vamos a bajar los brazos y, aunque la situación es difícil, vamos a seguir trabajando por una rebaja fiscal justa”

y agravios en otras provincias mientras que se han ‘olvidado’ de Almería”, criticó en su momento Góngora.

De hecho, para el secretario provincial de COAG-Almería, es una “sinvergonzonería” la forma de actuar que los ministerios de Agricultura y Hacienda tienen con el sector agrícola almeriense en época de rentas, ya que “dejan palpable su ignorancia al aplicar estas reducciones que han llegado tarde, mal y con graves agravios”.

Asimismo, Andrés Góngora mostró su resignación al “no tener en cuenta los informes donde se recogen las incidencias meteorológicas o fitosanitarias, en definitiva, la pérdida de renta de los productores de esta zona. No entendemos cómo, sin pisar el campo, se atreven a fijar unos índices de rendimiento neto que para nada se adecuan a la situación vivida durante la campaña. La rebaja fiscal no es una negociación, sino una determinación que tiene que tomar Hacienda según los informes que las organizaciones agrarias remitimos a principio de año a las administraciones competentes”.



Actualidad



ACUERDO CON EL AYUNTAMIENTO DE EL EJIDO

Frutilados recibe la parcela y espera los permisos para construir la planta

□ **Rafa Villegas**

Cuatro años después de su constitución, en 2013, la sociedad Frutilados del Poniente S.L. está ya más cerca que nunca de poner en marcha la primera planta de transformación de los frutos que se quedan sin vender de las comercializadoras hortofrutícolas asociadas en alimento para ganado. Ello es posible gracias a la firma de la cesión de la parcela municipal en la que se construirá la planta, que tuvo lugar el pasado 31 de mayo en el Ayuntamiento de El Ejido.

En estos cuatro años se han vivido situaciones como las dificultades que, en un principio, ponía la Junta de Andalucía a la hora de vender a un precio aceptable la parcela al Consistorio ejidense para su posterior cesión. El diálogo entre el alcalde de la ciudad, Francisco Góngora, y la consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Administración

andaluza, la almeriense Carmen Ortiz, posibilitó eliminar esas trabas.

24 miembros

En la actualidad, la sociedad Frutilados del Poniente S.L. la integran un total de 24 miembros, entre los que figuran las tres últimas incorporaciones, las de Vicasol, Camposol y Cosegur.

El alcalde de la ciudad se mostró muy satisfecho por la firma de la cesión de la parcela por 75 años y con un canon testimonial de 3.601 euros anuales. Además, como adelantó, la planta tiene previsto, en su primera fase, “tratar unas 38.000 toneladas de producto de retirada y producir alimento para 13.000 cabezas de ganado anualmente”. Estas cifras, además, como adelantó Góngora, “se irán progresivamente incrementando, hasta alcanzar las 50.000 toneladas”. La finca se encuentra ubicada en el paraje La Molina, en Las Norias, aunque alejado del núcleo de población ejiden-

se. En concreto, cuenta con una superficie de 39.070 metros cuadrados.

El expresidente de Frutilados, Antonio Escobar, no dudó en calificar la jornada como “un día importante”. El concejal de Agricultura, Manuel Gómez Galera, por su parte, destacó que, “sin tratarse de residuos, se va a contribuir igualmente con el medio ambiente y la sostenibilidad del sector”.

Puertas abiertas

El director general de Agroiris, SAT que también está integrada en Frutilados, Juan Antonio Díaz Planelles, abogó por una “mayor unión del sector, máxime cuando se trata del interés general del campo”. Desde Frutilados del Poniente S.L. insistieron en que, como fijaron en sus estatutos, las puertas de la sociedad están abiertas de par en par para que ingresen más miembros. Es más, es lo que desean, que entren todas las comercializadoras.

Casilda, la negra sin semillas de HM. Clause con gran calidad interna, calibre y sabor

Casilda es la primera sandía de HM. Clause, un segmento en el que la empresa de semillas aún no tenía presencia pero al que ha llegado por todo lo alto. Y es que Casilda no solo destaca por su gran calidad interna, aspecto externo o gran calibre, de entre 7 y 9 kilos, sino también por su plasticidad, adaptándose a diferentes zonas de cultivo tanto en invernadero como al aire libre.

La primera sandía de HM. Clause, una negra sin semillas, está recomendada para trasplantes medios-tardíos, de la segunda quincena de febrero en adelante. Agronómicamente, es una variedad “que no tiene mucho vigor”, según apuntó Manuel Fernández, delegado técnico comercial, ya que, en ciclos tardíos, un exceso de vigor puede hacer que la planta tire las flores y, al final, los frutos engorden en exceso. Junto a esto, tiene un “buen comportamiento frente a oidio”, permitiendo al agricultor reducir los tratamientos que aplica y garantizando una mayor calidad de planta. Con respecto a la fruta, Casilda tiene una gran calidad tanto interna como externa. Así, su carne es de un color rojo muy intenso y crujiente, mientras que su piel es muy oscura, con mucho brillo, fina, pero dura, de modo que “facilita el transporte y supone, además, un plus a la hora de la comercialización”. En cuanto a su sabor, Casilda tiene un buen nivel de grados Brix.

Para mostrar estas ‘virtudes’ de Casilda, HM. Clause organizó, el pasado 31 de mayo una jornada de campo en Balanegra a la que acudieron muchos agricultores interesados en conocer su primera sandía, que será comercial la próxima campaña. En el caso de la finca visitada, el cultivo se trasplantó el 8 de marzo, mientras que las colmenas se introdujeron del 20 de abril al 4 de mayo. Desde el 4 de mayo que el agricultor sacó las colmenas hasta el día de la visita, “Casilda ha hecho todo el calibre”, afirmó Fernández, alcanzando, además, 13 grados Brix.

Los agricultores afectados por los temporales de finales de 2016 ya pueden pedir las ayudas

Según el Gobierno, el plazo está abierto hasta el próximo 19 de julio

□ **E. S. G.**

Los agricultores de la provincia de Almería que se vieron afectados por los temporales que se registraron a finales del pasado 2016 ya pueden solicitar las ayudas que ofrece el Gobierno de España para tal fin. En este sentido, la Subdelegación del Gobierno de Almería ha

informado, a través de un comunicado, que para poder solicitar dichas ayudas, las explotaciones deben estar en funcionamiento, tener un máximo de 50 empleados y contar con póliza de seguro amparada por el Plan de Seguros Agrarios Combinados. Cumpliendo estas condiciones, el titular de la explotación podrá solicitar una ayuda por los daños no

asegurables que puede alcanzar hasta el 70 por ciento de los mismos con un máximo de 8.000 euros.

Finalmente, cabe destacar que, junto con la solicitud entregada por parte del agricultor, también es preciso aportar un informe emitido por un perito colegiado en el que se valoren los daños ocurridos en la explotación.



Las lluvias del pasado diciembre destrozaron muchos invernaderos. /FHALMERÍA

Actualidad

Las sueltas de refuerzo en primavera son determinantes para el control biológico de plagas en pepino

Koppert consigue excelentes resultados combinando la acción de Swirski Ultimite con sueltas puntuales de Orius

□ fhalmería

El desarrollo de la campaña de pepino ha puesto de manifiesto la importancia de realizar sueltas de refuerzo en primavera. Este año, la acción combinada de varios enemigos naturales ha sido determinante para conseguir mejoras importantes en los resultados del control biológico de plagas en pepino y, especialmente, en la lucha contra el trips y la araña roja.

Los técnicos de Koppert han comprobado en campo la eficacia de esta técnica basada en el uso complementario de fauna auxiliar. Una forma de conservar los beneficios del buen trabajo realizado por el Swirskii durante el invierno es aprovechar la subida de las temperaturas con la llegada de la primavera para planificar sueltas puntuales con Orius. Las

experiencias llevadas a cabo por Koppert en los invernaderos de la provincia de Almería confirman que sueltas de 2 a 4 individuos de Orius por metro cuadrado aseguran el control de la plaga del trips al final del ciclo del cultivo.

De este modo, se combinan dos herramientas altamente valiosas para el control biológico de trips en pepino. Por una parte, la estrategia basada en la utilización del nuevo formato de sobre Swirski Ultimite con aportes extra de alimento (Carpoglyphus lactis). En segundo lugar, las sueltas puntuales de Orius en primavera. La combinación de estas dos estrategias ha obtenido resultados sorprendentes, ya que los cultivos han llegado al final de su vida útil con un alto nivel de poblaciones de enemigos naturales, que han sido capaces de “cortar el paso” al trips. Los beneficios han



Las experiencias llevadas a cabo por Koppert han confirmado que sueltas de 2 a 4 individuos de Orius por metro cuadrado aseguran el control de la plaga del trips al final del ciclo del cultivo.

sido muy claros, ya que se ha incrementado el rendimiento de la plantación y se han evitado en gran medida los daños que el trips provoca en plantas y frutos, reduciendo en consecuencia las pérdidas de valor comercial.

También ha sucedido algo similar en el control de araña roja en pepino. Realizar en primavera

una suelta de refuerzo con Phytoseiulus persimilis es altamente recomendable si se quiere tener esta plaga bajo control en el final del ciclo de cultivo.

Ambas estrategias de refuerzo contra el trips y contra la araña roja contribuyen, además, a reducir los riesgos de crecimiento de las plagas a consecuencia de

arranques de plantaciones en fincas cercanas, que se convierten a menudo en uno de los principales motivos de repunte de plagas en aquellas fincas donde sí se está haciendo bien el control biológico.

Una vez más, desde Koppert se recuerda a todos los productores la importancia de respetar las dosis aconsejadas por los asesores técnicos y la conveniencia de llevar a cabo un monitoreo constante para conocer las oscilaciones en el nivel de población de plaga. Además, no hay que bajar la guardia en cuanto a medidas higiénicas y de aislamiento. En este sentido, cabe destacar la importancia de identificar pronto los focos de araña roja para aislarlos y evitar que la plaga se propague involuntariamente a través de la presencia humana en esos focos.

KOPPERT
BIOLOGICAL SYSTEMS
Partners with Nature

Aliados con la Naturaleza

KOPPERT BIOLOGICAL SYSTEMS

Koppert Biological Systems contribuye a una mejor salud de las personas y del planeta. En asociación con la Naturaleza, hacemos una agricultura más sana, más segura y productiva. Proporcionamos un sistema integrado de conocimientos especializados y soluciones naturales seguras, que mejoran la salud de los cultivos, la resistencia y la producción.

C/ Cobre, 22 Pol.Ind. Ciudad del Transporte
04745 La Mojonera (Almería) España
Tel.+34 902 48 99 00
info@koppert.es

www.koppert.es

Actualidad



José Ramón Sosa (director de Exportación), Francisco Ferrer (agente Riviera Blumen) y Miguel Ángel Benavides (comercial Flortalinver).

Riviera Blumen apuesta por la innovación y adapta sus productos a las exigencias y cambios del campo

La empresa especializada en plásticos para cubierta de invernaderos estuvo presente en Infoagro Exhibition, “el mejor escaparate para dar a conocer nuestros nuevos productos y para que los agricultores elijan el material que mejor se adapte a sus cultivos”

□ Elena Sánchez

Riviera Blumen fue una de las más de 300 empresas que participó, del 10 al 12 de mayo, en la segunda edición de Infoagro Exhibition, una feria que, según fuentes de la propia empresa, “ha mejorado bastante y ha sido mucho más profesional que cuando comenzó en 2015, ya que han sido numerosos los agricultores que han visitado nuestro stand y que se han interesado verdaderamente por cada uno de nuestro productos, buscando aquellos que se adaptan a sus necesidades en el campo”.

Riviera Blumen cuenta con un amplio catálogo de plásticos para la cubierta del invernadero, “tenemos desde productos más económicos hasta aquellos materiales más sofisticados con unas especificaciones técnicas realmente ex-

cepcionales, pero todos ellos, cuentan con unos requisitos de calidad mínimos y se adaptan, perfectamente, a las exigencias del sector, campaña tras campaña. La calidad es nuestro compromiso”, explican desde la empresa. En esta ocasión, tanto en la feria como en el día a día, la empresa está apostando por sus dos grandes novedades, el plástico Polyane 4D Diamante y el plástico de burbuja Celloclim 4S SR. El primero de ellos “destaca por su resistencia sin límite al azufre y por ofrecer una garantía de 36 meses en condiciones de Almería. Además, cabe destacar que este plástico es tricapa, difuso, incoloro y térmico con una difusión media y con propiedades para reducir la acumulación de polvo en las cubiertas, lo que permite que se limpie con mayor eficacia por efecto de la lluvia garantizando una me-

“Las propiedades de difusión del Celloclim 4S SR lo convierten en el material perfecto para el cultivo de todo tipo de hortalizas, ya que la difusión tan natural que aportan las burbujas evita que se produzca el temido ‘blackening’ o ennegrecimiento de las mismas”

jor transmisión de la luz”, argumentan desde Riviera Blumen. Esta no es la única ventaja del plástico diamante, sino que también tiene otras cualidades, ya que

es muy recomendable para la producción ecológica debido a su total resistencia al azufre.

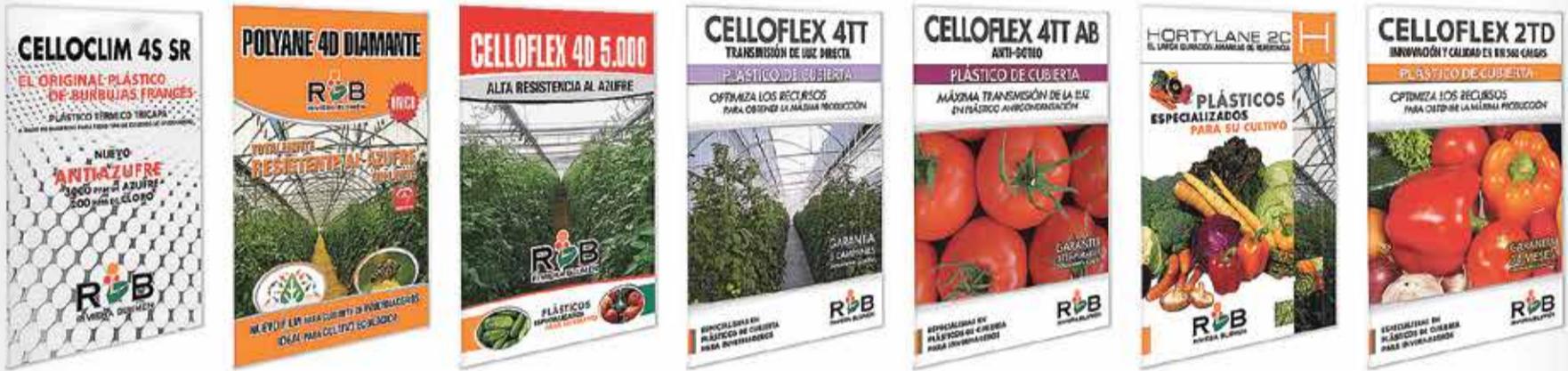
Riviera Blumen fue una de las primeras empresas en comenzar a trabajar con el plástico de burbuja, “extraordinario para los polinizadores y con una alta durabilidad”. Una de las principales ventajas que tiene este material (Celloclim 4S SR) es que las burbujas presentes en el plástico producen una difusión natural de la luz dentro del invernadero, de forma que las plantas reciben la luz uniformemente, pero no de forma directa, repartiéndose en todas las direcciones y suprimiendo las zonas de sombra. Esto permite eliminar los riesgos por quemaduras, que las plantas crezcan más vigorosas y se prolongue el periodo de recolección.

Sin duda, para elegir un plástico u otro, “las propiedades de di-

fusión del Celloclim 4S SR lo convierten en el material perfecto para el cultivo de todo tipo de hortalizas, ya que la difusión tan natural que aportan las burbujas evita que se produzca el temido “blackening” o ennegrecimiento de las mismas. Por otra parte, para el cultivo ecológico, el Polyane 4D Diamante es perfecto debido a su resistencia sin límite al azufre y sus propiedades que favorecen el trabajo de los polinizadores”, indican desde Riviera Blumen. Estos consejos y otros muchos más son los que se han podido ofrecer a cada uno de los agricultores que, durante tres días, han visitado el stand de la empresa en Infoagro Exhibition, un evento “que sin duda sirve de escaparate cuando tienes productos nuevos que presentar, ya que es la mejor manera de darlos a conocer”.



**ESPECIALISTAS EN
PLÁSTICOS DE CUBIERTA
PARA INVERNADEROS**



**EMPRESA LÍDER EN EL SECTOR DEL
PLÁSTICO PARA INVERNADEROS**



**CONSIGA EL CLIMA IDEAL
PARA CADA TIPO DE CULTIVO**



**PRESENCIA A NIVEL INTERNACIONAL
CON CLIENTES EN MÁS DE 30 PAISES**



**20 AÑOS DE EXPERIENCIA
EN EL SECTOR DE LA AGRICULTURA**



**SOLUCIONES EN PLÁSTICO
PARA CADA TIPO DE CULTIVO**



**ESPECIALISTAS EN PLÁSTICOS PARA CULTIVO
DE FRESAS, FRAMBUESAS Y ARANDANOS**



**OPTIMIZAMOS LOS RECURSOS
PARA OBTENER LA MÁXIMA PRODUCCIÓN**



**ALTA TECNOLOGÍA AL SERVICIO
DE LA AGRICULTURA**

968 40 22 26
admon@rivierablumen.com
www.rivierablumen.com

Takii presenta dos novedades en melón Galia para invernadero en la feria

□ Rafa Villegas

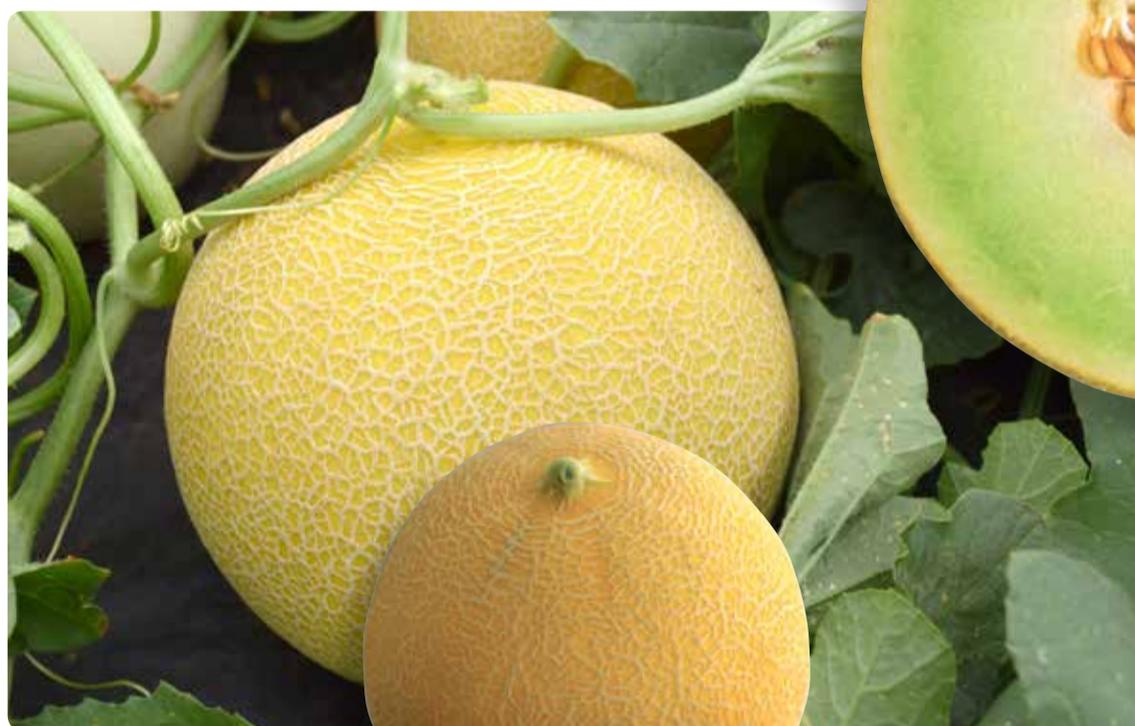
Takii va a aprovechar su presencia en la Infoagro para presentar sus dos novedades en melón Galia. Se trata de Buleria F1 (TRF535B) y Besodoble F1 (TRF182), dos propuestas que destacan por su calidad, resistencias y exquisito sabor, por lo que satisfacen las necesidades de agricultor, cadena de distribución y, por supuesto, consumidor.

Melón Besodoble F1 (TRF182)

Besodoble F1 (TRF182) es un melón ideal para siembras medias en invernadero, entre la última semana de enero y la primera quincena de febrero, según la zona. Antonio Almodóvar, responsable comercial para España, Portugal, Marruecos y Túnez de Takii Seed, resaltó que se trata de una variedad que presenta “un muy buen cuaje, es un melón muy uniforme y de muy buen sabor”. Además, alcanza el mejor color coincidiendo con 12 grados Brix, lo que garantiza el mejor sabor al consumidor y el mejor aspecto de cara a la comercialización. A todo ello hay que sumar que ofrece alta resistencia al despezonado y es larga vida, lo que garantiza una excelente poscosecha.

Melón Buleria F1

Buleria F1 (TRF535B) es un melón más tardío que Besodoble F1 (TRF182). Almodóvar recomienda su siembra del 10 de febrero en adelante. Su llamativo color externo, que recuerda a la yema de huevo, y un sabor comparable a los de los melones de cultivos extensivos al aire libre son dos de sus características principales. Se suma, además, una importante ventaja, como es que está listo para cortar y consumir una media de cinco días antes que el estándar de melones tipo Galia, una cualidad, sin duda, muy apreciada para variedades medias y tardías.



TAKII SEED

Takii demuestra con estas variedades su compromiso con ofrecer un melón que destaque por su color y, no menos importante, que tenga un sabor que recuerde más a un melón de la calle que a uno de invernadero. Estas características han llamado la atención, como no podía ser de otra manera, de las comercializadoras hortofrutícolas de la provincia que, como explicó Almodóvar, “se garantizan poder suministrar el mismo tipo de melón durante un período mayor de tiempo”.

“

Besodoble F1 (TRF182) es una variedad que presenta “un muy buen cuaje, es un melón muy uniforme y de muy buen sabor”. Garantiza el mejor sabor al consumidor y el mejor aspecto de cara a la comercialización

Tomate Barbarian F1

Otra importante novedad de Takii es el tomate larga vida Barbarian F1 (TTM119). Se trata de un tomate ‘beef’ indicado para ciclo corto, tanto de otoño como de primavera, de calibre predominante GG. Almodóvar resaltó una de sus muchas particularidades que lo hacen especial, como es que “presenta una maduración tipo pintón, sin cuello verde, pero debido a su larga vida poscosecha es apreciado también para su recolección en rojo”. Esta variedad ofrece, además, resistencias a cuchara (TYLCV), spotted (TSWV) y nematodos.

Otras propuestas

El amplio catálogo de variedades que ofrece Takii para los agricultores de la provincia de Almería incluye otras tan atractivas como su tomate rama Motto F1, la sandía negra sin pepitas Serenade F1, así como otras variedades de tomate, cebolla, melón, sandía y brócoli.

Respecto a Motto F1, se trata de un tomate rama de ciclo largo y calibre M-G que destaca por su larga vida, calidad y productividad. Serenade F1, por otra parte, es una sandía sin semillas indicada para trasplantes tempranos, presenta un peso medio de siete kilos, es redonda y su fruto es de un color verde oscuro, con raya ligera. Cabe destacar que está especialmente recomendada para el cultivo en invernadero y que presenta una larga vida y facilidad de transporte. A ello hay que sumar que destaca por su excelente estructura interna, es crujiente, con alto Brix y mejora los estándares existentes.

Por último, hay que destacar su potencial en portainjertos con propuestas como Radar, de tomate, Javah, de berenjena, así como Tetsukabuto y Consista, de sandía.



LA REVOLUCIÓN EN ALMERÍA

BULERÍA F1 (TRF535B)
SIEMBRAS TEMPRANAS Y MEDIAS

BESODOBLE F1 (TRF182)
SIEMBRAS TEMPRANAS Y MEDIAS



TAKII SEED

www.takii.eu

Delegación Comercial
663 76 64 16

Actualidad

JORNADA DE CAMPO

Seminis muestra Sugarlup, un melón cantaloup de calidad y muy competitivo

Agricultores del Poniente almeriense visitaron la finca del productor Manolo Rodríguez en la zona del COPO

□ **Rafa Villegas**

En la casa de semillas Seminis están muy orgullosos, no es para menos, de los resultados que están obteniendo con su melón cantaloup Sugarlup. Se trata de una variedad que destaca por la perfección de su fruto, precocidad, conservación óptima, fortaleza de su planta, además de, entre otras virtudes, por su extraordinario sabor.

En una jornada de campo llevada a cabo en una finca de 4.000 metros cuadrados del productor Manolo Rodríguez y en el término municipal de El Ejido, Seminis mostró el pasado 11 de mayo Sugarlup a un nutrido número de agricultores.

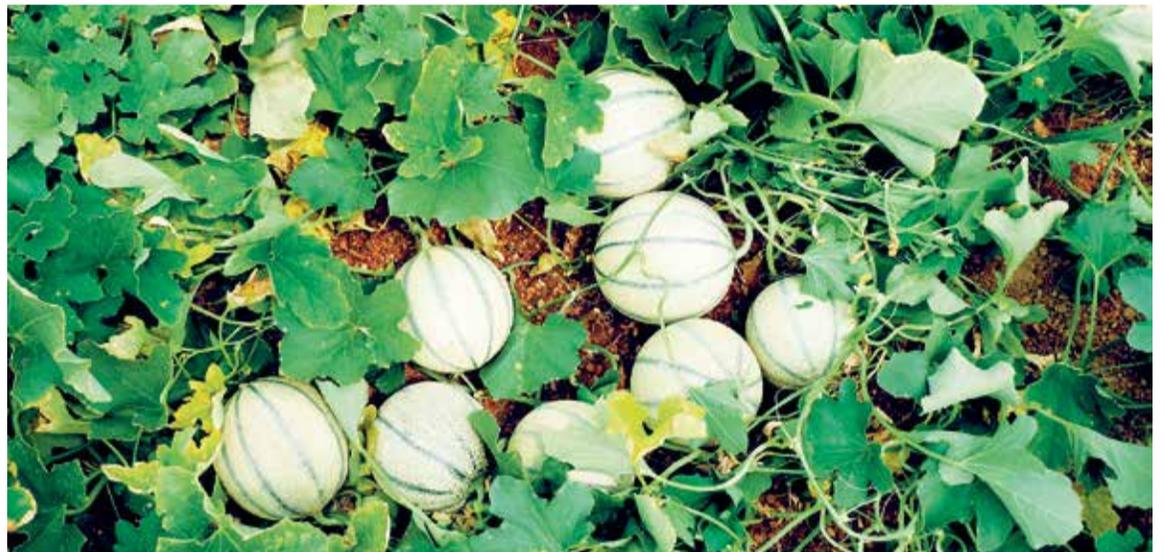
De Sugarlup, Manuel Martínez, técnico comercial de Seminis, destacó su “buen escriturado, perfección del fruto, gran potencia de su planta y precocidad”. Se trata de un melón para temprano, con fecha recomendada de puesta en finca de principios de enero a los primeros días de marzo. Con Sugarlup, el agricultor obtiene un calibre de entre 800 y 1.200 gra-

mos, lo que lo hace, junto a su espectacular color, con vetas verdes azuladas, muy atractivo para comercializadoras y consumidores.

Con Sugarlup, además, como resaltó Martínez, el agricultor logra un ahorro en semilla y, por ende, mayor rentabilidad. Ello se debe a que desde Seminis recomiendan que se siembre “en dos goteros, sí, y en uno, no”, o lo que es lo mismo, entre 7.500 y 7.600 por hectárea.

Otro aspecto que hace especial a Sugarlup es que, como explicó Martínez, “se adelanta de cuatro a siete días con respecto a las principales variedades de la competencia”. Además, y no menos importante, “coge muy bien el azúcar”. En ello influye que la planta sigue igual de fresca en el momento del corte, por lo que el fruto sigue recibiendo azúcar hasta el final.

Respecto a su interior, Sugarlup presenta una carne semiturgente y prácticamente no se avina. Otra virtud a resaltar es que, como buscan los supermercados, al contrario que la principal variedad de la competencia, que “tiene un solo punto de corte”, como recordó



■ Sugarlup es productivo y de una calidad óptima. /RAFA VILLEGAS

Martínez, “teniéndola que recolectar con 13 grados Brix, si no se avina”, Sugarlup presenta “hasta cuatro y cinco días de punto de corte”. Ello permite al agricultor “jugar con el precio” y no hace imprescindible que los cortadores corten un día en concreto. Además, la carne de este melón es de un anaranjado rojizo, el color más demandado por la comercialización.

El sabor, con una media de 15-16 grados Brix, es uno de los puntos a resaltar de esta variedad que, además, “se asemeja mucho a un melón cantaloup tradicional”, como reseñó Martínez, algo muy importante para el consumidor.

Entre las características que hacen especial a Sugarlup destaca también que marca el pezón, pero no se despezona, con lo cual, como incidió Martínez, “resulta

fantástico a la hora de cortar”. Sus semillas, además, “no se avinan”, o lo que es lo mismo, no se introducen en la carne. Cabe destacar, asimismo, el cierre peduncular pequeño que presenta este melón, de ni tan siquiera un centímetro, lo que evita que el fruto se blandee y permite, por ende, que el fruto aguante más. La variedad es resistente a ceniza y a pulgón, para seguridad de sus productores.

CALIDAD

Takii presume de melón Galia en una visita

La casa de semillas mostró Buleria F1 y Besodoble F1

□ **R. V. A.**

La casa de semillas Takii ha mostrado a un nutrido grupo de agricultores del Poniente almeriense sus variedades de melón tipo Galia Besodoble F1 (TRF-182) y Buleria F1 (TF535B). Las tres fincas visitadas se encontraban todas ubicadas en el término municipal de El Ejido.

El primero, Besodoble F1 (TRF-182), indicado para siembra temprana-media en invernadero,

es un melón para cosechar en una sola vez, además, alcanza el tamaño deseado sin necesidad de recurrir a tratamientos específicos de engorde. A todo ello se le suma un Brix elevado, buena textura y una cavidad interna pequeña.

Buleria F1 (TF535B)

En cuanto a Buleria F1 (TF535B), se trata de un melón para trasplantes medios-tardíos. Su planta es equilibrada, con un ciclo muy corto de cultivo. Destaca por la precocidad de sus frutos con un

intenso color amarillo, alcanza también el tamaño deseado sin tratamientos específicos. También destaca por sus elevados grados Brix y excelente larga vida.

Los agricultores que participaron en la visita valoraron muy positivamente la calidad de las dos variedades de melón Galia mostradas por la casa de semillas Takii. También destacaron su gran productividad, un aspecto que saltaba a la vista. Al término de la visita, todos disfrutaron de una comida en El Capillero.



■ La jornada de campo de Takii fue todo un éxito. /RAFA VILLEGAS

02 Pimiento tardío



EL REY DEL INVIERNO

OLIMPIAKOS_{FI}

Gracias

Te escuchamos

El equipo de pimiento de Bayer Vegetable Seeds quiere dar las gracias a todos los profesionales de la agricultura que han mostrado su confianza en Olimpiakos.



Pimiento tardío

La diversificación de tipos y la producción en ecológico relanzan el pimiento almeriense

La tendencia a ampliar el abanico de variedades está permitiendo que el mercado ponga mayor interés en esta hortaliza

□ Elena Sánchez

La campaña 2016/2017 de pimiento en la provincia de Almería ha sido bastante satisfactoria a pesar de las dudas que surgieron a principio de temporada debido al incremento de la superficie en todos los tipos. Sin embargo, han sido varios los factores que han permitido que el balance general de esta hortaliza siga la tendencia favorable de la campaña anterior. Y es que, como apunta Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería, “es muy importante la diversificación de variedades que estamos registrando estos últimos años en el pimiento, principalmente en el tipo italiano, así como en los tipos mini, snack, etc., lo que permite que no nos estanquemos en los tipos tradicionales como el California y podamos ampliar el mercado y el abanico de oferta que podemos poner a disposición del consumidor. Esto, unido al incremento de producción ecológica que se está viviendo estas pasadas campañas, la aceptación del mercado es cada vez mayor y, por consiguiente, nos beneficia a todos”.



Las cotizaciones del pimiento tampoco han ido mal este año, “aunque, eso sí, han faltado kilos, sobre todo, en California temprano, debido al mal cuaje, pero aún así, el ejercicio no ha ido mal”. Y es que, como adelanta Góngora, en la campaña 2016/2017, se ha registrado un incremento de la superficie de



pimiento en mil hectáreas más debido, “entre otras cosas, a la bajada de superficie en tomate”. Aun así, no solamente en el presente curso han aumentado las hectáreas, sino que “se espera que en el ejercicio próximo haya más producción de pimiento”, asegura el secretario provincial de COAG-Almería.

Otro de los aspectos que han permitido un buen año en esta hortaliza ha sido que “tanto Turquía como Israel han experimentado problemas de abastecimiento, lo que nos ha dejado tranquilo el mercado centroeuropeo”.

Próximo curso

Las previsiones que se tienen para la campaña 2017/2018 en cuanto a fechas de trasplante se refiere es que “se podría empezar bastante pronto, es decir, a mediados de este mismo mes de junio, ya que estamos viendo que son varios los semilleros que ya han comenzado a trabajar. Las zonas que se irán un poco más temprano son las habituales, Adra, Dalías y Berja”, explica Andrés Góngora. Y es que, a pesar de que unas zonas productoras se adelantan, es cierto que otras se atrasan, “lo que permite que el volumen de producción se complemente y no se registren grandes aglomeraciones en una misma época”.

Por todo ello, la valoración del pimiento en este curso que termina será bastante positiva para el agricultor en un momento en el que todo el mundo ya está arrancando y pensando en el nuevo ejercicio.



Pimiento tardío

Ramiro Arnedo amplía su gama de California con AR37911, ideal para exportación

□ Rafa Villegas

La gama de pimientos California para el segmento tardío de la casa de semillas española Ramiro Arnedo sigue creciendo. A las variedades Merlot F1 y Enol F1, ya muy consolidadas y apreciadas por los agricultores almerienses, se le suma ahora otro rojo, el AR37911, en este caso ideal para exportación.

AR37911

La nueva variedad de pimiento California rojo de Ramiro Arnedo, AR37911, se caracteriza por contar con una planta de vigor medio-alto, con entrenudos largos y de fácil cuajado. En cuanto a sus frutos, predomina el calibre G, que es lo que lo hace, junto a su calidad y espectacular aspecto, perfectos para la exportación.

De esta variedad, Diego Pérez, técnico de Desarrollo y comercial de Ramiro Arnedo, destaca también que “se trata de un pimiento sin silverelinas y apto para recolectar tanto en verde como en rojo”. A ello se le suma que ofrece una “elevada producción, un porcentaje muy alto de calidad extra y que forma muy bien los cuatro lóculos”. A todo ello hay que añadir que se trata de una variedad que resalta mucho visualmente debido a su elevado brillo.

Desde la casa de semillas recomiendan su trasplante entre el 25 de julio y el 10 de agosto. Esta variedad presenta resistencias a L4 y Spotted (“TSWV”).



Henry Smienk, responsable de Marketing de Ramiro Arnedo, con un cultivo de Enol F1.

Merlot F1

Merlot F1 ha conseguido, gracias a sus excelentes características, hacerse un hueco importante en el segmento de pimiento California tardío. En su tercer año comercial, esta variedad de Ramiro Arnedo sigue conquistando a los agricultores y la comercialización por su elevada productividad, su destacable consistencia y su calidad y estética.

Respecto a la planta de Merlot F1, esta presenta un vigor medio-alto, ofreciendo resistencias a L4 y a Spotted (“TSWV”). Diego Pérez recomienda su trasplante “entre el 20 de julio y el 5 de agosto”. El número de agricultores que se interesan por esta variedad no ha parado de crecer, campaña tras campaña.

“ Los agricultores almerienses tienen la solución ideal en pimiento California rojo con cualquiera de las tres variedades que les ofrece Ramiro Arnedo, todas ellas de calidad, productivas, con las resistencias necesarias y con una buena poscosecha ”



Cultivo de pimiento California rojo Merlot F1.

ENOL F1 
Producción en medio tardío



Pimiento tardío



Equipo Top Seeds.

Top Seeds Ibérica, innovando con Galiano

Galiano, no se habla de un diseñador de moda, se trata del nuevo lanzamiento en 2017/18 para plantaciones tardías en pimiento California rojo

□ fhalmería

Es una variedad diferente, que busca compensar todas las carencias de las variedades tardías y mantener las cualidades necesarias para estas fechas. Galiano es una variedad que cuaja fácil desde el inicio, incluso si el año viene caluroso, cosa que está sucediendo en las últimas campañas, además, al ser una planta muy regulada, no se lanza en el crecimiento como suele suceder con algunas variedades de pimiento tardío. La producción de la variedad es excelente con una facilidad de cuaje en frío y calor muy buenas, además no manifiesta carencias de floración o cuaje por falta de luz.

