



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



33 ACTUALIDAD

ALTA PARTICIPACIÓN

70 empresas de Almería llevan la horticultura a Fruit Attraction 2017

La relevancia de la provincia en esta feria va en consonancia con las cifras que refleja su sector agrícola, así como sus volúmenes de exportación



ELENA SÁNCHEZ

5 RECURSOS HÍDRICOS

El Almanzora se seca por la dejadez de las administraciones

8 CT TECNOVA

Estudian un sistema predictivo que determinará la fecha límite de venta del producto en destino

12 TECNOLOGÍA

Las Apps, las nuevas herramientas del agricultor

21 PRODUCCIÓN

El control biológico en pimiento supera las 10.500 hectáreas en esta campaña

9 Especial Seguimiento de Cultivos

33 Especial fruit attraction

INTERNATIONAL LOGISTICS SERVICES



Emisiones de CO₂ neutras

Comprometidos con el medioambiente





Eco-Logistics es un programa creado para reducir el impacto negativo generado por las emisiones del transporte de mercancías por carretera.



Únase a Eco-Logistics por un planeta sostenible

Para más información www.greensummun.com
Teléfonos (34) 653 377 110 y (34) 950 100 014



INTERNATIONAL LOGISTICS SERVICES



Transporte seguro y sostenible

Contamos con las certificaciones de seguridad alimentaria demandadas por los mercados más exigentes. Garantizamos el seguimiento y seguridad de sus envíos gracias al sistema de GPS de última generación. Logramos una cadena de suministro neutra en emisiones de CO₂ a través del Programa Eco-Logistics.

FG INTERNATIONAL LOGISTICS SERVICES
Frío Guerrero



Opinión



ELENA SÁNCHEZ

Muchas de las personas que asisten estos días a Fruit Attraction ignoran lo que hay detrás de ese pimiento, ese otro pepino o un tomate de los que se exponen en la feria madrileña. Aunque son profesionales y lo que realmente buscan es el mejor producto para sus consumidores finales a un precio moderado, también deberían conocer algunos detalles de estos productos para que pudieran valorarlos en su justa medida. Es imposible explicar en estas líneas de opinión todo lo que esconde un pimiento de última generación, pero sí me gustaría dejar algunas pistas para aquellos que estén interesados en conocerlo o lo lleguen a conseguir.

Almería produce tres millones de toneladas de frutas y hortalizas cada año en cultivos bajo plástico, pero antes de que los agricultores planten la cosecha para conseguir tal cantidad de producto vegetal, hay medio centenar de empresas productoras de semilla seleccionando sabores, colores, textura, dureza, aguante, resistencias y un sinnúmero de detalles que convierten a ese pepino o pimiento en casi único y muy deseado por cualquier consumidor. Entre estas productoras de semilla se encuentran las multinacionales más importantes del sector a disposición de lo que demandan los agricultores de Al-

Todo lo que hay detrás de un pimiento

JOSÉ ANTONIO GUTIÉRREZ
PERIODISTA



mería y el consumidor final europeo y americano.

Además del enorme esfuerzo investigador de las productoras de semilla, un 15% de su presupuesto lo destinan a investigación, hay otras empresas que se encargan de cuidar el producto como son los fabricantes de plástico, los de abono, los que seleccionan los insectos que intervienen en la lucha integrada y que tanto beneficio han dado a la nueva imagen de las hortalizas almerienses con la llegada de las fórmulas bio y ecológicas para los mercados que buscan en la salubridad el primer distintivo de calidad.

Detrás de esos pimientos y pepinos que se exponen en la feria de Madrid también hay 17.000 familias de agri-

cultores que trabajan de sol a sol, porque para los cultivos de invernadero, todos los cuidados son pocos, el trato con las plantas es casi personalizado y, ello, requiere una cantidad importante de trabajadores e, igualmente, importante es el tiempo que se ha de destinar para dar a estas plantas todo lo que necesitan.

La industria auxiliar ha transformado considerablemente el entorno en el que estas hortalizas se cultivan contribuyendo enormemente a suavizar los esfuerzos físicos necesarios para que las hortalizas vayan del invernadero a la casa del consumidor de la mejor forma posible en el mínimo tiempo y con el menor esfuerzo.

Hay tanto trabajo, tanta inversión, tanto talento detrás de las hortalizas frescas de Almería que el simple hecho de poder competir en los mercados internacionales llena de satisfacción a sus agricultores, no obstante, el consumidor debe conocer todo esto para que considere en su justa medida el precio que paga por tener en la mesa tanto

esfuerzo de tanta gente que quiere lo mejor para aquellos que demandan estas hortalizas a diario por el bien de su salud.

Con las ganas de que todo esto se pueda percibir de alguna forma en esta edición de Fruit Attraction 2017, no me queda nada más que desear una buena feria a todos los que participan en ella representando a la Almería de las Hortalizas, ¡así, con mayúsculas!

fhalmería

EDITA: **Visofí Iniciativas, S.L.**

Paseo de Santa María del Águila, 58 - 2º E
04710 SANTA Mª DEL ÁGUILA - EL EJIDO (Almería)

E-mail: info@fhalmeria.com

fhalmeria@fhalmeria.com

REDACCIÓN:

• **Isabel Fernández González**

(redactor1@fhalmeria.com)

• **Elena Sánchez García**

(redactor2@fhalmeria.com)

• **Rafael Villegas Alarcón**

(redactor3@fhalmeria.com)

• **Almudena Fernández**

• **Andriia Salvatierra**

Tífs.: 950 571 346 - 628 080 260 • Fax: 950 572 146

FOTOGRAFÍA: Archivo Fhalmería

Maquetación: **Nemesio Pascual**

DEPARTAMENTO COMERCIAL Y PUBLICIDAD:

Caterina Pak. Tífs.: 950 571 346 - 679 464 490

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

Web: www.fhalmeria.com - www.fhalmeria.es

Agradecimiento a Ginés Gómez, ingeniero técnico de Top Seeds Ibérica, por su colaboración para la elaboración de la información de nuestro especial 'Seguimiento de Cultivos.'

01 Actualidad

El campo del Almanzora se seca por dejación de funciones de las administraciones

□ **Rafa Villegas**

La provincia de Almería se seca. El campo almeriense, muy especialmente la comarca del Almanzora, vive momentos “dramáticos”, como lamentó el presidente de la Federación de Regantes de Almería (FERAL), José Antonio Fernández. Motivados por esta preocupante situación, centenares de regantes se movilizaron y concentraron frente a la desaladora de Villaricos para reclamar una solución urgente a las administraciones.

El déficit hídrico del pasado año hidrológico, que concluyó el 30 de septiembre, fue de 191,8 hectómetros en el conjunto del territorio almeriense y la Mesa del Agua se declaró harta de la inacción de los gobiernos de Rajoy y Susana Díaz.

Los miembros de la Mesa del Agua de Almería tachan de “vergüenza” que la desaladora de Cuevas del Almanzora, que sería la solución en esta zona al problema existente ante el corte por déficit hídrico de todos los trasvases que tienen conexión con la provincia, lleve desde 2012 inutilizada como consecuencia de una fuerte riada. Se trata de una obra que costó 77 millones de euros, tres veces más de lo presupuestado, y estuvo un año en servicio. Los cultivos más afecto-



Más de 5.000 personas reclamaron agua para el Almanzora.

tados por la falta de agua en el Almanzora están siendo los cítricos. En estas fechas se encuentran en la parte final de la campaña y es cuando más agua necesitan para que engorde el fruto. Sin líquido elemento, el fruto no adquiere el tamaño adecuado, por lo que no se puede vender a un precio digno. Es más, de alargarse la situación, no solo se verán afectados los frutos, también los árboles.

Desde las comunidades de regantes del Almanzora, además, ante la difícil situación, han pedido a los agricultores que cultiven, a lo sumo, un 60 por ciento de su superficie de hortalizas.

Ello se traduce en una disminución de la mano de obra y en

un descenso brusco de los resultados de las empresas. Es tal la situación de preocupación de los regantes de esta comarca que están dispuestos a pagar el 60 por ciento del coste de construcción de una nueva desaladora, siempre que el Gobierno de España se comprometa a correr con los gastos del 40 por ciento restante.

Necesidades urgentes

Fernández enumeró en rueda de prensa las necesidades más urgentes que tienen los regantes de la provincia en el año hidrológico que acaba de comenzar. Entre ellas destaca la reparación de la desaladora de Villaricos, para evitar la pérdida de cosechas en el Almanzora.

Otra exigencia de la Mesa del Agua es la ejecución de los terciarios en las estaciones depuradoras de aguas residuales de toda la provincia. Y es que, según lamentó Fernández, “hay más de 40 hectómetros cúbicos de aguas que se podrían poner en valor en la agricultura y se están tirando”.

La Mesa del Agua también reclama la ampliación de la desaladora de Carboneras ya que, según explicó Fernández, “dentro de tres años se verá pequeña con las necesidades que se están creando en la zona”. También reclaman la recuperación de la desaladora de Rambla Morales, en Níjar.

Del mismo modo, y no menos importante, los regantes almerienses volvieron a hacer hincapié en una histórica reivindicación de FERAL y que comparte, desde su creación, la Mesa del Agua. Se trata de la petición de la puesta en marcha de una autovía del agua entre la presa de Rules y la provincia de Almería, lo que facilitaría la interconexión de todos los recursos hídricos disponibles en ambas direcciones.

Nueva desalobradoradora

En este foro se hizo un anuncio más que importante para los agricultores del Poniente, como es la construcción y puesta en marcha, a cargo de la Junta Central de Usuarios del Poniente Almeriense, de una desalobradoradora en la Balsa del Sapo.

El presidente de FERAL lamentó la falta de compromiso de las administraciones competentes, lo que ha llevado a la Junta Central de Usuarios a dar el paso de pagar ellos, a pulmón, la puesta en marcha en el humedal de Las Norias de una desalobradoradora y su posterior gestión. Una iniciativa que les va a suponer una inversión de 8 millones de euros.

El presidente de la Junta Central de Usuarios del Poniente Almeriense, Manolo García Quero, adelantó que la desalobradoradora “estará lista para el primer semestre de 2018”. Además, explicó que va a depurar en torno a los seis hectómetros cúbicos de agua.

García Quero explicó que, como bien es sabido, “el agua de la Balsa del Sapo no es un agua homogénea, lo es incluso menos que la del mar”. Es por ello que la Junta Central de Usuarios del Poniente Almeriense se encuentra estudiando al detalle el tratamiento conveniente para desalobrar el agua del humedal. En principio, según adelantó su presidente, “tenemos sobre la mesa dos opciones, que serían las más rentables, como son la osmosis horizontal y la osmosis vertical”.

Por otra parte, Fernández demandó que los ayuntamientos del Poniente terminen las terminaciones de las conexiones con la desaladora de Balerma, para que contribuyan con el acuífero, y 10 hectómetros cúbicos más de agua.



DOBLES TECHOS QUE PROTEGEN TU CULTIVO
ALTA TRANSPARENCIA CON ALTA TECNOLOGÍA



TERMICOTIRI



ANTI-VAHO



ALTA TRANSPARENCIA

TEL. 639 147 885

Actualidad



PRESUPUESTOS 2018

Almería contará con siete millones de euros para el relevo generacional

La Consejería de Agricultura, además, ha destinado 4,3 millones para la producción ecológica almeriense y 3,3 millones para modernización de industrias agroalimentarias

□ Elena Sánchez

El Proyecto de Presupuestos de la Comunidad Autónoma de Andalucía para 2018 crecerá un 4,6% para alcanzar los 34.759 millones de euros, 1.520 millones más que en 2017, y de los que 730 millones serán para la Consejería de Agricultura, es decir, un 4,9 por ciento más.