Respecto a la aceptación en las comercializadoras es excelente, ya que la forma de la variedad es de un California perfecto cuatro cascós, el calibre es un calibre medio que satisface totalmente los requerimientos del agricultor y es el deseo de cualquier comercializador, ya sea para graneles en 5 kilos o para hacer bolsas bi o tri-color para los supermercados más exigentes. El color de Galiano en rojo es intenso, brillante, un rojo granate que hace resaltar los tra-

bajos de almacén sobre cualquier competidor en el mercado. Galiano es extremadamente resistente al rajado. Hay que resaltar por último la larga vida de Galiano tanto para mantener en la planta en rojo como tras el corte, según estudios internos de la empresa, supera a las variedades que actualmente se encuentran en el mercado, incrementando la vida útil en planta y postcosecha hasta un 10%.

Top Arrod, esta variedad ha tenido un comportamiento muy bueno en estas últimas campañas, se trata de una variedad muy versátil, de una calidad excelente, muy adaptativa a condiciones de suelos pobres o salinidad. Es una variedad de planta robusta que está indicada para hacer recolecciones continuadas durante todo el ciclo, tanto en verde como en rojo. Está especialmente indicada para cultivos en los que se quiere alcanzar producciones muy notables, repartidas desde ciclo medio a tardío, ininterrumpidamente. Arrod cuaja y engorda continuamente y al ser una planta tan sana, no interrumpe su ciclo en ningún momento. Según estudios internos de la empresa, Arrod aparte



de una mayor producción de piezas, puede incrementar el rendimiento en kilos entre un 5 y un 10% en pimientos del mismo calibre competencia en el segmento.

Top Rommen, el pimiento California amarillo de Top Seeds Iberica, se trata de una variedad con una planta fuerte y bien regulada, de producciones notables. La calidad del fruto es muy buena y bien aceptada en comercialización. Es un pimiento fácil de cultivar y de cuaje fácil, la producción de polen durante la floración es excepcional, lo que proporciona, aparte de buenos cuajes, una calidad de fruto notable, sin pimientos deformes o mal cuajados. También cabe indicar su adaptabilidad a aguas salobres. Por último, hay que resaltar que Rommem se mantiene cuajando hasta el final, lo que proporciona la posibilidad de hacer ciclos largos y productivos.

La fuerza de Top Seeds reside en su genética y su visión y conocimiento de los mercados finales, así como en un equipo de profesionales excepcional, como bien hace saber Francisco Maleno Sanchez, su gerente.

Pimiento tardío

Fruva ofrece sus productos al mercado italiano y amplía y afianza sus contactos en gran parte de Europa

La empresa daliense participó a primeros de mayo en la feria Macfrut con el fin de desarrollar su actividad como productora y comercializadora de frutas y hortalizas

□ fhalmería

Import-Export Fruva es una empresa daliense de la provincia de Almería que se dedica a la producción y manipulación de hortalizas y frutas. Entre sus productos principales, tanto de mercados nacionales como internacionales, destaca el pimiento California, que goza de un excelente sabor gracias al suave microclima de Dalías. Fruva también se dedica a la comercialización de tales hortalizas como tomate, berenjena, calabacín o espárragos y en la campaña de verano trabaja con sandía y melón. Teniendo en cuenta las exigencias de sus clientes europeos, Fruva dispone de los principales certificados de calidad como son GlobalG.A.P., BRS, IFS y Grasp.



“

Teniendo en cuenta las exigencias de sus clientes europeos, Fruva dispone de los principales certificados de calidad como son GlobalG.A.P., BRS, IFS y Grasp

Antonio Jesús López Ruiz, gerente de Import-Export Fruva, representó a la empresa en la feria Macfrut, en Italia.

Con el fin de desarrollar su actividad como productora y comercializadora de frutas y hortalizas Import-Export Fruva participó como expositora en la feria de Macfrut, en Italia. Representada por su gerente, Antonio Jesús López Ruiz, ofreció al mercado italiano sus productos, afianzando y ampliando sus contactos en los mercados de Francia, Alemania, Holanda, Polonia y Hungría.

Formando parte de CO-EXPHAL, la Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Almería, Fruva, con más de 30 años de experiencia, mantiene una estrecha relación con agricultores y clientes ofreciendo productos de la más alta calidad.



TOP SEEDS IBÉRICA

TOP ARNON

TOP ROMMEM

TOP FARRAN



LÍNEA TOP, PIMIENTOS TOP

Pimiento tardío



EN LA CAMPAÑA 2015/2016

El pimiento remontó y registró un incremento de superficie y producción

Según la Delegación Territorial de Agricultura, este producto cerró el ejercicio pasado con 665.922 toneladas y 9.491 hectáreas

□ Elena Sánchez

El pimiento recuperó su esencia durante la campaña 2015/2016, después de que en el ejercicio que le precedió registrara datos poco comunes en el segundo producto con más importancia en toda la provincia de Almería. En este sentido, los datos tanto de producción como de superficie volvieron a remontar el año pasado. En cuanto a volumen de producción se refiere, el pimiento siguió muy de cerca al tomate, cerrando la campaña 2015/2016 con un total de 665.922 toneladas, es decir, 35.153 más que en el curso anterior, cuando cerró con 630.769 toneladas, según los datos ofrecidos por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Ru-



ral de la Junta de Andalucía. Sin embargo, este incremento de producción no impidió que el pimiento contara con un mejor precio medio respecto al ejercicio anterior de 0,840 euros el kilo.

Más hectáreas

Igualmente, la mejoría del pimiento también se dejó ver en los da-

tos de superficie. En la campaña 2015/2016, esta hortaliza, principal protagonista del Poniente almeriense, regresó a las cifras a las que tiene acostumbrado al sector, al cerrar el curso con un total de 9.491 hectáreas, 165 más que el año anterior, cuando descendió después de varias temporadas en aumento. Con estos datos, este producto logra mantenerle el pulso al tomate y consigue mantener, también, la segunda plaza de las hortalizas con más suelo en este campo. De hecho, este incremento de superficie conllevó que el pimiento registrara un valor comercializado de 711.298.000 euros, según los datos obtenidos de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural.

El California, el tipo más distribuido y el snack aumenta considerablemente

El lamuyo es el segundo más comercializado, seguido del dulce cónico

□ E. S. G.

El mercado sigue siendo fiel a sus costumbres en cuanto a consumo de pimiento, siendo el California el tipo que más se comercializa campaña tras campaña. En esta ocasión, según el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, el

California supone el 74 por ciento de la distribución de esta hortaliza, seguido del lamuyo, aunque muy por detrás, ya que este tipo solo representa el 10 por ciento de la comercialización de pimiento almeriense, y del italiano, con un 4 por ciento.

Sin embargo, según el Observatorio de Precios y Mercados,

hay dos tipos que están aumentando su presencia en el mercado de manera considerable, como son el dulce cónico y el snack, este último se trata de un fruto de pequeño tamaño, sabor dulce y crujiente.

Finalmente, el 3 por ciento restante pertenece a 'otros tipos', entre los que se incluyen los pimientos de padrón o picante.

SITUACIÓN ACTUAL

La plantación de pimiento entra en su recta final de campaña

La campaña de pimiento en la provincia de Almería está en su recta final, principalmente en cuanto a producción se refiere. Según el último Boletín Semanal de Información Agraria de la Junta de Andalucía, continúan los arranques de las plantaciones de toda la comarca, manteniéndose los de tipo picante, italiano y 'snacks'. Asimismo,



El volumen del pimiento California, en estas semanas, es prácticamente residual

continúan recolectándose los últimos frutos. Por otro lado, desde el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta se explica en su Informe de Precios que el pimiento registra, en las semanas 19 y 20, un punto de inflexión, ya que disminuyen de manera muy destacable los volúmenes de pimiento comercializado, encaminándose a la recta final de la campaña. De hecho, en el caso particular del California, el volumen en estas semanas es prácticamente residual.



Plantación de pimiento California amarillo. / FHALMERÍA



Los tipos minis están más presentes en el campo almeriense. / FHALMERÍA



Lt DEFENSE

Toda la campaña

SIN OÍDIO



Testigo Comercial



Lt DEFENSE

EN TEMPRANO

Nirvin RZ

EN MEDIO

Canzion RZ

Y EN TARDÍO

Acustico RZ

Sharing a healthy future

Rijk Zwaan Ibérica, S.A. | Atención al cliente: T (+34) 950 62 61 91 | info@rijkszwaan.es | www.rijkszwaan.es



Pimiento tardío



■ Creadores y participantes del proyecto.

Estudian crear un sistema que aconseje al agricultor en decisiones estratégicas de su cultivo

TECNOVA interviene en el proyecto liderado por Grupo Hispatec y en el que participan La Unión y NIT S.L.

□ fhalmería

La investigación sigue dando pasos agigantados en el sector agrícola almeriense y, gracias a ello, se están dando a conocer nuevos proyectos que permitirán mejorar el trabajo dentro de dicho sector, no solo para los agricultores, sino también para todo el grupo de personas que están implicadas en la agricultura.

En este sentido, está en marcha el proyecto 'Construcción de un sistema de telecontrol, simulación y decisión para el manejo agronómico en cultivos de pimiento y pepino bajo invernadero-DECID@ROP'. En esta iniciativa, liderada por Grupo Hispatec Informática Empresarial S.A., participan las empresas Nazaríes Information Technologies S.L. y Alhondiga La Unión. Además intervienen activamente como organismos de investigación el Centro tecnológico Tecnova y la Universidad de Granada.

El objetivo del mismo es la construcción de un sistema que ofrezca, mediante algoritmos de decisión agronómica, cri-

terios automatizados de actuación y recomendaciones al agricultor en las decisiones estratégicas de su cultivo orientadas a la implantación de tecnologías de agricultura de precisión. Los cultivos elegidos en este proyecto son: pimiento y pepino. El proyecto está cofinanciado por los Fondos Estructurales de la Unión Europea dentro de la convocatoria FEDER-INNTERCONECTA 2015, apoyada por el Ministerio de Economía y Competitividad y subvencionado por el CDTI.



Las exportaciones de pimiento crecieron un 18 por ciento en valor

En la campaña 2015/2016 se vendieron al exterior 486.570 toneladas, que supusieron 620.862.000 euros

□ Elena Sánchez

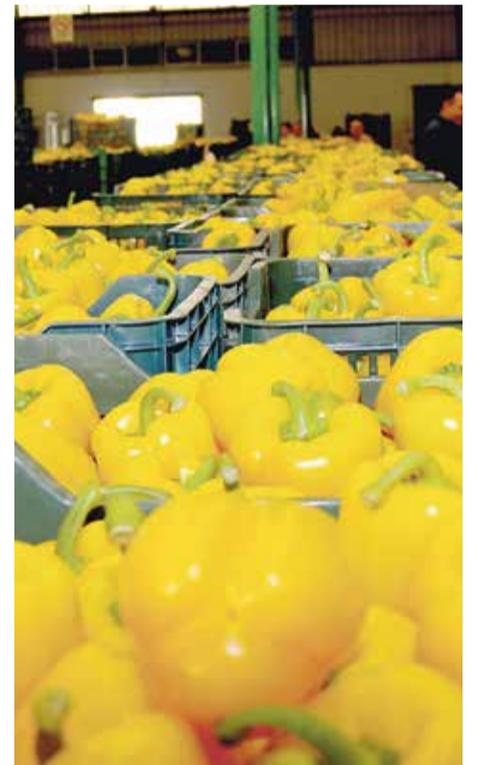
Las exportaciones de pimiento en la campaña 2015/2016 superaron las cifras del ejercicio anterior en un 5 por ciento. De hecho, según el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía en su Informe Final de Campaña sobre el pimiento, el valor de las exportaciones se incrementó un 18 por ciento respecto al curso anterior, reflejando la cifra más favorable de las cuatro campañas precedentes. Y es que, en total, se vendieron al exterior 486.570 toneladas, cuando en el ejercicio anterior, esta cifra se cerró en 470.162 toneladas. Este volumen de kilos se tradujo en 620.862.000 euros.

Mercados de destino

Alemania, Holanda, Reino Unido, Francia, Italia y Polonia absorben el 84 por ciento del pimiento de la provincia almeriense. De hecho, según el Observatorio de Precios y Mercados, todos ellos, salvo Alemania e Italia, incrementaron sus compras en Almería. Destinos secundarios, pero que experimentaron un significativo incremento de los envíos son Canadá (71 por ciento) y República Checa (53 por ciento).

Actividad comercial

La actividad comercial del pimiento en los mercados internacionales se distribuye, principalmente, entre los meses de diciembre y marzo, periodo en el que se concentra casi un tercio de negocio de toda la campaña. Así, en enero y febrero, se alcanzan los ingresos de exportación más elevados del periodo 2015/2016. Igualmente, cabe des-



■ Alemania, Holanda, Reino Unido, Francia, Italia y Polonia absorben el 84 por ciento del pimiento de la provincia almeriense. / FHALMERÍA

taclar que el valor unitario en estos meses es de 1,35 y 1,44 euros el kilo.

Así las cosas, una campaña más se demuestra que la mayor parte del pimiento que se produce en la provincia almeriense se manda al exterior, principalmente el tipo California, ya que tanto lamuyos como italianos tienen como primer destino el mercado nacional, gracias a sus características de tamaño, sabor y textura.



■ La actividad comercial del pimiento en los mercados internacionales se distribuye, principalmente, entre los meses de diciembre y marzo. / FHALMERÍA

Pimiento tardío

MERIDIEM SEEDS

Alvarado, el California amarillo limón que aúna la mejor estética con excelentes rendimientos

□ Rafa Villegas

La casa de semillas española Meridiem Seeds sigue apostando por un pimiento que, desde un principio, le ha dado unos resultados muy positivos. Se trata del California Alvarado, variedad que ha conquistado a los agricultores por su calidad y productividad y a las comercializadoras, cadenas de distribución y consumidores por su excelente aspecto y su color amarillo limón.

Recomendada para trasplantes medios y tardíos, en concreto del 10 de julio al 5 de agosto, Alvarado se muestra ideal desde su inicio vegetativo. Su planta es de fácil manejo y debido a su porte muy abierto no necesita poda y resulta muy cómoda su recolección con pedúnculo.

“

Se trata de un pimiento muy versátil y que, como ocurre solo con las buenas variedades, se adapta a todo tipo de superficies, a distintas calidades de agua y a diferentes estructuras de invernadero

Una vez que el fruto está en su punto, esta variedad muestra toda su espectacularidad. Se trata de un California perfecto en su forma, muy atractivo por su color y, no menos importante, de gran productividad.

Otro aspecto a tener en cuenta es su buena pared, lo que conlleva que aguante en planta y tenga una vida poscosecha amplia. Como han podido comprobar sus pro-



Perfecto para exportar

Alvarado

PARA JULIO

Parejo y productivo



meridiemseeds
mejores semillas



ductores, Alvarado aguanta hasta tres semanas en la planta ya maduro sin que cambie de color en ningún momento.

Además, cabe destacar que se trata de un pimiento muy versátil y que, como ocurre solo con las buenas variedades, se adapta a todo tipo de superficies, a distintas calidades de agua y a diferentes estructuras de invernadero. Es, por lo tanto, una variedad todotieno.

Pimiento tardío

Entrevista a Diego Díaz • Product Manager de Pimiento de Syngenta-Zeraim para España y Portugal

“Queremos poner a disposición del mercado variedades que cumplan con todas sus expectativas”

Zeraim Ibérica se ha centrado en los últimos años en el desarrollo de pimientos con una ventana de producción lo más amplia posible, pero sin perder de vista cuestiones fundamentales como la ausencia de rajado y su conservación en planta

□ Isabel Fernández

Para Diego Díaz, Product Manager de Pimiento de Syngenta-Zeraim para España y Portugal, el éxito de esta empresa de semillas en el mercado de pimiento California hunde sus raíces, entre otras cuestiones, en “haber estado siempre atentos a lo que nos pedían los mercados”. Partiendo de ahí, Zeraim Ibérica ha desarrollado una gama de variedades muy amplia, que cuenta con referentes en el campo como Melchor y con variedades que, en apenas dos años, han crecido de forma exponencial, como es el caso de Merkava, en rojo, y Tundra, en amarillo. Precisamente porque siguen atentos a la “realidad del campo”, en Zeraim Ibérica cuentan ya con cinco variedades pre-comerciales de pimiento California con resistencia a oídio, nuevas referencias que estarán en el mercado el próximo año y que mantienen, pese a la renovación, la esencia de la firma: no tienen problemas de rajado y cuentan con una excelente conservación en planta.

- La tendencia en los últimos años en el cultivo de pimiento es hacer ciclos cada vez más largos, para lo que los agricultores apuestan, sobre todo, por variedades para trasplantes medios y tardíos. En Zeraim, conscientes de ello, cuentan con una amplia gama de variedades, tanto en rojo como en amarillo, destinadas a ambos ciclos. ¿Cuáles son las características comunes a todas ellas?

- La primera de esas características es, evidentemente, que sean capaces de dar un ciclo muy largo, de tener una ventana productiva muy amplia. En este caso, estaríamos hablando, por ejemplo, de variedades como Merkava, para plantaciones medias-tardías, que entran en producción en diciembre y acaban en torno al mes de abril, o de las variedades tardías propiamente dichas, como puedan ser Melchor, Tundra o Babieca, pensadas para que el agricultor empiece a tener fruta disponible para cosechar en enero y acabar en mayo. Para que sean compatibles con esta amplia ventana productiva, esas variedades necesitan, además, una muy buena resistencia al rajado y una buena conservación en planta, de modo que el agricultor tenga la fruta disponible y pueda elegir el momento de la recolección. Normalmente, los



■ Merkava es una variedad para trasplantes de la segunda quincena de julio y que pasa muy bien el invierno, de modo que el agricultor puede comenzar a recolectar antes y, además, alargar su ciclo.

mejores precios se producen entre los meses de enero y abril, luego, el objetivo es poder tener fruta disponible, sobre todo, en esos meses. Pero no solo eso, también tenemos variedades para quienes prefieren hacer una cosecha continua.

- Más allá de esa ventana productiva tan amplia, ¿cuáles diría que son otros de los puntos fuertes de estas variedades?

- En estos casos, buscamos, además, variedades que tengan una planta de porte abierto, con un sistema radicular muy potente, con una

buena tolerancia al frío, es decir, que sean capaces de cuajar también con bajas temperaturas para que, luego, ese último golpe de producción también sea de buena calidad. Y, por supuesto, buscamos variedades con un buen color tanto en rojo como en amarillo y con una buena uniformidad de fruta, que mantengan la calidad y el calibre durante el mayor tiempo posible. Estas son las características comunes a todas nuestras variedades para esos ciclos medios-tardíos, si bien unas destacan más en unos aspectos y otras, en otros. Por último, uno de los puntos comunes a todas las variedades de Zeraim es su resistencia al rajado y la conservación de la fruta en planta; son variedades que, sin miedo, el agricultor puede dejar en la planta y cosechar después porque sabe que ni se van a rajarse ni se van a blandear.

to tardío

■ Tundra es la variedad de California amarillo con mejor conservación.



- Dos de las variedades más recientes en el catálogo de pimiento California de Zeraim son Merkava, en rojo, y Tundra, en amarillo. ¿Qué tal están funcionando en campo?

- Ambas variedades salieron al mercado hace ya dos años y, en la campaña pasada, crecieron exponencialmente, multiplicando por ocho su presencia en el campo con respecto al año anterior. En el caso de Merkava, es una variedad que, plantada en la segunda quincena de julio, como medio-tardía, llega al final del ciclo y pasa el invierno mejor que la mayoría de variedades tardías, con lo cual el agricultor tiene la posibilidad de entrar a recolectar antes y alargar más el ciclo al final. Luego, Merkava cuenta con una ventana productiva más grande y, por tanto, ofrece una mayor producción; además, comparte con Melchor su resistencia al rajado y su buena conservación, añadiendo un muy buen color rojo, que no tiene plateado y tiene una estructura de planta muy manejable. En el caso de Tundra, también tiene unas características que la hacen muy especial. Es, de largo, la variedad con mejor conservación en amarillo, tiene una resistencia al rajado brutal y, a diferencia de otras variedades tardías, da una fruta de muchísima más calidad que otras variedades en los meses de febrero y marzo. Tundra es lo más parecido a un Melchor en amarillo porque tiene la misma conservación, la misma calidad de fruta, la posibilidad de decidir cuándo cosechas y, además, una calidad y una uniformidad de fruta arriba increíbles.

- En cualquier caso, Merkava y Tundra no son las únicas variedades de Zeraim para estas fechas de trasplante, ¿cuáles serían las otras y qué aporta cada una de ellas en relación a las demás?

- El mercado te pide muchas cosas, los agricultores te piden otras muchas, las cooperativas, otras; entonces, lo que siempre hemos querido

en Zeraim es tener disponible para el mercado algo que cubriera sus expectativas, las de unos y las de otros, por ejemplo, todos los calibres. En este sentido, hemos tenido variedades con calibres grandísimos, como Godzilla o Coloso, ahora, con el lanzamiento de Sherman o Laurentia, estamos centrándonos en las necesidades de las cooperativas, que quieren calibres más pequeños, que se adapten al tricolor. En definitiva, siempre hemos buscado tener una diversidad en la gama que nos permita que un agricultor que va buscando una variedad con calibre grande, la encuentre, pero que una cooperativa también pueda utilizar nuestras variedades. Así, por ejemplo, tenemos pimientos para quienes quieren una buena conservación en planta y para quienes no lo valoran tanto, tenemos variedades que giran alrededor de Melchor, que lidera el mercado tardío, pero pensando en los agricultores que buscan un calibre algo mayor; en este caso, hablaríamos, por ejemplo, de Babioca, un pimiento para hacer un ciclo tardío, ir cosechando poco a poco y obtener un buen rendimiento. Tenemos variedades para quienes buscan plantar un poco antes que con Melchor y recolectar también antes, pero sabiendo que van a llegar al final; este sería el caso de Merkava. Además, con la entrada de Laurentia, en amarillo, aportamos una variedad con un calibre muy, muy uniforme y muy válido para el tricolor, que complementa muy bien a Tundra y a Ártico. Al final, intentamos no descartar nada, no centrarnos solo en una cosa, sino que el mercado tenga disponible todo lo que, a priori, demanda, y que, a partir de ahí, pueda elegir la variedad que quiera. Para ello, nos movemos con fechas de plantación y con calibres diferentes.

- Más allá de la búsqueda de esos ciclos largos, en los últimos tiempos, son muchas las empresas de semillas que trabajan en el de-

“El mercado te pide muchas cosas, los agricultores te piden otras muchas, las cooperativas, otras; entonces, lo que siempre hemos querido en Zeraim es tener disponible para el mercado algo que cubriera sus expectativas, las de unos y las de otros”

sarrollo de variedades de pimiento con resistencias, fundamentalmente a oídio. ¿También en Zeraim trabajan en esta línea? ¿Cuándo contarán con sus primeras variedades comerciales?

- Ahora mismo, tenemos cinco variedades en estado pre-comercial, que ya se vieron en cantidades limitadas el año pasado y que este año se van a volver a ver en el campo. Teniendo esto en cuenta y, si no pasa nada, pensamos lanzarlas el año que viene. Estamos hablando de variedades con resistencia a oídio para plantaciones medio-tardías y puramente tardías que entran en la filosofía de Melchor, es decir, con resistencia al rajado y con buena conservación.

- Decía que algunas de esas variedades ya se están testando en campo, ¿qué resultados están viendo?

- Su resistencia a oídio está más que contrastada, pero ya no hablamos solo de eso, sino que son variedades con otras muchas posibilidades. Tenemos variedades con resistencia a oídio para fechas de plantación tipo Merkava o Godzilla hasta lo que sería una fecha de plantación, incluso, más tardía que Melchor. Luego, podríamos decir que, en breve, tendremos variedades comerciales para trasplantes desde la segunda quincena de julio hasta el 10 o 15

de agosto. Estas variedades, cómo no, cumplen con todas nuestras premisas, es decir, no se rajan, tienen buen color y tienen muy buena conservación.

- Zeraim es, posiblemente, la empresa de semillas con más hectáreas de pimiento en Almería. ¿Dónde ha estado, y sigue estando, la clave para que esto sea así?

- No podríamos hablar de una sola clave, sino que son varias. En primer lugar, haber estado atentos a lo que nos pedía el mercado y a las oportunidades que nos ofrecía, en darnos cuenta de que el rajado o la conservación eran cuestiones muy importantes, que no solo había que fijarse en la producción, sino también en que hay una fluctuación en los precios y en que tenemos que buscar variedades que se adapten a eso. Esta última es, de hecho, una de las cuestiones que lo ha marcado todo. Luego, tener siempre y buscar una gran diversidad en la gama, no centrarnos solo en lo que pide el mercado en cada momento, sino en tener siempre soluciones disponibles para cualquiera que las busque y, sobre todo, el haber contado con un gran equipo de profesionales. En Zeraim tenemos un equipo multidisciplinar que está constantemente buscando soluciones, que trabaja codo con codo con la investigación, involucrado en la selección de materiales desde los estados más tempranos de la investigación. Igualmente, el equipo de breeding también hace un seguimiento de las variedades para ver cómo evolucionan. Esa conexión, ese intercambio de información entre todos los eslabones dentro de la empresa, hace que todos vayamos en una misma dirección. A esto hay que sumar el estar todo el día hablando con los agricultores, escuchándolos, también con las cooperativas, y no vivir en otra dimensión, sino en la realidad que ocurre en el campo para ser capaces de trasladarla a toda la cadena.

Pimiento tardío

DESDE EL 1 DE JUNIO

Abierto el plazo para asegurar la próxima cosecha de hortalizas frente a virosis

ASAJA recuerda que las pólizas deben realizarse lo más próximo posible a la fecha de siembra para tener la cobertura

□ **Rafa Villegas**

La organización agraria ASAJA-Almería recuerda que ya está abierto, desde el pasado día 1 de junio, el plazo para asegurar las producciones de hortalizas cultivadas en invernadero de la próxima cosecha frente a virosis.

Desde ASAJA hicieron hincapié en la proximidad entre las dos cosechas y las altas temperaturas de esta época del año como claros favorecedores de la aparición de plagas y de incidencias. Es por ello que desde la organización agraria animan a los agricultores de la provincia a tener asegurada la cosecha.

El presidente de ASAJA-Almería, Francisco Vargas, recuerda que “para tener garantizado el riesgo de virosis, el seguro debe hacerse antes de que transcurran 15 días desde que se sembró o trasplantó la primera parcela en ciclos y cultivos con cobertura de virosis, y también es muy importante que el agricultor conozca que existen una serie de condiciones y prácticas que tiene que cum-



■ Cultivo de pepino holandés. /FHALMERÍA



■ Calabacines infectados por Nueva Delhi. /FHALMERÍA

plir para que el seguro cumpla su función y nos garantice las pérdidas ocasionadas por este riesgo”.

Coberturas

Respecto a las coberturas del seguro, desde ASAJA-Almería recuerdan que, en el caso de virosis, se garantiza, por un lado, hasta el inicio de recolección, cuando se cubre la reposición y el levantamiento del cultivo, y después del inicio de la recolección donde se

garantizan los daños, siempre y cuando se produzca una finalización del cultivo por arranque del mismo.

Del mismo modo, el seguro cubre daños por pedrisco, viento, lluvias, etcétera, por lo que, según añadieron desde ASAJA en una nota de prensa, “no merece la pena correr riesgos, sobre todo teniendo en cuenta que durante esta época son habituales las tormentas con presencia incluso de

granizo, por lo que es importante no dejar las plantaciones desprotegidas.

Finalmente, desde la organización agraria ASAJA-Almería recuerdan que su Departamento Técnico se encuentra especializado en este tipo de seguro para el que llevará a cabo una intensa campaña informativa en las próximas semanas dirigida a que los agricultores conozcan las novedades existentes este año.

Cabe recordar que la encargada de planificar y proponer los seguros agrarios es la Entidad Estatal de Seguros Agrarios ENESA. Se trata de un organismo autónomo dependiente del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente del Gobierno de España (MAPAMA). Está presidida por el subsecretario del Ministerio y cuenta con un director que es designado por el MAPAMA.

CONTRA EL TRIPS

ULTI-MITE adelanta las sueltas de swirskii

Este producto de Koppert es ideal en pimiento temprano

□ **R. V. A.**

La empresa Koppert sigue innovando para ofrecer al agricultor las mejores soluciones en la protección natural de sus cultivos. Ahora, con ULTI-MITE, permite adelantar las sueltas de *A. swirskii* para controlar el trips en pimiento temprano.

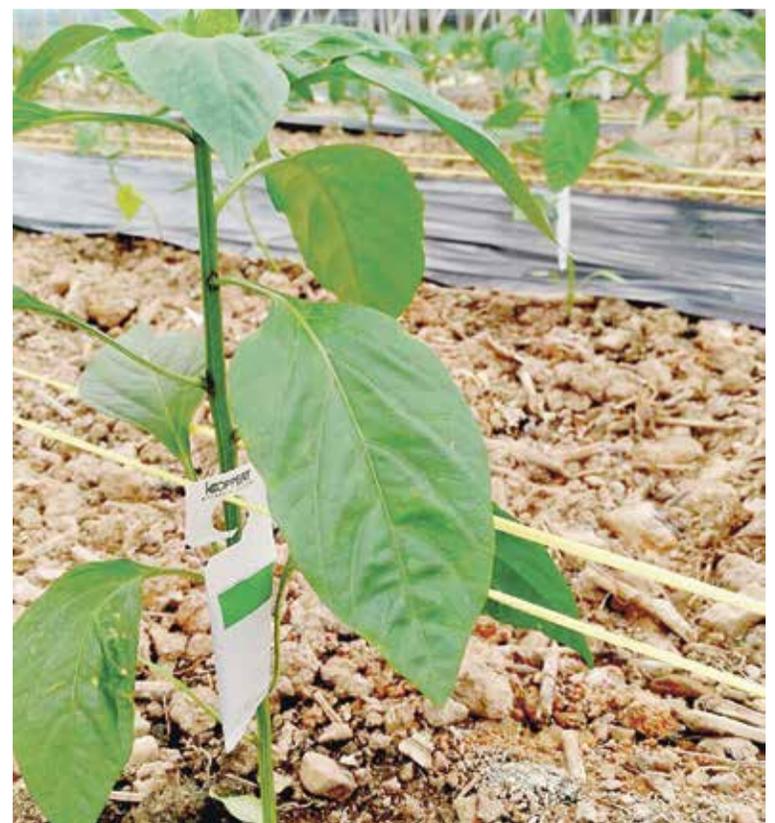
Koppert explica que ULTI-MITE SWIRSKII es el único que es capaz de mantener la humedad

relativa en su interior. El nuevo formato de sobre es el único, además, que ofrece al agricultor la garantía de que los enemigos naturales que hay en su interior se encuentran completamente protegidos de las inclemencias climáticas. Esto es posible gracias al empleo de un innovador papel aluminizado que impide que la capa exterior del sobre se empape con la lluvia o se degrade con la luz solar. Este papel aluminizado es cien por cien biodegradable y compostable, perfectamente

compatible con agricultura ecológica y biodinámica.

El nuevo sobre se puede utilizar a los pocos días de la plantación de pimiento, coincidiendo con la apertura de las primeras flores. ULTI-MITE SWIRSKII produce hasta un 59 por ciento más de ácaros durante más tiempo, ya que el período de salida del enemigo natural dura un 33 por ciento más.

El adelanto en las sueltas que propicia el producto evita que se recurra a productos químicos.



■ ULTI-MITE, producto de Koppert.



ZERAIM IBERICA
The Seed Company

LA VARIEDAD CUENTA



SHERMAN
el color perfecto



TUNDRA
calidad rentable



BABIÉCA
producción imbatible



ÁRTICO
resistencia extrema



MELCHOR
valor seguro

Pimiento tardío

EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO

Rosalía Espinosa exige presupuesto para el Plan de Igualdad de Oportunidades

La parlamentaria andaluza del PP de Almería critica que Andalucía tiene la tasa de desempleo femenino más elevada

□ **Rafa Villegas**

La parlamentaria andaluza del Partido Popular de Almería Rosalía Espinosa denunció el pasado 31 de mayo en la Comisión de Agricultura del Parlamento Andaluz la falta de dotación presupuestaria para el I Plan de Igualdad de Oportunidades entre hombres y mujeres en la actividad agroalimentaria y pesquera de Andalucía.

Espinosa se lo demandó a la consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta, la almeriense Carmen Ortiz, asegurando que, de lo contrario, de no dotar de presupuesto el Plan, “pertenece al tipo de política ornamental que usa a las mujeres para adornar el discurso político, pero que en realidad no les es de ninguna utilidad”.

Situación de la mujer

Rosalía Espinosa quiso dejar claro en su intervención que la situación de las mujeres en Andalucía es “muy complicada”. Y es que, según detalló la parlamentaria

popular, “nuestra comunidad registra los peores datos de empleo femenino de España y Europa y el 31 por ciento de las andaluzas no tienen empleo, un 6 por ciento más que los hombres”.

Por todo ello, Rosalía Espinosa explicó que es necesario crear, con la implicación del Gobierno Andaluz, un Plan Específico para la Mujer Rural porque, según detalló, “las 559.200 andaluzas que hay en paro lo necesitan y lo merecen”.

El caso de las almerienses

En el caso concreto de las mujeres del sector agroalimentario de la provincia de Almería, Rosalía Espinosa aseguró que, ya que la consejera, como almeriense, conoce bien la situación de las mujeres en el campo provincial, se hacía necesario que explicara “qué opinión tiene sobre la situación de aquellas mujeres que trabajan en las explotaciones agrarias compartidas y en el sector de manipulado”. Del mismo modo, la parlamentaria andaluza del Partido Popular instó a la consejera de Agricultura, Pesca



Rosalía Espinosa y la consejera en la Comisión.

y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía a comunicar “si se van a tomar medidas para mejorar la conciliación, para ayudarlas a que sus hijos puedan acceder a guarderías, etcétera”.

Del mismo modo, Espinosa instó a la Junta a poner “más medios, personas y materiales para que este I Plan de Igualdad sea un éxito”, ya que, según lamentó, “viene sin memoria finan-

ciera y sin ningún compromiso específico de financiación de las medidas que incluye, algunas de promoción de las mujeres en la actividad agroalimentaria y pesquera”.

EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO

La Junta avanza en su apuesta por el Big Data

Lidera un proyecto europeo sobre trazabilidad en la cadena alimentaria

□ **R. V. A.**

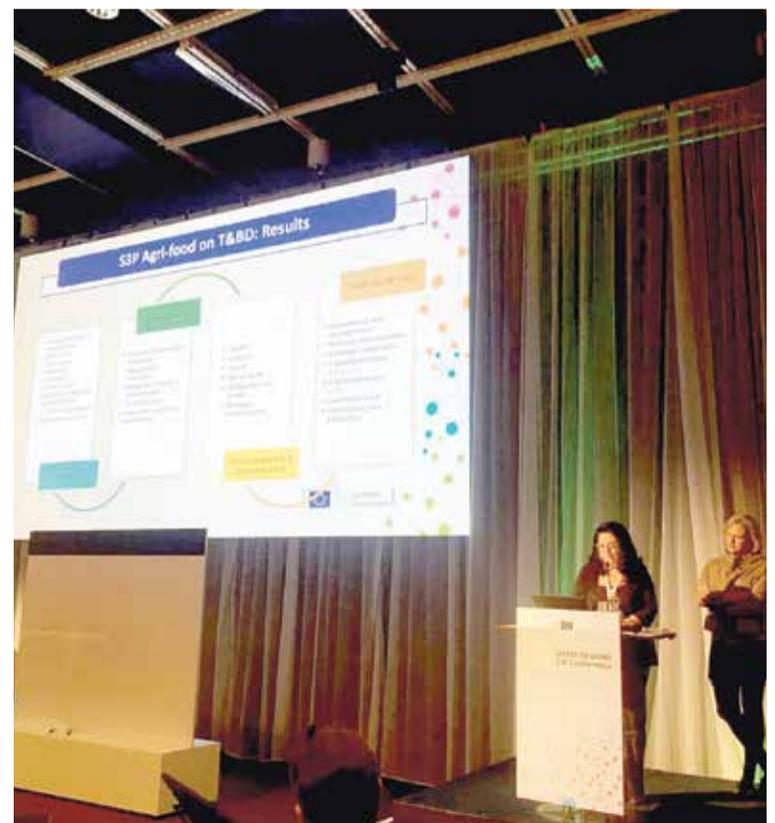
La Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía continúa inmersa en su apuesta por fomentar el Big Data en el sector agroalimentario de la Comunidad Autónoma. En concreto, técnicos del Área han presentado en la capital de Finlandia, en Helsinki, los avances logrados por el proyecto europeo que lidera sobre trazabilidad en la cadena agroalimentaria.

La presentación tuvo lugar en el marco de la Smart Regions Conference 2.0, donde se creó un espacio en la zona de exposición para ofrecer información sobre el partenariado temático ‘Smart-food: Trazabilidad y Big Data’, que lidera la Consejería.

Los representantes de la Junta de Andalucía aprovecharon también este encuentro organizado por la Comisión Europea para avanzar con sus socios en los próximos pasos a seguir, entre los que destacan el cierre de la pro-

puesta de gobernanza, la presentación de la primera propuesta del plan de trabajo para el partenariado, la elaboración de mapas de capital relacional y las propuestas de proyectos piloto a desarrollar.