En el caso concreto de Almería, aunque no se pueden desglosar las inversiones para cada provincia, ya que la mayoría de las ayudas se conceden en régimen de concursos competitivos, el consejero de Agricultura, Rodrigo Sánchez Haro, ha indicado que se han hecho algunas estimaciones en base a las

solicitudes o las convocatorias de años anteriores. Así, Almería es la provincia que más fondos recibe de ayudas para las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas, con unos 47 millones de euros, aunque también es destacable el apoyo al relevo generacional, ya que se destinarán siete millones de euros para unos 200 jóvenes agricultores almerienses. Por otro lado, la agricultura ecológica también va a contar con un buen apoyo de la Administración andaluza, un cultivo que, en Almería, está cada vez más en auge y que está incrementando su presencia en este campo. Así, las ayudas serán de unos 4,3 millones de euros. Otros datos destacados son los 3,3 millones para la modernización

de industrias agroalimentarias, así como el apoyo financiero a la contratación de seguros, de la que Almería se ha beneficiado con casi 1,3 millones.

La Consejería de Agricultura también ha dotado de una partida de dos millones para actuar contra la sequía, mediante medidas como bonificación de intereses para préstamos de liquidez o ayudas directas para el abastecimiento de agua al ganado.

IFAPA

Finalmente, el presupuesto para el IFAPA aumentará un 5,7 por ciento, a nivel andaluz, mientras que los centros de Almería contarán con un presupuesto de 4,6 millones de euros para 2018.

MEJORA EL CUAJE EN CALABACÍN

El bioestimulante Trama y Azahar, un producto certificado por el CAAE

Numerosos ensayos han demostrado que el uso combinado de la polinización natural con abejas o abejorros y de bioestimulantes como el ecológico de Trama y Azahar permiten lograr una producción en cultivos de calabacín muy similar a la conseguida con la aplicación de la fitohormona. A la hora de utilizar este tipo de estrategia en un cultivo ecológico, es

“

Es un producto libre de hormonas, que no contiene parabenos, pesticidas ni metales pesados

muy importante que los productos bioestimulantes no lleven ANA+ANA amida, ya que esta es la fitohormona más utilizada y, por tanto, no se estaría hablando de una estrategia alternativa. Este es el caso del bioestimulante ecológico de Trama y Azahar, un producto libre de hormonas, que no contiene parabenos, pesticidas ni metales pesados nocivos para las personas, animales, incluso, el medio ambiente. Este bioestimulante, certificado por el CAAE, cuenta, además, con dos formulaciones, una con una suspensión de abono a base de ácido bórico al 2% y otra a base de sulfato ferroso heptahidratado al 2%.

El bioestimulante ecológico de Trama y Azahar está recomendado no solo para cultivos hortícolas, sino también para todas las actividades donde intervenga la flora, desde el cuidado de zonas verdes o campos de golf a zonas forestales, viticultura o floricultura, tanto en ecológico como en convencional. Para más información, Trama y Azahar pone a disposición de sus clientes los números de teléfono 607 716 987, 640 315 395 y 957 589 163.

Níjar y La Mojonera, nuevos puntos de recogida de plásticos

CICLOAGRO ha dado respuesta a los compromisos adquiridos ante COAG

□ E.S.G.

Con el fin de mejorar la recogida de los plásticos negros y los finos de solarización, y dando respuesta al compromiso adquirido ante la organización agraria COAG, CICLOAGRO ha puesto a disposición de los

agricultores de la zona dos nuevos puntos de recogida de dichos residuos, Reciclados Níjar, y Acoem, este último en La Mojonera, que se unen a los ya existentes Hermanos Mancha e Ibacplast, en la zona de El Ejido.

CICLOAGRO ofrece una solución integral, ya que acep-

ta todo tipo de filmes plásticos agrícolas, por lo que los agricultores pueden llevar a estos centros autorizados tanto los blancos de cubierta como los negros y finos de acolchado. Tras la recogida, los residuos de filmes plásticos se reciclan para transformarse en nuevos productos.



■ CICLOAGRO ofrece una solución integral, ya que acepta todo tipo de plásticos.

Hortofrutícola La Ñeca, marca sinónimo de calidad y trato personalizado al agricultor y al cliente final

Para esta empresa ejidense, transmitir del campo a la mesa la calidad, frescura y seguridad alimentaria de las hortalizas es de suma importancia, ya que es lo que permite mantener activo todo lo que tiene que ver con la agricultura

□ Elena Sánchez

Hortofrutícola La Ñeca es una empresa familiar cuya filosofía es, entre otros aspectos, transmitir la pasión por la agricultura de generación en generación. “La pasión por la producción y la comercialización de berenjena y calabacín de alta calidad es uno de los pilares fundamentales desde que comenzamos nuestra andadura en este sector. Sin duda, nuestro trabajo y trato familiar tanto con nuestros agricultores como con los clientes nos está permitiendo que, a día de hoy, ambos productos estén afianzados en varios países, además de que también nos da la oportunidad de seguir buscando cabida a estas hortalizas en lugares donde todavía no son bien conocidas”, asegura Juan Escobar, comercial y gerente de La Ñeca.

Sin duda, para esta empresa ejidense, mantener siempre viva la pasión por la agricultura y el trabajo bien hecho es “muy importante”, ya que, “es la mejor forma de ofrecer al consumidor un alimento fresco, lo cual es de suma importancia que se siga transmitiendo desde el campo hasta la mesa una calidad y seguridad alimentaria fundamental en nuestro sector”.

La Ñeca significa “especialización de berenjena, calabacín



La pasión por la producción y comercialización de berenjena y calabacín se transmite generación tras generación desde La Ñeca, siendo este uno de sus pilares fundamentales. /FHALMERIA

“Nuestra línea de trabajo tiene la finalidad de que el cliente sepa que cuando ve nuestra marca, lo que hay detrás es un producto de calidad”

de calidad, frescura, trabajo personalizado y querer crecer intentando hacer bien el trabajo”, asegura Escobar. De hecho, todo ello y la intención de mantener siempre “la misma línea de trabajo, tiene un único fin, que el cliente sepa que cuando ve nuestra marca, lo que hay detrás es un producto de calidad”.

Sin duda, Hortofrutícola La Ñeca cuenta con numerosos años de experiencia y profesionalidad no solo en la berenjena, sino también en la producción y comercialización del calabacín.

Sin embargo, esta empresa tiene aspectos específicos que hacen que el resto de mercados

“Nuestro trabajo manual y cuidado con berenjena y calabacín da a nuestros clientes una ventaja competitiva que pocos van a poder argumentar”

y clientes se decanten por sus productos. Para Juan Escobar, “principalmente, creo que lo que hace que nos elijan a nosotros es nuestro trabajo manual para que el calabacín sufra lo menos posible, ya que se trata de un producto muy delicado. Igualmente, nuestro trabajo con la berenjena, así como su frescura, dan a nuestros clientes una ventaja competitiva que pocos van a poder argumentar a la hora de poder ofrecer un producto fresco a los consumidores de los supermercados, tiendas minoristas o plazas”.



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



Actualidad

CENTRO TECNOLÓGICO TECNOVA

Estudian un sistema predictivo que determinará la fecha límite de venta del producto en destino

Esto permitirá diseñar a medida la forma del envasado

□ Elena Sánchez

El Centro Tecnológico TECNOVA sigue trabajando en su afán por lograr nuevos descubrimientos que permitan mejorar el sector agroalimentario, por lo que, en esta ocasión, está desarrollando un sistema predictivo que determinará la fecha límite de comercialización del producto en destino. De hecho, desde TECNOVA aseguran que con esta metodología se podrá diseñar a medida la forma de envasado, ya que aportará una “valiosa información sobre el comportamiento del fruto”, asegura Mari Carmen Galera, directora general del Centro Tecnológico.

De este modo, una de las ventajas es que se logrará mantener y asegurar la calidad durante más tiempo, permitiendo la llegada óptima de los productos a los nuevos escenarios de comercialización.

Por otro lado, al parecer, este sistema es innovador respecto a los estudios de vida útil tradicionales, en los que se consideraban parámetros que definían la vida



■ Ensayos realizados con uva. /TECNOVA

del producto según su apariencia. Así, Galera argumenta que “con la nueva metodología se determinarán biomarcadores que ofrecerán una información más precisa, incorporando datos sobre la fisiología del fruto y el estrés al que este se ve sometido durante la fase de almacenamiento, así como posibles pérdidas en su valor nutricional”.

Y es que, como bien explican desde el CT TECNOVA, el tiempo que transcurre desde que la mercancía parte de la comercia-

lizadora hasta el país de la distribuidora de destino y la tendencia de la apertura de nuevos mercados que requieren mayor tiempo de transporte hacen necesario investigar y poner a punto metodologías que permitan asegurar la calidad del producto hasta su destino.

Para ello, TECNOVA ha diseñado ensayos postcosecha identificando el parámetro diferencial de los productos para explicar el proceso fisiológico o ruta metabólica a partir del cual se desarrolla.

VISITA INSTITUCIONAL

HORTIESPAÑA presenta al alcalde de La Mojonera ‘Lo natural es proteger lo que más importa’

La organización ya ha llevado la campaña a otros municipios



■ El presidente de HORTIESPAÑA enseñó el vídeo ‘Un mar de razones’.

□ fhalmería

La Interprofesional Española de Frutas y Hortalizas (HORTIESPAÑA) continúa con la ronda de visitas a los diferentes ayuntamientos de la provincia, con el fin de presentar la campaña ‘Lo natural es proteger lo que más importa’. En esta ocasión, el presidente de la organización, Francisco Góngora, se ha reunido con el alcalde de La Mojonera, José Miguel Hernández, y durante el encuentro ha mostrado el vídeo ‘Un mar de razones’, editado dentro de la campaña, así como todo el material gráfico que se ha preparado para la misma,

articulado sobre las bondades del invernadero y la contribución desde el punto de vista social, económico y medioambiental.

Asimismo, desde HORTIESPAÑA han dado a conocer que, en los próximos días, continuarán con la ronda de visitas institucionales a los municipios de las principales zonas productoras, con el objetivo de evidenciar que los invernaderos del sur de España son medioambientalmente muy sostenibles y, gracias a ellos, se puede disponer de una increíble fuente de riqueza y vida los 365 días al año y garantizan salud y calidad de vida a más de 500 millones de europeos.

Casur recibe una ayuda de 800.000 euros de los Fondos Operativos 2016

□ E. S. G.

El delegado territorial de Agricultura, José Manuel Ortiz Bono, visitó hace unos días la cooperativa Casur para hacer entrega de la resolución de la solución de concesión de una ayuda de 802.133 euros, financiados por el Fondo Europeo Agrícola de Garantía (FEAGA) y destinados a sufragar las actuaciones realizadas por las organizaciones agrícolas durante el ejercicio 2016.



Primaflor celebra su 40 aniversario. La empresa almeriense Primaflor celebró, el pasado 7 de octubre, con sus más de dos mil empleados, sus 40 años de vida, en los que ha ido evolucionando hasta convertirse en un referente del sector agroalimentario español.

02

Seguimiento de Cultivos



El especial de Seguimiento de Cultivos se centra en la actualidad de los subsectores de la agricultura que permiten la evolución y la innovación continua en el campo.

Así, fauna auxiliar, nutrición vegetal, transporte certificado o las nuevas tecnologías adaptadas al agricultor muestran sus apuestas más novedosas para la presente campaña y que facilitan el trabajo diario del productor.