La invitación a la Junta respondió a su labor de impulso y liderazgo del partenariado temático ‘Trazabilidad y Big Data’ que, en línea con la plataforma ‘S3P Agrifood’, pretende servir al sector para aprovechar la innovación ligada a los datos y crear nuevas redes y sinergias.



Técnico de la Junta en la jornada de Helsinki.

Pimiento tardío

Seminis, un valor seguro en pimiento tardío

□ Rafa Villegas

Seminis tiene la receta con la que ha logrado hacer de sus variedades de pimiento auténticos referentes en el sector. Todas sus propuestas en este segmento cumplen tres requisitos muy importantes, como son una elevada productividad, las resistencias necesarias y una calidad óptima, a lo que se suma el fácil manejo de sus plantas y un aguante en planta y poscosecha sin igual.

California

En pimientos California para tardío, de su amplio catálogo cabe destacar el rojo SV1204PB, el naranja Quiron y el amarillo Tormes. SV1204PB es una variedad con trasplante recomendado de finales de julio a la primera quincena de agosto. Destaca por su excelente color, tanto en verde como en rojo, ya que no tiene prácticamente nada de plateado. Otra característica importante de esta propuesta de California de Seminis es que vira rápido de verde a rojo, sin pasar por colores intermedios, a lo que se suma que tiene mucha pared y, por lo tanto, ofrece mucho aguante en planta y muy buena poscosecha.

De SV1204PB, como explicó Héctor Ramos, técnico comercial de Seminis, destaca también que “mantiene muy bien el calibre (G-GG) durante todo el ciclo”. Además, cuenta con una planta muy vigorosa, que no necesita poda, con buenos rebrotes en invierno y excelente comportamiento con bajas temperaturas. Otra característica de este pimiento es su elevada productividad, con una media de 9 kilos por metro al finalizar



la campaña. Todo ello con pimientos homogéneos de tres o cuatro cascós y sin terminar en pico.

En cuanto a Quiron, se trata de un California naranja ideal para cooperativas recomendado para trasplantes del 1 al 20 de julio. Este pimiento mantiene muy bien el calibre (G) durante todo el ciclo, es de un color atractivo y no tiene prácticamente nada de cracking. A ello se suma su extraordinaria vida poscosecha, el porte abierto de su planta, que no hace necesaria su poda, además de ser ideal para tricolor.

En California amarillo destaca Tormes, variedad que se puede trasplantar hasta el 10 de julio y

que cuaja muy bien con calor. De un color amarillo limón durante todo el ciclo y sin virar a naranja, se trata de un pimiento con mucha pared, lo que permite un gran aguante en planta y buena poscosecha. Óptima para el tricolor, por su calibre G-GG y calidad, es una variedad productiva, con una media de 9 kilos por metro. También cuenta con una planta muy abierta y sin necesidad de poda. Es su primer año comercial.

Lamuyos

En lamuyos cabe recordar que Seminis es la solución para otoño con sus variedades Brito, Baquero y SV5581PH, un auténtico tridente. Por cuestión de fecha de tras-

plante, se profundizará en esta última, una variedad de lamuyo rojo para trasplantes de la segunda quincena de julio a la primera semana de agosto y que tiene una particularidad que la hace muy especial, tiene el tamaño ideal para conquistar tanto a alhóndigas como a cooperativas. Se trata de un pimiento con una planta abierta, que cuaja muy bien, además, resalta por su extraordinario color rojo y, gracias a su consistencia, presenta un gran aguante poscosecha, lo que lo hace idóneo para la exportación.

Italiano SV4502PP

En italiano cabe destacar el pimiento SV4502PP, adaptado a ciclo medio-tardío de siembra en Almería. Se trata de una variedad, como resaltó Ramos, con una “gran calidad de fruto y muy productiva”. A ello se suma que ofrece la pared idónea para que lo noten los agricultores en sus rendimientos. Se trata de un pimiento que aguanta muy bien el invierno, con una planta vigorosa, que no necesita poda, y un bonito color verde. Se trata, como explicó Ana Azor, responsable de Marketing de Seminis, de una variedad que “no pierde fuerza durante la campaña y mantiene la calidad de principio a fin”.

Todos los pimientos de Seminis ofrecen resistencias a L4, tm: 3 y spotted.

La marca Seminis también ofrece excelentes variedades para la primavera de Murcia. Es el caso de los California Ardanza, en rojo, y Tallante, en amarillo, ambos para trasplantes de noviembre y diciembre. Las dos variedades destacan por su uniformidad de principio a fin, gran firmeza, aguante en planta y ausencia total de microcracking. Ardanza es, sin duda, como explicó Ana Azor, “el peso pesado de los California”, mientras que Tallante es “una máquina de hacer kilos”.



SV1204PB

Llegó la hora

Seminis
grow forward

Pimiento tardío

MERCADOS

Las exportaciones de pimiento a Estados Unidos se hundieron tras la reapertura de las fronteras

En los tres primeros meses de este año, solo 5 de las 10 empresas de Almería adheridas al protocolo para poder enviar producto a este país lo hicieron

□ Isabel Fernández

El de Estados Unidos parece haber dejado de ser un mercado interesante para las comercializadoras de Almería, al menos, de momento. La reapertura de las fronteras del país norteamericano el pasado mes de diciembre a las exportaciones españolas de pimiento fue recibida con una gran euforia, demasiada, a priori, si se tienen en cuenta los datos reales de operaciones comerciales realizadas desde la provincia con destino Estados Unidos. De este modo, y según los datos del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), entre enero y marzo pasados, solo cinco empresas almerienses exportaron pimiento a este país; la cifra, en principio, no tiene nada de extraño, sin embargo, llama cuanto menos la atención, ya que, según explicaron en su día a FHALMERÍA desde la Subdelegación del Gobierno en Almería, en total, eran 10 las empresas de la provincia adheridas al protocolo para poder exportar a Estados Unidos. Estas cinco empresas enviaron a este país apenas 142.240 kilos de pimientos, valorados en 391.330 euros.

En comparación con el mismo período de 2015 -en 2016 el mercado estadounidense se mantuvo cerrado a las exportaciones de pimiento español-, estos números son diez veces inferiores a los de entonces. De hecho, entre enero y marzo de 2015, y según los datos del ICEX, fueron doce las empresas almerienses que exportaron pimiento a Estados Unidos, en concreto 1.876.720 kilos por los que facturaron algo más de 3,4 millones de euros.

Problemas

Ya a finales de 2016, con las fronteras estadounidenses recién abiertas, fueron muchas las voces del sector que criticaron las mayores exigencias ahora de este mercado a las exportaciones de pimiento español. En declaraciones a este periódico, algunas de esas voces autorizadas del sector expli-



Estados Unidos decidió cerrar sus fronteras a las exportaciones de pimiento español en diciembre de 2015, tras detectar la presencia de la mosca del Mediterráneo en algunas partidas. I. F. G.



Entre enero y marzo de 2015, y según los datos del ICEX, doce empresas de Almería enviaron a este país algo más de 1,8 millones de kilos. I. F. G.

caron que, por ejemplo, era obligatorio comunicar los envíos con 48 horas de antelación, además de que, por ejemplo, el género debía ir cubierto con una malla desde el invernadero al almacén o, incluso, había que comunicar también con antelación la fecha de corte y envasado del producto. Estos mayores requisitos comenzaron a suponer, si no un inconveniente, sí un mayor trabajo para los exportadores almerienses que, en cual-

“
Entre enero y marzo, las comercializadoras de Almería apenas enviaron a este país 142.240 kilos de género, valorados en poco más de 391.000 euros

quier caso, y como afirmaron desde la Subdelegación del Gobierno en Almería, se habían adherido al protocolo de exportación a Estados Unidos voluntariamente.

Cierre de fronteras

El Servicio de Inspección de Sanidad Vegetal y Animales de Estados Unidos (APHIS, por sus siglas en inglés) comunicó el cierre de las fronteras de este país a las exportaciones de pimiento espa-

ñol el 29 de diciembre de 2015, tras confirmarse la presencia de mosca del Mediterráneo en algunos envíos nacionales. En un primer momento, el citado Servicio procedió a bloquear las exportaciones de solo tres empresas, si bien, tras detectar algún caso más, Estados Unidos decidió cerrar sus fronteras a cal y canto. No sería hasta el pasado diciembre de 2016 cuando este país volvió a abrir su mercado a las exportaciones de pimiento español, en general, y almeriense, en particular, tras un duro proceso de negociaciones entre Estados Unidos y el Gobierno de España.

El período de exportación autorizado, y que se inició el pasado mes de diciembre, concluyó el 30 de abril, si bien, tradicionalmente, son, precisamente, el mes de diciembre y parte de enero los períodos más interesantes para los exportadores almerienses. Este año, cuanto menos, enero no ha resultado un mes idóneo para las ventas a este país, tal y como confirman los datos. En cualquier caso, y antes de sacar conclusiones, habrá que esperar a la apertura de un nuevo período de exportación autorizado.



¡Ponte en nómina!

EN TEMPRANO

Souleria RZ

EN MEDIO

Acorde RZ

Y EN TARDÍO

Solfeo RZ



Sharing a healthy future

Rijk Zwaan Ibérica, S.A. | Atención al cliente: T (+34) 950 62 61 91 | info@rijkszwaan.es | www.rijkszwaan.es



Pimiento tardío

Los California de HM. Clause garantizan una gran calidad de fruto y elevada producción también en ciclos tardíos

Con Amparo, Aitana y Anabel, en rojo, y Aristeo, en amarillo, la empresa de semillas oferta al agricultor variedades en todos los calibres, adaptándose así a sus necesidades y las de sus mercados

□ Isabel Fernández

La calidad es la principal característica de todas y cada una de las variedades de pimiento California de HM. Clause y, de hecho, según afirmó Javier Achón, responsable de Desarrollo de Pimiento de la empresa, es esa la máxima bajo la que se decide qué variedades llegarán a ser comerciales y cuáles no. A esa calidad, HM. Clause añade una elevada producción comercial y un calibre ajustado a las demandas de los diferentes mercados de destino, cualidades que son una realidad, incluso, en sus pimientos para ciclos tardíos.

De este modo, para trasplantes de finales de julio y primeros de agosto, HM. Clause cuenta con variedades como Amparo, Aitana y Anabel, en rojo, y Aristeo, en amarillo. En el caso de los dos primeros, Achón comentó que ambos tienen “calibres grandes, GG”, si bien Amparo es, incluso, “un poco más grande que Aitana”, mientras que, Aitana, por su parte, “aporta algo más de vigor que Amparo”. Con respecto a sus frutos, tanto Amparo como Aitana ofrecen pimientos de buen color en rojo y en verde, con ausencia casi total de silverelinas, frutos firmes y consistentes que mantienen, incluso, en la parte alta de la planta, así como uniformes durante todo el ciclo de cultivo.

Anabel, por su parte, es una variedad para trasplantes de agosto, de ahí que Achón comentara que “es la más vigorosa que tenemos”. A diferencia de las dos anteriores, cuenta con un calibre algo más pequeño, una G, con frutos muy uniformes, de forma bien cuadrada, con buen brillo y buena firmeza.

En amarillo, la referencia de HM. Clause para trasplantes tardíos es Aristeo, una variedad con “las mismas características de color y calidad” que Egeo o Deseo, para ciclos más tempranos, pero adaptada a trasplantes desde finales de julio y agosto, de ahí, también, la vigorosidad de su planta. Con respecto a sus frutos, desta-



■ Tanto Aitana –en la foto– como Asun ofrecen pimientos de buen color en rojo y en verde, con ausencia casi total de silverelinas, frutos firmes y consistentes. // F. G.

can por su uniformidad durante todo el ciclo de cultivo, manteniendo un calibre G, así como una forma muy cuadrada. Por último, Aristeo ofrece frutos de muy buena firmeza.

Todas las variedades de pimiento de HM. Clause se caracterizan, asimismo, por aguantar muy bien la pudrición, “son fuertes de raíz”, además de que todas ellas tienen resistencias a L4 y a spotted.

Más resistencias

HM. Clause cuenta, de este modo, con un completo catálogo de variedades adaptadas a todos los ciclos de cultivo y con la mayor diversidad posible en calibres. De ahí que, actualmente, la empresa de semillas centre sus esfuerzos en el desarrollo de nuevas variedades con más resistencias. “La idea es que las próximas generaciones sean de variedades resistentes a nematodos y a oídio”, afirmó Javier Noguera, genetista de HM. Clause. En esta línea,



■ Aristeo es una variedad con las mismas características de color y calidad que Egeo o Deseo, pero adaptada a trasplantes desde finales de julio y agosto.



■ Anabel es la variedad más vigorosa de HM. Clause. // F. G.

avanzó que es cuestión de pocos años que la empresa lance su primer pimiento con estas resistencias que pretenden incorporar a “variedades para todos los ciclos de trasplante”.

Promoción

Hasta el próximo 15 de julio, HM. Clause tiene en marcha su nueva campaña de promoción de pimiento California que, una vez más, sorteará un Ford Kuga entre los agricultores que compren alguna de sus variedades. De este modo, por cada 1.000 semillas adquiridas, los productores recibirán una papeleta que les permitirá entrar en el sorteo, que se llevará a cabo ante notario el próximo 17 de julio. Mientras tanto, el coche de HM. Clause continuará su ruta por toda la provincia, visitando prácticamente todos los puntos de venta y distribución de semillas de la firma. Asimismo, los viernes y sábados, el vehículo estará expuesto en el Centro Comercial COPO, en El Ejido.

03

El tomate y su injerto



*Campoajido:
una realidad y un futuro*



Cuatro Vientos, 228 • 04700 EL EJIDO (Almería) • Tel. 950488210 • Fax: 950 485866

e-mail: info@campoajido.com

Sucursales en: Tierras de Almería: Almacén Tel. 950607700 • Semillero 950488215

Dalias Tel. 950494774 • Adra Tel. 950607070 • Balerma Tel. 950407742

La superficie ecológica de tomate podría llegar a las mil hectáreas la próxima campaña

Según la organización agraria COAG-Almería, este cultivo "se está comiendo parte importante" de las hectáreas actuales

□ Elena Sánchez

La producción en ecológico está teniendo cada vez más presencia en el sector hortofrutícola almeriense y, en los últimos años, la superficie en diferentes cultivos se está viendo incrementada de manera considerable. En el caso del tomate es más que reseñable este aspecto, ya que como comenta Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería, "el ecológico se está comiendo parte importante de la superficie de este producto y se estima que para la próxima campaña se incremente su presencia y se pueda llegar a las 1.000 hectáreas de tomate ecológico, sobre todo en rama".

Y es que, parece ser que "de todos los cultivos bajo plástico, el que menos problemas da en ecológico es el tomate, según puedo saber tras recoger las opiniones de diversos agricultores con los que tengo la oportunidad de hablar a lo largo del ejercicio", explica Góngora.

A nivel general, las previsiones de cara a la próxima campaña dejan entrever que "no irá más tardía en comparación con este ejercicio que está a punto



de terminar. Incluso podríamos decir que igual se adelanta un poco, ya que algunos trasplantes podrían irse a primeros de agosto, puesto que es el fruto que se recolecta en octubre, mes en el que, en 2016, se registraron precios altos, el motivo por el que creo que los agricultores podrían irse a estas fechas".



A pesar de que en la campaña 2016/2017 el tomate ha perdido casi mil hectáreas, quedándose en torno a las 9.700 en toda la provincia, el hecho de que el curso "no haya ido mal, puesto que los precios han acompañado hasta el mes de abril, que ha sido cuando han caído desplomados, podría permitir que en el

próximo ejercicio se vuelva a registrar un incremento de la superficie", indica Góngora. Sin duda, una buena noticia para el que es el principal producto de la provincia almeriense, seguido del pimiento, "ya que si este nuevo año volvieramos a registrar una caída en el número de hectáreas hubiera desencadenado en más número de kilos en otros productos, lo que no llegaría a ser bueno para nuestro mercado".

El tomate rama sigue siendo el más elegido por los agricultores, de hecho, aunque en cuanto a variedades esta fruta sigue ampliando su oferta, el rama no deja de ser el líder.

Con todo ello, las buenas noticias para el sector del tomate en la provincia almeriense es que está sabiendo salir de una situación complicada, sobre todo de ese "bache gordo que sufrió en la campaña 2015/2016, que fue la que llevó a que muchos agricultores abandonaran el cultivo. Sin embargo, los buenos resultados que estamos logrando, de nuevo, en este curso van a poder permitir que el tomate vuelva a trabajar en la línea en la que venía haciéndolo años anteriores", concluye Góngora.



La Nueva Generación de portainjertos. El futuro inmediato, en De Ruiter

‘Mires donde Mires’, en cualquier zona geográfica, tipología y variedad de tomate, sea al suelo o a la parte aérea, en De Ruiter continúan desarrollando variedades de portainjertos que ofrecen una ventaja importante para el agricultor

□ fhalmería

El programa de mejora de De Ruiter sigue siendo el que mejor resultado agronómico ha ofrecido a lo largo de la historia del injerto de tomate en España y en todas las zonas productoras de tomate a nivel global. Según explicó Ángel Pelegrina, Portfolio Marketing Manager Tomato Iberica de Monsanto, “con este precedente, nuestro equipo de I+D tiene un reto enorme: seguir desarrollando productos que aporten soluciones a problemas muy específicos y que al mismo tiempo mejoren aspectos básicos como producción, calibre, calidad, sanidad de planta, reducción del uso de productos fitosanitarios, resistencias y mantener el sabor de la variedad que se injerta. Y lo hemos hecho de nuevo”.

Este año, De Ruiter promociona su ‘Nueva Generación’, una línea de portainjertos que complementa al catálogo actual y que cumple punto por punto con este compromiso, añadiendo una buena protección frente a nematodos y cubriendo todo el rango de vigor y abanico de combinaciones varietales posibles. BALANCEFORT y DRO141TX son las dos primeras de esta nueva línea y Dynafort y Vitalfort están ya a punto.



Cada nueva variedad llega a fase comercial tras entre seis y siete años de ensayos en los que miden minuciosamente todos y cada uno de los parámetros que el mercado requiere y, en muchos casos, aquellos en los que no existe una atención especial pero que hacen de su catálogo el más consistente del mercado. Así, según añadió Pelegrina, “contamos con todas las respuestas a las preguntas que nuestros agricultores nos hacen llegar; con resultados con-



Monsanto realiza pruebas para comprobar la protección de sus variedades frente a nematodos en comparación con otros portainjertos presentes en el mercado, la de la derecha es de uno de sus tomates.

trastados a lo largo de años en los que la meteorología cambiante y los ciclos de cultivo se ven influenciados por precios de mercado o cualquiera de las variables que acontecen a lo largo de esos años. Es una garantía ‘De Ruiter’: resultados y tranquilidad para el agricultor”.

Idai Nature, una de las diez empresas destacadas durante los 25 años de existencia del CEEI

A lo largo de su historia han pasado por este Centro europeo más de 7.500 empresas

□ fh almería

El conseller de Economía Sostenible, Rafa Climent, entregó el pasado mes de mayo en la celebración del 25 aniversario del CEEI Valencia (Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Valencia), un reconocimiento a la trayectoria empresarial de Idai Nature, referente internacional en la fabricación de soluciones naturales para el cultivo de alimentos sin residuos químicos.

El CEEI ha querido destacar 10 de las 7.500 empresas que han formado parte de este centro a lo largo de sus 25 años de historia con este premio. La Dirección ha decidido elegir a Idai Nature porque es un ejemplo de gestión empresarial sostenida y sostenible que apuesta por la creación de empleo estable y de calidad.

Carlos Ledó, CEO de Idai Nature, recogió este premio y quiso destacar que la clave del éxito de Idai Nature ha sido su apuesta por la innovación y la búsqueda constante de la excelencia en todos los ámbitos de la empresa.

Y no solo en los diferentes ámbitos de la empresa, sino que Idai Nature apuesta también por la búsqueda permanente de la excelencia en la formación de profesionales y en la investigación en el sector agrícola. En este sentido, la empresa y la Universitat Politècnica de València abrieron el pasado mes de mayo la convocatoria de los Premios Cátedra Bioinsecticidas Idai Nature-UPV, un gran reconocimiento para los alumnos galardonados y un importante estímulo para el resto.

Estos premios se dirigen a los alumnos que hayan finalizado sus estudios en la UPV del grado en Ingeniería Agroalimentaria y del Medio Rural o del Máster Universitario en Ingeniería Agronómica en el curso académico 2015/2016 y tiene entre sus objetivos mejorar el rendimiento académico de los estudiantes.

Cátedra Bioinsecticidas Idai Nature-UPV

La Cátedra Bioinsecticidas Idai Nature-UPV, que se desarrolla en la Escuela Técnica Superior de In-



Carlos Ledó, CEO de Idai Nature, recogió el premio de manos de Rafa Climent, conseller de Economía Sostenible.

Idai Nature nació en 2010 y, en estos 7 años, el crecimiento ha sido exponencial, pasando de cero a unas ventas en 2016 de más de 9 millones de euros y, en el total del grupo de empresas, de 17 millones



Idai Nature y la Universitat Politècnica de València abrieron el pasado mes de mayo una nueva convocatoria de los Premios Cátedra Bioinsecticidas Idai Nature-UPV.

genieros Agrónomos de la Universidad Politècnica de Valencia, nace en 2016 para promocionar y desarrollar la investigación de extractos botánicos con actividad bioinsecticida para el tratamiento de plagas.

Además del desarrollo de actividades de investigación y los premios a los mejores expedientes académicos, cabe destacar proyectos como becas predoctorales y posdoctorales y premios a proyectos de fin de carrera.

Idai Nature nació en 2010 y, en estos 7 años, el crecimiento ha sido exponencial, pasando de cero a unas ventas en 2016 de más de 9 millones de euros y, en el total del grupo de empresas, de 17 millones. Actualmente, está presente en más de 30 países y ha implantado filiales productivas en México, Argelia, Turquía y Estados Unidos. Idai Nature se ha comprometido, además, a poner a disposición de todos los agricultores los productos respetuosos para el medio ambiente que vaya desarrollando.

IDAI BROTAVERD®

ESTIMULADOR DEL CRECIMIENTO Y FORTALECIMIENTO VASCULAR



- ✓ *Potencia y uniformiza la brotación y desarrollo vegetativo*
- ✓ *Incrementa el movimiento de savia*
- ✓ *Impulsa la traslocación de nutrientes*
- ✓ *Estimula la formación de defensas naturales de la planta*
- ✓ *Intensifica el fortalecimiento vascular*



CONSULTA A NUESTRO DEPARTAMENTO TÉCNICO

info@idainature.com

Tel. 96 166 14 14

EL BIOESTIMULANTE NATURAL DEFINITIVO



3º CONGRESO INTERNACIONAL DE FRUTOS ROJOS

STAND P7: Patio de las Guirnaldas



Mejor PYME del Año Premios CEPYME 2016



www.idainature.com

Cervantes y Dulcini, un ramo y un cherry pera con resistencias, productivos y para hacer ciclos muy largos

HM. Clause ha lanzado, además, en esta campaña, Defensor, un portainjertos de vigor medio-alto con el que completa su gama, que ya cuenta con Fundator y Protector

□ Isabel Fernández

Cervantes y Dulcini son las dos últimas incorporaciones de HM. Clause a su catálogo de tomate, el primero un ramo para recolección tanto en rama como suelto y, el segundo, un cherry pera en la línea de Dolcetini, su referencia en este segmento. En el caso de Cervantes, esta variedad afronta ya su segundo año comercial y lo hace con muy buenas expectativas, gracias a su excelente comportamiento agronómico. En este sentido, Juan Antonio Plaza, técnico de Promoción y Desarrollo de Tomate de HM. Clause, explicó que, desde su llegada al campo, “hemos podido contrastar que tiene una producción muy alta”, algo que, a la larga, se traduce en una mayor rentabilidad para el productor. En esa buena producción influye el hecho de que Cervantes es una variedad adaptada a ciclos muy largos de cultivo, con trasplantes desde mediados de agosto hasta mediados de septiembre, manteniendo la plantación, incluso, hasta junio. “Cervantes tiene una planta muy fotosintética, muy verde, y eso le permite alargar mucho el ciclo, además de darle una buena continuidad”, comentó Plaza, quien añadió que, precisamente, esa producción, calidad y calibre constantes son otros de sus puntos fuertes.

A todo ello, Cervantes suma un buen paquete de resistencias, ya que cuenta con resistencia al virus de la cuchara y a spotted, además de que tiene un buen comportamiento frente al microcracking. Este buen paquete de resistencias unido a su elevada producción han sido, según Plaza, claves a la hora de ‘conquistar’ a los agricultores. “Cuando introduces la resistencia a cuchara en una variedad, se pierde producción, sin embargo, con Cervantes, gracias a sus muchas cualidades, la producción no se ve mermada al final del ciclo”, afirmó y añadió



■ Cervantes tiene una planta muy fotosintética que le permite alargar mucho el ciclo.

que, es más, “tiene una producción por encima de la media comercial de su segmento”, llegando a superar en entre 2 y 3 kilos la producción media por metro de otras variedades de ramo de referencia.

Por todo esto, Cervantes se ha convertido en apenas dos años en una variedad recomendada por muchas de las mayores comercializadoras de tomate de la provincia, a las que les ofrece, además, “una postcosecha contrastada”. “Cervantes es una variedad que mantiene un estándar de calidad durante todo el ciclo de cultivo, que tiene un buen color rojo, es consistente y eso se valora mucho a nivel comercial”, explicó Plaza.

Junto a Cervantes, Dulcini (CLX 37903) es la otra novedad de HM. Clause en tomate, en este caso, dentro de su gama de cherrys. Dulcini es un cherry pera en la línea de Dolcetini, el líder de su segmento, pero con más resistencias, respondiendo, de este modo,



■ Cervantes es una variedad con una “postcosecha contrastada”, de muy buen color y consistencia.

a una tendencia al alza: la producción ecológica. “El cultivo ecológico está creciendo -comentó Plaza- y, con Dulcini, introducimos tres resistencias muy importantes como son Fulvia, Fusarium radici y Stenfilium”.

Dulcini es una variedad para trasplantes durante, prácticamente, todo el año, incluyendo las zo-

nas del interior en primavera-verano. Al igual que ocurre con el resto de variedades de tomate de HM. Clause, tiene una planta adaptada para superar el invierno y, pasadas estas fechas, “sigue creciendo, vegeta bien, tiene una buena floración y permite al agricultor cerrar un ciclo muy largo de cherry”. Precisamente por ello, Dulcini es, asimismo, una variedad muy productiva, algo más, incluso, que Dolcetini, con frutos también un poco más alargados.

Por último, es una variedad con una buena postcosecha y, sobre todo, con un excelente sabor.

En portainjertos, Defensor

Por otro lado, y de cara a la próxima campaña, HM. Clause acaba de lanzar un nuevo portainjertos, Defensor, con el que completa su gama, que ya cuenta con Fundator (vigor bajo) y Protector (vigor medio-bajo). Defensor es, por su parte, un portainjertos de vigor medio-alto que aporta “un poco más de vigor a muchas variedades, pero ofreciendo una planta muy generativa”. En este sentido, Plaza explicó que Defensor cuenta con “el vigor justo para que la planta salga del invierno con la fuerza suficiente, pero sin que por ello aumenten fisiopatías como pueden ser el blotching o la bacteriosis, además de que, con este pie, es menos frecuente la aparición de las conocidas ‘flores naranjas’, que terminan dando problemas de cuajado”. Al final, el

El tomate y su injerto



■ *Dulcini es un cherry pera en la línea de Dolcetini pero con más resistencias.*

agricultor consigue una planta “muy balanceada”.

Junto a estos beneficios para el productor, Defensor también se ha mostrado como un portainjertos más que idóneo para los semilleros y, de hecho, según Plaza, “tiene unas germinaciones muy altas”. A ello añade “una calidad de planta muy buena, muy uniforme y con mucha facilidad para hacer el injerto”.

Defensor, como el resto de portainjertos de HM. Clause, está especialmente adaptado a cualquiera de sus variedades de tomate y, de hecho, en el caso concreto de Cervantes, “la compatibilidad es total”, ya que Defensor le aporta ese vigor extra que, como todas

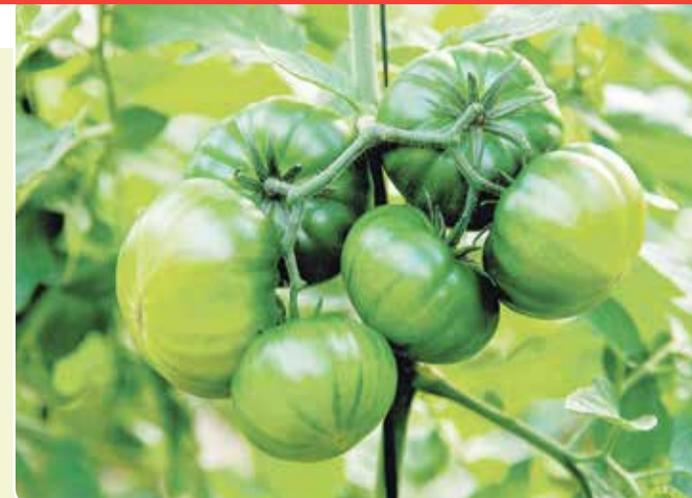
las ramas, necesita al inicio del ciclo, con temperaturas muy altas.

Amplio catálogo

Más allá de sus novedades, en HM. Clause siguen apostando por variedades que, poco a poco, han logrado abrirse un hueco más que interesante en el campo. Este es el caso, por ejemplo, de Jacaranda, un tomate suelto que se ha mostrado como la mejor opción para hacer un ciclo corto-medio de tomate, gracias a “su cuaje excepcional con altas temperaturas, lo que permite al agricultor hacer un trasplante extratemprano, de los primeros días de agosto”. Astuto, por su parte, es un cherry ‘premium’ que mejora tanto el

sabor como el color de Genio y Creativo, las referencias en este segmento.

En tomates de gran calibre, HM. Clause cuenta con Cabrera, un tomate beef para ciclos cortos tanto de otoño como de primavera que destaca por “su alto porcentaje de primera” y por ser un tomate “sabroso”, una de las cualidades que aún faltaban en este segmento. Cardyna, por su parte, es un pera con calibre que, además, aporta una elevada producción. Su “excelente precocidad” lo convierte, asimismo, en una variedad adaptada a ciclos cortos de otoño y primavera. Tiene alta resistencia al virus de la cuchara y a spotted.



■ *El ‘Tomate Único’ comenzará a funcionar a pleno rendimiento la próxima campaña.*

El ‘Tomate Único’, creciendo

El ‘Tomate Único’ es el primer proyecto de marca de HM. Clause y que comenzará a funcionar a pleno rendimiento la próxima campaña. De momento, en su primer año de implementación, sus resultados están siendo excepcionales y tanto los agricultores como las comercializadoras implicadas en el proyecto, además de los mercados de destino, están viendo superadas sus expectativas. Así, y en lo que respecta a los productores, Manuel Ruiz, coordinador de Promoción y Desarrollo de HM. Clause, afirmó que “prácticamente todos los agricultores que este año lo han tenido van a repetir” y lo van a hacer por el “éxito” cosechado en esta campaña. Entre las causas de este éxito, Ruiz apuntó al sistema de auditorías, “que garantiza la calidad del producto, de forma que el consumidor final siempre obtiene un tomate de calidad”.




 El tomate y su injerto

Karelya en cherry y el rama Ganges, un año cumpliendo las expectativas de toda la cadena de valor

El primero aporta un gran sabor durante todo el ciclo, mientras que el segundo ofrece una buena producción y rentabilidad al agricultor combinados con la calidad y el calibre demandados por el consumidor

□ Isabel Fernández

“ Cuando desarrollamos una variedad, no podemos perder de vista las necesidades de toda la cadena de valor”, afirma Rafael Salinas, Product Manager de Tomate de Syngenta-Zeraim para España y Portugal. Esta fue, precisamente, la máxima bajo la que la empresa de semillas lanzó la pasada campaña Karelya y Ganges, un cherry redondo y un tomate rama, respectivamente, que, un año después, han logrado cumplir con las expectativas de todos los eslabones de esa cadena.

En el caso del cherry, y según explica Salinas, es un segmento en el que “había una gran demanda de producto con más calidad y, sobre todo, si hablamos de sabor”. Con Karelya, Zeraim Ibérica ha conseguido “cubrir esa necesidad, debido a su buen sabor durante todo el ciclo de producción”. Karelya es un cherry redondo de calibre muy uniforme y estable durante todo el ciclo, de entre 25 y 28 milímetros de diámetro. Además de por su sabor, esta variedad ha supuesto una “revolución” en su segmento gracias a su color, tamaño y forma. La consistencia de sus frutos, con buena conservación, lo convierte, además, en un cherry idóneo para la exportación a mercados lejanos.

En lo que respecta a Ganges, cumple, por un lado, “con las expectativas de producción y renta-



■ Ganges es un tomate rama que ofrece frutos de calibre M-G, con un color rojo intenso, brillante y con firmeza.

bilidad del productor” y, por otro, del consumidor final, ya que “pone en el mercado un producto con la calidad y el calibre esperados”. Y es que Ganges es un tomate para recolección en rama que destaca por ofrecer frutos de calibre M-G, con buen color y firmeza. Sus ramas son de gran tamaño y peso medio, además de tener una forma simétrica. Por último, sus frutos tienen una buena maduración, con un color rojo intenso y brillante.

El tomate que viene

Pero, puesto que los mercados están en continua evolución, en Zeraim Ibérica trabajan continuamente en el desarrollo de nuevas variedades. En este sentido, el

“ El mercado está demandando sabor en todas las tipologías y, además, los calibres intermedios ganan terreno tanto para formatos en suelto como en rama ”

Product Manager de Tomate de Syngenta-Zeraim para España y Portugal comenta que, actualmente, “el mercado está demandando sabor en todas las tipologías” y, además, “los calibres intermedios ganan terreno tanto para formatos en suelto como en rama”. Con respecto a la primera de esas demandas, la empresa trabaja ya en la tipología cherry para la presentación en suelto o en rama con el objetivo de “aumentar el sabor”. Asimismo, y en cuanto a esos calibres intermedios, “en estos segmentos, seguimos buscando un buen nivel de resistencias y una alta produc-

ción comercial unidos a una buena vida comercial de la fruta”.

De cara ya a la próxima campaña, Salinas avanza que en Zeraim Ibérica están inmersos en el desarrollo de nuevas variedades de tomate rosa tanto para el mercado nacional como de exportación. En esta línea, y para el mercado nacional en primer lugar, “vamos a desarrollar un tomate beefsteak multilocular con muy buen sabor en pintón y con la particularidad de que su color final es rosa”. Esta variedad presenta, además, “una textura y un sabor muy buenos”.

SANIDAD VEGETAL

Crece la presencia de Tuta absoluta en los invernaderos de Almería

La causa, la falta de sueltas de *Nesidiocoris tenuis* en los cultivos

□ I. F. G.

La presencia de Tuta absoluta o polilla del tomate este cultivo ha crecido de forma considerable en las últimas semanas debido, por un lado, a la subida de las temperaturas y, por otro, a la falta de sueltas de *Nesi-*

diocoris tenuis, el depredador natural más utilizado en este cultivo, para su control. Así lo afirmaron desde la Red de Alerta e Información Fitosanitaria (RAIF) de la Junta de Andalucía, desde donde explicaron que esta plaga está presente en todas las fincas y, en concreto, en 1 de cada 5 plantas de

tomate que aún se conservan. Asimismo, hay daños en 1 de cada 167 frutos.

Desde la RAIF recordaron que, para un control eficaz de la Tuta, es fundamental implementar las prácticas culturales con sueltas de fauna auxiliar y, cuando sea imprescindible, con control químico.



■ Daños causados por Tuta absoluta en diferentes cultivos. /RAIF



El tomate y su injerto

SUPONE UN 25% DEL TOTAL

El pera y el larga vida, los tomates con mayor distribución de todos los tipos comercializados

□ Elena Sánchez

El tomate sigue siendo el principal producto hortofrutícola almeriense que se exporta campaña tras campaña, a pesar de que, en ciertos ejercicios, los datos varíen, de hecho, en el curso 2015/2016, el pimiento se acercó bastante. Aun así, esta fruta es líder en comercialización y, al igual que ocurriera el año anterior, el tipo larga vida es el que más se distribuye, junto con el pera, de todos los demás tipos comercializados. Y es que, según el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, tanto el pera como el larga vida suponen el 25 por ciento de las ventas de tomate, dos tipos que cada vez están más presentes en la mesa de los consumidores gracias a sus características organolépticas, así como a su mejor consistencia.

Por detrás de dichos tipos, y muy cerca, se encuentra el rama, cuya distribución ya supone un 23 por ciento del total. Sin duda, las diferentes casas de semillas que operan en la provincia de Almería están logrando, cada vez más, ramos con frutos de excelente sabor, color y elevada firmeza, de ahí, que el consumidor final, así como los supermercados demanden con mayor asiduidad dicha fruta.

Cherry

En tercer lugar se encuentra el tomate cherry, que representa un 18 por ciento de la distribución. Este tipo es muy demandado en ciertos mercados gracias a su pequeño tamaño y por ser muy versátil a la hora de cocinar.

Larga vida, pera, rama y cherry son los tipos más destacados en el mercado, ya que,



■ El larga vida es uno de los tipos de tomate con más presencia en el campo. /FHALMERÍA

muy por detrás de estos se encuentran el asurcado y el liso, con tan solo un 4 por ciento del

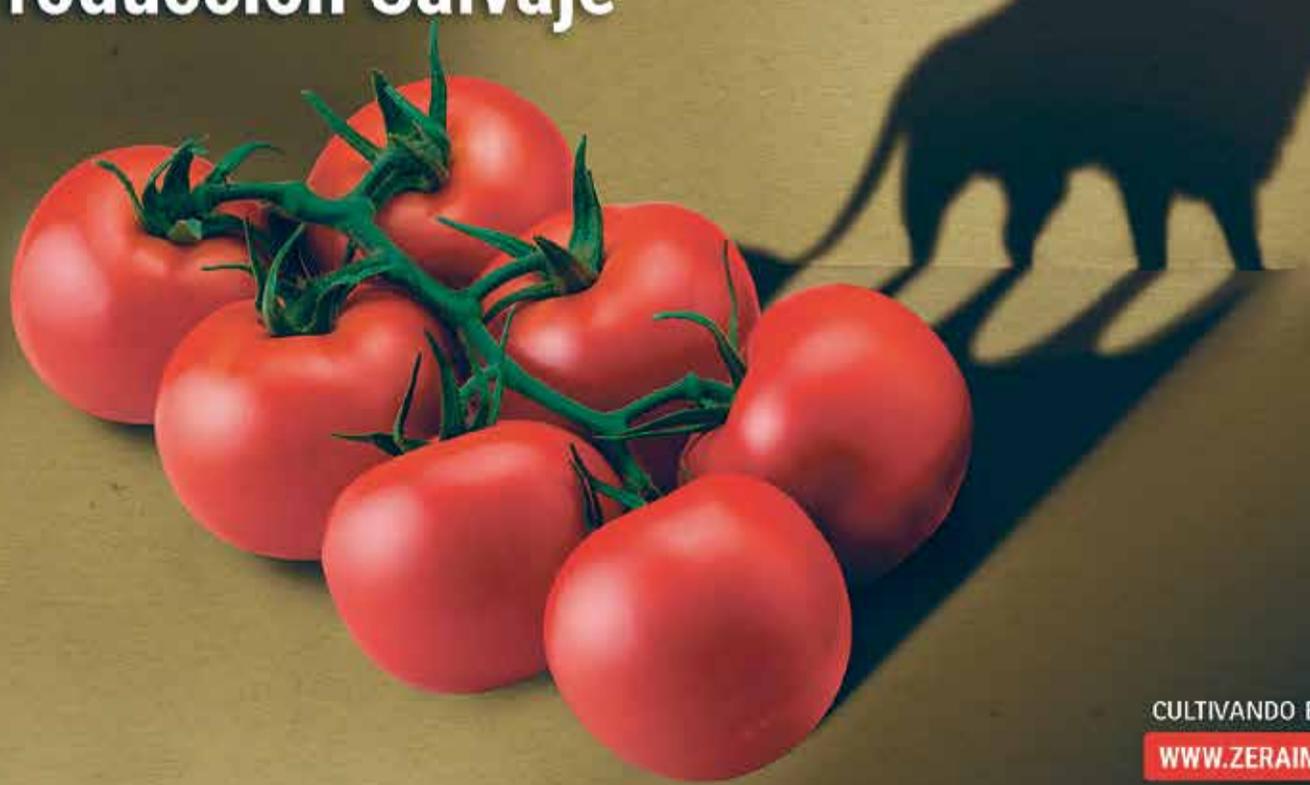
total de la distribución, mientras que el uno por ciento restante corresponde a otros tipos

menos presentes tanto en el campo almeriense como en la distribución hortícola.

TOMATE

GANGES

Producción Salvaje





ZERAIM IBERICA
The Seed Company

CULTIVANDO EL FUTURO

WWW.ZERAIM.COM/ES

Almería consolida su liderazgo como principal exportadora de tomate

□ Rafa Villegas

La provincia de Almería consolida su posición de liderazgo en España en exportación de frutas y hortalizas, también en tomate, según los datos oficiales de la Delegación del Gobierno de la Junta de Andalucía.

En concreto, de las 46.921 hectáreas de productos hortofrutícolas que se cultivaron en la provincia almeriense la presente campaña agrícola, la 2016/2017, 10.321 se dedicaron a la producción de tomate.

Las cifras de producción son de vértigo. Sin ir más lejos, en el pasado ejercicio agrícola se produjeron 556.979 toneladas de tomate, lo que mantiene al tomate como el producto estrella de la provincia. El ranking lo completan pimiento y pepino, que registraron 499.041 y 462.864 toneladas, respectivamente.

Datos generales

El volumen de facturación total de frutas y hortalizas frescas de Almería alcanzó, según los datos de la Junta de Andalucía, los 2.263 millones de euros en 2016, lo que supone más del 47 por ciento del volumen total de España; muy por encima de la vecina Región de Murcia, que alcanzó los 1.328 millones de euros, con casi un 28 por ciento del total, y de la provincia de Valencia, con 332 millones de euros y casi el 7 por ciento del total.

El sector de las frutas y hortalizas español realizó en 2016 un total de 233.656 operaciones comerciales, Andalucía 114.901 y Almería 86.149. Al respecto se pronunció la consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, Carmen Ortiz, quien destacó que "estas cifras denotan que Almería representa con respecto a España casi un 37 por ciento y con respecto a Andalucía el 75 por ciento de las operaciones comerciales de venta de frutas y hortalizas".

Respecto al volumen económico que se movió con estas operaciones comerciales, España facturó el pasado año 4.621 millones de euros, Andalucía 2.437 millones de euros y Almería 2.131 millo-



“ La provincia almeriense exportó el 92 por ciento de las frutas y hortalizas que salieron de Andalucía el pasado año 2016

“ El tomate sigue siendo el producto estrella del campo almeriense, le siguen en el ranking el pimiento, líder en el Poniente, y el pepino



nes de euros, lo que significa que Almería supone casi la mitad (46 por ciento) de lo que se factura por la exportación de frutas y hortalizas en España y casi un 88 por ciento con respecto al nivel autonómico.

Exportaciones

Las toneladas de frutas y hortalizas que se exportaron en 2016 en España fueron 5.252.921 toneladas, Andalucía exportó 2.744.841

y Almería 2.509.667 toneladas. Por tanto, según estos datos, Almería representa el 48 por ciento del total exportado por España y con respecto a Andalucía casi un 92 por ciento.

Los principales países a los que exporta la provincia de Almería son, una vez más, Alemania, con una cuota de mercado de más del 33 por ciento en 2016, seguido de Francia, con el 15 por ciento del total, Países Bajos, con

el 12 por ciento, Reino Unido, con un 11,65 por ciento, e Italia, con un 5 por ciento.

En cuanto a las exportaciones específicas de tomate desde Almería, hasta marzo de 2017 se incrementó el valor de exportación de este producto en un 19,68 por ciento con respecto a la campaña anterior, alcanzando, de momento, 450 millones de euros y 363.478 toneladas exportadas, según detalló el delegado territo-

rial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, José Ortiz Bono.

Estas cifras, no obstante, tienen que sumar los datos finales de campaña en los que, como recordaron desde la Junta de Andalucía, habrá que incluir los bajos precios alcanzados en los meses de abril y mayo que, sin duda, harán bajar las medias de los precios liquidados a los agricultores. No obstante, se espera una media de precio final superior a 2016.



El tomate y su injerto

PIDEN TRES AÑOS DE CÁRCEL

Un murciano acusado de estafa a agricultores de El Ejido

□ fhalmería

La Fiscalía solicita tres años de prisión para un empresario agrícola de la localidad de Torre-Pacheco, en la vecina Región de Murcia, por una presunta estafa en la compra de hortalizas a agricultores almerienses a los que, finalmente, fingía pagar con pagarés falsos, según la agencia Europa Press.

No es la primera vez que agricultores almerienses son víctimas de estafa, en la mayoría de casos en la venta durante la campaña de primavera, especialmente con la comercialización directa de melones y sandías.

Los hechos que ahora se van a juzgar tuvieron lugar hace nueve años, en 2008, exactamente en el mes de octubre. En concreto, el acusado dejó de pagar una cantidad que asciende a 77.000 euros. Según publica

Europa Press, fueron un total de nueve los agricultores, todos ellos con sus fincas invernadas en el término municipal de El Ejido.

Juicio en el mes de junio

Una vez llevada a cabo la instrucción del caso y solicitadas las penas por parte de la acusación particular y la Fiscalía, el acusado, un señor de 66 años de edad, se sentará en el banquillo de los acusados a finales del presente mes de junio, en concreto en la Audiencia Provincial de Almería.

El acusado, para poder llevar a cabo la estafa, aparentaba solvencia y credibilidad. Para ello, además, había creado dos empresas dedicadas a la compra y la exportación de productos hortofrutícolas, en ambas, Bellafruta del Mediterráneo SL y Carmel Import-Export SL, actuaba como administrador único.

□ fhalmería

Sondaes la solución de Sapec Agro para el control de nematodos (*Meloidogyne* spp. y *Ditylenchus* spp.). Sondaes está autorizado para los cultivos de tomate, pimiento, berenjena y cucurbitáceas de piel comestible en invernadero. Actúa por contacto e ingestión con un modo de acción sistémica y translaminar convirtiéndolo en un producto muy efectivo.

Su aplicación se realiza a través del riego localizado en siembra o trasplante a dosis de 10 L/ha por aplicación, pudiendo darse una primera aplicación a 20 L/ha. Con un máximo de 30 L/ha por campaña y con un intervalo entre aplicaciones de 20 días. A pesar de que las características físico-químicas del suelo influyen en su distribución, su mayor eficacia se produce con las aplicaciones realizadas en pre-trasplante.

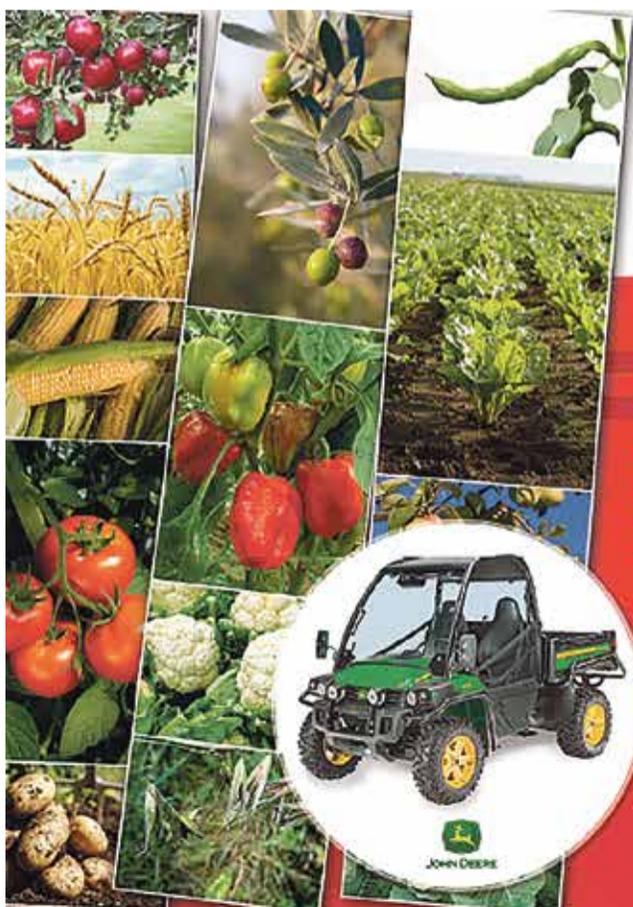
Sapec Agro amplía su catálogo con Sondaes

Sapec Agro ha ampliado su catálogo de hortícolas con un potente nematicida: Sondaes, proporcionando una solución eficaz para el control de estas plagas y consiguiendo que los agricultores obtengan los mejores resultados de sus cultivos



Su plazo de seguridad de 21 días y su selectividad hacen de Sondaes el perfecto aliado para las hortícolas en que está autorizado.

Como solución completa, Sapec Agro recomienda que tras la aplicación de Sondaes, se utilicen productos enraizantes y bioestimulantes como Algaegreen.



El insecticida más eficaz y más seguro

- Máxima eficacia
- Máxima seguridad con el aplicador
- Sin lagrimeo
- Sin picores
- Sin irritación de mucosas
- Mayor seguridad para el medioambiente

Exclusiva formulación microencapsulada



↑ Llévate con AIKIDO tu John Deere →

→ Por cada litro de AIKIDO (en envases de 1 y 5L) consigue un boleto para el sorteo de un John Deere Gator XUV 825I.



Apuesta estratégica de Syngenta por el tomate snack con variedades como Angelle, Nebula o Dulcemiel

La compañía está invirtiendo en un potente programa de I+D para el desarrollo de nuevas variedades de diferentes colores y con sabores sorprendentes, ya que esta tipología de tomate copa actualmente más del 30% de este segmento del mercado en varios países europeos y está creciendo con mucha fuerza en España

□ fhalmería

Syngenta presentó el pasado 9 de mayo en Málaga su completa oferta en tomate snack, un segmento estratégico para la compañía y en el que está invirtiendo fuertemente en innovación y desarrollo de nuevas variedades. En la jornada 'El Reino de los Sabores', productores, técnicos y responsables de la gran distribución pudieron ver muchas novedades en esta tipología de tomates en diferentes colores, con sabores sorprendentes y variedad de texturas. Entre todas ellas, destacaron tres variedades comerciales perfectamente adaptadas a nuestras zonas de producción: Angelle, Nebula y Dulcemiel. Estas variedades no solo se dieron a conocer a nivel técnico, sino que también fueron elaboradas de forma muy original por tres cocineros de vanguardia.

Rafael Salinas, jefe de producto de tomate en Syngenta, recordó que la compañía cuenta con 5.000 personas dedicadas en todo el mundo solo a I+D e invierte el 10% de su facturación anual en investigación. Con este enorme potencial detrás, se está desarrollando un ambicioso programa de desarrollo de variedades de tomate snack centrado en tres aspectos fundamentales: el sabor, la textura y los colores. Así, año tras año, se están consiguiendo nuevas variedades en diferentes colores y formatos que aúnan las características que demanda el consumidor para valorar un tomate como excepcional: firme y crujiente al morderlo, jugoso, con alto contenido en azúcares orgánicos, alto contenido en ácidos orgánicos y más aroma.

Angelle, Nebula y Dulcemiel

Entre todas las variedades presentadas, Rafael Salinas destacó, en primer lugar, Angelle, un Baby-

Rafael Salinas, jefe de producto de tomate en Syngenta, recordó que la compañía cuenta con 5.000 personas dedicadas en todo el mundo solo a I+D e invierte el 10% de su facturación anual en investigación.



El chef Enrique Sánchez se refirió durante su participación en el evento a la importancia del color, el sabor y los aromas a la hora de elaborar nuevos platos.

plum de color rojo intenso y brillante, con 15 gramos de peso, ideal para consumir como snack. Angelle es un tomate crujiente, de un sabor equilibrado e intenso, excelente aroma y un 10% de azúcares orgánicos. Además, tiene una buena conservación, imprescindible para exportación.

También se destacó Nebula, un tomate cherry redondo con 30-35 mm de diámetro y 20-25 gramos de peso, con un bonito color rojo. Su especial combinación de contenidos en azúcares (11-12%) y ácidos orgánicos, junto con su jugosidad y textura crujiente lo convierten en una explosión de sabor para el consumidor y en un tomate con muchas posibilidades culinarias.



Angelle, Nebula y Dulcemiel fueron los protagonistas en los platos de la cocina más innovadora.

Por último, se presentó Dulcemiel, un sorprendente tomate verde y dulce con un sabor realmente peculiar. Dulcemiel es un Sweet Green de forma oval y con 18-20 gramos, que tiene nada menos que entre un 12% y un 14% de azúcares. Su textura suave y su jugosi-

dad media se unen a un sabor totalmente nuevo, que invita a seguir probándolo.

Todas estas variedades son ya comerciales y están destinadas al cultivo protegido, pero está claro que van a un perfil de productor muy profesional, que no solo cui-

de la producción en el invernadero, sino que tenga una estrategia comercial bien definida para llegar a este segmento especializado del mercado.

Un mercado con muy buenas perspectivas

David Bodas, responsable de relaciones con la cadena alimentaria para Syngenta en España, Portugal e Italia, habló de las tendencias del mercado y de cómo el tomate snack ha crecido de forma exponencial en los lineales de las grandes superficies en España en los últimos dos años. En países como Gran Bretaña o Alemania, un tercio del volumen de tomate consumido ya corresponde a esta tipología y está claro que una parte de los consumidores eligen estos tomates por comodidad, sabor, calidad y otros aspectos de vida saludable y gastronómicos.

Precisamente cuatro prestigiosos chefs internacionales demostraron las enormes posibilidades de estas tres variedades de tomate: el televisivo Enrique Sánchez presentó el acto y comentó la importancia del color, el sabor, los aromas y las formas en la elaboración de nuevos platos; David Sorroche realizó un inmejorable gazpacho de Dulcemiel con gamba roja; Stefie Faust cocinó una quiche de tomate Angelle y también una mermelada de Angelle con jengibre y dátiles; y Pablo Fuente hizo varias presentaciones con tomate Nebula, incluyendo una espuma de tomate con gelatina congelada de agua de tomate que sorprendió a todos.

PORTAINJERTOS



KARDIA

LA FUERZA DE TU CULTIVO

syngenta®



Más información en syngenta.es

© 2017 Syngenta. Todos los derechos reservados. TM o ® son marcas comerciales de una compañía del Grupo Syngenta.

®

Entrevista a Miguel García • Director de Marketing de Meridien Seeds

“ Meridien Seeds es la única casa de semillas participante en el proyecto europeo TRADITOM ”

□ Rafa Villegas



Cuál es la razón de ser del proyecto europeo TRADITOM?

- Se trata de una iniciativa que nació y existe con el fin de mejorar y dar valor a las variedades tradicionales de tomate.

Meridien Seeds, además, juega un papel muy importante en el desarrollo del proyecto...

- Efectivamente, tenemos el orgullo de ser la única casa de semillas que participa en TRADITOM.

¿En qué consiste exactamente la participación de Meridien Seeds en esta iniciativa?

- Meridien Seeds está activamente involucrada en el proyecto TRADITOM, cuyo primer objetivo ha sido obtener semillas de las variedades de tomate tradicionales cultivadas en la Unión Europea ya que algunas de ellas superan a los cultivares modernos en sabor y vida post-cosecha, así como en calidad global.

¿Cuál es el siguiente paso?

- Una vez recopiladas las semillas de estas variedades, la línea de trabajo del proyecto se dirige hacia un segundo objetivo consistente en proporcionar a los agricultores nuevas versiones de estas variedades tradicionales, pero mejorando la productividad, las resistencias a enfermedades y manteniendo sus buenas características sensoriales como, por ejemplo, el sabor. Esto hará que se produzca un renovado interés por estos productos en los mercados europeos.

¿Cómo se protegen las nuevas variedades registradas que vayan naciendo a partir de TRADITOM?

- Serán protegidas a través de las denominaciones DOP (Denominación de Origen Protegida) o IGP (Indicación Geográfica Protegida).

¿Qué otras empresas o instituciones están detrás de este proyecto internacional?

- TRADITOM implica una red de científicos de prestigiosas universidades e institutos de investigación de siete países miembros de la Unión Europea (Alemania, Francia, Grecia, Holanda, Italia, España y Reino Unido) y de un país asociado (Israel). Estos investigadores trabajan en íntima colaboración con los productores de tomate tradicional y organizaciones relacionadas localizadas en Grecia, Italia y España. El consorcio TRADITOM está compuesto por 16 partners, incluyendo miembros de 11 instituciones académicas, asociaciones de agricultores y varias empresas privadas.



■ Variedad MS TX 2021

Entre las instituciones participantes, ¿puede citar algunas?

- A título de ejemplo, forman parte de este equipo multinacional el Consejo Superior de Investigaciones Científicas, la Universidad Politécnica de Valencia, la Universidad de Nottingham, el Consiglio Nazionale delle Ricerche, el Institut National de la Recherche Agronomique o la Universidad de Jerusalén, entre otras instituciones. Dentro del mundo empresarial dedicado a la investigación y comercialización de semillas hortícolas, Meridien Seeds es la única casa de semillas que también forma parte de este equipo.



■ Variedad de tomate cherry MS TC 1050

¿Quién se encarga de la coordinación de este proyecto en Meridien Seeds?

- La doctora en biotecnología María Hurtado es la coordinadora del proyecto dentro de esta empresa. Este está dotado con 4,3 millones de euros y se encuentra en su tercer año de ejecución.

¿Cuántas líneas de tomate tradicional han investigado ya?

- Durante este tiempo, Ismael Lorente, genetista de tomate de Meridien Seeds, ha estado manejando en el departamento de investigación más de 250 líneas de tomates tradicionales procedentes de distintos países europeos de la cuenca mediterránea. Con este fondo de material la empresa ha generado más de 1.000 nuevos híbridos y ya se disponen de los primeros resultados precomerciales.

¿Cuentan ya con alguna nueva variedad fruto de TRADITOM?

-Sí, Meridien Seeds está comenzando a promocionar la primera variedad obtenida de TRADITOM y que consiste en un nuevo híbrido tipo Valenciano, de fruto acorazonado, denominado provisionalmente MS TX 2021, que incluye notables mejoras con respecto al cultivar tradicional.

¿Qué características tiene MS TX 2021?

- Además de tener una planta más vigorosa, se ha mejorado la capacidad de cuaje y, por tanto, la productividad y se le ha incorporado resistencia al virus de la cuchara (TYLCV). Por otra parte, mantiene su forma y su excelente sabor tradicional, hecho constatado no solamente mediante catas sino también mediante análisis

“Meridien Seeds está activamente involucrada en el proyecto TRADITOM, cuyo primer objetivo ha sido obtener semillas de las variedades de tomate tradicionales cultivadas en la Unión Europea”

de laboratorio que prueban su excelente valor gustativo.

¿En qué otros tipos de tomate están avanzando?

- La empresa está obteniendo otros interesantes resultados recuperando por ejemplo las líneas originales de tipos Marmande, de frutos acostillados, muy sabrosos y con excelentes propiedades organolépticas en cuanto a textura y aromas. Además, Meridien Seeds ha incorporado también el característico buen sabor de las líneas tradicionales de TRADITOM a nuevos híbridos tipo cherry redondo, como MS TC 1050 o el nuevo cherry dátil MS TCP 1047, solo un anticipo de los resultados que este proyecto promete a corto plazo.

Granoval, el tomate pera ideal para los mercados nacional e internacional

□ Rafa Villegas

Meridien Seeds ha demostrado su compromiso con la investigación y el desarrollo de nuevas variedades ofreciendo a los agricultores variedades sumamente competitivas, productivas y de una calidad excelente. Es el caso de su tomate pera alargado Granoval.

Esta variedad, de porte indeterminado dispone de una planta muy equilibrada verde oscura, de aspecto sano, aireada y vigorosa. Respecto al fruto cabe destacar que es unicolor, de calibre GG, rojo intenso, muy homogéneo, de gran tamaño y dureza.

En invernadero, lo recomiendan para trasplantes de mediados de agosto a principios de septiembre, así como en primavera. A todas estas características hay que sumar que Granoval cuenta con alta resistencia a ToMV/Fol:1,2 (Virus del mosaico del tomate) y Verticillium, así como resistencia intermedia al virus de la cuchara (TYLCV), al bronceado del tomate (TSWV) y a nematodos.

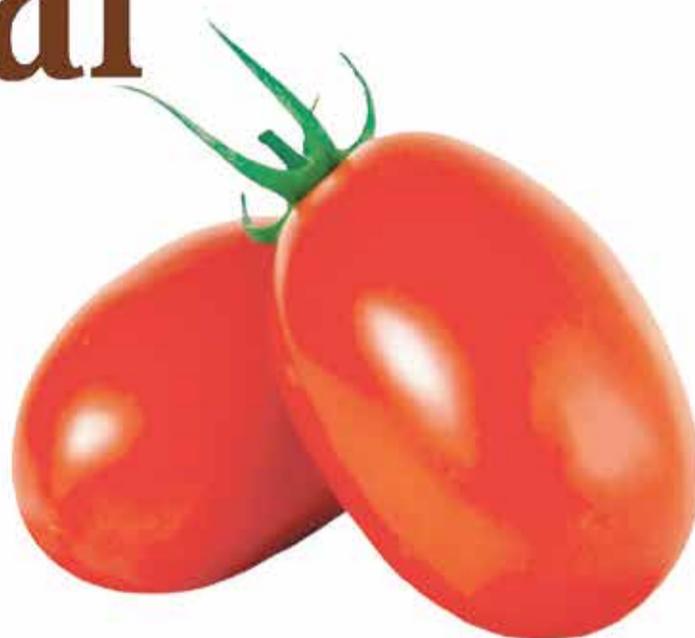
Todo son ventajas

Otra de las cualidades de Granoval es su facilidad de cuaje. Esto proporciona ramos de entre seis y ocho tomates que desde el principio hasta el final del cultivo muestran una gran uniformidad de frutos. El resultado final es una alta producción tanto en kilos totales como en calidad. De hecho, la excelente aceptación comercial que ha obtenido esta variedad ha provocado el interés de las principales comercializadoras.

Debido a sus características de calibre, sabor y dureza, Granoval aporta la ventaja del doble uso en cuanto a comercialización, siendo apropiado tanto para mercado nacional como para exportación.

En el caso de exportación, los envíos realizados a distintos países han demostrado que esta variedad tiene una dureza excepcional, soportando perfectamente

Granoval



VALE POR 2
NACIONAL y EXPORTACIÓN

meridienseeds
mejores semillas



condiciones de viaje tanto a países cercanos como Francia, Italia, o Polonia como a otros mercados muy lejanos donde la duración del viaje ha sido superior a los doce días. Estas excelentes cualidades han sido confirmadas por laboratorios independientes.

Para ello se ha analizado Granoval durante un periodo de cuatro semanas, junto con dos testigos. El primero de ellos, un tomate pera muy utilizado para exporta-

ción y el segundo, otra variedad de pera para mercado nacional.

En cuanto a firmeza, Granoval es la variedad que menos dureza perdió a lo largo de las cuatro semanas, siendo este dato indicador de su gran calidad poscosecha. También es la que menos peso perdió durante el ensayo, por lo que mantuvo mejor la forma original del fruto y el buen aspecto de la piel. Un buen nivel de grados Brix junto con valores bajos de acidez,

hacen que Granoval tenga unas características de sabor muy apreciadas.

Granoval tiene un tipo de planta que admite su manejo con o sin injerto. En caso de injertarlo, se recomienda hacerlo con un pie de vigor intermedio, lo cual facilita su cultivo en terrenos difíciles y cansados, pues el pie aporta un punto de vigor que favorece un desarrollo equilibrado. Su portainjerto ideal es TX 3800 (MONTALE).

Entrevista a Carlos Rodríguez-Villa • Director general de AlgaEnergy

“La sostenibilidad está en nuestro ADN, sino no cultivaríamos microalgas”

□ Isabel Fernández

AlgaEnergy inició su actividad en 2007 y lo hizo con el claro objetivo de sacar del cajón 35 años de investigación en torno a las microalgas en España y afrontar “el desarrollo de todo un sector”, tal y como afirma su director general, Carlos Rodríguez-Villa. Años después, la empresa ya tiene en el mercado su primer producto AgriAlgae, un bioestimulante que ayuda a “aumentar el rendimiento de los cultivos, a mejorar su calidad y a resistir mejor determinados tipos de estrés”. Pero no solo eso. Para Rodríguez-Villa, el mayor beneficio de AgriAlgae es que, “por cada cinco litros de producto que usa un agricultor, contribuye a que no se emitan dos kilos de CO2 a la atmósfera”.



AlgaEnergy ha participado por primera vez en Infoagro Exhibition y no ha podido tener mejor estreno, ya que ha recibido uno de los premios que ha entregado la feria. ¿Qué supone para la empresa este reconocimiento?

Para nosotros, supone entrar por la puerta grande y es un orgullo, sobre todo teniendo en cuenta que Almería es un centro de referencia a nivel internacional en agricultura. Después de ocho años dedicados, exclusivamente, a la investigación en laboratorio, es una gran satisfacción que te acojan tan bien cuando sales al mercado y eso nos demuestra que lo que hemos estado haciendo en el laboratorio tiene sentido. El premio de Sostenibilidad y Producción Ecológica, que es el que nos han concedido, viene a poner de manifiesto, además, que la tendencia va hacia una agricultura responsable y sostenible. Cada vez somos más conscientes de lo importante que es cuidar nuestro planeta, porque no es infinito, y nosotros, en nuestro modelo de negocio, eso lo hemos integrado desde el principio. Tenemos a Iberdrola de accionista y, en su planta de Arcos de la Frontera, la mayor planta de España de ciclo combinado, esta empresa cuenta con una serie de chimeneas de las que nosotros, directamente, estamos aprovechando el CO2, que es el principal nutriente de las microalgas. Por cada cinco litros de producto que usa un agricultor, ha contribuido a que no se emitan dos kilos de CO2 a la atmósfera.

El premio recién recibido va directamente ligado a su gama de bioestimulantes AgriAlgae.

Las microalgas sirven para muchísimas aplicaciones distintas, que van desde la cosmética, la energía o la nutrición humana hasta la agricultura, entre otras muchas. En AlgaEnergy hemos querido priorizar muy claramente el sector de la agricultura porque hemos visto que las microalgas ofrecen ventajas que, hasta ahora, no había en el mercado. Durante los últi-

mos seis años, hemos desarrollado nuestro producto AgriAlgae, un bioestimulante, es decir, un producto que consigue en pequeñas dosis grandes resultados. Nosotros obtenemos proteínas de origen vegetal, que tienen un origen inagotable y muy sostenible porque no contaminan. Las microalgas cuentan con todos los aminoácidos que necesita una planta porque, en sí mismas, son plantas microscópicas y AgriAlgae está superando las expectativas de los clientes.

Decía que, en su día, AlgaEnergy se decantó por la agricultura porque vieron que las microalgas ofrecían ventajas que, a día de hoy, no existían en el mercado, ¿cómo cuáles?

Son tres tipos de ventajas: la primera, incrementan los rendimientos, digamos que son una vitamina, un complemento nutricional que hace que esa nutrición de la planta sea más eficiente y, por lo tanto, se incrementa el rendimiento; dos, la mejora de la calidad, es decir, con una pequeña aportación de estos compuestos que tienen las microalgas del producto AgriAlgae se consigue un mayor calibre, una mejor coloración, un mayor grado de azúcar, en general, una mayor calidad integral de la planta porque está más sana; y tres, una mayor resistencia a tipos de estrés. Hasta ahora, estos tres beneficios no los podía dar un solo producto, había que hacer una combinación de varios.

¿Qué resultados han obtenido en campo con AgriAlgae?

La verdad es que son excepcionales. Por ejemplo, hemos hecho un ensayo en melón con el iMiDRA en el que se ve que, efectivamente, la aplicación de AgriAlgae mejora mucho los rendimientos, en este caso, con la recolección de hasta un 23% más de kilos por hectárea. Pero cuando hablamos de melones de primera calidad, el aumento de los rendimientos es de hasta un 30%. Luego, hemos hecho una cata a cie-

gas con 100 personas y el melón tratado con AgriAlgae ha sido el mejor valorado, ya que ha sintetizado más azúcares. En general, los agricultores que utilizan AgriAlgae repiten y, de hecho, tenemos una tasa de repetición de la gente que lo utiliza de más del 90%.

En el caso de la provincia de Almería, ¿qué tal está funcionando AgriAlgae?

En Almería, lo bueno que hay es que es un mercado muy maduro, probablemente, de los más tecnificados y avanzados a nivel mundial. Aquí no hay que convencer a nadie de qué es un bioestimulante, posiblemente, ya estén utilizándolos y es muy fácil que hagan un prueba. Hay una pequeña barrera de entrada, ya que somos una empresa nueva con un producto nuevo, pero una vez superada, estamos teniendo un incremento exponencial de las ventas tanto por el boca a boca como por los propios resultados del producto. El agricultor que lo ha utilizado lo ha hecho en una parcela pequeña y, al año siguiente, lo ha utilizado en toda la finca.

Decía al principio que el reconocimiento que han recibido venía a poner de manifiesto que el futuro pasa por una agricultura responsable y sostenible. ¿Hasta qué punto cree que esto es así?

Para nosotros, forma parte de nuestra cultura de empresa. Por eso, desde 2009, tenemos a Iberdrola como accionista. Ellos están interesados en la captura del CO2 a través de las microalgas, luego la sostenibilidad es un tema que está en nuestro ADN, sino no cultivaríamos microalgas. Esto, al final, se traslada al producto y al propio agricultor, que también ve el valor añadido de utilizar un producto de origen completamente natural, que no compite con ninguna otra fuente de alimentos y que, además, contribuye a luchar contra el cambio climático. El agricultor está encantado porque no solo ve que su pimiento está más grande y

más rojo y sabe mejor, sino porque además está ayudando a quitar CO2 de la atmósfera. Eso es una economía circular y yo creo que es en lo que se tiene que basar la sociedad en general.

¿Cuándo y cómo nace AlgaEnergy?

La empresa se fundó en el 2007, pero no partimos de cero, sino de 35 años de investigación en las universidades, investigación de base que ha hecho de pilar para que nosotros desarrollemos investigación aplicada, con la tecnología, con la optimización de los procesos, con el desarrollo del producto y su llegada al mercado y a la sociedad. Nuestro líder científico es una de las cinco personas más reconocidas en el mundo de las microalgas, lleva más de 40 años dedicados a ello, ha sido vicepresidente del CSIC, director del Instituto de Tecnología Vegetal y Fotosíntesis, es decir, AlgaEnergy no es algo que parta de cero, sino que parte del trabajo de muchísimos científicos que, durante décadas, han trabajado en España con microalgas, pero cuyas investigaciones se estaban quedando en el laboratorio y no estaban aplicándose. Esa es la misión que ha asumido AlgaEnergy: el desarrollo de todo un sector.

La empresa inició su actividad en 2007 en un sector que, todavía entonces, era muy incipiente, asumiendo un riesgo más que importante. ¿Tenían claro que este era el mejor camino posible?

Era un riesgo, pero nosotros siempre hemos tenido claro que hay que tener una visión general y esa visión general nos dice que somos muchas personas en el planeta y vamos a continuar creciendo de forma exponencial; sin embargo, los campos van a ser los mismos o menos. La fertilización básica, la que se lleva utilizando y estudiando 200 años, ya no da un incremento de doble dígito en la producción, luego la única manera de conseguir dar de comer a toda esa gente es con productos que consigan un incremento de doble dígito de la producción pero que, además, vayan en línea con la tendencia social y regulatoria, que es la sostenibilidad. Por lo tanto, sí que era un riesgo, pero teníamos muy claro que también era una oportunidad y que merecía la pena apostar por ello. En todo este proceso, ha sido clave el apoyo de nuestros socios, de AENA o Iberdrola, y también de las autoridades de España y de la Comisión Europea. Esta última, de hecho, nos seleccionó el año pasado entre las seis PYMES con mayor potencial de crecimiento en Europa, la única de microalgas. Para nosotros, eso es un empuje importantísimo, nos da un sello de calidad y, además, recursos a fondo perdido para desarrollar nuestro plan de negocio.

Nesidiocoris en semillero, la herramienta eficaz para el control biológico en tomate

□ Agrobío

El cultivo del tomate en la campaña agrícola que está finalizando ha soportado los mayores niveles de plagas desde que se instauró el control biológico con sueltas de *Nesidiocoris tenuis* desde semillero. Lo cierto es que, en las últimas campañas, se han reducido considerablemente las sueltas de este depredador polífago en las plantas de tomate en semillero.

Nesidiocoris, un depredador polífago que depreda mosca blanca, trips, araña roja y huevos de *Tuta*

Agrobío destaca la labor de este enemigo natural. *Nesidiocoris* es un mírido que depreda mosca blanca, principalmente, pero que también realiza un control eficaz de plagas como la araña roja o el trips en el tomate. Además, puede depredar huevos de la polilla del tomate, *Tuta absoluta*, ejerciendo un control secundario de esta plaga. Sin embargo, el temor por parte de productores y técnicos a la incidencia de virosis al inicio de la plantación, junto con los daños que puede producir *Nesidiocoris* en las plantas debido a su fitofagia, cuando no se realiza un buen manejo de esta chinche, y las dificultades en el control de vasates están disminuyendo el uso del control biológico desde semillero. En su lugar, se está apostando por los tratamientos fitosanitarios

para el control de plagas en los primeros meses de cultivo y, posteriormente, sueltas directas de *Nesidiocoris* al cultivo.

¿*Nesidiocoris* directamente en invernadero o sueltas en semillero?