20 AÑOS

1997-2017

 COSTA DE NÍJAR S.A.T.

Tel: 00 34 950 61 27 00 www.costanijar.com
Ctra. Campohermoso km.9 - 04117 San Isidro - Níjar, Almería (España).

Seguimiento de cultivos

Enfermedades y plagas comunes en cultivos bajo plástico

□ Andreia Salvatierra

Plagas más comunes

Una plaga es cualquier organismo dañino que compite por alimentos, espacio, agua y luz, afectando directa o indirectamente (por la transmisión de enfermedades) a los cultivos. Las plagas más temidas son:

Mosca blanca

"*Bemisia tabaci*"
Familia: Aleyrodidae

Concepto:

Insecto chupador de tamaño pequeño que ataca a multitud de cultivos hortícolas y plantas ornamentales, como poinsetia y bouganvilla. Su aspecto es blanco, no supera los 2mm de longitud, y se alimenta de hojas y de las partes jóvenes de las plantas.

Sintomatología:

El insecto, vector transmisor de virus, excreta una sustancia dulce llamada melaza. Las plantas se ven perjudicadas por la extracción de nutrientes, así como por la posible transmisión de virus por parte de la mosca blanca, como TYLCV o ToLCNDV, reduciendo, en algunos casos, al mínimo la producción. También sobre la melaza se genera un hongo llamado fumagina, que llega a cubrir las hojas disminuyendo la capacidad fotosintética de la planta, así como la depreciación de los frutos. Para comprobar si el insecto se encuentra en el cultivo, mirar el envés de las hojas.

Modo de transmisión:

Se sitúa en el envés de las hojas para alimentarse de la planta, ya que es la zona con mayor porosidad y accesibilidad para su aparato bucal chupador. Se transmite por movimientos de personas o corrientes de aire que hagan que se pueda introducir en el cultivo.



Restos de *Bemisia tabaci* en hojas.

Cómo prevenir y combatir:

Se deben cumplir las medidas estructurales del invernadero, colocar placas de colores y retirar todas las malas hierbas y los focos que puedan contener el insecto. Cuando la infección de la mosca está instalada por completo es aconsejable continuar colocando trampas, iniciar la lucha integrada con enemigos naturales y aplicar productos químicos que sean respetuosos con los insectos auxiliares.

Trips

"*Frankliniella occidentalis*"
Familia: Thripidae

Concepto:

Insecto de tamaño pequeño de 0,8 a 3 mm que en estado adulto tiene forma alargada y adopta diferentes colores, como tonos marrones o grisáceos oscuros. Ataca a diferentes cultivos y causa importantes daños.

Sintomatología:

Puede producir daños directos e indirectos. Los primeros se producen por larvas y adultos al picar y succionar el contenido celular de los tejidos. Estos daños producen lesiones superficiales de color blanquecino en la epidermis de hojas y frutos, en forma de una placa plateada. A su vez, se presentan deformaciones en los meristemas, que al desarrollarse la hoja se crean manchas cloróticas. Los segundos, daños indirectos, son los producidos por la transmisión de la virosis. Este insecto es un vector de transmisión, ya que inyecta saliva y succiona los contenidos celulares. Transmite el Virus del Bronceado del Tomate (TSWV).

Modo de transmisión:

La dispersión de los trips dentro del invernadero puede ser de forma activa, moviéndose de planta en planta para alimentarse, o de forma pasiva, volando en corrientes de aire, también provocadas por movimiento de personas.



Trips en hoja.

Cómo prevenir y combatir:

Para prevenir se recomienda la colocación de trampas cromáticas y mallas antitrips en las bandas y ventanas del invernadero, instalación de dobles puertas en los accesos a los invernaderos y la limpieza de malas hierbas y focos dentro y fuera del invernadero. No obstante, se recomienda desde el principio del cultivo el uso de la lucha integrada, así como la aplicación de productos químicos respetuosos con esta lucha y que ayuden al control.

Virosis más importantes

Entre las enfermedades que afectan a los cultivos hortícolas destacan las virosis, que producen grandes pérdidas para el agricultor. En los últimos años, las virosis se han multiplicado debido al mayor intercambio de material vegetal de unas zonas a otras, aparición y extensión de nuevas especies de vectores, así como el carácter intensivo de los cultivos. Estos virus son entidades submicroscópicas, parásitos transmisibles que necesitan células huéspedes para multiplicarse. Actualmente, existen tres virus que afectan gravemente a diferentes cultivos:

Virus de la cuchara en tomate (TYLCV)

"*Tomato Yellow Leaf Curl Virus*"
Familia: Geminiviridae

Concepto:

Se conoce como virus del rizado amarillo del tomate. Está presente en Asia occidental, Caribe y países de la Cuenca Mediterránea. En España afecta intensivamente a todo el litoral mediterráneo.

Sintomatología:

Las infecciones precoces ocasionan una pérdida considerable de vigor, falta de fructificación y enanismo en las plantas, con una vegetación enmarañada, especialmente en las partes jóvenes a causa de la superproducción de yemas auxiliares. Las hojas que se desarrollan en la primera fase de la infección aparecen enrolladas hacia la parte inferior de sus nerviaciones medianas, mientras que las que se desarrollan más tarde presentan los bordes amarillentos y vueltos hacia arriba.

Modo de transmisión:

Su transmisión la realiza la mosca blanca, *Bemisia tabaci*, que lo propaga de forma persistente, pues el insecto retiene el virus durante un máximo de 20 días, disminuyendo el desarrollo. Es así que esta clase de virus no puede ser transmitido mecánicamente, ni por semilla.



Cultivo afectado por el Virus de la cuchara (TYLCV)

Cómo prevenir y combatir:

Es recomendable colocar mallas en las aberturas laterales, cenitales y puertas y vigilar y supervisar el estado de las mismas. A su vez, se deben seguir las medidas estructurales aconsejables, usar trampas cromáticas distribuidas por todo el invernadero, arrancar y eliminar inmediatamente las plantas afectadas por el virus y las colindantes al inicio de cualquier síntoma, y comenzar el control biológico para matar al vector transmisor del virus.

Virus Nueva Delhi en calabacín (ToLCNDV)

"*Tomato Leaf Curl New Delhi Virus*"
Familia: Geminiviridae

Concepto:

Es un virus del género Begomovirus y, al igual que otros begomovirus como el virus de la cuchara TYLCV, el ToLCNDV tiene un genoma de DNA circular de cadena sencilla. Este virus, principalmente, ataca a los cultivos de cucurbitáceas como pepino, sandía y calabacín. Este último es el más débil al virus y el más afectado.

Sintomatología:

Las hojas jóvenes se rizan y se acucharan hacia el envés y otras hacia el haz. Muestran un amarilleo muy intenso que alcanza a las hojas más jóvenes. La planta detiene su crecimiento presentando enanismo y malformación. A su vez, los frutos aparecen con piel rizada, no presentan necrosis, pero sí cromatismo.

Modo de transmisión:

Esta clase de virus es transmitido a través de la mosca blanca, *Bemisia tabaci*, su único vector. Es una transmisión persistente y circulativa, pues cuando la mosca se alimenta de plantas enfermas puede succionar begomovirus. De esta forma, el insecto adquiere el patógeno y tras un periodo de latencia se da una circulación efectiva del virus hasta las glándulas salivares de la boca del insecto, desde donde se transmite al resto de plantas sanas.



Cultivo de calabacín afectado por el Virus Nueva Delhi (ToLCNDV)

Cómo prevenir y combatir:

Se recomienda proteger las zonas de ventilación con mallas densas, verificar los cerramientos antes de plantar, colocar trampas adhesivas amarillas distribuidas por todo el invernadero y, especialmente, en ventanas y puertas. También se recomienda durante las primeras semanas cubrir el cultivo con manta térmica. Se deben seguir las medidas estructurales, arrancar y eliminar inmediatamente las plantas afectadas por el virus y comenzar la lucha integrada para matar al vector transmisor del virus.

Virus del bronceado del tomate en pimiento (TSWV)

"*Tomato Spotted Wilt Virus*"
Familia: Bunyaviridae

Concepto:

Es un virus con entidad infectiva, submicroscópica, que sólo se multiplica intracelularmente y es potencialmente patógeno. El virus es muy polífago, la partícula viral presenta una gran complejidad, existiendo varias razas del virus.

Sintomatología:

Las hojas de las plantas muestran manchas redondeadas y cloróticas, que se vuelven de color bronceado y se necrosan. A su vez, el eje principal de las hojas hace una curva hacia abajo, adquiere un color azul violeta y el crecimiento de la planta se paraliza, produciéndose enanismo. Si la infección se produce antes de la floración, no se forma ningún fruto y, si ya están formados, la infección causa que los frutos tengan menos tamaño, áreas de color rojo claro y manchas circulares en relieve.

Modo de transmisión:

El trips es el único vector de transmisión y transmite el virus de forma persistente. En ocasiones, este lo retiene durante toda su vida. El virus lo adquieren las larvas, pero no los adultos, por lo que estos últimos son los encargados de transmitirlo de una planta a otra.



Cultivo afectado por el Virus del bronceado del tomate en pimiento (TSWV)

Cómo prevenir y combatir:

Como medidas preventivas se deben eliminar las malas hierbas y las plantas infectadas por el virus y colocar mallas en las aberturas laterales y cenitales. También es muy recomendable cumplir con las medidas estructurales del invernadero, usar trampas cromáticas en puertas y ventanas y comenzar con la suelta de auxiliares. No es recomendable asociar cultivos en la misma parcela, ni tampoco abandonar los cultivos al final del ciclo.

Seguimiento de cultivos

ORGANIZACIÓN DE NEWAGINTERNATIONAL

Miami acogerá el tercer Congreso Mundial sobre Bioestimulantes Agrícolas

El encuentro, de carácter científico, será del 27 al 30 de noviembre

□ Almudena Fernández

Miami se prepara para acoger, durante los días 27 y 30 de noviembre, la tercera edición del Congreso Mundial sobre Bioestimulantes Agrícolas que organiza la revista internacional especializada en alta tecnología del sector, NewAGinternational.

Este encuentro internacional, de carácter bienal y centrado en el apartado técnico y científico, celebrará su tercera edición tras el aval que supone el éxito de sus ediciones anteriores celebradas en Estrasburgo (Francia) y Florencia (Italia).

Según ha detallado la organización, a estas jornadas está prevista la asistencia de más de 1.200 delegados que representan a unas 600 empresas procedentes de todo el mundo y que expondrán una amplia gama de productos bioestimulantes en 71 expositores. Además, se prevé la asistencia de 43 patrocinadores.

El congreso se complementa con una parte científica que se desarrollará en cinco sesiones en las que se impartirán siete conferencias magistrales y se presentarán más de 40 comunicaciones, que analizarán cuestiones como el impacto de los bioestimulantes en la nutrición vegetal, el estrés



■ Celebración del II Congreso Mundial sobre Bioestimulantes, en Italia.

abiótico y el crecimiento de las plantas.

La conferencia de apertura se centrará en la agricultura de precisión y los bioestimulantes; la de clausura, expondrá las directrices de los bioestimulantes para la agricultura en EEUU. Asimismo, al congreso se han presentado 160 pósters académicos y el mejor de ellos será premiado. La clausura final vendrá de la mano del experto internacional Patrick Brown, profesor de la Universidad de California en Davis y presidente del Comité Científico.