Cuando se realizan sueltas directas en invernadero en cultivos desarrollados y con tratamientos fitosanitarios previos, hay más dificultad para instalar este depredador y hay que incrementar las dosis de suelta para controlar las plagas; mientras que, cuando el depredador se suelta directamente en semillero, las condiciones ambientales favorecen una instalación más rápida en todas las plantas y las poblaciones de *Nesidiocoris* que se alcanzan en pocas semanas consiguen un control eficaz de las plagas desde el primer momento.

La suelta de *Nesidiocoris* en semillero reduce la incidencia de plagas y de virosis asociada a mosca blanca

El equipo técnico de Agrobío apunta que, en los cultivos de tomate en invernadero donde se han realizado sueltas desde semillero de *Nesidiocoris tenuis*, se observa una menor incidencia de plagas en general y también de virosis asociadas a mosca blanca. Además, el control de trips cada vez es más complicado con los productos registrados, debido a la aparición de resistencias, por lo que se observa

mucho daño en frutos de tomate provocado por esta plaga en las parcelas con control químico.

Manejo del control biológico en el cultivo de tomate

En las parcelas en producción integrada, el control de trips realizado por este depredador polífago combinado con deshojados de hojas bajas y tratamientos puntuales a la parte inferior de las plantas disminuyen la incidencia de estos daños. En el caso de *Tuta absoluta*, en parcelas con control biológico, al emplearse menos productos fitosanitarios -y los que se usan ser más compatibles con los auxiliares- aparecen de forma espontánea parasitoides de la larva de esta polilla, como *Necremnus tuta*, que combinado con sueltas de *Trichogramma achaeae* para control de los huevos disminuyen el número de tratamientos realizados para control de esta plaga.



■ Suelta de *Nesidiocoris tenuis* de Agrobío en semillero.

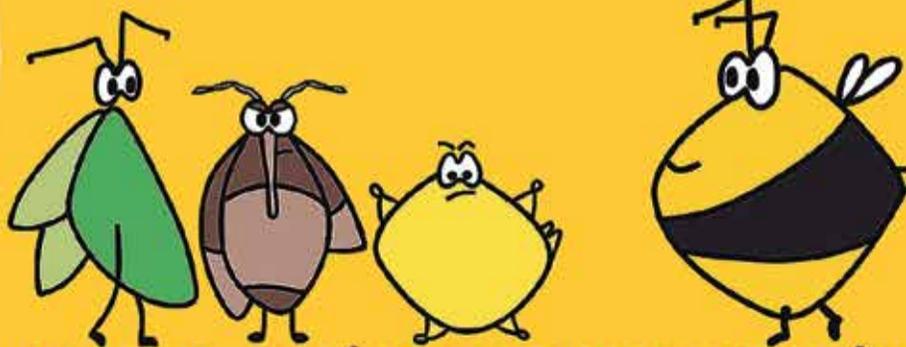


■ *Nesidiocoris tenuis* en un cultivo de tomate.



■ El *Trichogramma achaeae* resulta muy eficaz para el control de huevo de *Tuta absoluta* en tomate.

Agrobío
· soluciones biológicas ·



CONTROL BIOLÓGICO Y BIOPOLINIZACIÓN

Fauna auxiliar para controlar las plagas de los cultivos y colmenas de abejas para biopolinización

agrobio.es



CASI adelanta las elecciones y renovará su Consejo Rector el mes de julio

El anuncio, meses atrás, de Rosa Belmonte de que dejaba la Gerencia al final de campaña ha motivado la decisión

□ **Rafa Villegas**

La comercializadora CASI, sin duda una de las más importantes en producción y venta de tomate en fresco del mundo, está inmersa ya en los preparativos para la celebración de elecciones internas el próximo 20 de julio.

El anuncio, hace unos meses, de la gerente de CASI, Rosa Belmonte, de que no seguiría en el puesto más allá del final de campaña ha sido el motivo principal que ha llevado al presidente de la comercializadora, Miguel Vargas, a decantarse por convocar nuevas elecciones que permitan la renovación de su Consejo Rector.

El presidente de CASI aún no ha confirmado que vaya a concurrir a las elecciones del próximo 20 de julio. Lo que está prácticamente asegurado es que, como viene siendo habitual, como mínimo se presenten dos candidatos. Y es que, como es lógico en una comercializadora de las dimensiones de CASI, son muchas las sensibilidades que tienen lugar en la empresa.

La otra opción que se barajó tras el anuncio de Rosa Belmonte de abandonar CASI fue la de contratar un gerente para los nueve meses que quedarían hasta las elecciones que, antes de su adelanto, estaban previstas para marzo de 2018. Finalmente, Vargas se decantó por la opción de convocar nuevas elecciones.

Tres años en la Presidencia Miguel Vargas, como cabe recordar, fue elegido presidente de CASI el 3 de mayo de 2014. La asamblea que lo eligió por mayoría estuvo compuesta por cerca de mil socios. Se enfrentó al anterior presidente, José María Andújar, al que los socios obligaron a adelantar las elecciones por las acusaciones que pesaban en su contra por un supuesto delito de estafa a la cooperativa.

En concreto, Miguel Vargas se impuso a José María Andújar con el respaldo de 537 socios de la cooperativa. Andújar, por su parte, perdió las elecciones con el apoyo de 419 asociados.

Las primeras palabras de Vargas como presidente fueron, como



■ Rosa Belmonte, la consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, Carmen Ortiz, y Miguel Vargas.

no podía ser de otra manera, para los socios asegurando que su principal objetivo al frente de CASI pasaba por “recuperar la normalidad y cordura en la cooperativa CASI, empezando por un respeto a todos los socios, independientemente de la superficie que cultiven”.

Otros objetivos que se marcó Miguel Vargas en campaña electoral fueron el de lograr una

mayor transparencia en la comercialización y la subasta, instaurar una mayor austeridad y eficiencia en la gestión, así como lograr la recuperación de cuota en países donde ya estaba asentada CASI e intensificar la presencia de la comercializadora en el Este de Europa.

Ahora toca a los socios de CASI decidir, en el caso de que Miguel Vargas termine presen-

tándose a la reelección al cargo, si el todavía presidente de la comercializadora ha cumplido con sus promesas o si prefieren dar la oportunidad a un nuevo socio como presidente.

José María Andújar, por su parte, fue oficialmente procesado el pasado mes de febrero de este año por una supuesta estafa a CASI por valor de 1,2 millones de euros.

I CONCURSO DE INNOVACIÓN

Grupo La Caña se alía con la innovación

Ha recibido 69 propuestas innovadoras de sus trabajadores

□ **R. V. A.**

La I+D+i es uno de los aspectos a los que presta más atención Grupo La Caña. Prueba de ello es el I Concurso de Innovación que ha organizado entre los trabajadores de sus comercializadoras, agricultores y estudiantes universitarios.

Un total de 69 personas, de ellas 42 trabajadores de Miguel García Sánchez e Hijos y Eurocastell, 19 estudiantes universita-

rios de Granada y Almería y ocho agricultores, han presentado propuestas que van encaminadas en seguir apostando por la innovación.

Los tres vencedores se darán a conocer durante la III Convención Anual de Grupo La Caña, que en esta ocasión tendrá lugar el 30 de junio en el Centro de Desarrollo Turístico de la Costa Tropical, donde el esfuerzo y la apuesta de la empresa en materia de Investigación, Desarrollo e Innovación será foco de atención.

La mayoría de los trabajadores han propuesto ideas relacionadas con producto nuevo final y el uso de nuevas tecnologías destinadas al almacén de confección y manipulado.

Los profesionales agrícolas han destacado la mejora en la eficiencia de sistemas agrónomos con distintos métodos, así como la introducción de nuevos procesos para los alimentos. Mientras que los estudiantes se decantan más por innovación en materia agrónoma.



■ La Caña ha recogido 69 propuestas de innovación con el concurso.

El pera gordo AR351012 completa el catálogo de variedades de tomate de Ramiro Arnedo

□ Rafa Villegas

Ramiro Arnedo apuesta desde siempre por ofrecer un catálogo de variedades de tomate muy competitivo. Para ello, la casa de semillas española ha sumado ahora un nuevo pera. Se trata del AR351012, la gran novedad de cara a la próxima campaña. Se suma a verdaderas referencias ya en el mercado como son Melero F1, Pasadena F1 o Bronco F1.

Tomate pera AR351012

De AR351012, José Luis Márquez Palomo, técnico comercial de Ramiro Arnedo, destaca muy especialmente su gran tamaño. Se trata de un tomate pera muy gordo, lo que lo hace ideal para el mercado nacional. Es una variedad muy productiva y que tiene muchas probabilidades de triunfar en las subastas de hortalizas almerienses.

El gran tamaño de AR351012 no le impide tener una muy buena consistencia. Además, este tomate de ciclo corto para otoño o primavera-verano presenta un color muy uniforme, no es sensible ni a peseta ni a ahuecado ni a rajado y, además, es resistente a cuchara, spotted y nematodos.

Cherry Melero F1

En tomate cherry, Ramiro Arnedo, además del consolidado Paimé F1, tiene una variedad que conquistó a muchos productores el año pasado. Se trata de Melero F1, de la que Márquez Palomo destaca su “consistencia, alta productividad, buen sabor y ex-



celente poscosecha, ya que llega al destino sin rajarse”.

Respecto a la planta de Melero F1, esta se adapta perfectamente a un ciclo largo. Márquez recomienda su trasplante durante el mes de agosto y la primera quincena de septiembre. Esta variedad presenta resistencias a cuchara y a spotted.

Pasadena F1 y Bronco F1

Dos clásicos del catálogo de tomate de Ramiro Arnedo son Pasadena F1 y Bronco F1. Respecto a este último, se trata de un tomate cherry rama que destaca por su extraordinario sabor, su calibre grande y una muy buena vida poscosecha. A ello hay que sumar

su gran productividad y que resulta ideal para un ciclo largo.

Márquez Palomo recomienda el trasplante de Bronco F1 durante los meses de agosto y septiembre.

En cuanto a Pasadena F1, se trata de un tomate de ensalada de gran calibre, ideal para la primavera, ya que se puede trasplantar temprano, a finales de noviembre y en diciembre, por lo que, gracias a su precocidad y excelente cuaje, encuentra un importante hueco comercial.

De Pasadena F1 cabe destacar también su elevada productividad, buen color, cuello blanco y su triple resistencia a cuchara, spotted y nematodos.

■ *Bronco F1 es un tomate cherry rama que destaca por su extraordinario sabor, su calibre grande y una muy buena vida poscosecha.*



Portainjertos

La casa de semillas española suma a Mombasa un nuevo portainjerto, el AR97041. Este último está indicado para un vigor medio, por lo que se trata de un portainjerto muy versátil y que es muy efectivo incluso en suelos más viejos o con circunstancias de mayor salinidad. Es por ello que se adapta a la perfección a un gran número de tipos de tomate.

De Mombasa cabe recordar que se trata de un portainjerto de vigor medio-bajo. Es un ‘porta’ indicado para variedades de tomate verde y raf. Al respecto, Márquez Palomo asegura que “se trata del mejor pie para estos tomates. Las variedades mantienen la calidad y les aporta las resistencias de suelo que necesitan”.

El esfuerzo inversor de Ramiro Arnedo en investigación, desarrollo e innovación sigue teniendo como resultado nuevas variedades que cumplen con las cada vez mayores exigencias de agricultores y mercados. El próximo año, por ejemplo, Márquez Palomo adelanta que presentarán novedades en tomate ramo.

TOMATE
MELERO F1

Sabor y Producción

Ramiro  Arnedo
semillas





El tomate y su injerto

NUEVO REGLAMENTO EN JULIO

Carmen Ortiz exige que no se supriman ayudas a hortícolas por el veto ruso

La consejera ha citado expresamente el tomate como producto que podría quedarse sin medidas excepcionales

□ **Rafa Villegas**

La consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, la almeriense Carmen Ortiz, criticó el pasado 5 de junio en el marco del Consejo Consultivo de Agricultura del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente (MAPAMA) el nuevo reglamento de medidas excepcionales para hacer frente al veto ruso. Este está previsto que entre en vigor el próximo mes de julio y, según denunció la máxima responsable del sector agroalimentario andaluz, “suprime buena parte de las medidas excepcionales, reduciéndolas exclusivamente a las frutas de cultivos permanentes y excluyendo las hortalizas, como el tomate”.

Caso específico del tomate

Carmen Ortiz quiso dejar muy claro que el tomate es una hortaliza que no solo está sometida a tensiones geopolíticas adicionales como las del veto ruso, sino

a las de Rusia con Turquía, al Brexit e incluso a los acuerdos comerciales de la Unión Europea con terceros países, muy especialmente con Marruecos, por lo que, según aseveró, “estas situaciones pueden provocar mayor volatilidad en el mercado”.

La consejera recordó en el Consejo Consultivo, en el que participó por videoconferencia, que el último cupo español correspondiente a hortalizas, que contemplaba 6.900 toneladas, quedó agotado en enero de 2017, por lo que, según manifestó, “creemos aconsejable que el Ministerio demande en el próximo Consejo de Ministros el mantenimiento de las medidas extraordinarias, solicitando un cupo específico para hortalizas, y que se insista además en la necesidad de implementar de forma rápida estas medidas excepcionales, muy necesarias para el sector de frutas y hortalizas”.

Tres años de veto

Cabe recordar que las medidas excepcionales de gestión de crisis



■ Cultivo de tomate cherry en Níjar. /RAFA VILLEGAS

se pusieron en marcha en el verano de 2014 como consecuencia de la prohibición rusa de importar determinados productos de la Unión Europea (UE), incluidas las frutas y las hortalizas. Con-

cretamente, pueden solicitar estas ayudas los productores de tomates, zanahorias, pimientos, pepinos, pepinillos, manzanas, peras, naranjas dulces, clementinas, mandarinas (incluidas las tange-

rinas y las satsumas), limones, wilking y otros híbridos similares de cítricos, melocotones y nectarinas, coles, coliflores y brécoles, champiñones y bayas (frambuesa y moras, grosellas y arándanos).

COMER SANO

Organizan un taller de nutrición saludable

Lo ha organizado Caparrós Nature en instalaciones de Verdiblanca

□ **R. V. A.**

La Asociación de Personas con Discapacidad Verdiblanca y Caparrós Nature, en coincidencia con la semana en la que se celebraba el Día Mundial de la Nutrición, el 28 de mayo, realizaron un taller práctico sobre nutrición y alimentación saludable en la Unidad de Día con Terapia Ocupacional ‘Juan Goytisolo’. La colaboración fue fruto de un acuerdo de

colaboración entre ambos para mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad, dirigido a socios y plantilla de ambas entidades.

De esta forma, los sesenta usuarios de la Unidad de Día y alumnado del Aula de Adultos han aprendido a elaborar un bocata saludable con todos los nutrientes y calorías necesarias para afrontar el día con energía.

De la mano de la nutricionista Carolina González de Caparrós Nature los presentes aprendieron

a distinguir alimentos saludables de los que no lo son, a tener en cuenta la pirámide nutricional a la hora de programar un menú y resolvieron sus dudas respecto a una dieta saludable.

Tras esta parte teórica, y guiados por la chef Marifé, de Caparrós Nature, los presentes realizaron un desayuno a base de pan integral, tortilla, lechuga y tomate, además de degustar fruta. Tras esta actividad, todos los asistentes recibieron un diploma de participación.



■ Momento del desayuno saludable.

El tomate y su injerto

SEGÚN EL OBSERVATORIO DE PRECIOS Y MERCADOS DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA

Las exportaciones de tomate aumentaron un 21% en valor entre septiembre y febrero

□ Elena Sánchez

Las ventas andaluzas de tomate al exterior siguen arrojando cifras positivas en cuanto al valor se refiere, ya que, según los últimos datos facilitados por el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, las exportaciones de tomate a la Unión Europea (UE) supusieron un ingreso de 451.819.000 euros entre septiembre de 2016 y febrero de 2017, es decir, un 21 por ciento más que el mismo periodo del año anterior. Asimismo, las ventas a países fuera de la UE también registraron un incremento del valor de un 6 por ciento, hasta llegar a los 3.528.000 euros.

Menos volumen

Sin embargo, el dato negativo entre septiembre de 2016 y febrero

de 2017 es el volumen acumulado, ya que esta cifra ha descendido en comparación con el ejercicio anterior. Según el Observatorio de Precios y Mercados, en total se han exportado 323.309 toneladas de tomate, lo que significa un 16 por ciento menos que en estos cinco meses del curso anterior, cuando el volumen fue de 383.517 toneladas.

Esta disminución del volumen y el aumento del valor están fundamentados, según el Observatorio de Precios, en un incremento del 43 por ciento del precio en el mercado europeo respecto a la campaña precedente. La tendencia mensual de las exportaciones comunitarias es similar al pasado ejercicio, pero con valores sensiblemente más bajos en diciembre, enero y febrero. Por otro lado, durante la presente campaña, el kilo de tomate exportado a la Unión Europea se ha vendido



Interior de una comercializadora con producción de tomate para su venta. /FHALMERÍA

a 1,40 euros, de media, mientras que fuera de la UE, el kilo se ha vendido a 1,81 euros, de media.

En esta ocasión, el valor ha sido algo mayor en comparación con el curso anterior, cuando el kilo

vendido a la Unión Europea fue a 0,98 euros, mientras que fuera de la UE se vendió a 1,33 euros.

...donde
sabor y producción
se dan la mano...

Nixarty RZ NEW

ISI Sementi lanza los 'Tomates de Sabor' ISI 62133 F1 para ramo y los cherries redondo y pera ISI 82204 F1 e ISI 82103 F1

fh almería

El Departamento de Genética de ISI Sementi, en su programa de tomates de sabor, está desarrollando variedades para las distintas tipologías de tomate. En este sentido, desde la casa de semillas se ha destacado la nueva variedad ISI 62133 F1 de 'Tomate de Sabor' para ramo, que destaca por su alta producción, con planta de buen vigor y muy bien regulada con entrenudos cortos y precoz. Asimismo, se caracteriza por sus ramos muy bien formados en forma de espina de pescado durante todo el ciclo de la planta.

Los frutos de ISI 62133 F1 son de color rojo intenso brillante, sin problemas de manchado ni rajado y gozan de un excelente sabor con alto nivel de azúcar, muy buena firmeza y conservación. Desde la casa de semillas añaden que esta variedad está recomendada para cultivo de otoño y primavera, así como para ciclo corto y largo. Resistencias HR: ToMV/Va/ Vd/ Fol 0-2/For/ Pf (Ff A-E). IR: TYCLV, Ma Mi Mj.

“
Todas estas variedades están unidas en el proyecto GENESIS 1.0 de ISI Sementi de sabor y color, con las ya conocidas Rosamunda F1, en la tipología Corazón de Buey, e ISI 62250 F1, en la tipología Rosa Asurcado tipo Barbastro

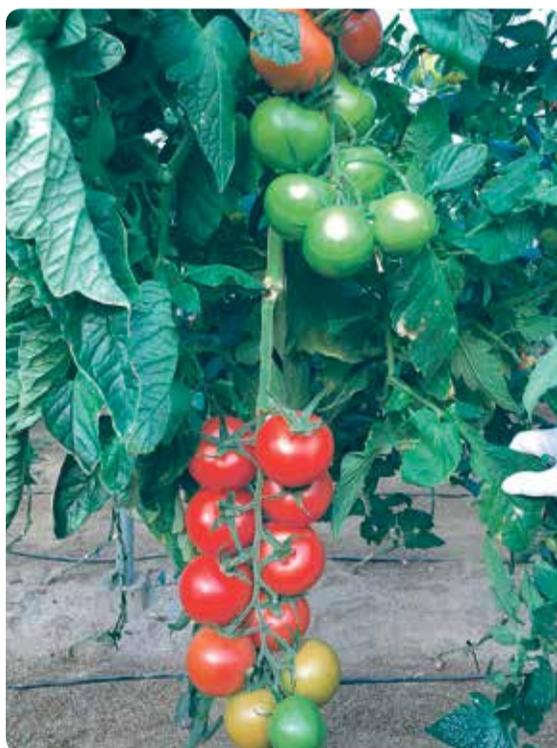
Por otro lado, ISI Sementi explica que, en esta variedad, se ha combinado la creación de un tomate ramo de sabor con la producción, dureza y conservación, contando con un alto nivel de resistencias, lo que le permite una muy buena adaptación al cultivo ecológico.

En la tipología de tomate cherry, tanto en redondo como en pera, la casa de semillas destaca,

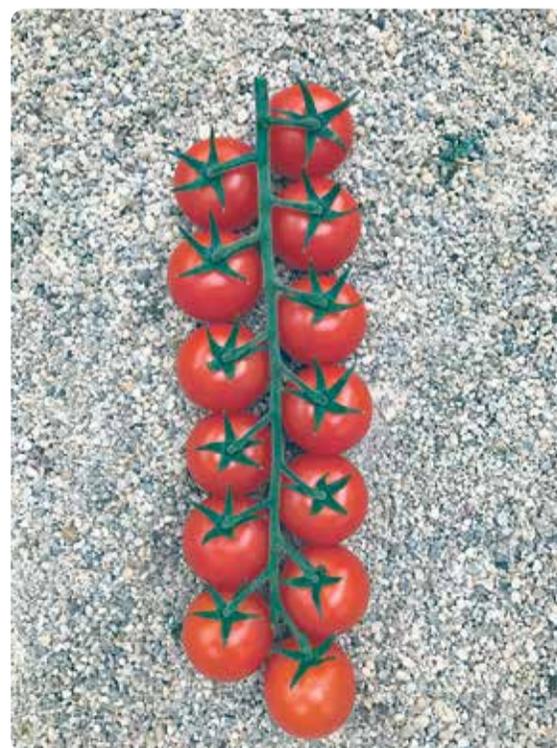


Variedad de tomate cherry ISI 82204 F1 de excelente y uniforme producción.

ISI 82103 F1 es un cherry tipo pera con frutos de buena conservación y sin problemas de rajado.



ISI 62133 F1 es una nueva variedad de 'Tomate de Sabor' para ramo, de color rojo intenso brillante.



ISI 82204 F1 destaca por mantener muy bien la largura del ramo y el calibre de los frutos.

en redondo, ISI 82204 F1, variedad que ha sobresalido por su excelente y uniforme producción durante todo el ciclo de cultivo, con planta vigorosa y a la vez aireada, que se adapta a cultivos de ciclo largo y ecológicos por su alto nivel de resistencias. Es ideal para recolección tanto en ramo como para suelto debido al buen desprendimiento del fruto de los sépalos y al pequeño punto de cierre que le queda al tomate sin problemas de agrietamiento. Asimismo, ISI 82204 F1 produce frutos muy firmes sin problemas de rajado, son de color rojo intenso y de excelente sabor. Además, otra de sus características es que mantiene muy bien la largura del ramo y el calibre de los frutos durante todo el cultivo en las plantaciones de ciclo largo. Resistencias HR: ToMV/Va/ Vd/ Fol 0-2/For/ Pf (Ff A-E). IR: TYCLV, Ma Mi Mj. Desde ISI Sementi aseguran que esta variedad "ha gustado mucho a los productores que la han estado ensayando por su fácil manejo, su alta producción y que no da complicaciones durante el cultivo".

En cherry tipo pera, ISI Sementi asegura que la variedad ISI 82103 F1 es la que más ha destacado en todos los ensayos de esta campaña por su excelente sabor y color. Se trata de un tomate con planta con buen vigor y aireada y con un excelente cuaje, que le proporciona una gran producción con la posibilidad de recolección tanto en ramo como en suelto. Los frutos son de color rojo intenso y brillante, con muy buena firmeza y conservación, sin problemas de rajado y con un calibre constante durante todo el ciclo. Resistencias HR: ToMV/Va/ Vd/ Fol 0-2/. IR: TYCLV, Ma Mi Mj.

Desde la casa de semillas italiana explican que con ISI 82103 F1 se ha conseguido una variedad de cherry pera de excelente sabor, de color rojo intenso con elevada producción, que se puede adaptar muy bien al cultivo ecológico por su alto nivel de resistencias.

Todas estas variedades están unidas en el proyecto GENESIS 1.0 de ISI Sementi de sabor y color, con las ya conocidas Rosamunda F1, en la tipología Corazón de Buey, e ISI 62250 F1, en la tipología Rosa Asurcado tipo Barbastro.



El tomate y su injerto

EN LA CAMPAÑA 2015/2016

El tomate aumentó un 3,1% su volumen de ventas

En total fueron 534.577 toneladas las que se exportaron

□ Elena Sánchez

Después de dos campañas consecutivas en las que el tomate registró un descenso en el volumen de kilos enviados al exterior, el ejercicio agrícola 2015/2016 ha vuelto a dar un 'empujón' a este producto que, además, logró aumentar su facturación.

Según el 'Análisis de la campaña hortofrutícola de Almería 2015/2016' elaborado por la Fundación Cajamar, el tomate sigue siendo el primer fruto exportado de todos los que se cultivan en la provincia almeriense, ya que en el año que se analiza se contabilizaron 534.577 toneladas enviadas fuera de las fronteras españolas, es decir, un 3,1 por ciento más que el ejercicio anterior, cuando esta cifra se quedó en 518.289 to-

neladas, la más baja de las últimas tres campañas.

Los datos de este curso vuelven a dar un respiro a las exportaciones de tomate, que, sin duda, son las más destacadas de cuantas se realizan a lo largo de un ejercicio agrícola en el campo de la provincia de Almería.

Por otro lado, en lo que respecta a las cifras económicas, tras la caída del año anterior, en esta ocasión, las ventas de tomate al extranjero supusieron 474.260.000 euros, un 1,8 por ciento más que en el periodo de 2014/2015, cuando este dato cayó hasta los 466.032.000 euros, según el 'Análisis de la campaña hortofrutícola de Almería' elaborado por la Fundación Cajamar. Sin embargo, a pesar de este pequeño incremento, la cifra más alta sigue siendo la que se registró en el ejercicio 2013/2014,

cuando se ingresaron 488.122.000 euros.

Uno de los factores que siguen sin registrar cambios en los últimos años es el del mercado de destino. Es decir, Alemania sigue siendo el principal comprador de frutas y hortalizas almerienses, con 785.169 toneladas en la campaña 2015/2016, seguida de Francia (369.182 toneladas), Holanda (283.218 toneladas) y el Reino Unido, que ocupa el cuarto lugar, con un total de 279.093 toneladas de productos hortofrutícolas de la provincia de Almería.



ENTRE 2015 Y 2016

Septiembre, octubre, diciembre y marzo, meses más positivos para el cherry

□ E. S. G.

Los meses de septiembre, octubre y diciembre de 2015 y marzo de 2016 fueron los más positivos en términos económicos para el tomate cherry, comercializándose en ellos cerca del 30 por ciento de la

producción, según el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía en su Análisis de los precios en origen.

La campaña de otoño registró los precios más bajos en noviembre y enero, cuando se comercializó el 26 por ciento de la producción total de la campaña de este tipo de tomate.



Producción de tomate cherry redondo en invernadero. /FHALMERÍA

Research & Italian Passion

ISI SEMENTI s.p.a.
www.isisementi.com

Demuestran la eficacia de DiPel® DF contra Prays del olivo ('*Prays oleae*'), y efecto sobre la entomofauna del cultivo

□ fhalmería

En un reciente estudio realizado por la empresa Bioensayos y Experiencias Agrícolas, donde se testó la eficacia de DiPel®DF (Bacillus thuringiensis subespecie kurstaki, cepa ABTS-351) sobre la generación antófaga de Prays del olivo, se comprobó también el impacto del tratamiento sobre la entomofauna y la posterior generación carpófaga de la plaga.

En varios ensayos se evaluó la eficacia de DiPel® DF (a dosis de 0.5 y 1 kg/ha), comparándolo con una aplicación de lambda-cihalotrin 2,5% WG a 80 g/hl y un testigo sin tratar. Los tratamientos se realizaron en el momento en que se encontraban el 20% de flores abiertas, con un volumen de caldo de 600 L/ha.

La evaluación de la generación antófaga mostró eficacias superiores al 90% para ambas dosis de DiPel® DF, y equivalentes a lambda cihalotrin.

Este control de la generación antófaga se tradujo en una reduc-

“*Con los resultados observados en estos ensayos podemos constatar que el tratamiento con DiPel® DF es una opción eficaz para el control de Prays tanto en olivar ecológico como en convencional*”

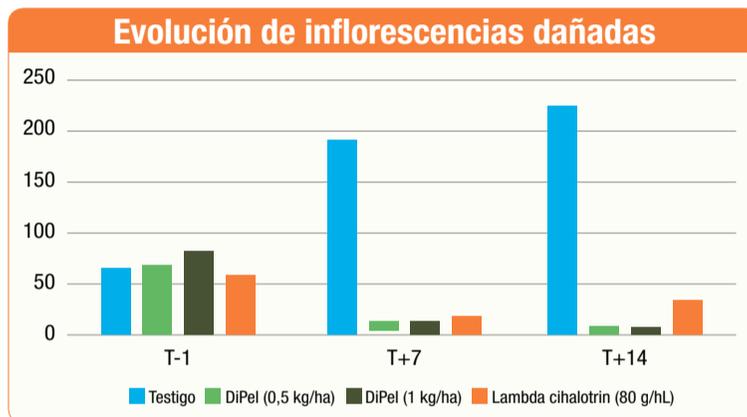
ción de las poblaciones de la generación carpófaga, como así se reflejó en el conteo de huevos a los 21 días del tratamiento.

Pero más allá de las eficacias observadas por el tratamiento con DiPel® DF, cabe destacar su selectividad sobre otros insectos no diana, respetando a parasitoides y depredadores, como es el caso de Chrysoperla carnea, y Eupelmus urozonus.

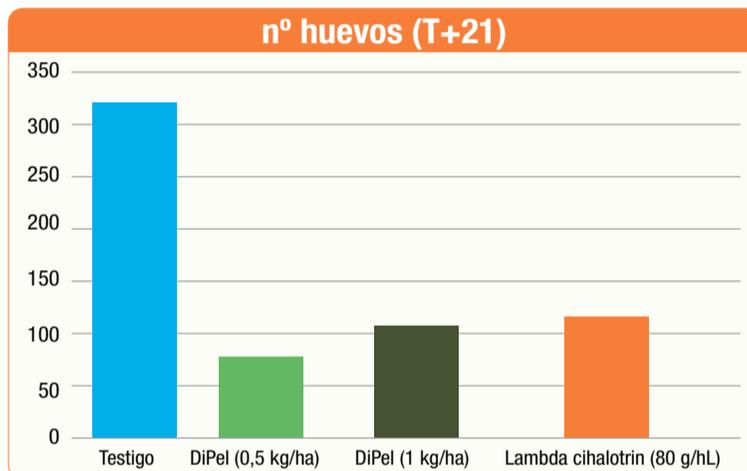
Para valorar la posible influencia de los tratamientos fitosanita-

rios se realizaron muestreos directos de la entomofauna de la copa de los árboles, utilizando una manga entomológica. En cada árbol se sacudían cinco ramas dentro de la manga entomológica. Los insectos de cada muestra se determinaron a nivel de Familia. En cada tratamiento fitosanitario se han realizado tres momentos de muestreo: 24 horas antes de la aplicación (T-1), a las 24 horas de la aplicación (T+1) y a los siete días de la aplicación (T+7). En cada evaluación se muestreaba la parcela testigo y las de los tratamientos fitosanitarios correspondientes. En cada parcela y evaluación, se muestreaban cuatro árboles, siendo cada uno una muestra independiente.

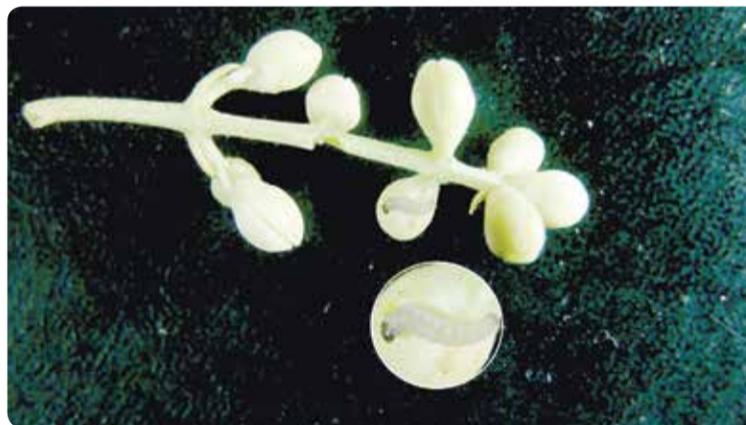
Con los resultados observados en estos ensayos, se puede constatar que el tratamiento con DiPel® DF es una opción eficaz para el control de Prays tanto en olivar ecológico como en convencional, aunando eficacia contra la plaga y respeto por los depredadores y parasitoides.



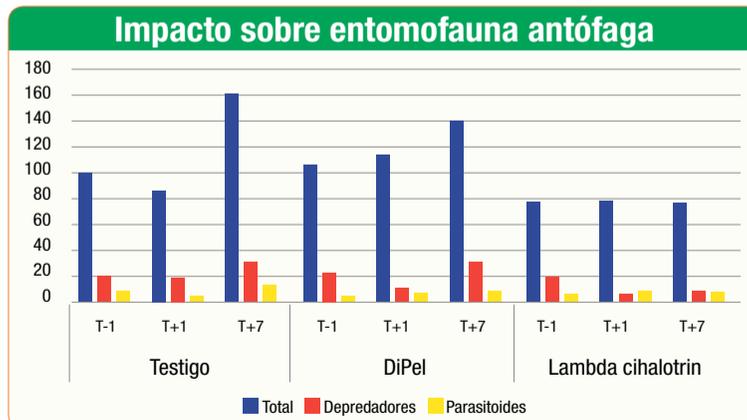
En el gráfico se muestran los resultados de eficacia obtenidos en base al número de inflorescencias dañadas (sobre 400 inflorescencias por parcela elemental), a 1 día antes del tratamiento y 7 y 14 días después del tratamiento.



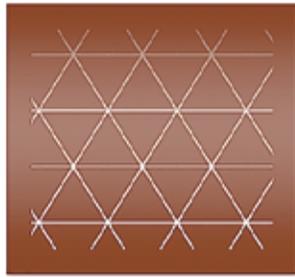
Conteo del nº de huevos viables que darán lugar a la generación carpófaga de Prays.



Larvas de Prays oleae.



En esta figura se muestra la variación del total de capturas y de la fracción de depredadores y parasitoides a lo largo de los muestreos en las parcelas tratadas y la testigo.



MycoApply DR

INDUCTOR DEL CRECIMIENTO

LA FUERZA EMPIEZA EN EL INTERIOR



**4 HONGOS
MICORRÍZICOS**
Fortalece la raíz
y mejora el desarrollo
de la planta



- Biotecnología 100% natural.
- Mayor superficie radicular.
- Mejor absorción de agua y nutrientes.
- Optimiza el rendimiento de los cultivos.

Las cotizaciones más altas de la campaña se registraron en enero

El cherry ha sido el tipo que mayor valor ha tenido, 1,88 euros el kilo, seguido del ramo, que ha llegado a cotizar a 1,72 euros

□ Elena Sánchez

El tomate ha sido uno de los productos hortofrutícolas almerienses que más diferencia de precio ha registrado entre la campaña 2015/2016 y la 2016/2017, en ciertos periodos, además de que también ha mejorado, considerablemente, su valor en el ejercicio que está a pocas semanas de terminar.

Lo más destacado del tomate, en cuanto a precios se refiere, es que el mes de enero ha sido el más 'dulce' para todos los tipos, llegando a registrar sus cifras más altas de la temporada, hasta día de hoy, a excepción del cherry, cuyo valor más elevado hasta la fecha se consiguió en la semana del 10 al 16 de octubre de 2016, cuando el precio medio fue de 1,88 euros el kilo, según los datos obtenidos de la aplicación para smartphone 'Precios Hortícolas'. Lo que sí coincide es que, en enero, tuvo un repunte y sus valores oscilaron entre los 1,68 y 1,87 euros el kilo, de media.

En este sentido, por detrás del cherry, el que mejor precio está registrando en la presente campaña es el ramo, cuyo máximo valor llegó a alcanzarlo la semana del



23 al 29 de enero, cuando cotizó a 1,72 euros el kilo, de media. es decir, 1,23 euros más que en el mismo periodo del año anterior, cuando el valor del ramo fue de tan solo 0,49 euros. Aunque en esta semana es cuando ha logrado el precio más alto, este tipo de tomate se mantuvo por encima de los 1,20 euros el kilo durante todo

“
El tomate ramo es el segundo tipo que mejor cotización ha llegado a tener, por detrás del cherry, con 1,72 euros el kilo

el mes de enero, logrando, de nuevo, repuntar, algunos días del mes de abril.

En tercer lugar se encuentra el tomate pera, uno de los tipos que mayor presencia tienen en el campo almeriense y que están logrando, con las nuevas variedades, mantener la importancia que este producto tiene para los agriculto-

res de Almería. Su precio más alto se logró la semana del 23 al 29 de enero, ya que el valor medio registrado fue de 1,27 euros el kilo, es decir, 0,94 euros más que el mismo periodo del ejercicio anterior. La semana previa y posterior a la mencionada también fueron bastante positivas para el tomate pera, ya que osciló entre los 0,96 y los 1,20 euros el kilo.

Por detrás, ya se encuentran tanto el daniela como el liso. El primero de ellos vivió un buen mes de enero y comienzo de febrero, ya que, entre el 16 de enero y el 5 de febrero, sus cotizaciones estuvieron oscilando entre el euro y los 1,11 euros el kilo, aunque es cierto que su valor máximo en la campaña 2016/2017, hasta ahora, se consiguió durante la semana del 3 al 9 de abril, cuando el valor registrado fue de 1,13 euros el kilo, de media. Por su parte, el liso es, de entre los tipos más comercializados en la provincia, el que ha contado con una cotización más baja, ya que, hasta finales de mayo, no ha logrado superar el euro el kilo, aunque, eso sí, su mejoría en comparación con el mismo periodo del año anterior ha sido notoria, ya que ha incrementado su cotización en 0,52 euros el kilo, de media.



El tomate y su injerto

AUMENTA LA FACTURACIÓN

La producción de tomate cae hasta marzo un 13 por ciento respecto al mismo período del ejercicio anterior

□ **Rafa Villegas**

La producción de tomate está disminuyendo, hasta marzo, en la presente campaña en comparación con el mismo período del ejercicio agrícola anterior en la provincia de Almería.

En concreto, según los datos oficiales de la Delegación Territorial de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, en la región almeriense se alcanzaron hasta el tercer mes del año en curso las 363.478 toneladas, lo que supone casi un 13 por ciento menos que en la campaña anterior. Entonces, en el ejercicio precedente, el volumen de producción de tomate que se registró en la provincia de Almería hasta marzo fue de 416.994 toneladas.

Un comienzo de campaña con más virosis de lo normal está

detrás, en parte, del descenso de producción que se ha registrado, hasta marzo, de la producción de tomate en el actual ejercicio agrícola con respecto al mismo período del año anterior.

Mayor facturación

Siempre según los datos oficiales de la Delegación Territorial de la Consejería de Agricultura andaluza en Almería, la disminución del volumen de producción que está registrando el tomate se ha compensado con un incremento de la facturación.

Así, según informaron desde la Delegación de Agricultura en una nota de prensa, “en lo que llevamos de campaña, la facturación del tomate ha sido de casi 450 millones de euros”. Este registro supone casi un 20 por ciento más que la campaña pasada, en la que se alcanzó un valor de 376 millones de euros.



■ Cultivo espectacular de tomate tipo cherry. /FHALMERÍA

Cabe recordar que Almería es la mayor provincia exportadora de hortalizas de España, con más de 1.960 millones de euros exporta-

dos en 2015 -sin incluir frutas-, por delante incluso de la Región de Murcia (1.268 millones de euros). De enero a diciembre del

pasado año 2016, el valor de exportación de hortalizas ascendió a 1.792 millones de euros, un 7,1 por ciento más que en el mismo período del año anterior.

Por volumen de facturación de las partidas exportadas, el pimiento superó en 2016 al tomate. En concreto, teniendo en cuenta todos los meses, a excepción de diciembre, según los datos de la Junta de Andalucía, el pimiento exportado facturó 545 millones de euros, un 16,1 por ciento más que en el mismo período del año anterior. El tomate, por su parte, se exportó por un valor de 434 millones de euros, un 4 por ciento más que de enero a noviembre del año 2015. La clasificación continuó con los pepinos en la tercera posición y los calabacines en la cuarta. Los primeros se exportaron desde Almería por valor de 291 millones de euros, los calabacines, por un total de 179.



El Consistorio ejidense limpia este año 65 kilómetros de vías rurales y cunetas

Este 2017 ya han recogido 4.194 kilos de envases metálicos o 1.472 metros cúbicos de basuras domésticas

□ **Rafa Villegas**

La imagen del campo almeriense es fundamental para el mantenimiento de la confianza por parte de la Gran Distribución y, por supuesto, del consumidor final. Es por ello que el Ayuntamiento de El Ejido mantiene su compromiso de intentar que sea la mejor posible con, por ejemplo, una tarea constante de limpieza y arreglo de las vías rurales más transitadas por los agricultores. En concreto, en lo que va de año, la Concejalía de Agricultura y Medio Ambiente del Consistorio ejidense ya ha limpiado 65 kilómetros de caminos y cunetas.

En concreto, en estos cinco primeros meses de 2017, el Ayuntamiento de la ciudad del Poniente ha recogido ya 4.194 kilogramos de envases metálicos, 40 metros cúbicos de vidrio y 1.472 metros cúbicos de basuras domésticas.

Al respecto se pronunció el concejal del Área, Manuel Gómez Galera, quien indicó que “con esta iniciativa venimos a cumplimentar otros trabajos que estamos impul-

sando desde la Concejalía de Agricultura y Medio Ambiente para dotar al sector agrícola de una red viaria limpia, moderna y adaptada a sus necesidades”.

Tras el éxito del Primer Plan Municipal de la campaña anterior, el equipo de Gobierno decidió ponerlo de nuevo en marcha para lo que, de manera previa, se realizó un análisis y diagnóstico de todas las posibles zonas de actuación, limpieza directa de estas superficies, campaña de comunicación y su posterior vigilancia.

La parte correspondiente al análisis y el diagnóstico se ha llevado a cabo por el personal técnico del Consistorio que, según Gómez, “ha sido quien ha estudiado los puntos sensibles en cuanto a la necesidad de limpieza, valorando los medios necesarios y el presupuesto, así como el ámbito competencial”.

Las tareas se están realizando manualmente de manera que se separa todo el material que es reciclable y se pone a disposición de empresas especializadas en esta labor de reutilización de vidrio, envases y plásticos. Además, se



El concejal Gómez Galera con técnicos.

va a intensificar la vigilancia para evitar nuevos vertidos incontrolados en las zonas en las que se ha actuado.

El edil ha insistido en que “se trata de una importante apuesta del Gobierno local por garantizar la sostenibilidad del entorno y mejorar la competitividad del sector hortofrutícola de nuestra zona”. En esta línea, ha recordado que “estamos abordando este compromiso

desde varias actuaciones, ya que a los trabajos de limpieza de cunetas tenemos que sumar otras iniciativas pioneras y ambiciosas como han sido la creación de la Ordenanza de Invernaderos del Entorno Rural y el Plan Municipal de Mejora de Caminos que, con una inversión de 6 millones de euros, se encuentra al 96% de su ejecución”.

Además, según ha explicado Gómez Galera, “a estas tareas de

mantenimiento de cunetas y márgenes de esta red de caminos rurales se suma el alquiler periódico de máquinas desbrozadoras que complementan el trabajo manual y nos ayudan a reducir los riesgos de accidentes al conseguir el aumento de la visibilidad y la retirada de elementos que, por distintas circunstancias, acaban en los arcones perjudicando a conductores que transitan por estas zonas”.

MEJORA DE VÍAS RURALES

Almería recibirá hasta 13 millones para caminos

Diputación colaborará con la Junta de Andalucía en el arreglo

□ **R. V. A.**

La Diputación de Almería se ha comprometido por escrito a colaborar con la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía en la mejora de caminos rurales de titularidad pública que den servicio a explotaciones agrarias.

La inversión prevista del plan es de 13 millones de euros y tendrá una duración de tres años, hasta 2020.

El protocolo general de colaboración establece que la Junta destinará a toda la comunidad 64 millones de euros, dentro del Plan de Desarrollo Rural en el marco 2014-2020, cofinanciado por la Unión Europea a través del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Regional (FEADER).

Esta cantidad se repartirá equitativamente entre las ocho provincias andaluzas, por lo que Almería recibirá de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural ocho millones de euros.

Las ayudas supondrán hasta el 60% de la inversión de cada iniciativa que se acometa, variando entre un mínimo de 25.000 y un máximo de 300.000 euros.

La Consejería pondrá en marcha convocatorias públicas de subvenciones en régimen de competencia competitiva, a las que podrán optar los ayuntamientos interesados en participar, primando la longitud de los caminos, el número de explotaciones por los que pasan y el uso de los mismos.



Óscar Liria firmó el convenio en Sevilla.



El tomate y su injerto

POR VALOR DE 73 MILLONES DE EUROS

El tomate es el tercer producto con más peso económico que importa Reino Unido de Andalucía en vías del 'Brexit'

□ **Rafa Villegas**

La decisión de Reino Unido de abandonar la Unión Europea, el conocido como 'Brexit', no ha tenido, al menos de momento, consecuencias negativas para los productos agrícolas que exporta Andalucía a Inglaterra, Irlanda del Norte, Escocia y Gales. Además, entre los productos con más peso económico en las exportaciones a las islas británicas se encuentra, en tercera posición, el tomate, del que se vendió por un valor de 73 millones de euros entre julio de 2016 y enero de 2017.

El podio de los productos con más peso económico en las exportaciones a Reino Unido lo completan las frambuesas, en primera posición, con 114 millones de euros, seguidas de los pimientos, el segundo producto estrella de la provincia de Almería, con 95

millones de euros. Tras el tomate, tercero en el ranking, le siguen el aceite de oliva virgen (57 millones de euros), pepinos (55 millones de euros) y arándanos rojos (45 millones de euros).

La consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, Carmen Ortiz, no dudó en mostrarse confiada en que se mantendrán, pese al 'Brexit', las buenas relaciones comerciales "gracias a la excelencia y la alta seguridad alimentaria de los productos de Andalucía, que suponen una garantía para los consumidores británicos".

Ortiz recordó, en referencia a Reino Unido, que "se trata de un mercado consolidado que en la última década ha experimentado un incremento del 76 por ciento".

Cabe recordar que Reino Unido es el cuarto destino de las exportaciones agroalimentarias de la región, con algo más de mil millo-



La mayor parte de los envíos de hortalizas a Reino Unido se exportan en camiones frigoríficos. /FHALMERIA

nes de euros en 2016 (10 por ciento de todas las exportaciones de alimentos y bebidas de la región).

Pese al comienzo de los trámites por parte de Reino Unido

para abandonar la Unión Europea, lo cierto es que las exportaciones agroalimentarias andaluzas a la mancomunidad de países han continuado con su tendencia al

alza. En concreto, entre julio de 2016 y enero de 2017 las ventas superaron los 493 millones de euros, un 23,6 por ciento más que en el mismo período del año anterior.

Raymos RZ

En ramo o suelto

SIN OÍDIO

TODA LA CAMPAÑA



Sharing a healthy future

Rijk Zwaan Ibérica | Paraje El Mamí Ctra. Viator s/n | 04120 La Cañada (Almería) | T 950 62 61 90 | F 950 62 60 25 | www.rijkszwaan.es

Sintonia F1 destaca en el mercado de tomate cherry ramo por su producción y por su rentabilidad

Menos costes de mano de obra y más kilos por metro cuadrado en esta variedad con la que Bayer ofrece ramos perfectos durante todo el ciclo

□ fhalmería

Los resultados obtenidos por Sintonia F1 en su segundo año comercial demuestran por qué se ha ganado en la provincia de Almería la confianza de los productores y los comercializadores, que han reconocido sus ventajas, tanto en cantidad y calidad de producción como en rentabilidad. Obtener más kilos por metro cuadrado con la máxima calidad y reducir los costes de mano de obra son los avales que han permitido en tiempo récord consolidar a Sintonia F1 como una opción muy segura y rentable para la producción de cherry ramo en ciclo largo.

Los datos recogidos en campo por los especialistas de Bayer Vegetable Seeds confirman en el cultivo de Sintonia F1 una disminución que ronda el 30% en los costes de mano de obra por tratarse de una variedad con entrenudos muy cortos. Por esta razón, es mucho menor el tiempo necesario para que la planta tenga siempre los ramos dispuestos hacia abajo. A consecuencia de ello, en esta campaña, los productores de Sintonia F1 han reducido considerablemente sus costes en mano de obra, en algunos casos 1 euro por metro cuadrado.

Con Sintonia F1, Bayer ofrece al productor un elevado rendimiento que, en algunos casos, llega a los 16 kilos de producción

“Los beneficios obtenidos por los kilos producidos oscilarán de una campaña a otra porque dependen de los precios de mercado, pero siempre serán superiores porque Sintonia F1 da más kilos que otras variedades”

por metro, con un elevado nivel de calidad sostenido durante todo el periodo de recolección. La elevada producción de Sintonia F1 ha aumentado los beneficios del productor por hectárea, en función de los precios medios de venta registrados esta campaña en las principales zonas productoras de tomate cherry en Almería.

“Los beneficios obtenidos por los kilos producidos oscilarán de una campaña a otra porque dependen de los precios de mercado, pero siempre serán superiores porque Sintonia F1 da más kilos que otras variedades”, según Iván Sierra, especialista de tomate de Bayer, quien recuerda que “la reducción de costes de mano de obra es un valor seguro que se repite campaña tras campaña”.



■ Sintonia F1 ofrece al productor un elevado rendimiento que, en algunos casos, llega a los 16 kilos por metro.

Ramos perfectos

Sintonia F1 destaca especialmente por la perfecta formación del ramo y por un calibre uniforme de entre 25 y 30 milímetros de diámetro. Además, esta variedad presenta alta tolerancia al rajado. Sintonia F1 ofrece una sensacional

experiencia gustativa gracias a su elevado contenido en azúcares, que oscila entre los 7,5 y 8,5 grados Brix durante todo el ciclo de producción.

En las zonas de La Cañada y el Poniente almeriense, Sintonia F1 se adapta perfectamente al ciclo

largo, con fechas de trasplante desde mediados de agosto y con una amplia ventana de recolección que transcurre entre los meses de octubre y junio. A su elevado rendimiento hay que añadir resistencias al virus de la cuchara, a nematodos y a Fusarium radices.

COMPETIDORES

Marruecos ya ha consumido prácticamente todo el contingente

Hasta el 21 de mayo, había exportado a la UE casi 285.000 toneladas

□ I. F. G.

Marruecos llegó al pasado 21 de mayo habiendo consumido, prácticamente, el 100% del contingente de tomate autorizado en el marco del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea

(UE). Hasta entonces, y según datos del Observatorio de Precios y Mercados de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, el país norteafricano había introducido en la UE 284.894 toneladas de tomates, un 1% más que en la campaña precedente. Solo en las semanas 19 y 20, del

8 al 21 de mayo pasados, Marruecos introdujo en la Europa comunitaria 3.197 toneladas la primera semana y seis veces más, 21.195 toneladas, la segunda. El país norteafricano continúa siendo uno de los grandes competidores de las producciones de la provincia de Almería.



■ Del 8 al 21 de mayo, Marruecos exportó unas 25.000 toneladas. I. F. G.



El tomate y su injerto

Semillero Campoejido garantiza la máxima calidad de sus plántulas también en tomate injertado

Hacen, sobre todo, injerto con corte total, si bien, en el caso de que así lo pidan sus clientes, también trabajan el tradicional injerto por aproximación

□ Isabel Fernández

Semillero Campoejido, referente en el Poniente por su buen hacer en pimiento, no solo trabaja con este cultivo, sino también con cualquier otro que puedan demandar sus agricultores socios y no socios. Precisamente por ello, según explicó su presidente, Cristóbal Martín, “también hacemos tomate tanto injertado como no injertado”. De este modo, este semillero ubicado en el término municipal de El Ejido abastece de plántula de tomate tanto a la comarca de Poniente, que cuenta con importantes zonas de producción como Vúcar o Roquetas de Mar, como a la zona de San Isidro, en el Campo de Níjar. En su afán por ajustarse al milímetro a las



■ Semillero Campoejido sirve desde El Ejido a toda la comarca del Poniente, e incluso, a la zona de San Isidro, en Níjar.

■ Tanto sus injertos de corte total como sus injertos por aproximación garantizan una plántula de gran calidad.

exigencias de su clientes, en Semillero Campoejido trabajan con el injerto de corte total, e incluso, “si nos lo piden”, hacen el tradicional injerto por aproximación.

En ambos casos, afirmó Martín, “conseguimos una planta injertada de gran calidad”, si bien existen algunas diferencias a la hora de producir una y otra. “El injerto

con corte total, por ejemplo, necesita una mayor humedad ambiente que el resto para que el pie y la planta se unan a la perfección”.

En la calidad de sus plántulas influye, además, el hecho de contar con unas modernas instalaciones renovadas hace apenas unos años y en las que, aún a día de hoy, siguen incluyendo mejoras. Actualmente, el semillero cuenta con 36.000 metros cuadrados dotados de la última tecnología en los que Campoejido ha invertido en torno a un millón de euros.

De momento, en este semillero del Poniente están comenzando la campaña de tomate, que llegará a su punto más álgido en un mes, aproximadamente. Hasta entonces, trabajan a destajo para que todo esté listo y sus agricultores puedan contar, de este modo, con sus plántulas a tiempo. Para ello, eso sí, piden su colaboración, haciendo los pedidos con el tiempo de antelación suficiente.

Sintonia F1*
Money, money, money...
 y si injertas, Enpower F1

BAYER
 nunhems®

Juventudes de COAG pide que se aumente el presupuesto de ayudas a la incorporación agraria

□ E. S. G.

La Federación de Juventudes Agrarias de COAG Andalucía ha pedido, a través de un comunicado, que se incremente el presupuesto destinado a las ayudas a la incorporación de jóvenes a la actividad agraria, para poder atender todas las solicitudes de la convocatoria 2016 que cumplen los requisitos. Y es que, desde la Federación se ha denunciado el malestar de los jóvenes agricultores por los retrasos en los pagos, ya que, según Juventudes de COAG, la mala gestión realizada por las Oficinas Comarcales Agrarias (OCA), al retener demasiado tiempo la documentación de los jóvenes solicitantes, está ralentizando el proceso de pago.

De hecho, esta Federación exige, asimismo, que se mejore la información que reciben los jóvenes, así como que se entregue el manual con los derechos y deberes de los beneficiarios de ayudas a la primera instalación,



Miembros de Juventudes Agrarias de COAG Andalucía. /IFHALMERÍA

algo que, según Juventudes de COAG, no ha llegado todavía a los destinatarios.

Por otro lado, parece ser que el retraso en la resolución es “más incomprensible si cabe si tenemos en cuenta que ya se han resuelto las ayudas de modernización, muchos de cuyos solicitantes son también jóvenes que van a incorporarse a la actividad”. Así pues, para la Federación, se abre una “gran in-

certidumbre” ante la necesidad de cumplir los compromisos de modernización sin saber si van a recibir la ayuda de primera instalación.

Según Juventudes de COAG, “el relevo generacional debe ser una prioridad para el Gobierno andaluz, ya que hay más de 82.000 titulares de explotaciones andaluzes que tienen más de 65 años, mientras que sólo el 9,4% tiene menos de 40”.



Vista de las plantas baja y alta durante Infoagro Exhibition. /ELENA SÁNCHEZ

ENTRE EL 10 Y EL 12 DE MAYO

Más de 43.700 personas visitaron Infoagro Exhibition

La segunda edición ha superado sus propias expectativas

□ E. S. G.

La valoración de la segunda edición de Infoagro Exhibition ha sido más que positiva para la organización de la feria, que se ha mostrado “muy satisfecha con los resultados obtenidos, ya que se han superado las expectativas iniciales”, llegando a 300 empresas expositoras y más de 43.700 visitantes entre el 10 y el 12 de mayo.

De hecho, desde la propia organización han destacado que, de esa cifra de personas, 6.500 pro-

cedían de otros países, además de que el evento agrícola ha logrado un índice de negocios in situ del 92 por ciento, consolidando la cifra obtenida en la primera edición.

En este sentido, el director de Infoagro Exhibition, Jesús García, ha dado las gracias “a las empresas y a todos los profesionales que conforman la agricultura, ya que se ha logrado que esta feria se posicione como el mayor punto de encuentro entre agricultores de hortaliza intensiva y empresas de todo el panorama nacional”.

El número de explotaciones agrarias aseguradas creció un 21%

Se trata de datos correspondientes a la campaña 2015/2016

□ E. S. G.

El sector agrario de la Comunidad andaluza registró un incremento del 21 por ciento en su nivel de aseguramiento, según los datos de la campaña 2015/2016, lo que ha dejado ver, según la consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, Carmen Ortiz, “que el sector confía, cada vez más, en esta herramienta”. Y es que, la cobertura que ofrece el sistema de seguros agrarios combinados es el principal elemento de seguridad para el sector y uno de los instrumentos más eficaces para atenuar los daños provocados por causas climatológicas, como



puede ser la sequía. De cara a la presente campaña, la 2016/2017, aunque aún no se ha cerrado, la consejera del ramo asegura que “se puede destacar un aumento en la contratación del seguro de compensación de pastos”.

Asimismo, desde la Consejería han informado de que,

para este ejercicio, se ha aumentado el presupuesto para las bonificaciones a las pólizas de seguros contratadas en 2016 y se está trabajando en la mejora de las coberturas en el seno de la Comisión Territorial de Seguros Agrarios de Andalucía, entre otras actuaciones.

El sector ecológico almeriense podría beneficiarse de las ayudas a las OPFH

Según la directora general de Ayudas Directas y de Mercados

□ E. S. G.

El sector ecológico almeriense, así como el andaluz en general, podría contar con ayudas a través de los programas operativos de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH), una vez que entren en vigor las nuevas directrices medioambientales comunicadas a la Unión Europea. Así lo ha hecho saber la directora general de Ayudas Directas y de Mercados, Ángeles Arquero, quien ha explicado que esta medida supondrá contar con un nuevo fondo de

ayudas para los agricultores que desarrollen su actividad en la modalidad de producción ecológica. Almería es la provincia con mayor número de programas operativos, con 36 aprobados, un importe de 108 millones de euros y una ayuda validada de más de 55 millones de euros. Esta provincia recibió pagos en el 2016 para 31 programas operativos por valor de 38,8 millones de euros, correspondientes al ejercicio 2015.

En cuanto a 2016, la Consejería de Agricultura explica que, actualmente, se ha solicitado ayuda para 36 programas operativos por un valor de 47,5 millones.

El futuro está en nuestras manos

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

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

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



AGROLIRIS

Creecemos con la agricultura



El tomate y su injerto



RIJK ZWAAN

**Nuevas variedades
y más resistencias**



Raymos RZ, el ramo con resistencia a oídio que garantiza un fruto de calidad durante todo el ciclo

Esta variedad de Rijk Zwaan, recomendada para trasplantes tempranos, destaca, además, por sus buenos cuajes con calor

□ Isabel Fernández

Raymos RZ es una de las más recientes incorporaciones de Rijk Zwaan a su ya de por sí amplio catálogo de tomate. Con esta variedad, como con todas las demás, la multinacional de semillas holandesa ha querido responder a las necesidades de los agricultores de la provincia, pero también a las expectativas de comercializadores y mercados de destino, que buscan, estos últimos, un producto de calidad durante todo el año. Con el lanzamiento de Raymos RZ el año pasado, Rijk Zwaan ponía en el mercado una primera variedad de una nueva generación de tomates con más resistencias y, de hecho, en su caso, Raymos RZ cuenta con alta resistencia a *Leveillula taurica* (Lt), un tipo de oídio, así como con resistencia intermedia al virus de la cuchara (TLYCV).

Raymos RZ es un tomate ramo para recolección tanto en ramo como en suelto recomendado para trasplantes tempranos y, de hecho, cuenta con una planta abierta que favorece, precisamente, su perfecta adaptación a estas fechas. Asimismo, y según destacó Manuel Hernández, responsable de cultivo de tomate de Rijk Zwaan, Raymos RZ es un tomate que “hace buenos cuajes con calor” y, además, “sus frutos no rajan”. Precisamente con respecto a la calidad de sus frutos, Hernández comentó que esta variedad de la multinacional de semillas ofrece “ramos largos y uniformes”, con frutos lisos y redondos que, además, “tienen buen color, una gran firmeza y buen sabor”.

Raymos RZ permite hacer ciclos tanto largos como cortos de cultivo y, en ambos casos, con buenos resultados. Pero no solo eso. Gracias a sus resistencias, es una variedad muy apreciada por los agricultores de ecológico, muy limitados a la hora de poder aplicar tratamientos ante la aparición de determinadas enfermedades. Todas estas cualidades le han permitido, según Hernández, “crecer” en esta campaña.



■ Raymos RZ hace buenos cuajes con calor y sus frutos no rajan.

La precocidad de Ramytom RZ (74-222 RZ) permite al agricultor recolectar más kilos en menos tiempo

A diferencia de Raymos RZ, esta variedad, novedad en esta campaña, aporta también un mayor calibre

□ Isabel Fernández



La novedad de Rijk Zwaan en tomate ramo para esta campaña es Ramytom RZ (74-222 RZ), una variedad que destaca, sobre todo, por su “precocidad” a la hora de entrar en producción, según afirmó Manuel Hernández, responsable de cultivo de tomate de Rijk Zwaan; de ahí que permita a los agricultores “cosechar más kilos en menos tiempo”. Esta es una de sus principales diferencias con respecto a Raymos RZ, además del mayor calibre de sus frutos.

En el caso de Ramytom RZ (74-222 RZ), es una variedad para trasplantes tempranos, adaptada tanto a ciclos cortos de cultivo, como los que se suelen hacer en la comarca de Níjar, como a ciclos largos, más propios de las zonas de La Cañada o el Poniente almeriense. En ambos casos, sus resultados han sido igualmente satisfactorios. Y es que cualidades no le faltan.

Desde un punto de vista agronómico, Ramytom RZ (74-222 RZ) cuenta con “una planta vigorosa, compacta, que tiene los ramos muy juntos, y productiva”. Asimismo, “hace buenos cuajes con altas temperaturas” y, además, es una variedad “sin tendencia al rajado”. En esta línea, y con respecto a la calidad de sus frutos, Ramytom RZ (74-222 RZ) ofrece “ramos uniformes, con frutos de buen calibre M-G, firmes y con una larga vida comercial”. Precisamente el mayor calibre de sus frutos, así como su forma achatada, es otra de sus diferencias con respecto a Raymos RZ.

En definitiva, Ramytom RZ (74-222 RZ) “reúne todas las características necesarias para un trasplante temprano”, concluyó Hernández.



■ Sus ramos son uniformes, con frutos de buen calibre M-G, firmes y con larga vida comercial.

Novedad



El tomate y su injerto



Magallanes RZ, el suelto de Rijk Zwaan que mantiene un calibre homogéneo durante toda la campaña

Esta variedad, que afronta ya su segundo año comercial, sigue creciendo gracias, además de a su calibre estable, a su productividad y precocidad

□ Isabel Fernández

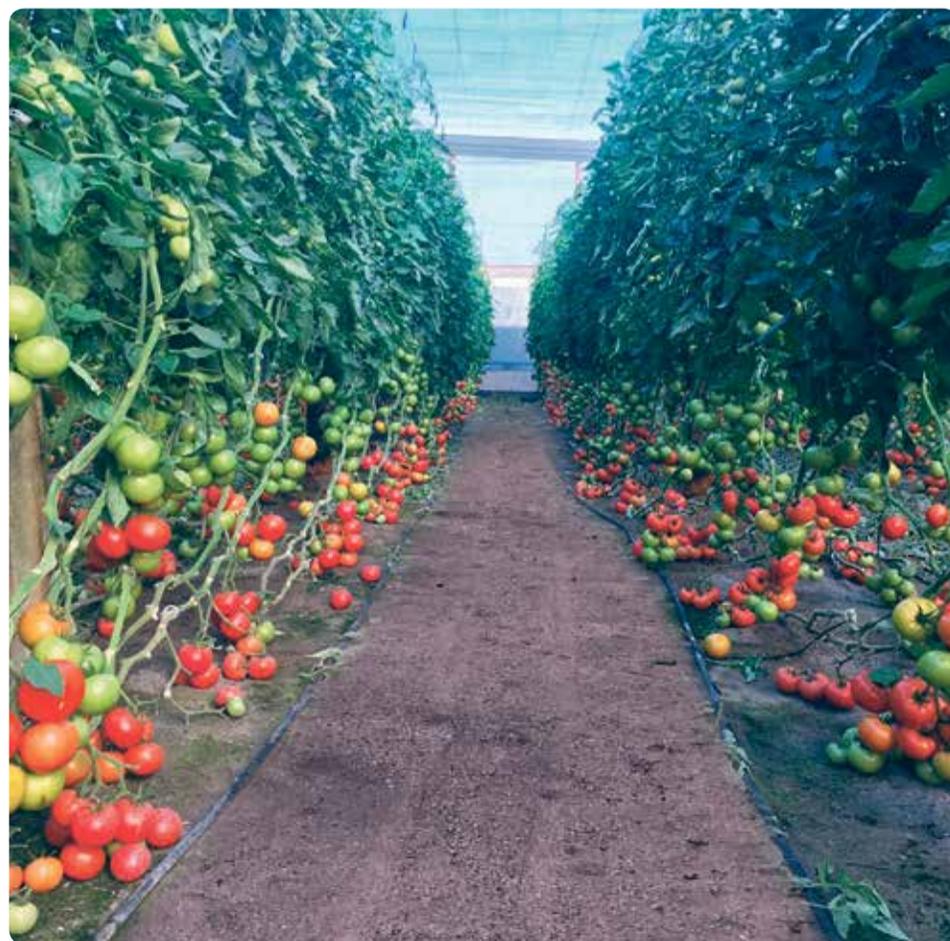
Magallanes RZ es una variedad de tomate suelto de Rijk Zwaan que ha afrontado en esta campaña su segundo año comercial y que, como ocurriera ya el año pasado, ha seguido ofreciendo a los agricultores de la provincia los mejores resultados posibles. Esta variedad recomendada para trasplantes de finales de agosto y durante todo el mes de septiembre destaca por ofrecer un “calibre G-GG que mantiene durante todo el ciclo de cultivo”, incluso en los meses más fríos del año, entre enero y marzo, tal y como apuntó Manuel Hernández, responsable de cultivo de tomate de Rijk Zwaan. Este es, por así decirlo, su punto fuerte, aunque no es, ni mucho menos, el único.

Magallanes RZ tiene una planta vigorosa y productiva y destaca, además, por su precocidad. Sus frutos, junto a un calibre homogéneo durante todo el ciclo, tienen una buena firmeza, lo que les confiere una “larga vida comercial”.

Por otro lado, esta variedad de tomate suelto de la multinacional de semillas ha demostrado en el tiempo que lleva en el campo que es poco sensible a enfermedades fúngicas y, de hecho, Hernández recordó que, en una campaña como la actual, en

“*Magallanes RZ tiene una planta vigorosa y productiva y destaca, además, por su precocidad. Sus frutos, junto a un calibre homogéneo durante todo el ciclo, tienen una buena firmeza, lo que les confiere una “larga vida comercial”*”

la que la climatología ha sido muy complicada, Magallanes RZ ha tenido un comportamiento “excepcional”, confirmándose, de hecho, como “un tomate para pleno invierno” y para hacer ciclos largos. Cuenta, por último, con resistencia al virus de la cuchara (TLYCV). Todas estas características le han permitido “aumentar su presencia en el campo”.



Magallanes RZ se ha mostrado como una variedad poco sensible a enfermedades fúngicas.

Caboverde RZ (74-697 RZ), un tomate beef cuello verde con frutos de calidad incluso en invierno



Esta nueva variedad de la multinacional de semillas viene a complementar a Montenegro RZ, la referencia en tomate pintón

□ Isabel Fernández

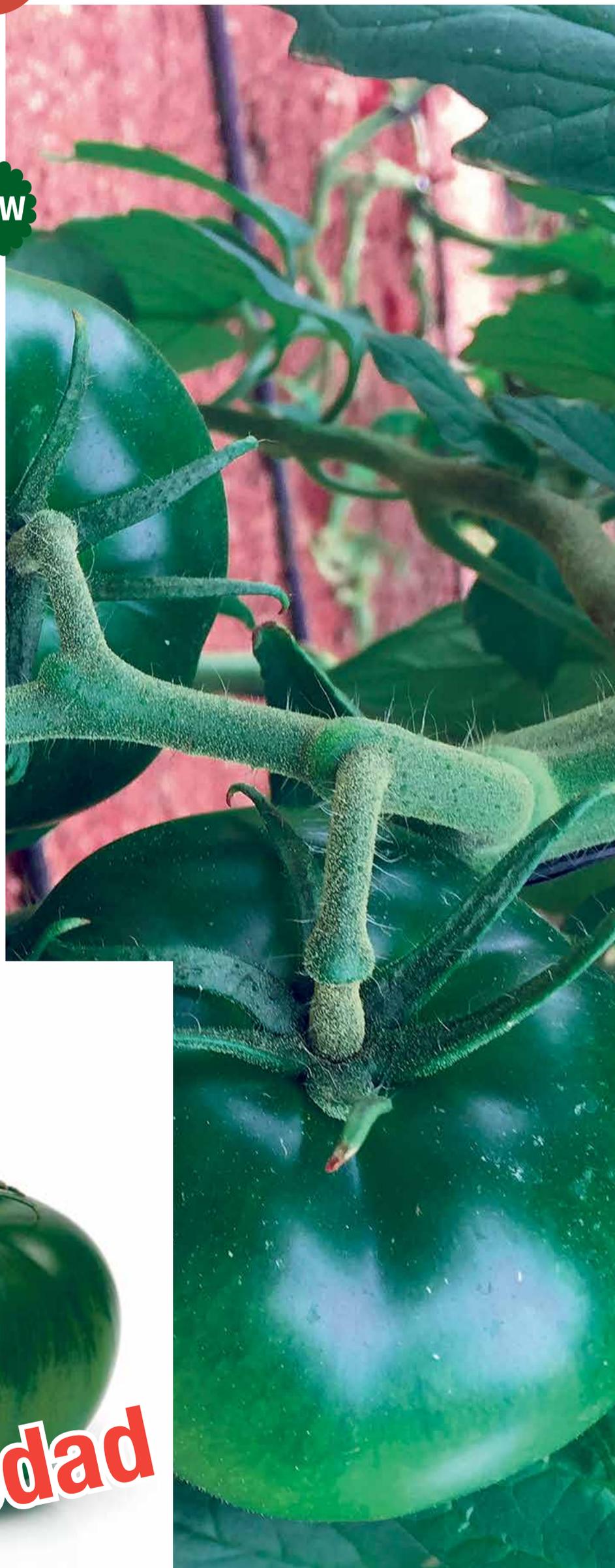
En su afán por ofrecer variedades que respondan a todas y cada una de las demandas de los distintos eslabones de la cadena agroalimentaria, Rijk Zwaan ha lanzado en esta campaña un nuevo tomate beef cuello verde: Caboverde RZ (74-697 RZ). La multinacional holandesa ya cuenta en esta tipología con Montenegro RZ, una variedad para ciclo corto que es toda una referencia; sin embargo, con el lanzamiento de Caboverde RZ (74-697 RZ), desde Rijk Zwaan han querido ofrecer un tomate con la misma calidad y calibre homogéneos que Montenegro RZ a esos agricultores que prefieren un ciclo largo de cultivo. Teniendo esto en cuenta, Manuel Hernández, responsable de cultivo de tomate de la empresa, afirmó que “Caboverde RZ (74-697 RZ) complementa a Montenegro RZ” y, con él, “desde Rijk Zwaan ponemos a disposición del agricultor una variedad que ofrece un tomate de calidad en invierno”.

Caboverde RZ (74-697 RZ) es, por tanto, una variedad para hacer un ciclo largo de otoño-invierno, con trasplantes de finales

“*Variedad para hacer un ciclo largo de otoño-invierno, con trasplantes de finales de agosto y durante todo el mes de septiembre, que destaca por “hacer buenos cuajes con frío”, así como por el calibre de sus frutos*”

de agosto y durante todo el mes de septiembre, que destaca por “hacer buenos cuajes con frío”, así como por el calibre de sus frutos, “una GG, que mantiene durante todo el ciclo”. Al igual que su calibre, su calidad homogénea es otra de sus mayores virtudes, garantizando, de este modo, a las comercializadoras poder ofrecer a sus clientes un producto de idénticas características durante todo el año.

■ Caboverde RZ (74-697 RZ) destaca por hacer buenos cuajes con frío y por el calibre de sus frutos, una GG que mantiene durante todo el ciclo.



Novedad


El tomate y su injerto

Embajador RZ, nuevo 'porta' de vigor medio con máxima resistencia a nematodos, que aporta uniformidad y producción muy alta

Este nuevo material completa el catálogo de portainjertos de la multinacional de semillas Rijk Zwaan, junto a los ya consolidados Kaiser RZ, Emperador RZ y King Kong RZ

□ Elena Sánchez

El injerto en el cultivo de tomate es ya habitual en las producciones de la provincia de Almería, ya que ofrece grandes soluciones a la planta y aporta ventajas que permiten mantener un ciclo más equilibrado y seguro dentro del invernadero. Es por ello que la multinacional de semillas Rijk Zwaan apuesta por seguir ofreciendo los mejores 'portas' del mercado, con el fin de que estos se adapten a cualquier zona de cultivo manteniendo intactas, además, las características de la variedad de tomate. Precisamente, estos aspectos y otros más son los que ofrece el nuevo material de Rijk Zwaan, Embajador RZ, un 'porta' de vigor medio "que tiene máximas resistencias, sobre todo, a nematodos, aportando, también, uniformidad a la producción y un alto número de kilos", explica David Herzog, responsable de Portainjertos de Rijk Zwaan.