Por otro lado, durante las jornadas se celebrarán diferentes sesiones de networking donde tanto proveedores, clientes, ase-

sores, investigadores e inversores puedan interactuar. No en vano, desde la organización subrayan la importancia de la comunicación 'face to face' en las relaciones comerciales ya que "favorece y consolida la creación de alianzas entre los asistentes al congreso". Desde NewAGinternational destacan, igualmente, este congreso internacional como "un lugar de encuentro para compartir experiencias y logros, buscar nuevos retos, trazar estrategias y analizar los últimos avances".

Es posible conseguir más información sobre este encuentro internacional en la página web www.biostimulantsworldcongress.com.



■ Primer encuentro de Agridata Summit celebrado en 2016. /FHALMERÍA

FORO EN CAIXA FORUM MADRID

Agridata Summit cierra todas sus plazas

Es el congreso de referencia de transformación digital

□ A. F. V.

Con esta segunda edición, Agridata Summit ha despertado tal interés que, en menos de 24 horas, se agotaron las casi 400 plazas disponibles para este congreso de referencia sobre transformación digital y Big Data del sector agroalimentario.

La segunda edición de Agridata Summit se desarrollará el 8 de noviembre en Caixa Forum Madrid. En esta cita, organizaciones, empresas agrícolas y tecnológicas y entidades públicas y de investigación compartirán sus visiones, propuestas, preocupaciones y proyectos sobre colaboración en la cadena agroalimentaria: la importancia de los datos y herramientas tecnológicas como el Big Data, la sensorización, Data Drive Agriculture, agricultura de precisión, para la mejora de la rentabilidad de las explotaciones profesionales,

cooperativas y empresas agroalimentarias. En la primera edición de este encuentro, que tuvo lugar en noviembre de 2016, se puso de manifiesto como con la transformación digital y el Big Data se pueden llegar a incrementar el rendimiento de las explotaciones agrarias en un 30% en las próximas décadas, aplicando medidas como la reducción del uso de fitosanitarios hasta un 25% (gracias a una aplicación más localizada y con carácter prescriptivo, no preventivo) o el menor consumo de agua y energía utilizada actualmente en regadío; que podría llegar a ser entre el 10 y el 30%, según los casos.

Pese a la rapidez con la que se completaron las plazas, la organización ha habilitado la opción de suscribirse a una lista de espera con la finalidad de que a aquellas personas interesadas en participar se les pueda avisar en caso de quedar plaza disponible (en la web www.eventbrite.es).

CONTROL BIOLÓGICO Y BIOPOLINIZACIÓN
Fauna auxiliar para controlar las plagas de los cultivos y colmenas de abejorros para biopolinización

agrobio.es

Las apps, las nuevas herramientas del agricultor

Estar informado sobre la evolución de las plagas en un determinado cultivo o calcular las necesidades de riego de otro es algo que ya se puede hacer con un smartphone

□ Isabel Fernández

Aplicaciones para reconocer canchales, para acceder a cuentas bancarias, para alquilar un coche y, ahora también para controlar algunas de las tareas de los invernaderos. La agricultura no podía quedarse al margen de la última revolución tecnológica y, como el sector innovador que es, ya cuenta con una serie de aplicaciones específicas para el agro que han llegado para facilitar las tareas del día a día a los técnicos y, cómo no, a los propios agricultores.

Entre esas aplicaciones, algunas están aún ultimando su desarrollo. Este es el caso, por ejemplo, de 'cFertigUAL', una aplicación ideada por investigadores del grupo 'Automática, Electrónica y Robótica' de la Universidad de Almería (UAL), de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) y de la Fundación Cajamar y que ayuda a calcular la cantidad óptima de fertilizante y riego necesarios en los cultivos invernaderos de la provincia. Esta app, desarrollada para Android, permitirá a agricultores, técnicos e investigadores del sector hacer un uso más responsable de los recursos existentes, gracias al cálculo preciso del riego y de los aportes de nutrientes. Asimismo, puede ayudar a reducir el potencial de contaminación del agua subterránea causado por el desecho de fertilizantes. En este sentido, y en declaraciones recientes a la Fundación Descubre, Jorge Sánchez, uno de los investigadores de la UAL implicados en el proyecto, explicó que "la concebimos -la app- como una guía de trabajo de gran ayuda en el ámbito de la agricultura en invernadero, donde en la mayoría de los casos el riego es constante y se requiere mayor control; no obstante, también es factible en cultivos convencionales".



Uno de los investigadores del proyecto realiza mediciones en un invernadero con 'cFertigUAL'.

“

Estos son solo dos ejemplos de la aplicación práctica de la tecnología móvil al día a día de la agricultura y todo ello con un único objetivo: facilitar sus tareas a todos los profesionales implicados en el sector

Esta plataforma predice, por un lado, la cantidad de agua perdida por transpiración a través de sensores virtuales que monitorizan las condiciones del invernadero y, a partir de ahí, establece los requisitos de riego. Por otro lado, fija el total de fertilizantes que deben ser aplicados por cada litro de agua. Para ello, y una vez registrado, cada usuario debe introducir las características básicas del invernadero o del cultivo sobre el que desee información: dimensiones, ubicación, orientación, sistema de riego, número de tanques, etc.

Posteriormente, hay que añadir los datos analíticos, como pueden ser el agua de riego, su pH, las características del suelo y el drenaje. Con todos estos parámetros, el programa realiza unos cálculos en tiempo real y escoge una solución nutritiva ideal. Entre otras de

sus muchas funciones, 'cFertigUAL' permite guardar la información registrada y acceder, más tarde, a los datos históricos de tratamientos de una determinada explotación u obtener información preventiva que ayude a mejorar y optimizar la producción, así como resolver carencias o malas praxis. Para ello, pone a disposición del interesado la posibilidad de comprobar si en plantaciones ya sembradas se están empleando los sistemas de fertirrigación adecuados, es decir, si el suministro de agua y nutrientes es el idóneo, dependiendo del sistema de riego, del cultivo y del tipo de suelo. Al final, "nuestro objetivo es contribuir a la mejora de las labores del campo, en concreto de los invernaderos, y que se obtengan mejores resultados empleando menos costes y también menos tiempo", concluyó Sánchez.



Interfaz de la aplicación desarrollada por la UAL, la UNED y la Fundación Cajamar.

La Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural puso en marcha hace ya más de un año la aplicación de la RAIF, que permite acceder a toda la información necesaria sobre sanidad vegetal.

Información

Pero las apps para el agro no solo ofrecen, como en el caso de 'cFertigUAL' información sobre el propio invernadero, sino también todo lo necesario sobre, por ejemplo, el estado de las plagas. Este es el caso de la aplicación para smartphones y tablets de la Red de Alerta e Información Fitosanitaria (RAIF) de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, que lleva ya un año y medio en marcha.

En el caso de esta app, agricultores, técnicos, comercializadores y, en general, cualquier persona interesada en el devenir del sector agrícola andaluz puede ac-

ceder de forma gratuita e inmediata a todos los contenidos relacionados con la sanidad vegetal disponibles en la RAIF. Pero no solo eso. Los usuarios pueden obtener, además, información climática de las más de 200 estaciones meteorológicas con la que cuenta la Red, así como al sistema de alertas fitosanitarias, noticias y temas de actualidad relacionados con la sanidad vegetal.

Estos son solo dos ejemplos de la aplicación práctica de la tecnología móvil al día a día de la agricultura y todo ello con un único objetivo: facilitar sus tareas a todos los profesionales implicados en el sector.

neostren® , nuevo bioestimulante que reduce microfisuras y cracking en la piel del fruto

Su aplicación mejora, además, la absorción y movilidad del calcio por la cutícula, ya que se optimiza el potencial osmótico de la célula, asegurando una mayor permeabilidad de los tejidos para que no se deshidraten

□ fhalmería

Neastren® es una nueva formulación desarrollada por Lida Plant Research para corregir las fisiopatías derivadas de la falta de asimilación de calcio que afectan a la piel de los frutos de cultivos hortícolas, frutales, vid de vinificación y uva de mesa.

Las aplicaciones de neostren® mejoran la absorción y movilidad del calcio por la cutícula, ya que se optimiza el potencial osmótico de la célula, asegurando una mayor permeabilidad de los tejidos para que no se deshidraten.

Por su especial y novedosa formulación a base de silicio, calcio, betaínas y L-glicina, protege y reestructura las paredes celulares

de los tejidos, ya que minimiza la acción de las variaciones de temperaturas y de las concentraciones de sales que se pueden dar en la piel del fruto. Fortalece y endurece la piel del fruto sin que se pierda elasticidad, dando mayor resistencia mecánica frente a daños por rozamiento, manipulación y transporte. Reduce microfisuras y cracking en la piel del fruto y alarga su vida postcosecha.

Cultivos y dosis

En tomate, pimiento y melón, se recomiendan aplicaciones de 2 kilos por hectárea desde la floración al segundo racimo. Posteriormente, hay que repetir en intervalos de 14 días en momentos sensibles de pérdida de elasticidad y dureza del fruto.

“
neostren® fortalece y endurece la piel del fruto sin que se pierda elasticidad, dando mayor resistencia mecánica frente a daños por rozamiento, manipulación y transporte



www.lidaplantresearch.com

fytosave

fitovacuna vegetal

El mayor avance biotecnológico para el control preventivo de Oídio.

Nuevo fitosanitario de bajo riesgo

nº de registro ES-00209

Seguimiento de cultivos

‘Yara Escucha’, una novedosa campaña centrada en las necesidades de los agricultores

Yara lanza la nueva campaña audiovisual ‘Yara Escucha’, una propuesta de comunicación directa con el agricultor y sus necesidades que utiliza WhatsApp como principal medio de difusión, además de otros canales como Youtube y Twitter

□ fhalmería

Para ofrecer una solución, primero hay que saber escuchar. Este ha sido el objetivo de Yara durante los últimos meses, escuchar los problemas y necesidades que realmente inquietan a los agricultores y afectan a sus negocios en cultivos como el cereal, las hortalizas de campo abierto e invernadero, el maíz, los cítricos, el olivo, los frutales o el tomate de industria. Yara responde con una campaña novedosa tanto en el fondo como en la forma; una serie de videos por cultivo donde se pone en relieve la cadena de valor desde el consumidor final hasta el producto, pasando por las necesidades del agricultor y la solución nutricional para el cultivo.

“

Para poder acceder al contenido de estos grupos, el usuario deberá añadir en su agenda de contactos ‘Yara Escucha’

La principal novedad de la nueva campaña de Yara es la utilización de WhatsApp como medio de difusión y canal de contacto con el agricultor. Esta nueva forma de comunicación, apoyada en el envío de videos de corta duración pero con mensajes de gran calado, no hace sino enfatizar la cercanía con el agricultor que se busca con el empleo de este canal.

Los protagonistas de los videos son agricultores seleccionados a lo largo de toda la geografía española que exponen sus preocupaciones y necesidades sobre un cultivo en concreto. Estos retos van desde cómo obtener una mayor rentabilidad en el olivar o mejorar la durabilidad de las frutas, hasta obtener un producto soluble que no obstruya los goteros de invernaderos o utilizar un fertilizante de única aplicación en cereal para ahorrar costes, entre otros.



El denominador común

Yara escucha tus necesidades y responde con una solución y un plan de nutrición a medida en función de cada una de las cuestiones planteadas.

Con esta campaña se busca abrir nuevos canales de comunicación para llegar no sólo al mayor número de agricultores posible, sino también a todos los profesionales del sector y consumidores en general.

El plan de acción comienza con el lanzamiento de los videos de YaraMila™ Complex para hortalizas de campo abierto y YaraVita™ Agripotash para el cultivo de olivar; focalizados en la necesidad de que la cosecha tenga salida al mercado y de incrementar la producción y tamaño de la aceituna, respectivamente.

“

La clave del éxito de la nueva campaña de Yara radica en la viralidad: compartir los videos para seguir cultivando juntos el conocimiento en nutrición vegetal

El resto de videos - un total de 23 videos para ocho cultivos diferentes- se irán emitiendo a lo largo de la campaña de acuerdo con la estacionalidad de cada cultivo y el momento de aplicación de los productos.

Yara ha creado grupos de difusión de WhatsApp en función de cada cultivo. Para poder acceder al contenido de estos grupos, el usuario deberá añadir en su agenda de contactos a ‘Yara Escucha’. Además, le damos la posibilidad de reenviar tanto el contacto como el video a otros grupos de interés.

La clave del éxito de la nueva campaña de Yara radica en la viralidad: compartir los videos para seguir cultivando juntos el conocimiento en nutrición vegetal.



Knowledge grows

Cultiva conocimiento, cosecha futuro

Sistema Hydroterra™

Máxima comodidad y eficacia en fertirrigación

Gama de fertilizantes líquidos que aportan todos los nutrientes y equilibrios requeridos con la flexibilidad necesaria para cubrir las necesidades de los cultivos en cada momento.

YaraVita™ STARPHOS

Desarrolla todo el potencial de tu cultivo

El Fósforo más eficaz en condiciones adversas que asegura tu cultivo desde el inicio. Facilita una absorción eficaz del Fósforo en entornos de pH altos del suelo y bajas temperaturas.



Heliosufre®, algo más que un azufre

□ fhalmería

Heliosufre® es un formulado exclusivo de azufre líquido al que se han incorporado compuestos terpénicos derivados del pino de origen 100% vegetal y biodegradables. Esta combinación de azufre micronizado, de una granulometría y calidad óptima, con terpenos hacen que Heliosufre® presente numerosas ventajas en cuanto a la utilización y eficacia en relación a otros formulados, potenciando su efecto, mejorando la persistencia y reforzando su estabilidad. Hoy por hoy, se consigue un rendimiento y eficiencia del azufre todavía inigualables.

Eficacia, persistencia y efecto potenciador

La formulación líquida de Heliosufre® goza de una fluidez mejorada que facilita aún más su aplicación y manipulado. Heliosufre® mejora la tensión superficial de las gotas de manera que se mejora la adherencia y reparto sobre la superficie vegetal, aumentando la superficie de contacto del azufre. Su efecto fijador permite una mayor persistencia del producto, mejorando la calidad del tratamiento y potenciando el efecto de otros productos cuando se emplea en mezclas.

Control de vasates

El efecto contra vasates es especialmente relevante en el momento de aplicación, ya que Heliosufre® fija el caldo de aplicación a los tallos del cultivo, aumentando

“
Heliosufre® mejora la tensión superficial de las gotas de manera que se mejora la adherencia y reparto sobre la superficie vegetal, aumentando la superficie de contacto del azufre

la superficie de contacto con la plaga y evitando pérdidas durante la aplicación. Una vez aplicado, Heliosufre® ejerce un efecto acaricida directo contra eriódidos, que dificulta la recuperación de la población plaga. Por su modo de acción se descarta cualquier tipo de resistencia. Se recomienda comenzar las aplicaciones de manera preventiva, antes de que aparezcan los primeros síntomas de vasates, a dosis bajas de entre 1 a 1,5 cc/l cada 10-15 días. Una vez que hace aparición la plaga, es conveniente aumentar la dosis a 2-2,5 cc/l y disminuir la frecuencia de aplicación a 5-7 días. Es importante dirigir la aplicación a los tallos y al punto de inserción de las hojas mojando bien toda la superficie foliar.

Ensayos llevados a cabo en tomate en Alhama de Granada y en Navarra han demostrado la eficacia de Heliosufre® para el control de vasates con eficacias de hasta el 93%, manteniendo las poblaciones prácticamente en los niveles iniciales (ver figura 1).

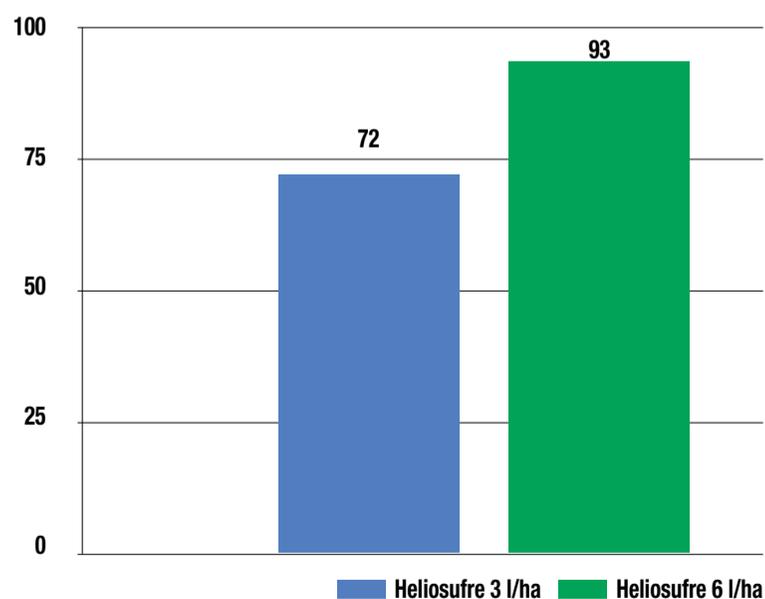


Figura 1: Eficacia de Heliosufre® en un ensayo curativo para el control de vasates (*Aculops lycopersici*) llevado a cabo en Alhama de Granada en tomate de invernadero en 2014.



Seguimiento de cultivos

Control de oídio

Heliosufre® es el único formulado de azufre del mercado capaz de ejercer un efecto antiesporulante, consiguiendo disminuir la viabilidad de conidióforos y reducir el desarrollo de conidias. De esta manera, Heliosufre® permite atajar el ciclo del oídio en distintos puntos (Figura 2), prolongando la acción hasta 6 días después de la infección a diferencia de los 3 días de otros formulados. Esto proporciona una mayor capacidad de reacción a la vez que se limita la propagación de la enfermedad al romper la sucesión de ciclos de oídio.

Los mejores resultados se consiguen con tratamientos preventivos. No obstante, el oídio generalmente se presenta en diferentes fases de desarrollo, por lo que la actividad antiesporulante de Heliosufre® le confiere un plus de eficacia en tratamientos curativos en relación a otros formulados. Ensayos llevados a cabo en cala-

“Una vez aplicado, Heliosufre® ejerce un efecto acaricida directo contra eriófidos”

bacín en distintas zonas han demostrado la eficacia de Heliosufre® para el control de oídio con eficacias de hasta el 100%, realizando 6 tratamientos a dosis de 5 cc/l (ver figura 3) e incluso en condiciones de alta presión de oídio con una sola aplicación de manera curativa se obtuvo un buen control con eficacias del 88%. En cultivos con cierta tolerancia al oídio es posible espaciar los tratamientos con Heliosufre® sin detrimento de la cantidad y la calidad de la cosecha. Asimismo en pruebas realizadas en Almería en tomate cherry se han observado eficacias del 100% tras dos aplicaciones de Heliosufre® espaciadas 7 días.

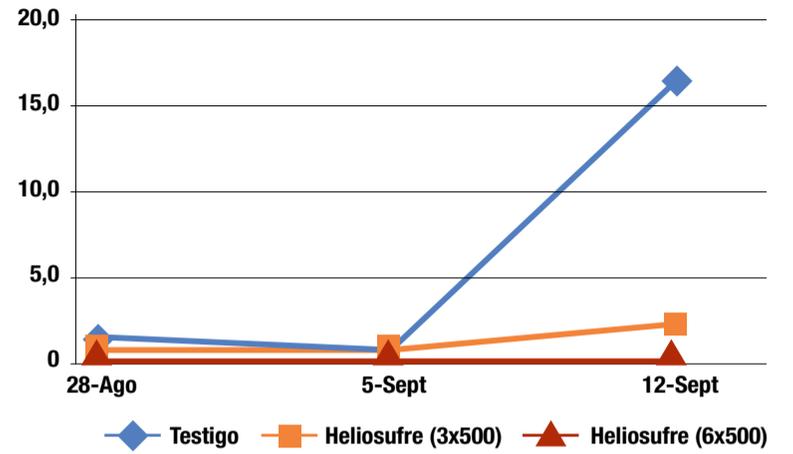


Figura 3: Evolución del daño por oídio (*Sphaerotheca fuliginea*) en un ensayo de Heliosufre® preventivo en calabacín en Almacelles (Cataluña).

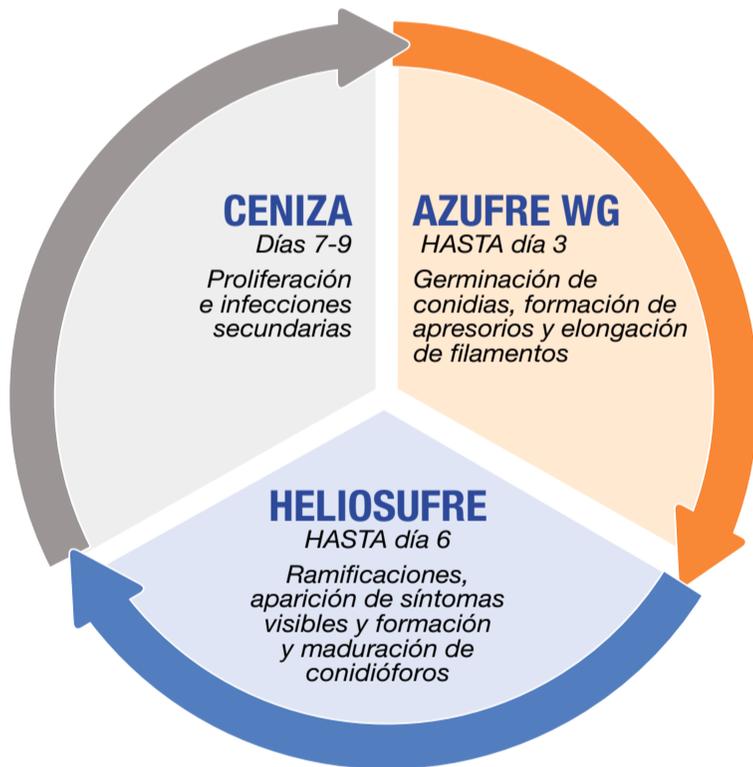


Figura 2: Efecto de Heliosufre® sobre el ciclo de oídio.



HELIOSUFRE®
MÁS QUE UN AZUFRE



EXCLUSIVA FORMULACIÓN:

Efecto antiesporulante
Carácter preventivo y curativo
Larga persistencia

Disminuye riesgo de lavado
Reduce la cantidad de azufre
No mancha

DISTRIBUIDO POR:

biochem

Tel.: 913149888 - email: info@agrighemio.com



Seguimiento de cultivos

Algaegreen Maxx, la solución en casos de estrés hídrico, salino o térmico del cultivo

□ fhalmería

Es conocido que *Acophyllum nodosum* contiene compuestos naturales como son los Alginatos, Polifenoles, Manitol, Laminarinas y Betaínas, que confieren a los cultivos una mayor capacidad de recuperación y prevención frente a cualquier tipo de estrés abiótico como son el estrés hídrico, el estrés salino, el estrés térmico, etc.