Embajador RZ ha sido el resultado de cuatro años de ensayos en España, Italia, México y Marruecos, de hecho, "viene de un nuevo método de selección donde se presta más atención a la calidad de la semilla, lo que también beneficia en el semillero. Genéticamente, hemos aumentado el nivel de calidad de la semilla". A día de hoy, este nuevo 'porta' de vigor medio ya es comercial, un material que "durante los años de ensayo nos ha dado muy buenos resultados y su comportamiento ha sido estable. Y es que, con Embajador RZ, lo que buscamos es un 'porta' que vaya bien en diferentes zonas de producción, que se adapte a diversas condiciones climáticas y a diferentes ambientes", asegura Herzog, quien, además, adelanta que este material "está recomendado para fruta pequeña como cherry, mini pera, aunque también para tomates beef, e incluso asurcado, como puede ser el raf, es decir, tipos que no buscan un vigor fuerte, sino uno medio que guarde las características de la variedad".

Rijk Zwaan cuenta con un completo catálogo de portainjertos al que se ha unido Embajador RZ, lo que permite que cada uno de ellos se adapte a la mayoría de las variedades de tomate y, de este modo, dar respuesta a las necesidades y problemas agronómicos de cada agricultor.

“*Embajador RZ ha sido el resultado de cuatro años de ensayos en España, Italia, México y Marruecos, de hecho, “viene de un nuevo método de selección donde se presta más atención a la calidad de la semilla, lo que también beneficia en el semillero*”

Embajador RZ

HR: ToMV:0-2/Fol:0-2/For/PI/Va:0/Vd:0/ IR: Ma/Mi/Mj

Kaiser RZ

HR: ToMV:0-2/Fol:0,1/For/PI/Va:0/Vd:0/ IR: Ma/Mi/Mj

King Kong RZ

HR: ToMV:0-2/Fol:0,1/For/PI/Va:0/Vd:0/ IR: Ma/Mi/Mj

Emperador RZ

HR: ToMV:0-2/Fol:0,1/For/PI/Va:0/Vd:0/ IR: Ma/Mi/Mj



Embajador RZ cuenta con un sistema radicular potente.

El tomate y su injerto

Emperador RZ

Dentro de dicho catálogo está Emperador RZ, líder del mercado de portainjertos en Almería, que destaca por ser compatible con numerosas variedades de tomate, sobre todo, con las que necesitan un aporte extra de vigor. Según explica David Herzog, “Emperador RZ ayuda a la variedad a obtener un calibre extra, además de que contribuye a aumentar su producción, sobre todo, en los meses más fríos”. De hecho, este ‘porta’, ya más que consolidado en el mercado, “es el mejor en las condiciones más extremas”.

Kaiser RZ

Por otro lado, y recomendado para variedades más vigorosas, destaca Kaiser RZ, un pie que destaca “por su productividad y equilibrio, ya que es muy regular en todo el

ciclo. Además, también lo aconsejamos para ciclos de cultivo muy largos, puesto que aporta a la planta ese ‘empujón’ que necesita para aguantar unas semanas más”, explica Herzog. Kaiser RZ va muy bien para las especialidades de cherry y raf.

King Kong RZ

Para cerrar el catálogo de portainjertos, Rijk Zwaan sigue apostando, una campaña más, por King Kong RZ, un material que está recomendado para ciclos cortos de primavera-verano, tanto en invernadero como al aire libre, así como para variedades muy vigorosas. King Kong RZ contribuye “a lograr una producción uniforme, así como también aporta mayor calidad y relleno de fruto en frutos multiloculares y de mayor tamaño”, indica David Herzog, responsable de portainjertos de Rijk Zwaan.



Rijk Zwaan recomienda Embajador RZ para variedades de gran calibre o cuello verde.



De hoy hablaremos del estrecho de
ii Moogollones!!
 Kilos kilos y kilos de producción con
Magallanes RZ NEW
Calibre constante



El tomate y su injerto



Nixarty RZ, cuando un gran sabor y una elevada producción van de la mano

La novedad de Rijk Zwaan en tomate cherry para recolección en suelto cuenta, además, con una excelente conservación y no tiene problemas de rajado

□ Isabel Fernández

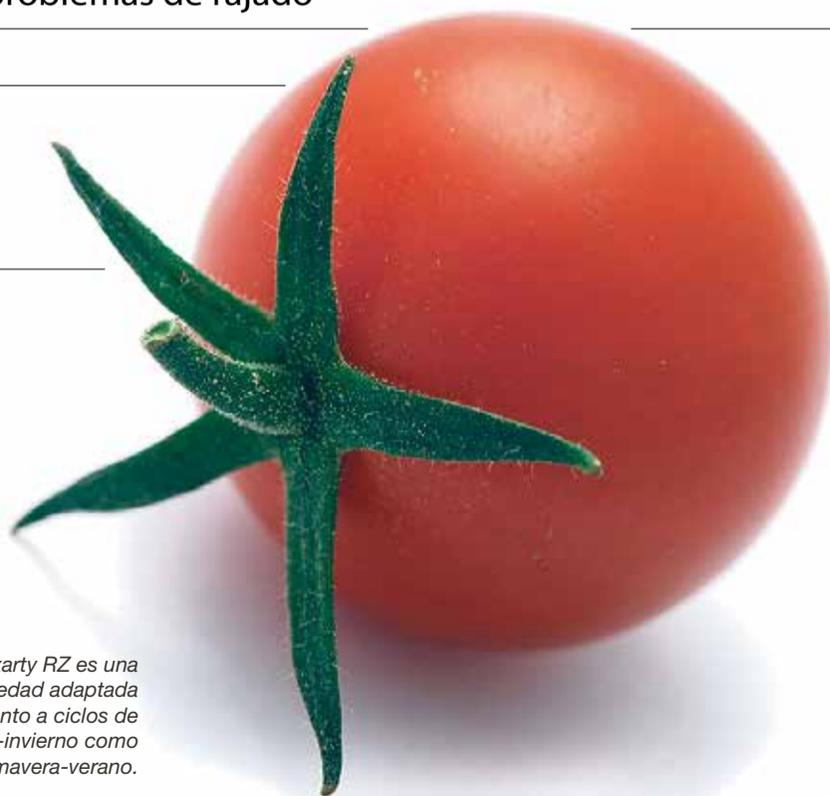
En la variedad está el gusto y, por eso, Rijk Zwaan sigue trabajando en el desarrollo de variedades en todas y cada una de las tipologías de tomate, entre ellas, el cherry. Tanto es así que Nixarty RZ es esta campaña su novedad en tomate cherry para recolección en suelto. Esta variedad está indicada para trasplantes de mediados de agosto y septiembre, en el caso de los ciclos de otoño-invierno, y para trasplantes de entre enero y marzo cuando se busque una campaña de primavera-verano.

Nixarty RZ destaca por su “buen sabor” y su “producción”, afirmó Manuel Hernández, responsable de cultivo de tomate de la multinacional holandesa, quien añadió que esta variedad cuenta, además, con “una buena conservación” y no es sensible al rajado.

“
Con Nixarty RZ, Rijk Zwaan da respuesta a esas comercializadoras que buscan ofrecer a sus clientes un producto de calidad diferenciada durante todo el año

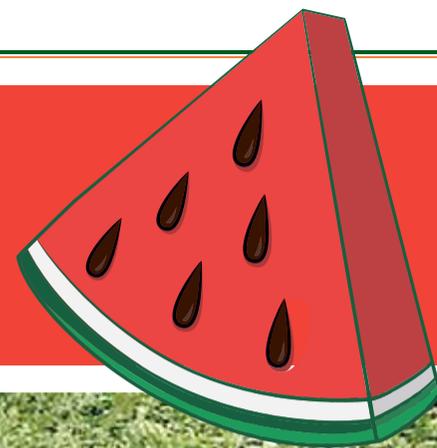
Nixarty RZ ofrece a los agricultores frutos uniformes, de entre 27 y 32 milímetros de diámetro, con un color rojo intenso y, sobre todo, en ese buen sabor tan apreciado en los mercados. Por último, cuenta con resistencia al virus de la cuchara (TLYCV) y a nematodos.

Con Nixarty RZ, Rijk Zwaan da respuesta a esas comercializadoras que buscan ofrecer a sus clientes un producto de calidad diferenciada durante todo el año, gracias a su adaptación a ciclos tanto de otoño-invierno como de primavera-verano, garantizado, además, a los agricultores la rentabilidad de sus producciones.



■ Nixarty RZ es una variedad adaptada tanto a ciclos de otoño-invierno como de primavera-verano.

04 Sandía



fhalmería
EDITA EN EL PRÓXIMO NÚMERO DE JUNIO EL ESPECIAL
**CONSTRUCCIÓN
DE INVERNADEROS,
PLÁSTICOS AGRÍCOLAS
Y SERVICIOS AUXILIARES.**

*RESERVA TU ESPACIO ANTES DEL 15 DE JUNIO.
NO FALTES. ES IMPORTANTE ESTAR.
LA MEJOR OPORTUNIDAD PARA DESTACAR TUS SERVICIOS
Y/O PRODUCTOS EN EL SECTOR AGRARIO DE ALMERÍA

CONTRATACIÓN DE PUBLICIDAD:
T: 679 464 490 (CATERINA PAK)
PUBLI@FHALMERIA.COM





El retraso de la campaña de primavera concentró los mayores volúmenes de sandía a finales de mayo

Los agricultores están respetando el punto óptimo de maduración de la sandía a la hora de cortarla, según está comprobando la Delegación Territorial de la Consejería de Agricultura de la Junta en diferentes controles

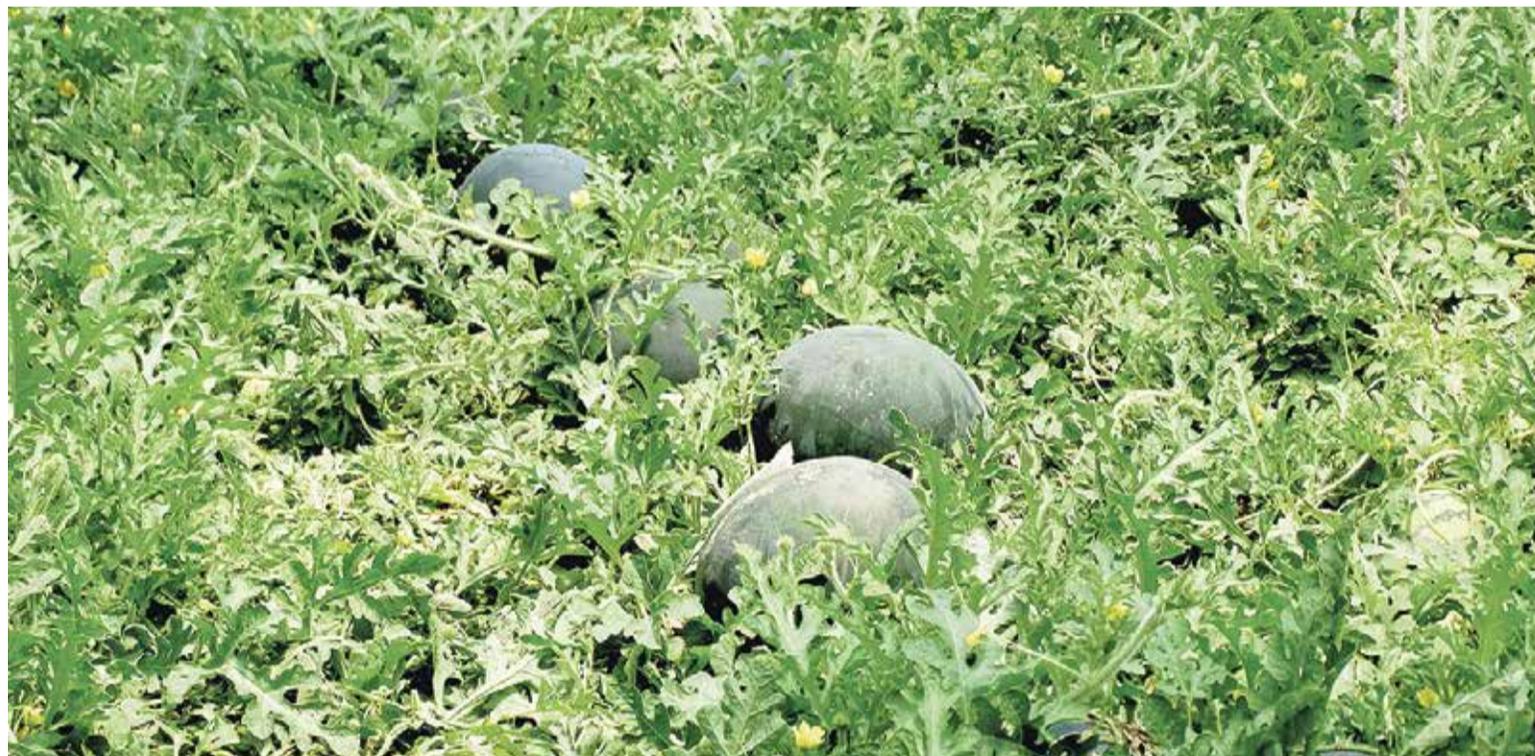
□ Rafa Villegas

Los elevados precios a los que cotizaron en invierno buena parte de los productos hortícolas que se cultivan en la provincia de Almería bajo plástico, muy especialmente el calabacín y la berenjena, pero también el pimiento, han conllevado un retraso en la campaña de primavera, fruto del alargamiento de la cosecha. El grueso de la producción de kilos de melón y sandía se concentró en la recta final del mes de mayo.

Las cotizaciones considerablemente más elevadas de lo habitual registradas el pasado invierno también han repercutido en la superficie cultivada de melón y sandía en los invernaderos almerienses. Y es que, directamente, algunos agricultores, especialmente los productores de pimiento, decidieron alargar la campaña y no producir fruta de primavera.

En concreto, según las previsiones de la Delegación de Agricultura en Almería, esta primavera se cuentan en la provincia 8.450 hectáreas de sandía, lo que supondría, de confirmarse finalmente esta cifra, un decremento del 2 por ciento con respecto al ejercicio agrícola anterior, el 2015/2016. El descenso es aún mayor en el caso del melón. Según las estimaciones de la Junta de Andalucía, esta campaña se habrían cultivado en el territorio almeriense 2.340 hectáreas, lo que supondría un 5 por ciento menos que hace un año.

La consecuencia del retraso en el cultivo tanto de melón como de sandía ha sido que las cadenas de distribución han recibido un poco más tarde de lo habitual este producto procedente de la provincia, en concreto a principios del mes de abril, en el caso de la sandía, y a mediados del mis-



Cultivo de sandía en un invernadero del Poniente almeriense. IFHALMERÍA

mo mes, en el caso del melón. Cabe recordar que Almería es la primera zona productora de ambos productos de Europa, antes de dar paso a las producciones al aire libre de otras zonas del país, como La Mancha o la Región de Murcia.

Los agricultores que han apostado este año por hacer un segundo ciclo con melón o sandía no han tenido problemas ni con virus ni con plagas, además, no menos importante, esta campaña no se han registrado, gracias a la climatología, problemas en el cuajado de los frutos.

Maduración óptima

El melón y la sandía almerienses, muy especialmente las especialidades de la segunda, son muy apreciados por los consumidores europeos. Para conseguirlo ha sido necesaria la concienciación de los agricultores para no cortar, incluso en períodos de precios más elevados, en verde. Para ello, la Delegación de Agricultura realiza controles aleatorios para comprobar que se cumplen los requisitos de maduración establecidos.

En lo que va de campaña de primavera, la Delegación andaluza ya ha llevado a cabo un total de 65 controles aleatorios en 15 empresas comercializadoras de la provincia, lo que se ha traducido en el análisis de alrededor de 1,5 millones de kilogramos de sandía y melón. En concreto, 1.272.927 kilos de sandía y 182.924 de melón.

De todas las partidas de melón y sandía analizadas por la Delegación de Agricultura en la provincia almeriense se hizo necesaria la reclasificación exclusivamente de una de ellas. En concreto, se trató de un envío de 8.768 kilogramos de sandía negra, que la Junta obligó a pasar de primera a segunda categoría.

Los melones y sandías almerienses, por lo tanto, están cumpliendo, al menos de momento, con los requisitos comerciales de dulzor, firmeza y maduración. La media de grados Brix, que indican la dulzura, de la sandía analizada por la Delegación Territorial de la Consejería de Agricultura de la Junta de Andalucía en Almería ha sido de 10,7.



Cultivo de sandía. /R. V. A.

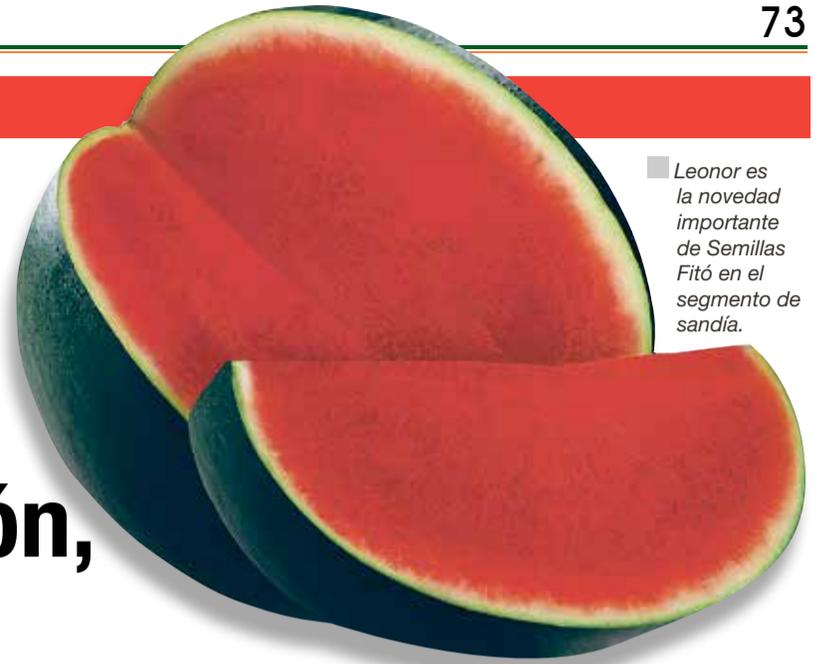


Sandía en Alhóndiga La Unión.



Sandía

Semillas Fitó presenta la nueva sandía Leonor y el cantaloup Jacobo, ambos excepcionales en producción, calidad interna y sabor



■ Leonor es la novedad importante de Semillas Fitó en el segmento de sandía.

Leonor es una sandía fácilmente reconocible al abrirla, gracias a su color rojo intenso, aportando, además, un alto contenido en grados Brix, mientras que Jacobo destaca por su altísima homogeneidad de fruto y sabor

□ fhalmería

Semillas Fitó es, desde su fundación en 1880, uno de los referentes del mercado internacional de melón, uno de los segmentos del mercado donde ha sido pionera en el desarrollo de nuevas variedades. Los valores de investigación, servicio y garantía de la marca Fitó son los pilares de la compañía en sus 135 años de historia y la clave por la que se mantienen entre los líderes de un segmento tan competitivo como el melón y la sandía, contando con variedades que triunfan en diversos mercados tanto en melón amarillo, cantaloup, galia, branco o piel de sapo, así como sandía rayada o negra triploide.

Empezando por el final, este año, la novedad en sandía de Semillas Fitó, que está teniendo una acogida excelente tanto en invernaderos como al aire libre, es Leonor, la sandía negra triploide (sin semillas) recomendada para trasplantes del 20 o 25 de enero en adelante, que destaca por ofrecer un alto porcentaje de frutos de calibres 2 y 3. Leonor es una san-

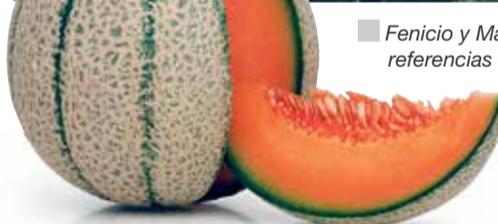
día fácilmente reconocible al abrirla, gracias a su color rojo intenso, ofreciendo una gran calidad interna. Su carne es crujiente, no desprende agua al cortarla y ofrece alto contenido en grados Brix en el momento del corte, algo que se traduce en un sabor en boca más agradable que invita a repetir.

En melón, las noveles de Fitó se centran en el segmento de cantaloup, donde ha conseguido hacerse un hueco importante en el mercado tras varias campañas para siembras de primavera tempranas o tempranas-medias (trasplantes desde el 10 de enero hasta mediados de febrero). El éxito de Solmarín se basa en que es una variedad muy productiva, muy precoz, con frutos homogéneos, con una carne crujiente con alto contenido en Brix y muy buen sabor. Solmarín tiene muy buen comportamiento frente a oídio y llega al final del ciclo con una alta sanidad de planta, dando frutos de calidad interna excelente.

Para acompañar a Solmarín, Fitó ha presentado esta campaña el nuevo cantaloup Jacobo, que



■ Fenicio y Malerva siguen siendo las referencias en el segmento de amarillo.



■ Solmarín y Jacobo son la apuesta de Fitó para completar el ciclo de siembras en cantaloup.

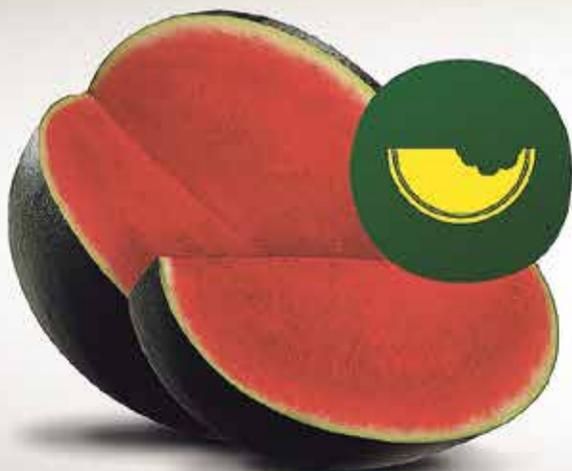
está recomendado para trasplantes medios y tardíos (del 20 de febrero en adelante), completando así la oferta en este segmento. Jacobo es una variedad muy productiva, con una homogeneidad de fruto altísima, carne crujiente con alto contenido en grados Brix y más sabor, que es lo que demanda el mercado. Jacobo presenta

muy buen reticulado, con cierre pistilar pequeño, una planta muy sana, con muy buen comportamiento frente a oídio, siendo muy precoz (se puede empezar a recolectar hasta una semana antes que otras variedades).

En melón amarillo, Semillas Fitó sigue firme en el mercado con dos variedades que funcionan

muy bien como son Fenicio y Malerva. Fenicio aporta un calibre idóneo para trasplantes tempranos y un color en el fruto que va acorde con el nivel de recolección. Es decir, que cuando Fenicio tiene color también tiene azúcar, lo que es muy importante en el momento de la recolección. Por su parte, Malerva es líder del mercado en siembras tardías por ser una variedad muy precoz, con unos niveles de azúcar que llegan a 15-16 grados Brix y por su fácil manejo para el agricultor. Con Fenicio y Malerva, Fitó cubre todo el ciclo de amarillo.

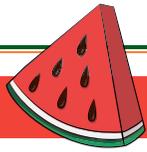
Pero la apuesta por la investigación y el desarrollo de nuevas variedades no para y Fitó está ya desarrollando un nuevo melón galia que recupera el sabor tradicional que tanto demandan los consumidores. A corto o medio plazo, ya se va a poder presentar un nuevo galia con un color externo cercano a la yema de un huevo, muy productivo y homogéneo, con carne algo más blanda que los líderes del mercado, pero manteniendo la larga vida y, lo más importante, con mucho más sabor, casi como el galia de siempre.



SIENTE LA CALIDAD LEONOR

Sin pepitas, pero con mucho sabor y una textura crujiente. Leonor da un fruto de calidad que el consumidor aprecia.

fito
Tus semillas



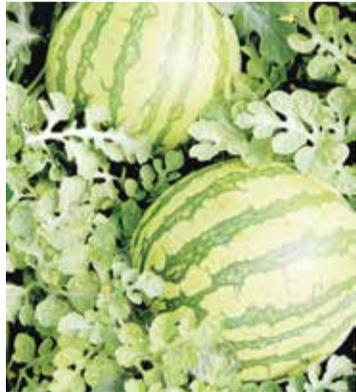
SEGÚN LA DELEGACIÓN TERRITORIAL DE AGRICULTURA

La sandía incrementó su superficie y producción en la campaña 2015/2016

Esta fruta registró 8.590 hectáreas y 532.288 toneladas

□ Elena Sánchez

La sandía es uno de los productos hortofrutícolas almerienses que más altibajos muestran campaña tras campaña debido a su poca estabilidad, principalmente, en cuanto a rentabilidad se refiere. Sin embargo, el dato positivo que muestra en los últimos ejercicios es el incremento tanto de su superficie como de su producción, lo que deja ver que esta fruta está recuperando la confianza del agricultor y gracias a las nuevas variedades que se van obteniendo por parte de las diferentes casas de semillas, el



■ Cultivo de sandía en invernadero.

consumidor se está volviendo a 'enganchar'. Según datos de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, en la campaña 2015/2016, la

sandía registró 8.590 hectáreas, un 2,53 por ciento más que el ejercicio anterior. De hecho, la sandía fue el segundo producto que registró mayor incremento de superficie.

Por otro lado, en lo que respecta a la producción, el resurgir de la sandía se está dejando notar año tras año. Así, esta fruta de verano volvió a aumentar el volumen de kilos, cerrando el curso en las 532.288 toneladas, un 1,25 por ciento más que el periodo anterior. Sin embargo, al contrario que pasó con otros productos, este incremento de kilos desembocó en un descenso del precio medio de la sandía hasta los 0,340 euros el kilo.

PARA EL AGRICULTOR

La rentabilidad de la sandía cayó casi un 10% hasta los 2 euros/m²

□ I. F. G.

La campaña 2015/2016 sirvió para confirmar, ahora sí que sí, que los buenos resultados de hace dos años, durante el ejercicio 2013/2014, de la sandía no fueron más que un espejismo. Y es que esta fruta ha vuelto a perder rentabilidad para el productor, como ya hiciera hace un año. De este modo, y según se desprende del análisis de los datos proporcionados por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, la rentabilidad media por metro cuadrado del cultivo de sandía se situó en 2,107 euros, un 9,7% menos que un año antes, fruto, por un lado, del descenso del precio medio de este producto, que cayó un 8,6% hasta los 0,340 euros por kilo, y, por otro, de la reducción



■ El rendimiento medio por metro cuadrado cayó hasta los 6,19 kilos. IFHALMERÍA

de sus rendimientos medios. En este sentido, esos mismos datos de la Administración andaluza, dejan entrever que el rendimiento medio por metro cuadrado de la sandía cayó un ligero 1,24%, hasta los 6,196

kilos frente a los 6,274 de un año antes. El resultado de todos estos números es que el valor final pagado al agricultor se situó en 181,1 millones de euros, un 7,4% menos que un año antes.



■ La sandía es uno de los principales productos de primavera-verano. IFHALMERÍA

EN LA TEMPORADA 2015/2016

La provincia exportó 280.798 toneladas

Esto se tradujo en 135.347.000 euros

□ E. S. G.

La exportación de sandía en la campaña 2015/2016 se incrementó en comparación con el ejercicio anterior, ya que, en total, se enviaron al exterior un total de 280.798 toneladas, cuando en el curso anterior, la cifra se cerró en las 239.482 toneladas, según el Informe Final de Campaña elaborado por el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía. De hecho, el valor de las exportaciones superó, en los meses de abril y mayo de 2016,

las cifras de las tres campañas anteriores, además de que en junio se mejoraron ampliamente los resultados del periodo 2013/2014 y 2014/2015.

Por su parte, el precio unitario de la sandía osciló entre los 0,56 euros el kilo de abril y mayo de 2016, y los 0,38 euros de julio.

Asimismo, entre abril y julio de ese mismo año, la exportación de sandía se incrementó un 17 por ciento en volumen y en valor, marcando un record histórico, además de que el valor unitario obtenido por el producto es el segundo más alto desde 2012.

La rayada y la mini, las más comercializadas

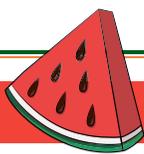
□ E. S. G.

El consumidor es el que manda y cada vez tiene más claro qué tipos de sandía quiere para afrontar el calor del verano. De hecho, según el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, la rayada y la mini son los tipos que más se comercializaron en la campaña 2015/2016. En concreto, en primer lugar

está la sandía rayada, con un 36 por ciento, mientras que la mini ocupa el segundo lugar con un 33 por ciento de la comercialización.

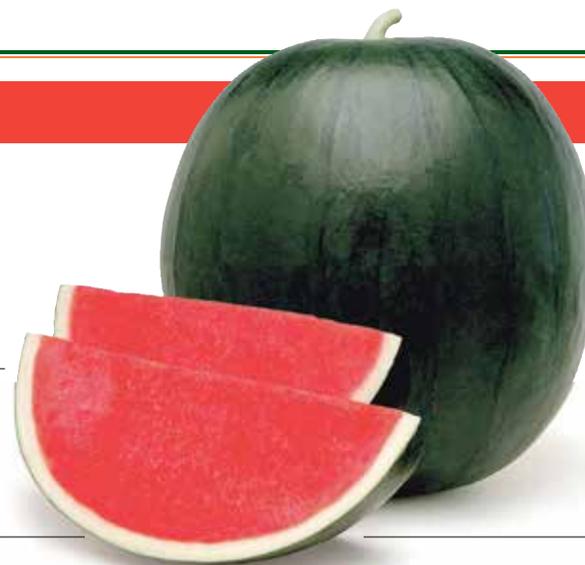
Por detrás de la mini aparece la sandía negra sin semillas, que supone el 23 por ciento de la distribución de la sandía almeriense, y, muy por detrás, se encuentran la negra con semillas y otros tipos como las sandías amarillas, por ejemplo.





Sandía

Almería es sabor



Seminis presenta un gran potencial en sandía gracias a su variedad Fenway, una sin semillas que ha conquistado el mercado, y a su polinizador desechable Polifun

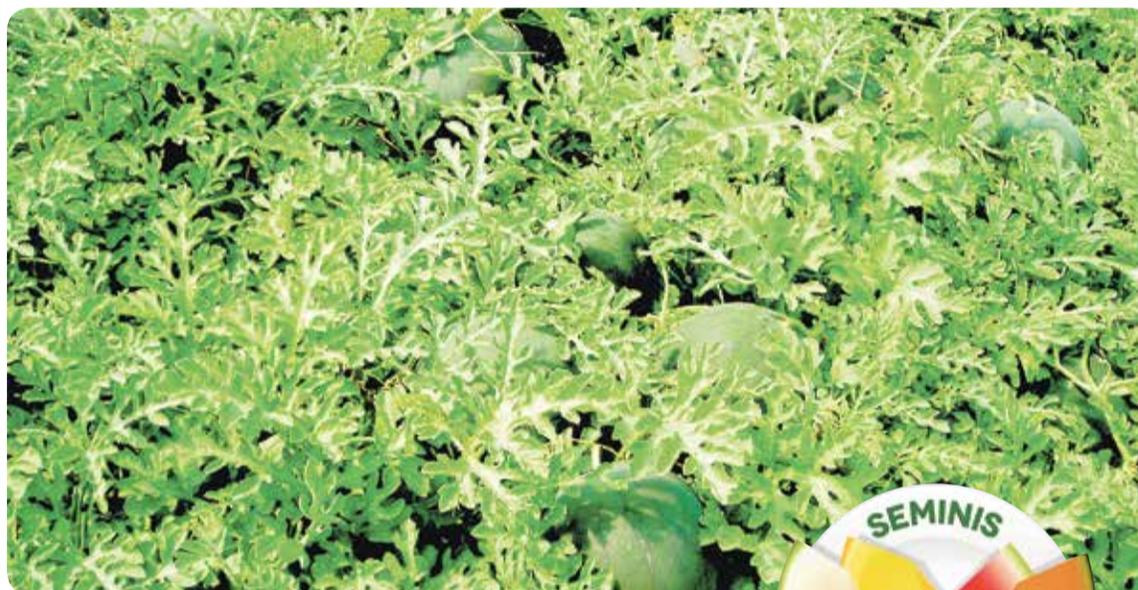
□ Rafa Villegas

Seminis presenta un gran potencial en sandía. No es para menos, sobre todo si se tiene en cuenta que incluye en su catálogo la Fenway, una variedad que crece cada año en superficie y que conquista, por igual, a productores, comercialización y, por supuesto, a los consumidores. A ello se suma Polifun, un polinizador desechable con el que el agricultor solo cosecha sandía triploide, con el consiguiente beneficio económico.

Sandía Fenway

Fenway, que también se cultiva en las regiones de Murcia y Castilla-La Mancha, es ideal para la provincia de Almería. Se trata de una sandía sin semillas para siembras desde mediados de enero y que permite al agricultor lograr los mejores rendimientos. Además, al tratarse de una especialidad, siempre se vende a un mayor precio que las sandías tradicionales, las negras con semillas de toda la vida.

El sabor de la sandía Fenway es espectacular. Sin duda es uno de los motivos que ha contribuido a incrementar, año tras año, su demanda, incluso en las campañas en las que se ha producido, como en la actual, un ligero decremento de la superficie cultivada de sandía en la provincia de Almería.



“Fenway ha logrado, por sus excelentes características, estar presente en la mayoría de comercializadoras de la provincia



Al cultivarse también en Murcia y La Mancha, como explicó Héctor Ramos, comercial de Seminis, “la comercialización puede ofrecer la misma sandía prácticamente durante toda la campaña”.

Fenway ha logrado, por sus excelentes características, estar presente en la mayoría de comercializadoras de la provincia. Además, debido a que no presenta problemas de cuaje y es muy productiva, es un valor seguro para el agricultor.

Polifun

Seminis tiene también, por otra parte, la solución para la polinización de cualquier variedad de sandía triploide del mercado. Se trata, concretamente, de Polifun, un polinizador desechable que permite unos resultados excelentes al agricultor tanto en trasplantes tempranos como en tardíos.

Héctor Ramos destacó que con Polifun son todo ventajas. Y es que, como explicó, “el agricultor se olvida de poner sandías con

semillas, pone solo sin semillas, por lo que obtiene un mayor beneficio económico”.

Polifun, que se ha probado durante cinco años antes de introducir en el mercado, ha revolucionado el mundo de los polinizadores. Se trata de un producto que tiene en cuenta la tendencia del mercado, ya que cada vez es menor la demanda de sandía con semillas.

Según explicó Ramos, “los agricultores ponen este tipo de polinizador desechable trasplan-

tándolo el mismo día que la triploide, luego se arranca el día que se saquen las colmenas”.

Con Polifun, en definitiva, se facilita el trabajo al agricultor, ya que todas las acciones que lleve a cabo ha de hacerlo teniendo en cuenta que produce solo sandía sin semillas. Los kilos que obtenga van a ser los mismos que si alternara triploides con diploides, lo que va a obtener es un mayor precio.

Héctor Ramos aseguró que “en total, se requieren unas 850 plantas de Polifun por hectárea, lo que supone un coste de tan solo 400 euros”. Desde Seminis recomiendan injertar el polinizador.

En cuanto a Polifun, su planta es diferente a la de la sandía triploide, por lo que no cabe lugar a que el agricultor confunda la una con la otra. Polifun presenta unas hojas más redondeadas que la sandía sin semillas.

La marca Seminis sigue demostrando su esfuerzo en investigación y desarrollo, innovando siempre para ofrecer a los agricultores almerienses los productos que les permitan lograr los mejores rendimientos, pensando también en que sean del agrado del resto de la cadena, desde la comercialización al consumidor final. Con su sandía Fenway y, por supuesto, con su polinizador Polifun ha dado, una vez más, en el clavo.

pregunta por POLIFUN en tu semillero

fenway

la Reina de las Negras

Seminis
grow forward

Almería es Sabor

EL GUSTO ES NUESTRO!



Anecoop celebrará los 25 años de sus sandías Bouquet con varias acciones

□ Rafa Villegas

Anecoop prepara un completo y variado programa de acciones y actividades para conmemorar y celebrar como se merece el 25 años de su gama de sandías sin semillas Bouquet. Se trata de un producto que, sin duda, marcó un antes y un después en sandía y supuso el comienzo de las especialidades.

Los 25 años de la sandía Bouquet, además, han estado marcados por un crecimiento continuado, campaña tras campaña, y por la satisfacción de todas las partes implicadas en la cadena, desde el productor al consumidor. Anecoop se ha propuesto que la mayor parte de las acciones que va a llevar a cabo para celebrar el aniversario vayan encaminadas a agradecer la confianza que han depositado todos en el producto a lo largo de dos décadas y media.

Las celebraciones dieron comienzo oficialmente ya en el mes de febrero, concretamente en el marco de la feria hortofrutícola más importante del mundo, Fruit Logística, que también cumplió 25 años.

Cifras de vértigo

En la actualidad, la sandía Bouquet se encuentra presente en los lineales de frutas y hortalizas de las principales cadenas de distribución de 27 países.