Con el objetivo de mantener plenamente funcionales y activos estos fitoingredientes, Algaegreen Maxx es producido me-

“
Algaegreen Maxx es producido mediante un proceso lo más respetuoso posible, es decir, únicamente por métodos mecánicos y a baja temperatura

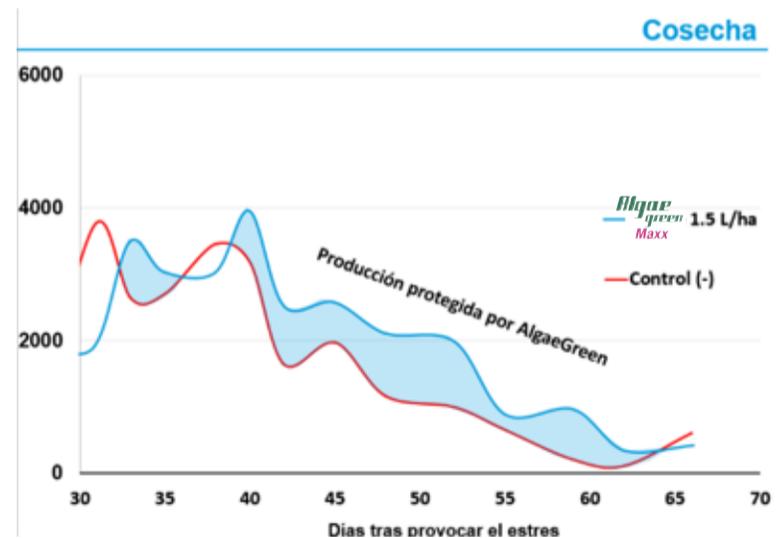
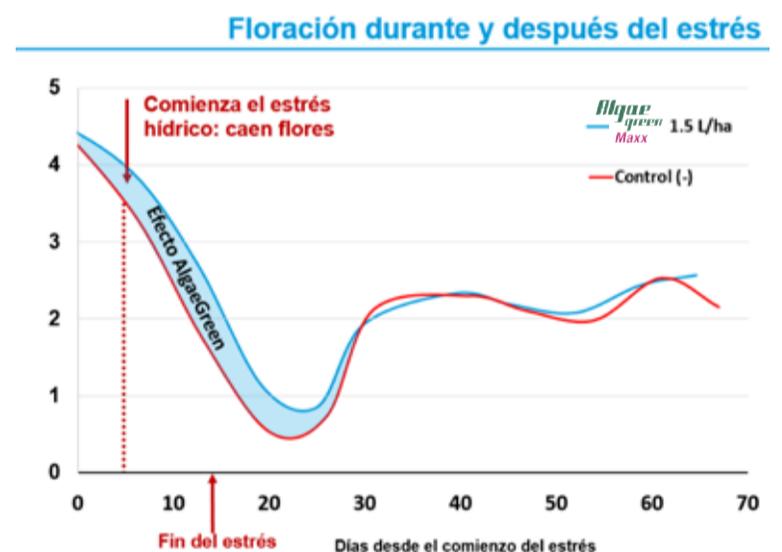
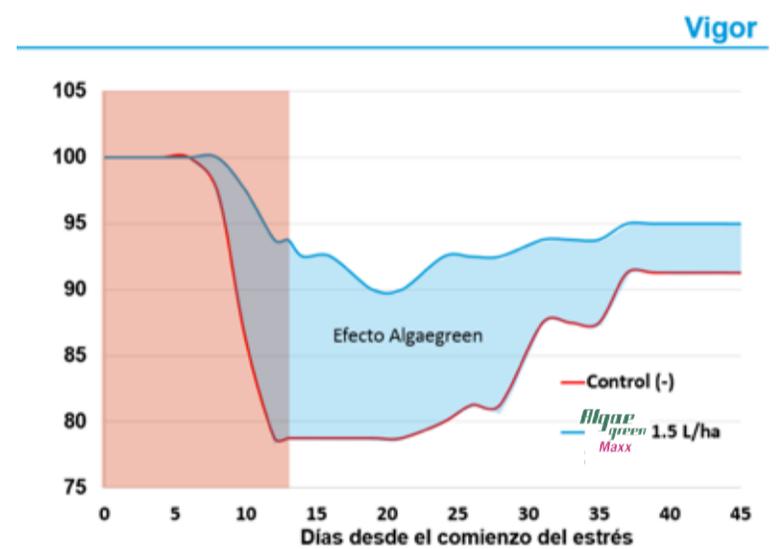
**Algae
green
Maxx**

dante un proceso lo más respetuoso posible, es decir, únicamente por métodos mecánicos y a baja temperatura. De este modo, conseguimos un producto que es capaz de aportar a la planta, entre otras, una mejor capacidad de resistencia al estrés.

Para evaluar el efecto anti estrés de Algaegreen Maxx sobre los cultivos, se realizó un estudio que consistió en someter a estrés hídrico a un cultivo de tomate en invernadero, tratándolo previamente con Algaegreen Maxx y comparando su comportamiento frente a un testigo también sometido a estrés.

Durante 30 días un sector fue tratado en tres ocasiones con Algaegreen Maxx a 1,5 l/ha mientras el cultivo fue mantenido en condiciones óptimas de humedad y dejando un sector como control. Tras la última aplicación ambos sectores fueron sometidos a estrés

hídrico (humedad < 0,4 de la capacidad de campo) durante 14 días, transcurridos los cuales se volvieron a recuperar las condiciones hídricas óptimas. Durante este proceso se tomaron valores de vigor, número de flores y cosecha:



Según los estudios realizados, Algaegreen Maxx redujo la severidad del estrés en un 62%. Las plantas tratadas con este producto, además, cuajaron entre 0,5 y 1 flores/ramo más que las del contrl. Asimismo, con Algaegreen Maxx se obtuvo un 8% más de cosecha y con un calibre un 7,5% superior.



Estrés hídrico

Estrés hídrico + Algaegreen

Seguimiento de cultivos

I+D+i

La Consejería de Agricultura apuesta por poner en valor la bioeconomía en el sector

La Junta aboga por un aprovechamiento integral de los recursos e impulsar la innovación

□ Rafa Villega

La Junta de Andalucía, más concretamente la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, está realizando una apuesta por poner en valor el nuevo modelo económico de la bioeconomía. Para ello puso en marcha recientemente la conocida como Estrategia Andaluza de Bioeconomía.

Los objetivos que se marca la Junta pasan por fomentar el aprovechamiento integral de los recursos, impulsar la innovación de procesos y productos, así como promover las nuevas relaciones sectoriales y administrativas. Sobre estos objetivos se pronunció el presidente del Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera (IFAPA), Jerónimo Pérez Parra, quien fue el encargado de abrir, junto al embajador de Países Bajos, Matthijs van Bonzel, la jornada con motivo del Día de Holanda 'La horticultura como sector circular de la economía'.

Pérez Parra hizo hincapié en que esta Estrategia andaluza par-



El presidente del IFAPA, Jerónimo Pérez Parra.

te de "un gran potencial que tenemos en Andalucía", como por ejemplo las zonas de especial concentración de residuos y restos vegetales procedentes de explotaciones agroganaderas, restos vegetales no aprovechables, estiércoles diversos, residuos de la agricultura intensiva, destríos de frutas y hortalizas, pulpa de fábricas de zumo o conserveras o las aguas de lavado de aceitunas de mesa y almazara.

Un año más, el Gobierno holandés organizó su encuentro anual en la provincia de Almería. En esta ocasión, dio a conocer el programa que ha puesto en marcha de cara al año 2050 para conseguir que la economía del país complete su transición hacia un modelo circular.

Como quedó patente en la jornada, los objetivos más destacables que se ha fijado Holanda en el sector hortofrutícola pasan

por comercializar y, a la vez, consumir productos que sean más sostenibles y alcanzar un mayor y mejor reciclaje. El programa se centra, concretamente, en cinco cadenas y sectores prioritarios, como son la biomasa y alimentos, plásticos, industria manufacturera, construcción y bienes de consumo.

Jerónimo Pérez Parra resaltó la idoneidad de este encuentro anual. Y es que, a su juicio,

es importante que "Holanda y España puedan explorar juntos las oportunidades que ofrece un sector hortícola más circular, analizando la situación actual del sector de la horticultura de invernadero, descubriendo ejemplos a pleno rendimiento y estudiando las demandas del consumidor". Se trata, a su juicio, de una "oportunidad para el intercambio de experiencias, compartir intereses comunes y avanzar hacia el desarrollo del conocimiento, la innovación y la sostenibilidad".

Andalucía, modelo a seguir

Desde la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta destacaron que Andalucía, por su enorme potencial y recursos en biomasa de su sector agroalimentario, fue elegida en 2016 por la Comisión Europea como Región Modelo de Demostración en Bioeconomía. La Comunidad Autónoma andaluza compartió este honor con otras cinco zonas europeas, como es el caso de la isla francesa de Córcega, Escocia, el sur y el este de Irlanda, la Valonia belga y la región de Groningen Drenthe, esta última en Países Bajos.

El objetivo de las regiones europeas que son modelo comunitario en bioeconomía pasa, entre otros, por la obtención de productos bioquímicos sostenibles mediante el aprovechamiento de la biomasa de origen agrícola o agroindustrial.

Aikido®

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

↑ **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.

Seguimiento de cultivos

Seipasa presenta Pirecris, el nuevo insecticida 100% natural y eficaz sobre más de 140 especies de insectos

Su formulación exclusiva, patentada por la empresa y desarrollada tras años de investigación, garantiza la máxima eficacia tanto en campo abierto como en invernadero

□ fhalmería

Seipasa, empresa especializada en el desarrollo de biopesticidas, bioestimulantes y nutricionales para la agricultura, ha anunciado el lanzamiento de Pirecris. Se trata de un nuevo insecticida natural desarrollado a partir de un formulado único y exclusivo.

El poder de la fórmula de Pirecris, patentada por Seipasa, reside en la matriz vegetal antioxidante y protectora que, junto con un sinergista natural, vehiculiza el ingrediente activo y garantiza la máxima eficacia del producto. El 100% del formulado está diseñado para actuar como materia activa con efecto insecticida.

“Con Pirecris, Seipasa amplía su presencia en el mercado español de los fitosanitarios”, señala Pedro Peleato, CEO de Seipasa. “El producto ya se comercializa con éxito en otros mercados internacionales de Europa, América o África. Su recorrido demuestra que es un producto solvente y con eficacia ampliamente probada”. “La obtención del registro para el mercado español representa un hito para nosotros. Culmina un largo proceso de trabajo y nos refuerza en la apuesta por la tecnología natural”, concluye Peleato.



■ Seipasa amplía su presencia en el mercado de los fitosanitarios con la obtención del registro de Pirecris para el mercado español.

Acción insecticida

Entre los componentes de la matriz verde de Pirecris se encuentran las biomoléculas de naturaleza lipídica. Estas potencian la acción insecticida: cubren los espiráculos del insecto hasta taponarlos y provocar su muerte por asfixia. Además, los compuestos antioxidantes naturales aportan estabilidad y aumentan la vida útil del producto.

Pirecris es un insecticida 100% natural que actúa por contacto sobre las plagas. Su potente efecto de choque está diseñado para la eliminación de más de 140 especies de insectos adultos y fases larvarias, entre

los que figuran pulgones, trips, mosca blanca, orugas y escarabajos.

Francisco Espinosa, director de I+D+i de Seipasa, señala que “con Pirecris hemos alcanzado los retos formulativos que establecimos al principio del proyecto”. Espinosa asegura que “hemos diseñado un producto 100% natural. El ingrediente activo sinergiza con el resto de elementos naturales de la matriz, potenciando el efecto y consiguiendo, de este modo, elevados índices de eficacia”.