A lo largo de su existencia en el mercado, los consumidores han consumido 400 millones de piezas de sandía Bouquet. Para agradecer la confianza, la cooperativa de segundo grado Anecoop está preparando una campaña especial de promoción que se llevará a cabo durante los meses de junio y julio en distintos puntos de venta del territorio nacional y de Francia. En concreto, según adelantaron desde Anecoop en una nota de prensa, “los consumidores recibirán un regalo seguro por cada sandía Bouquet que compren”. Para ello deberán canjear un código promocional que acompañará al producto.

Por otro lado, Anecoop también tiene previsto celebrar los 25 años de su sandía Bouquet



/RAFA VILLEGAS

“*Desde mediados de junio, por la compra de una sandía Bouquet, los consumidores tendrán regalo seguro canjeando un código*”

“*La cooperativa de segundo grado prevé comercializar entre 120.000 y 130.000 toneladas de sandía Bouquet este ejercicio*”

con los productores, sin los que no sería posible el éxito del producto. Para ello, la cooperativa de segundo grado tiene previsto dedicarles un evento conmemorativo. Este tendrá lugar durante el presente mes de junio y servirá para destacar los logros alcanzados hasta la fecha y las apuestas de futuro en esta línea de trabajo.

Además, Anecoop también va a lanzar una acción dirigida a los medios de comunicación. Desde

la empresa explicaron que quieren agradecerles el seguimiento informativo realizado, que ha permitido dar a conocer al canal y a la sociedad tanto el producto como todo el proyecto que hay detrás.

Por otra parte, a estas acciones se sumará el lanzamiento de una campaña de televisión exclusiva para la televisión francesa. Está previsto que se lleve a cabo durante los meses de verano, así

como en redes sociales. Del mismo modo, también se están preparando distintos eventos promocionales y acciones en República Checa, Polonia y Bielorrusia.

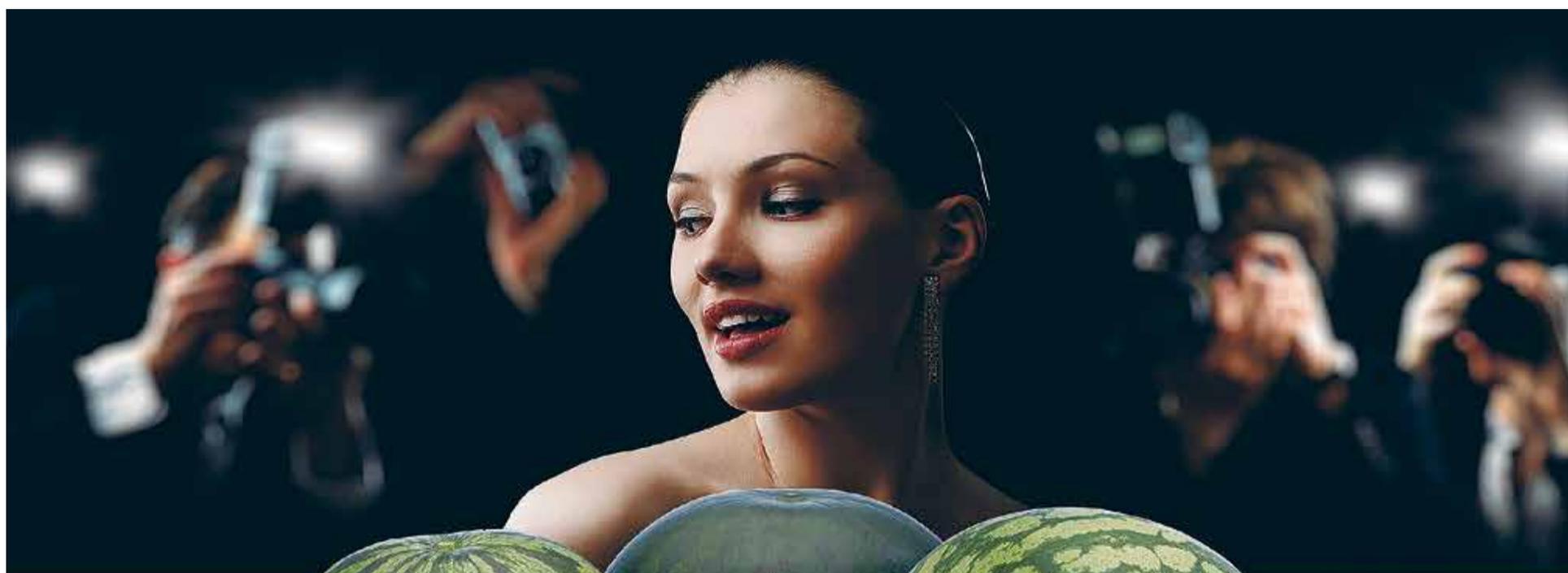
Previsiones

Anecoop prevé producir y comercializar entre 120.000 y 130.000 toneladas de sandía. De ellas, en torno al 75 por ciento se corresponderán con la sandía sin pepitas Bouquet. El 25 por ciento

restante se repartirá entre la sandía de piel negra con pepitas y la sandía con microsemillas.

Cabe recordar que el calendario de producción de sandías Bouquet comienza en abril en Almería. De ahí se extiende, posteriormente, a Murcia, Alicante, Valencia y Castellón para finalizar en las zonas de producción más tardías, como son la provincia de Sevilla y Castilla-La Mancha.





25 AÑOS DE SANDÍAS SIN PEPITAS BOUQUET

10 LOGROS CONSEGUIDOS POR LA SANDÍA BOUQUET DESDE 1991

- ☆ Primera sandía sin pepitas que abrió el mercado europeo.
- ★ Primer operador mundial de sandías sin pepitas y líder en ventas en los principales mercados de consumo.
- ★ Familia con 4 tipos de sandías sin pepitas: Roja, Amarilla, Mini y Negra.
- ★ 2 Millones de toneladas comercializadas = 400 Millones de piezas.
- ☆ Presente en 27 países, es la marca de calidad de sandías más reconocida en el mercado europeo.
- ★ Representan el 18% del total de las sandías producidas en España y el 15% de las exportadas.
- ★ Nuestras sandías sin pepitas son comercializadas por las principales Cadenas de Distribución en Europa.
- ★ Un amplio calendario de producción gracias al cultivo en diferentes zonas: Andalucía, Murcia, Comunidad Valenciana y Castilla-La Mancha.
- ☆ Un posicionamiento líder. Disponibilidad + Regularidad + Calidad Bouquet.
- ★ Más de 10 millones de euros en campañas de promoción y publicidad, traducidas a 10 idiomas.



www.anecoop.com



EN LA PRESENTE CAMPAÑA

Cristalplant incrementa un 45 por ciento la producción de injerto de sandía

En cuanto a melón, el semillero ha experimentado lo mismo gracias a los convenios suscritos con casas de semillas

□ fhalmería

La campaña de sandía en Grupo Cristalplant está siendo más que satisfactoria, ya que según han hecho saber desde el propio semillero, la producción de injertos de sandía ha crecido un 45 por ciento con respecto al ejercicio anterior, así como también ha aumentado la producción de melón. En el primero de los casos, el incremento de presencia de planta de sandía en Cristalplant se ha debido, principalmente, a la tendencia del mercado de sustituir el cultivo de melón por el de esta fruta mayoritariamente de carne roja, lo que unido a la excelente calidad de sus productos y la apuesta del injerto de púa o japonés del semillero han permitido que los agricultores sigan confiando en el buen trabajo de Cristalplant.

Por otro lado, el aumento de producción de melón por parte del grupo ha sido consecuencia de los convenios suscritos con diversas casas de semillas.

Sin embargo, estos datos no son los únicos que muestran un balance más que positivo para el Grupo Cristalplant, ya que también se ha dado a conocer que, en los últimos tres años, la división Semillero ha duplicado su facturación pasando de 6 a 12 millones de euros, aunque las previsiones de la empresa es de seguir creciendo a un ritmo anual de dos dígitos.

Comercialización

En Grupo Cristalplant han cerrado la primera fase de la campaña en Almería y Murcia, donde se han comercializado en torno a 4-5 millones de plantas de melón y 7 millones de injertos de sandía, por lo que, como aseguran desde el semillero, “las previsiones para este año son muy halagüeñas en todas las zonas, no solo Almería y Murcia, también en Castilla La Mancha, donde estamos en plena campaña de ventas”.

Más trabajo

Pero el trabajo en Grupo Cristalplant no cesa y a pesar de

que se está trabajando con la fruta de verano, el semillero ha dado a conocer, a través de sus redes sociales, que ya se encuentra en marcha la campaña de pimiento, una de las más importantes en la provincia de Almería dado el volumen de producción que supone esta hortaliza, sobre todo, para el Poniente almeriense. En este sentido, Cristalplant ha informado de que “ya se puede comenzar a realizar los pedidos de pimiento” para la nueva campaña que en breve estará en marcha con sus primeros trasplantes más tempranos.

En los últimos años, el grupo ha experimentado un importante crecimiento a nivel de empresa debido a la producción, lo que ha llevado a la apertura de nuevas delegaciones, la última en Pulpí, desde la que dan servicio a toda la zona norte de Almería. De hecho, esta apertura se suma a las realizadas anteriormente en Sevilla y en el Poniente almeriense.



UAL, UNED Y FUNDACIÓN CAJAMAR

Crean una 'App' para controlar el riego

El sistema se llama 'cFertigUAL' y aún está en fase de pruebas

□ fhalmería

La Universidad de Almería, a través del grupo 'Automática, Electrónica y Robótica', junto con la UNED y la Fundación Cajamar, ha creado una aplicación para móvil con la que se podrá calcular la cantidad óptima de fertilizante y riego necesarios en los cultivos bajo invernadero de la provincia almeriense.

Esta herramienta, conocida como 'cFertigUAL', aún está en fase de pruebas y se divide en dos partes. La primera de ellas predice la cantidad de agua perdida por transpiración a través de sensores virtuales, que monitorizan las condiciones del invernadero y, a

raíz de esta información, establece los requisitos de riego. Por otro lado, establece el total de fertilizantes que deben ser aplicados por cada litro de agua.

Con todo ello, esta herramienta software permitirá a los agricultores hacer un uso más responsable de los recursos existentes.

Según han dado a conocer los expertos del proyecto, el sistema, además, está configurado para guardar la información ya registrada, por lo que, de esta forma, el usuario puede acceder a los datos históricos de tratamientos de riego y de una determinada explotación agrícola tantas veces como quiera y desde cualquier lugar, utilizando únicamente un dispositivo móvil.



Participantes en el proyecto.

05

Así fue infoAgro EXHIBITION 2017



El Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce estuvo, durante los tres días de feria, a rebosar. Y es que, el ambiente profesional que se vivió en el recinto fue muy destacado por las diversas empresas que asistieron con stand a la muestra. /E. S. G.



Equipo de Ramiro Amedo, con Henry Smienk, responsable de Marketing, (segundo por la derecha), a la cabeza. Para Smienk, "la feria ha contado con bastante afluencia de agricultores y profesionales en general. Para nuestra empresa, participar en este tipo de eventos es muy positivo, ya que podemos promocionar todo nuestro catálogo dirigido al cultivo de otoño, como los pimientos Merlot F1 y Verdejo F1 o el pepino holandés Dogo F1". /E. S. G.



José Manuel Pérez, de Himarcán, se mostró expectante con la feria. "Hemos podido notar cómo las ganas de seguir mejorando en el sector son más palpables y, además, hay un gran interés en buscar soluciones adecuadas para innovar". /E. S. G.

H. Aceros La Aldella celebró su 40 aniversario en Infoagro Exhibition. Durante la muestra, la empresa sorteó ocho cheques de 500 euros en alambre galvanizado reforzado de marca Moreda y alambre Bezinal 2000 de Bekaert, sus productos más destacados. La empresa lleva cuatro décadas dedicada a la venta de material de construcción de invernaderos. /E. S. G.



Grupo Ramal asistió, por primera vez, a Infoagro y su balance ha sido más que positivo. Y es que, desde la empresa aseguraron que "han sido numerosas las personas que se han interesado por nuestra maquinaria, además de que ha sido un acierto ubicarnos dentro del Palacio, ya que ha sido más gente la que nos ha podido visitar tranquilamente". /E. S. G.

Parte del equipo de CosmoCel que se trasladó a la feria. Para Mario Ávila, coordinador técnico de la empresa (dcha.), la feria "ha contado con un alto público especializado y que ha mostrado gran interés profesional. Sin duda, estamos contentos con haber asistido". /E. S. G.







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... Infoagro Exhibition 2017



Para Urciriegos, en concreto su responsable, Miguel Martínez (segundo por la derecha), "la feria nos ha sorprendido a todos positivamente. Estuve en la primera edición y fue un revulsivo para mi empresa y este año hemos visto muy buen ambiente de trabajo y predisposición de trabajar con productos sin residuos. Los agricultores quieren buscar soluciones para sus cultivos y que respeten el medio ambiente. Sin duda, nosotros repetiremos en la tercera edición de Infoagro Exhibition, ya que estamos muy contentos con los resultados obtenidos". /E. S. G.



Juan Francisco Fernández es comercial de Mondenova, una empresa más que consolidada en el sector y para la que la muestra "ha sido muy positiva y productiva, ya que hemos cerrado varias operaciones. Los agricultores también se han mostrado muy interesados en nuestros productos, de hecho, más de uno ya los conocen y directamente han venido buscando alguno de ellos para renovar su invernadero". /E. S. G.

La feria no solamente ha tenido stands relacionados con la agricultura, ya que Nietomotor no ha dejado pasar la oportunidad de mostrar sus nuevos modelos de vehículos puestos a disposición de todo aquel con interés en renovar su coche. /E. S. G.



Filosem acudió con gran parte de su equipo a la feria. De hecho, para su gerente, Manuel López, "esta edición ha sido mucho más profesional y los que se acercaron a nuestro stand preguntaron y mostraron especial interés por nuestras variedades y sus ventajas. La verdad es que estamos muy satisfechos con la evolución que ha tenido la muestra". /E. S. G.



La casa de semillas Intersemillas presentó en la feria su gran novedad, un melón piel de sapo de carne naranja que causó furor entre los que tuvieron la oportunidad de probar esta fruta en su stand. Además, Ana Belén González, técnico de la empresa (abajo dcha.), aseguró que esta edición ha sido muy profesional e, incluso, "hemos contado con la visita de algunos estudiantes de módulos agrarios". Además del melón, Intersemillas también enseñó Nabone, pimienta dulce rojo, o Federer, tomate pera para ciclo largo. Sin duda, "la feria es uno de los mejores escaparates para mostrar nuestros productos y sus características", concluyó González. /E. SÁNCHEZ

Fertinagro fue una de las empresas cuyo stand estuvo muy concurrido en todo momento. De hecho, desde la empresa aseguraron que "hemos visto más participación e interés por parte de los agricultores, que se han pasado a conocer, además, nuestras novedades". Entre ellas, Fertinagro ha hecho hincapié en Revitasoil Plus, un revitalizador de suelos que, además de nutrir las plantas, regenera las distintas características del suelo. Sin embargo, Revitasoil Plus no llegó a la feria solo por interés de Fertinagro, sino que



los propios agricultores han sido "los que, por su atención y su empeño en seguir mejorando las prácticas agrícolas, nos llevaron a la apuesta por este producto en la feria". /E. SÁNCHEZ

Francisco Escobar y José Blanco, director comercial y director general de Cristalplant, respectivamente, no tuvieron ni un segundo de descanso durante los tres días de feria gracias a las numerosas visitas de las que gozó el stand del semillero. Para Blanco, "la feria ha sido un éxito. Echando la vista atrás y cogiendo perspectiva con respecto a la edición anterior, es como la noche y el día. Nosotros hemos tenido la ocasión de mantener contacto con muchos clientes y lo hemos recuperado con viejos amigos que por circunstancias no trabajaban con nosotros y pudimos



retomar la relación en esta Infoagro. En Cristalplant, todos los que trabajamos lo hacemos para mejorar y evolucionar con el fin de adaptarnos a los cambios de nuestro entorno". /E. SÁNCHEZ



Txema Les, responsable del Departamento Técnico-Comercial de Cropclean (dcha.), junto a varios compañeros, asistió, por primera vez, a Infoagro Exhibition y la experiencia fue "muy buena, ya que estamos muy contentos gracias al nivel profesional y de trabajo que hemos tenido". Cropclean aprovechó la muestra para presentar sus productos Boundary, Cladus y Furia, dos bioinsecticidas y un nutricional para mitigar el pulgón y trips, así como mosca blanca. Furia es "específico para la reproducción de flores, frutos, la uniformidad del fruto, etc.". /E. SÁNCHEZ

Así fue... Infoagro Exhibition 2017



De izquierda a derecha, Javier López, María del Mar Gimeno, José Luis Ruipérez, David Herzog, Juan Ramón Rodríguez y Alberto Domingo, de la multinacional de semillas Rijk Zwaan. La firma holandesa aprovechó el evento para presentar sus diferentes novedades en tomate, calabacín, pimiento, berenjena, pepino y judía a los numerosos agricultores que, durante los tres días, abarrotaron el stand de Rijk Zwaan. Además, para esta ocasión, la multinacional de semillas contó con un espacio en su stand en el que, a través de unas gafas especiales, enseñó a los visitantes dos vídeos 360º de pimiento y tomate, con el fin de que aquella persona que se pusiera las gafas tuviera la sensación de que estaba dentro del propio invernadero. Sin duda, una de las iniciativas de esta edición de Infoagro Exhibition que mayor furor causaron. /E. S. G.



Rocío Martínez y Ramón Jiménez, miembros del Departamento Comercial de Dicisa, se mostraron más que ilusionados con la respuesta del sector en la feria. /E. S. G.

Parte del equipo de Hazera España estuvo promocionando sus diversas variedades de tomate durante los tres días de feria. De hecho, contó hasta con una mascota con la que los visitantes a la muestra tuvieron la ocasión de hacerse fotos. /E. S. G.




CENTRAL:
Camino de Roquetas, 6
Sta. M^a del Águila
Tel: 950 58 35 83

Santa María del Águila
SDAD. COOP. AND.

Sucursales:

Puebla de Vicar:
Alfareros, 45
Pol. Ind. Agruenco
Puebla de Vicar
Tel: 950 55 46 78

Berja:
Iberos, s/n
Pol. Ind.
La Tomillera
Tel: 950 60 50 32

La Mojonera:
Hoyo Bolero, 34
Pol. Ind. Cuesta
Blanca
Tel: 950 33 07 39

E.S. BP COOP.
STA. M^a DEL ÁGUILA
Ctra. La Aldeilla a
Pampanico, km. 1
Tel: 950 58 30 51

45 años comprometidos con la agricultura.
El trabajo más valioso de la tierra.



NUEVO ALMACÉN DE SUMINISTROS Y ESTACIÓN EN EL EJIDO
E.S. BP EL EJIDO-COOP STA. M^a DEL ÁGUILA C/La Parra – Camino Viejo de Adra s/n

Así fue... Fruit Logística 2017



De izquierda a derecha, Juan Jesús León, director técnico de Agri nova Science, Marta Sánchez, técnico de la empresa, y Óscar Ávila, delegado comercial en el Levante. Esta empresa, ubicada en El Parador, está especializada en investigación, fabricación y distribución de productos de nutrición vegetal. Según León, su participación en esta segunda edición de la feria fue "especialmente positiva", ya que "hemos vinculado nuevos agricultores y hemos tenido muchas visitas de profesionales de Latinoamérica". /E. S. G.



A la izquierda, José Manuel Quiles, jefe comercial, junto a David Bahamonde, gestor comercial de Repsol, y a Gabriel Cara, gerente de Esengas. /E. S. G.



Parte del equipo de Capgen Seeds, empresa de semillas que no ha faltado a esta edición de Infoagro y que entre sus servicios se encuentra el de investigar con el fin de incrementar la productividad, la adaptabilidad y la calidad de fruto. / E. S. G.



José Manuel Cortés, técnico comercial en la delegación de Murcia, y Encarna Martín, directora de Comunicación de Citrosol, acudieron a la feria para dar a conocer sus principales productos y ofertas a los agricultores y demás profesionales del sector. /E. S. G.



Trabajadores de Trichodex, empresa que ha formado parte de las conferencias organizadas en el segundo día de feria. Se trata de una firma dedicada a la producción, distribución y comercialización de bio-fertilizantes, bioestimulantes, biopesticidas, así como promotores de crecimiento y una amplia gama de productos para mejorar la protección de los cultivos y rentabilidad de la producción agrícola. /E. S. G.



Cristóbal Aránega, presidente de Crisara, y una compañera no dejaron pasar la oportunidad de seguir participando en este tipo de eventos tan positivos para la agricultura. /E. S. G.



Parte del equipo de Agroclean Invernaderos posó para Fhalmería en su stand. La empresa está comprometida con el concepto de "cultivos con residuo cero", un compromiso que trasladó a los muchos agricultores que pasaron por su stand interesados en sus productos. /E. S. G.



El equipo de Ispemar desplazado a Infoagro Exhibition. Esta entidad está especializada en la aportación de soluciones naturales para su aplicación en la agricultura. /E. S. G.

Así fue... Infoagro Exhibition 2017



Joaquín Fernández, director de Desarrollo Estratégico de Uniq, sello de calidad de AFCO (Asociación de Fabricantes de Cartón Ondulado) explicó que, cuando supieron de la existencia de Infoagro Exhibition, "no nos lo pensamos dos veces", ya que "Almería es importantísima para nosotros". Durante su participación en la cita, desde AFCO hicieron especial hincapié en este sello y en su imagen con el único objetivo de "convencer a todos los usuarios de cajas de cartón, compradores, cooperativistas y mayoristas de que exijan el sello Uniq en sus cajas". Según recordó, AFCO cuenta entre sus socios a las mayores cartoneras de España. // F. G.



El presidente de Vicasol, Juan Antonio González (izq.), hizo un balance "muy positivo" de la participación de la cooperativa vicaria en Infoagro Exhibition. Según afirmó, en su caso, el evento se convirtió en el marco más idóneo para recibir en su stand a "los socios de casa". Con respecto a esta segunda edición de la cita, González valoró la afluencia de público y, sobre todo, de gente del sector interesada en la innovación aplicada a la agricultura. El balance para Vicasol fue tan positivo que, de hecho, su presidente afirmó que "seguramente volveremos". En la foto, González está acompañado del gerente de Vicasol, José Manuel Fernández, que, entre otras cosas, participó en una interesante mesa redonda sobre los 'Precios hortícolas en convencional y ecológico'. // F. G.

CAMPOEJIDO
SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA

**Campoajido:
una realidad y un futuro**



Cuatro Vientos, 228 • 04700 EL EJIDO (Almería) • Tel. 950488210 • Fax: 950 485866
e-mail: info@campoajido.com
Sucursales en: Tierras de Almería: Almacén Tel. 950607700 • Semillero 950488215
Dalías Tel. 950494774 • Adra Tel. 950607070 • Balerna Tel. 950407742

Así fue... Infoagro Exhibition 2017



Agrobío no quiso perderse la cita con el sector y, terminada la feria, su director financiero, Francisco Torres, hizo un balance muy positivo de su participación. "Ha habido más visitantes que en la edición anterior y, sobre todo, más profesionales de fuera de España", afirmó. Esto último es muy importante para la empresa almeriense, ya que, actualmente, "casi el 40% de nuestra actividad se desarrolla fuera de nuestro país". Entre los muchos productos de la empresa, Torres destacó el interés despertado por su protocolo para la alimentación de *A. swirskii* con presa en cultivos de pepino para, así, garantizar la presencia del auxiliar en invierno. En la foto, con Pilar Santorromán, responsable de Marketing y Comunicación de Agrobío. // I. F. G.



Cristóbal Martín, presidente de Campoejido, reconoció que la presencia de la cooperativa en la feria estaba más que justificada. Campoejido se quiere "expandir por todo el Poniente" e Infoagro Exhibition era el mejor marco para trasladárselo a los agricultores. Esta era la primera vez que la cooperativa participaba en la cita y, sin duda, no será la última, sobre todo teniendo en cuenta la afluencia de público a su stand. // I. F. G.

Agrocolor no faltó a su cita con el sector. En la foto, su exgerente y gerente de COEXPHAL, Luis Miguel Fernández (izq.), junto a parte del equipo de la certificadora almeriense desplazado a la feria. // I. F. G.



Ramón Egea (izq.), responsable de Marketing de Ze-rain Ibérica, acudió como visitante acompañado por dos compañeros de la empresa de semillas. // I. F. G.



Alfonso Reche, comercial en Almería, y Virginia Olivares, directora comercial de Pelemix España, fueron dos de los muchos miembros del equipo de la empresa que, durante tres días, atendieron a los muchos profesionales que se acercaron al Palacio de Aguadulce. En este sentido, Reche valoró, precisamente, esa "afluencia de público", algo que viene a confirmar que "la feria está tomando impulso". Por ello, afirmó que, con casi toda probabilidad, repetirán. // I. F. G.

Sotrafa comercializa actualmente sus productos fabricados en Almería en 60 países repartidos por todo el mundo, si bien la provincia continúa siendo un mercado más que interesante para la empresa. Hoy por hoy, y en el caso de Almería, "estamos comenzando con las desinfecciones y, ya mismo, también con los plásticos de cubierta", explicó Gregorio Montes (centro), uno de los comerciales de la empresa desplazados a la feria. Montes destacó el hecho de que, en esta segunda edición, "todos los que exponemos somos empresas del sector", lo que hizo posible que, entre los visitantes, muchos de ellos fuesen agricultores. // I. F. G.



Para Todoblanc, Infoagro Exhibition no solo fue el marco idóneo para mostrar sus soluciones de blanqueo, sino que también se convirtió en punto de encuentro con sus clientes. Según comentaron desde la empresa, la feria supuso una buena oportunidad para hablar 'cara a cara' con clientes con los que, habitualmente, la relación es solo telefónica. Asimismo, y como cabría esperar, fueron muchas las personas que se interesaron por sus productos y servicios. En la foto, parte del equipo de Todoblanc que asistió al evento. // I. F. G.



Antonio Almodóvar, Sales Area Manager de Takii Seed, explicó que, en su caso, estaban aprovechando su presencia en la feria para promocionar sus nuevos melones galia Besodoble F1, para trasplantes medios, y Bulería F1, para un ciclo más tardío. Junto a ellos, "estamos presentando una variedad de tomate beef para ciclo corto, Barbarian". Según comentó Almodóvar, "estamos apostando por las ferias locales, que es donde realmente estamos en contacto con el agricultor que, al final, es quien compra las semillas". De ahí que Takii Seed no dudara en participar en Infoagro Exhibition. // I. F. G.

Solplast innova en sus plásticos para cubierta de invernadero con Indasol, Durasol y Duraplast

Todos ellos están adaptados a las particularidades de la horticultura almeriense y destacan por sus buenas propiedades mecánicas, además de por su resistencia a la degradación y buena transmisión de luz visible

□ fhalmería

Solplast, empresa del Grupo Armando Álvarez, es líder en la fabricación de plásticos para la agricultura, un estatus que no ha impedido que siga trabajando en la búsqueda de mejores productos para las cubiertas de invernadero. Así, la empresa cuenta con materiales revolucionarios que se adaptan a las demandas de los agricultores de Almería y, entre sus productos, destacan Indasol, Durasol y Duraplast, tres tipos de plásticos que resaltan por sus buenas propiedades mecánicas, lo que se traduce en un excelente comportamiento ante las agresiones climáticas y las derivadas del manejo en la aplicación. Además, ofrecen alta re-

sistencia a la degradación y buena transmisión de luz visible, generando una alta luminosidad en el invernadero.

Entre la oferta para las necesidades de la agricultura de Almería, destaca Indasol Plus, un material con una resistencia límite de hasta 5.000 ppm de azufre que cuenta, además, con versiones térmicas de sus filmes, que reducen el enfriamiento en el interior del invernadero durante la noche. Asimismo, cuenta con una versión Difusa, que evita la formación de sombras, y una versión Cristal para quienes quieren poca difusión. Indasol Solair, por su parte, incluye en su formulación un paquete de aditivos que generan pequeñas burbujas de gas en la capa central del film formando una microcá-



mara de aire que produce un efecto climatizador en el interior del invernadero, suavizando las temperaturas máximas en las épocas de más calor.

Los filmes Durasol, por su parte, cuentan con versiones en blanco y amarillo diseñadas especialmente para resistir la degradación química ocasionada

por los tratamientos utilizados en el interior de los invernaderos, soportando contenidos en hasta 3.000 ppm de azufre. Durasol Antitérmico y Sombra están diseñados específicamente para zonas de alta radiación y cuando se pretende reducir los picos de altas temperaturas.

Los filmes Duraplast proporcionan al plástico una resistencia al azufre de hasta 3.000 ppm y hasta 200 ppm de cloro. Son materiales altamente resistentes a la degradación tanto por la radiación solar como los ataques químicos producidos por los pesticidas en el interior del invernadero.

Los filmes que fabrica y comercializa Solplast se pueden encontrar en diferentes espesores y presentaciones, dependiendo de la aplicación final.



GANA
ESTE MAGNÍFICO FIAT 500

Por la compra de cada **500 Kilos** de nuestras **cubiertas de invernadero** consigue una participación para el sorteo.

Promoción válida para todas las compras realizadas desde el 15 de mayo hasta el 31 de diciembre de 2017. Sorteo ante notario.
Con la colaboración de Indalmar Motor S.L.



LO MEJOR ENTRE EL CIELO Y LA TIERRA

www.solplast.com

Así fue... Infoagro Exhibition 2017



Jaime Revelles, de Akira Seeds (izq.), afirmó que "se nota que la feria es ahora más grande, hay un mayor ajetreo de gente" y, lo que es más importante aún, "hay mayor sinergia entre empresas". En su caso, su participación en la feria les sirvió también para dar a conocer a muchos de sus clientes y al sector, en general, su integración en un "grupo internacional", como es el japonés Kagome. "Queremos crecer", comentó y añadió que, para ello, "tenemos que darnos a conocer". En la foto, Revelles aparece rodeado de buena parte del equipo de la empresa, entre ellos, Isidro López y Jaime Urrios, segundo y tercero por la izquierda, respectivamente. // F. G.



CASI quiere instalarse en el Poniente e Infoagro se convirtió en la oportunidad para decírselo a los agricultores. "Queremos transmitirles lo que estamos haciendo, ofrecerles nuestros servicios e intentar colaborar con ellos para servir a toda Europa", afirmó su presidente, Miguel Vargas, quien llamó la atención sobre el elevado número de visitas a su stand que hizo que este estuviese "completo" los tres días. // F. G.

El equipo de Agrogarcía - Celloplast con Riviera Blumen. / CATY PAK



Miguel Pérez (izq.), director comercial de Corprohñjar, visitó la feria junto con el presidente de la cooperativa, Juan Segura Morales. // F. G.



Techno Teonel ha participado este año, por primera vez, en Infoagro Exhibition y su 'estreno' no pudo ser mejor. "Se ha acercado muchísima gente extranjera interesada en nuestros servicios", afirmó Nelu Deac, responsable de la empresa, quien avanzó que, a estas alturas de la campaña, "ya tenemos muchísimas hectáreas contratadas para construir invernaderos", no solo en Almería sino también fuera de la provincia, un mercado, este último, en el que no paran de crecer. // C. PAK

Valter Ceppi (dcha.), director comercial de Koppert España, visitó la feria junto con un compañero de la empresa y un amigo. // F. G.



Jorge Aguilar, responsable de Marketing de Tradecorp. // C. PAK



De izquierda a derecha, Ramón Segura, presidente de Ecoinver, junto a Verónica Iacob, técnico de calidad, Daniel Segura y Rosa Mª Sánchez, responsable del Departamento Técnico de esta comercializadora ubicada en el núcleo ejidense de Las Norias. // F. G.



fruit attraction
FERIA INTERNACIONAL DEL SECTOR DE FRUTAS Y HORTALIZAS

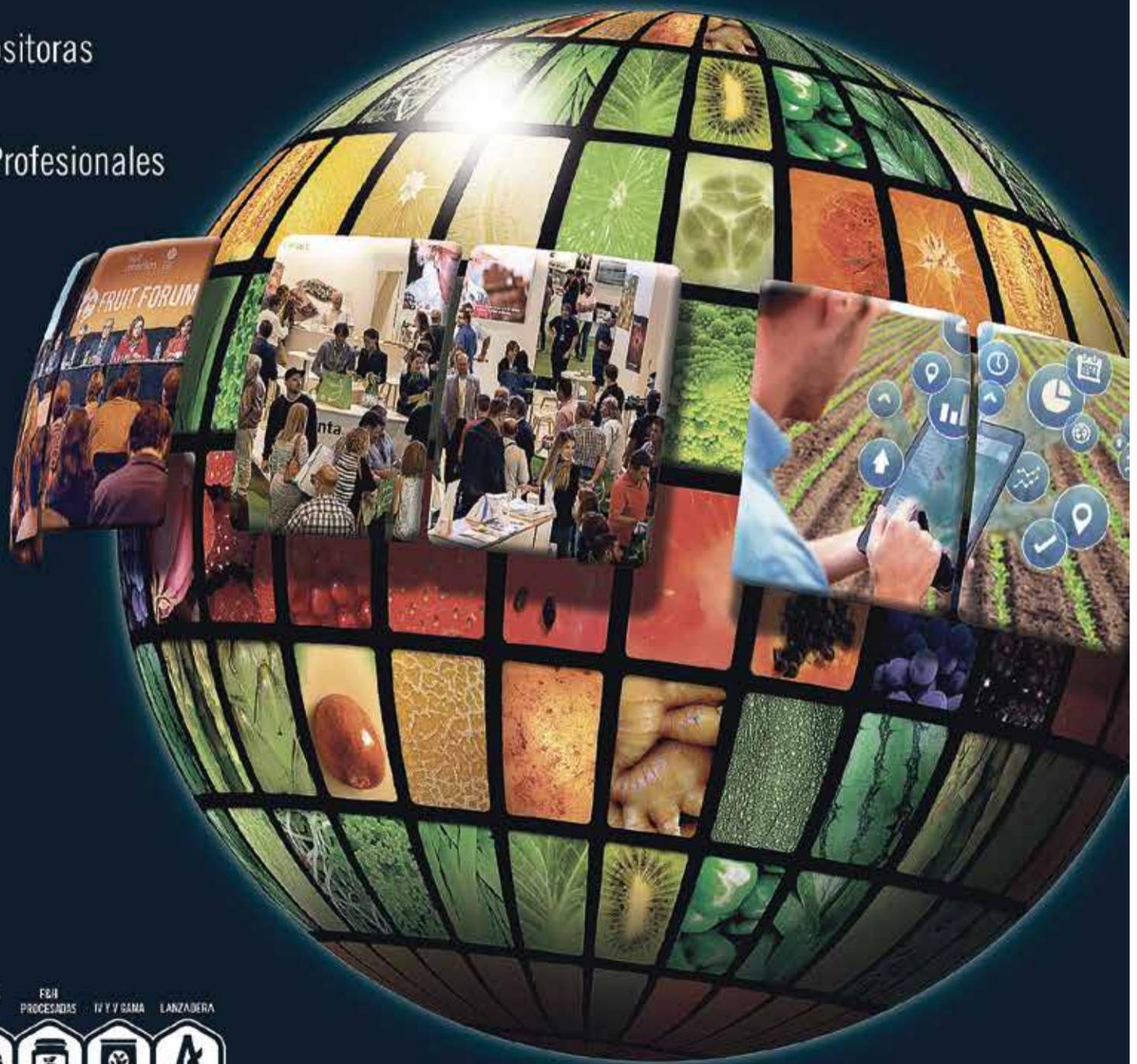
18-20
OCTUBRE
2017
MADRID-ESPAÑA

ORGANIZAN



IMPULSANDO AL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA POR TODO EL MUNDO

- 1.500**
Empresas Expositoras
- 60.000**
Participantes Profesionales
- de **110**
Países



FRESH PRODUCE	THE ORGANIC HUB	THE NUTS HUB	FRUIT PROCESADAS	TV Y YOGA	LANZADERA
SEED PLANET	INSURICS	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	PACKAGING Y EMBALAJE	SMART AGRÍ	POSTCOSECHA
					PUNTO DE VENTA

www.fruitattraction.ifema.es
f facebook.com/fruitattraction @FruitAttraction

IFEMA Feria de Madrid
902 22 15 15
fruitattraction@ifema.es

Vuelve el Coche de **CLAUSE**

Por cada compra de 1.000 semillas de **pimientos California CLAUSE**, consigue una participación para el sorteo de este Ford Kuga 2.0 TDCI.**



**Promoción válida para compras realizadas entre el 15 de marzo y 30 de junio 2017.
Bases del sorteo depositadas ante notario, puedes consultarlas en tu punto de venta habitual o en las oficinas HM CLAUSE IBERICA

EPIMETEO F1
EGEO F1
PROMETEO F1
NOVEDAD **DESEO** F1*
ARISTEO F1

NOVEDAD **ABRAHAM** F1
AZAHAR F1
AMAVISCA F1
ASUN F1
AMPARO F1
AITANA F1
ANABEL F1

Communication Division - ES2483 - 0117
Fotografías no contractuales - Todos los derechos reservados - © 2016 HM CLAUSE

* Variedad en trámite de inscripción con Autorización Provisional de Comercialización. Denominación pendiente de validación.

 **CLAUSE**
VEGETABLE SEEDS

HM • CLAUSE