La avanzada formulación de Pirecris permite sustituir el butóxido de piperonilo (PBO) como

sinergista por carboxilatos y antioxidantes naturales. Seipasa garantiza así su compromiso con la tecnología natural, la principal línea de trabajo de la compañía en su apuesta por la agricultura sostenible y respetuosa con el medio ambiente, la salud de las personas y la fauna auxiliar.

Pirecris se puede aplicar el día antes de la recolección y está desarrollado para su aplicación en todo tipo de agriculturas. Se configura, además, como una herramienta muy útil para el manejo de resistencias. Al tratarse de un producto 100% natural, Pirecris se puede emplear en programas de Gestión Integrada de Plagas y sistemas de producción

orgánica. “La eficacia de Pirecris está avalada por más de 80 ensayos realizados en las explotaciones agrícolas más exigentes del mundo”, señala Javier Nácher, director técnico de Seipasa. Nácher también ha destacado el “orgullo de formar parte del amplio de equipo de profesionales que durante años han trabajado para desarrollar este producto”.

Especialista en tecnología natural

Pirecris se incorpora a la amplia gama de tratamientos naturales de Seipasa para la agricultura sin residuos. Nakar, biopesticida desarrollado para el control por contacto de insectos de caparazón blando, o Septum, con un potente formulado que actúa sobre la esporulación e infección de mildius, moteados y alternarias, ya figuran como referencias en la línea de biopesticidas de la compañía.

Asimismo, dentro de la línea de bioestimulantes destaca la presencia de Kynetic4 para potenciar la floración y el cuajado de los frutos. Seiland es un protector radicular que fortalece el sistema defensivo de las plantas al tiempo que estimula los cultivos para superar el ataque de nematodos y/o enfermedades del suelo.

“
El poder de la fórmula de Pirecris reside en la matriz vegetal antioxidante y protectora que, junto con un sinergista natural, vehiculiza el ingrediente activo y garantiza la máxima eficacia del producto

La reducción de químicos favorece la reaparición de la panderola

Afectados los cultivos más tempranos de pimiento en Almería

□ I. F. G.

La panderola o chinche pestosa es una de las plagas que ha reaparecido en el campo debido a la reducción del uso de tratamientos químicos para el control de plagas tras la implantación masiva del control bioló-

gico. De hecho, según recoge la Red de Alerta e Información Fitosanitaria (RAIF), hasta finales del mes de septiembre, se estaban detectando focos de esta plaga en la mayoría de los invernaderos de pimiento de la provincia, sobre todo en aquellos ubicados en los términos municipales donde las

plantaciones son más tempranas, como son Dalías y Berja.

Según recordaron desde la RAIF, en cultivos hortícolas, las picaduras de la panderola producen desecación de las plántulas, mientras que, en sus frutos, se producen manchas y deformaciones en las zonas de las picaduras.



■ Para su control, se recomienda limpiar a mano las plantas afectadas. /RAIF

Seguimiento de cultivos

RÉCORD

El control biológico en pimiento supera las 10.500 hectáreas en esta campaña

Aún así, la superficie total ha vuelto a caer por tercer año consecutivo y suma 24.400 hectáreas

□ I. Fernández

La superficie de pimiento con control biológico sigue creciendo en la provincia y, de hecho, según los datos facilitados a FHALMERÍA por la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, de confirmarse las primeras estimaciones, esta sumará 10.520 hectáreas en esta campaña, 600 más que hace un año, o lo que es lo mismo, un 6% más. Con estos números, el pimiento se convierte en líder indiscutible en control biológico en la provincia y, de hecho, ya prácticamente toda su superficie se cultiva con la ayuda de fauna auxiliar.

Tras él, y después del espejismo de las últimas campañas, se sitúa el tomate, con 6.380 hectáreas, 1.270 menos que en el año agrícola 2016/2017. Pese al 'boom' de



Actualmente, casi toda la superficie de pimiento de Almería ya se hace con control biológico. // F. G.

su superficie con control biológico en el ejercicio 2012/2013, cuando duplicó su número de hectáreas bajo estos métodos con respecto a

un año antes, lo cierto es que, tras 'tocar techo' hace tres años con 9.160 hectáreas, desde entonces, no ha hecho más que perder su

superficie a la misma velocidad que los agricultores comenzaban a tener dificultades. La alta incidencia de virosis en las últimas campañas

ha provocado, en algunos casos, el retorno al cultivo convencional.

Retroceso

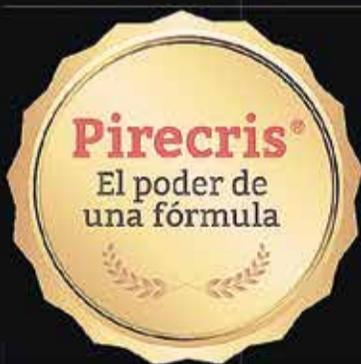
Este fuerte descenso de la superficie de tomate con control biológico ha arrastrado los datos generales de la provincia y, de hecho, según las cifras que maneja la Administración autonómica, este año se cultivarán en Almería 24.400 hectáreas, un 5,1% menos que un año antes; con este nuevo descenso, son ya tres las campañas consecutivas en las que la lucha integrada pierde espacio en los invernaderos locales.

En este dato negativo también ha influido el retroceso en la superficie de melón y sandía, dos cultivos en los que, desde el inicio, el control biológico no 'cuajó'. Tanto es así que, si bien es cierto que la sandía se prevé que pierda el 22,1% de su superficie hasta las 1.090 hectáreas, la de melón caerá casi el 70%, pasando de 1.800 a tan solo 550 hectáreas.

Por último, calabacín, judía, berenjena y pepino sigue creciendo con paso firme; en el caso del último, un 11,3%, hasta rozar las 3.000 hectáreas.

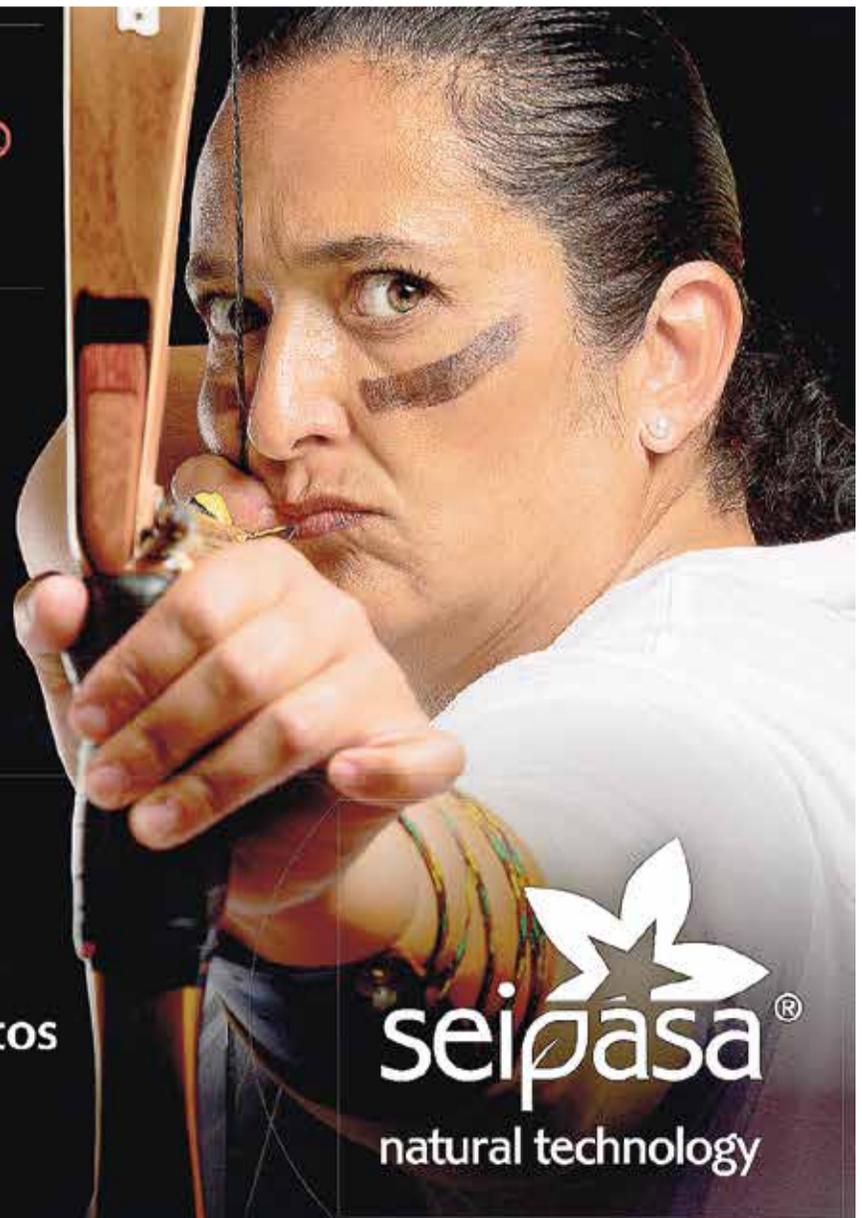
Pirecris®

CONFÍA EN LA EFICACIA DEL LÍDER



Encarna Garrido

Campeona del mundo de tiro con arco.



seipasa®
natural technology



Insecticida natural eficaz frente a más de 140 especies de insectos

www.pirecris.es

Conócelo en FRUIT ATTRACTION. Pabellón 9 - E13.

Seguimiento de cultivos

Prolectus® , antibotrytis para una producción de alta calidad

□ fhalmería

Prolectus® es un fungicida para control de botritis que se consolida como una solución de alto valor para los agricultores dentro de sus estrategias fungicidas.

Prolectus® ofrece a ventaja de tener un plazo de seguridad de sólo un día y de estar formulado con una única materia activa, lo que ayuda a los productores a cumplir con los requisitos de las cadenas comercializadoras, manteniendo un excelente nivel de calidad de la cosecha.

Alta eficacia con 1 materia activa y un solo día de plazo

Prolectus® está formulado a base de fenpirazamina, una nueva generación de fungicidas, muy activo sobre *Botrytis* sp. y que actúa inhibiendo tanto el desarrollo del tubo germinativo de la espora como el desarrollo del micelio.

Gracias a su modo de acción, Prolectus® ha mostrado una excelente eficacia en aplicaciones preventivas y una fuerte acción curativa sobre lesiones activas de botrytis, otorgando al producto de una mayor flexibilidad a la hora de realizar el tratamiento.

Prolectus® se caracteriza por una rápida penetración en la planta, gracias a su efecto translaminar, lo que le permite alcanzar de manera eficiente el envés foliar, y bloquear el avance de la botrytis gracias a su efecto antiesporulante, favoreciendo una mayor eficacia del tratamiento.

El tener un plazo de seguridad de tan solo un día, le permite mantener la planta protegida desde los primeros estados sensibles, hasta el momento de la recolección, sin problema a la hora de realizar cortes sucesivos o escalonados, manteniendo la cosecha protegida incluso después de la recolección.

Además, es sabido que la fenpirazamina se degrada rápidamente dentro de la planta tras su aplicación, cumpliendo con los niveles de residuos establecidos a la hora de comercializar las hortalizas incluso con un día de plazo.

Compatibilidad con auxiliares y selectividad sobre los cultivos

En los múltiples estudios realizados, Prolectus® ha demostrado una buena compatibilidad con los principales insectos auxiliares presentes en los cultivos de invernadero: *Chrysoperla carnea*, *Nesidiocoris*, *Amblyseius swirskii*, *Phytoseiulus persimilis*, entre otros.

Prolectus® es un producto de última generación que combina una alta eficacia con una rápida degradación en suelo y agua. Además, su formulación exclusiva hace que sea un producto suave con los cultivos, sin producir ningún tipo de frenado o endurecimiento de la planta, lo que permite poder utilizarlo sin problema según sus dosis de etiqueta, en cualquier momento del desarrollo de la planta, obteniendo la cosecha esperada libre de pudriciones.

Prolectus® está registrado en tomate, berenjena, pimiento y cu-



Compatibilidad de Prolectus® con los principales insectos auxiliares según la clasificación OILB:

ORGANISMOS BENEFICIOSOS	PROLECTUS 0.24%	Clasificación OILB
<i>Chrysoperla carnea</i>	1	Inocuo
<i>Encarsia formosa</i>	1	Inocuo
<i>Eretmocerus eremicus</i>	1	Inocuo
<i>Macrolophus caliginosus</i>	1	Inocuo
<i>Nesidiocoris tenuis</i>	1	Inocuo
<i>Amblyseius swirskii</i>	1	Inocuo
<i>Orius laevigatus</i>	1	Inocuo
<i>Phytoseiulus persimilis</i>	1	Inocuo
<i>Amblyseius cucumeris</i>	1	Inocuo
<i>Typhlodromus pyri</i>	1	Inocuo

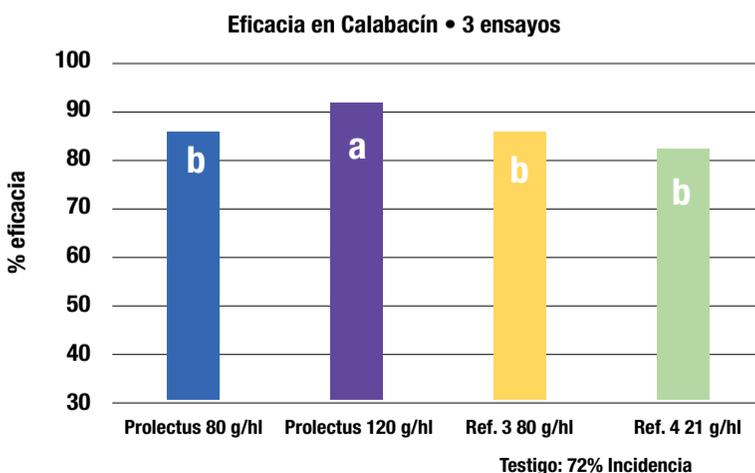
“

Gracias a su modo de acción, Prolectus® ha mostrado una excelente eficacia en aplicaciones preventivas y una fuerte acción curativa sobre lesiones activas de botrytis

curbitáceas de piel comestible en invernadero, además de fresa, vid y frutales de hueso. En hortalizas, la dosis de registro varía entre 80 y 120 g/hl, adaptándola a la presión de la enfermedad, pudiendo realizar hasta 3 aplicaciones por campaña, con un plazo de seguridad de tan solo un día y un bajo

nivel de residuos, además de no producir ningún tipo de frenado o endurecimiento de la planta y ser totalmente compatible con auxiliares, gracias a lo cual Prolectus® es ya una herramienta indispensable dentro de cualquier programa de lucha contra la botrytis.

Eficacia de las aplicaciones de Prolectus® en calabacín contra botrytis





Busca tu
DÍA PROLECTUS
y llévate un
REGALO SEGURO*



Prolectus®

la nueva generación
antibotritis



*Pregunta por el día Prolectus en tu punto de compra habitual y llévate un regalo seguro por la compra de 2kg de producto



CALIDAD CERTIFICADA

El sabor de **Andalucía**



Seguimiento de cultivos

Haifa SOP™, sulfato potásico para nutrificación™

fhalmería

El objetivo fundamental de Haifa es la creación de soluciones altamente efectivas para los agricultores de todo el mundo, en base al gran conocimiento que tiene Haifa de sus necesidades. Cumpliendo con su objetivo, Haifa Iberia pone a disposición de los agricultores diferentes especificaciones del fertilizante sulfato potásico con el objetivo de adecuarse a las necesidades individuales de cada cultivo.

Por un lado, Haifa SOP™ es un fertilizante de sulfato potásico para nutrificación™ de todos los cultivos, tanto en campo abierto como protegidos. Haifa SOP™ es un fertilizante cristalino, de disolución rápida, altamente soluble y prácticamente libre de cloruro.

Por otro lado, Haifa SOP™ Bio es un fertilizante de sulfato

potásico para nutrificación™ utilizable en producción ecológica, según el reglamento CE 834/2007 sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos e incluido en el anexo I del reglamento CE 889/2008.

Haifa SOP™ proporciona una nutrición con una alta concentración de nutrientes (azufre y potasio) y fácilmente disponible para las plantas, provocando la aportación de potasio y aumentando la resistencia de las plantas a la sequía, a las heladas, a los insectos y a las enfermedades, mejorando así el ren-

dimiento y calidad de la producción.

Igualmente, Haifa SOP™ es una fuente recomendada de potasio cuando se requiere azufre, o cuando la aplicación de nitrógeno debe ser limitada (por ejemplo: al finalizar el ciclo de cultivo). En condiciones normales, Haifa recomienda como fuente de potasio para nutrificación™ el nitrato potásico (Multi-K™), que representa una fuente única en términos de valor nutricional, eficiencia y aplicación, conteniendo un 100% de macronutrientes para la planta: potasio (K) y nitrógeno nítrico (N-N03).



“Haifa SOP™ proporciona una nutrición con una alta concentración de nutrientes (azufre y potasio) y fácilmente disponible para las plantas”



Nutrificación™ -

El sistema más adecuado para nutrir a las plantas



La experiencia y el conocimiento de Haifa en los programas Nutrificación™ hacen que ofrezcamos a las plantas un suministro óptimo de nutrientes puros en el área de mayor actividad radicular, obteniendo el máximo rendimiento para los agricultores y un mínimo impacto ambiental.



Respetuoso con el medio ambiente



Económicamente rentable



Nutrición óptima de las plantas



Nutrientes puros para las plantas



Haifa Iberia

Tel: 91 591 2138 | E-mail: Iberia@haifa-group.com



Pioneering the Future

www.haifa-group.com

Seguimiento de cultivos

Koppert, 50 años liderando el control biológico para una agricultura más sana y sostenible

Para mantener esa posición, la empresa camina por la senda de la investigación continua, buscando soluciones locales adaptadas a las necesidades de cada zona de cultivo

□ Isabel Fernández

Koppert acaba de cumplir 50 años y lo ha hecho liderando el sector del control biológico de plagas, una posición que ostenta, nada más y nada menos, que desde su puesta en marcha en 1967. Las dificultades que entonces encontró Jan Koppert para controlar la araña roja en su cultivo de pepino, unidas a su alergia, le llevaron a Suiza, donde contactó con un investigador que le habló del que sería el primer insecto auxiliar comercializado por la empresa, el *Phytoseiulus persimilis*. Justo ahí se encuentra el germen de una compañía que, no por internacional, ha perdido su carácter familiar y, de hecho, en ella trabajan hoy día, codo con codo, dos generaciones de Koppert: la segunda, representada por Henri Oosthoek, sobrino de Jan Koppert y que junto sus primos Peter y Paul continuó con el sueño familiar, y la tercera, por Martin Koppert, nieto del fundador.

Desde la llegada al campo, en Holanda, de este primer depredador natural, en Koppert han trabajado para “hacer una agricultura más sana, segura y productiva”, tal y como explicó Bram Klapwijk, Product Manager de la empresa, una misión a la que, más recientemente, la empresa ha añadido un nuevo reto: hacer esa agricultura para obtener “los resultados más sostenibles”. Esto les ha llevado a no solo producir y comercializar insectos auxiliares y polinizadores, sino también a adentrarse en la producción de soluciones microbiológicas para prevenir, además, enfermedades y problemas de suelo. Esta última línea de negocio representa ya en torno al 30% de la facturación de Koppert y, lo que es más importante, “crece a un ritmo del 20% anual”, tal y como afirmó Martin Koppert, Development Business Manager de la empresa, quien añadió que, aun así, “los insectos siguen teniendo futuro, ahora al aire libre”.

Y es que en Koppert no pierden de vista que el planeta es solo



Henri Oosthoek, CEO de Koppert, junto a Javier Villegas, delegado de Koppert en Almería, antes de iniciar la visita a la sede de la empresa en Rotterdam. / I. F. G.



Bram Klapwijk, Product Manager de la empresa, recordó que, actualmente, trabajan en soluciones globales para lograr una agricultura más sostenible.



Martin Koppert, perteneciente a la tercera generación de la familia Koppert, expuso los proyectos de futuro, que pasan por la expansión del control biológico en cultivos al aire libre. / I. F. G.

uno y hay que preservarlo. Para ello, la investigación y el desarrollo juegan un papel fundamental y, de hecho, la empresa destina a este fin en torno al 8% de su facturación, que solo en 2016 sumó 178 millones de euros. Actualmente, Koppert cuenta con 100 personas dedicadas en exclusiva a la investigación y el desarrollo de nuevas soluciones, a las que hay que añadir otras 400, técnicos que, a diario, toman el pulso al campo, a los agricultores de cualquier punto del planeta, y trasladan sus inquietudes y necesidades a ese centenar de ‘cerebros’. “No

“*Para el desarrollo de esas soluciones biológicas del futuro y la mejora de sus sistemas de aplicación, en Koppert trabajan en colaboración con las universidades más reputadas del mundo en el sector agro*”

solo es importante sacar nuevos productos, sino también mejorar los que ya tenemos”, comentó Koppert y, en esta línea, se refirió a su nuevo sobre Ulti-Mite Swirski, que cuenta con una nueva formulación que permite prolongar en el tiempo la presencia del depredador natural en el invernadero.

El futuro

Los cultivos al aire libre abren todo un mundo de posibilidades para el control biológico, ya no solo desde el punto de vista del desarrollo de soluciones, sino

también de innovaciones a la hora de su aplicación, y justo en este último aspecto también trabajan desde Koppert. “La utilización del big data nos ofrece un universo de soluciones terriblemente amplio”, afirmó Martin Koppert, ya que, gracias a ello, pueden extraer un gran volumen de información directamente del propio cultivo.

Para el desarrollo de esas soluciones biológicas del futuro y la mejora de sus sistemas de aplicación, en Koppert trabajan en colaboración con las universidades más reputadas del mundo en el sector agro y, además, con empresas de distintos sectores repartidas por toda la esfera. “Es en ese compartir donde vamos a crecer”, insistió Koppert.

Koppert en el mundo

Koppert tiene presencia en más de 120 países repartidos por todo el mundo, en 26 de ellos con filiales propias. En todos estos lugares, sus soluciones se aplican con éxito, ya que la empresa, sin perder de vista su visión global de la agricultura, adapta cada una de ellas a las necesidades de cada país en concreto. De ahí que, si bien concentra la mayor parte de su producción en Holanda, “tenemos investigación y desarrollo deslocalizados por todo el mundo para ofrecer soluciones locales”.

Holanda y España son, actualmente, los dos grandes mercados de Koppert que, en cualquier caso, está muy presente en todo el continente americano y, ahora, comienza a abrirse a Asia. De este modo, la empresa continúa manteniendo vivo aquel entusiasmo de su fundador, que comprobó cómo la aplicación de aquel primer insecto auxiliar a su cultivo le ofrecía unos resultados y unos efectos más positivos que los tradicionales tratamientos químicos y decidió abrirse al control biológico. Medio siglo después, Koppert sigue haciendo gala de ese cambio de modelo, pero adaptándolo a las necesidades actuales y, lo que es más importante, adelantándose a las futuras.

Seguimiento de cultivos



Urban Farmers es un proyecto que pretende acercar la producción de hortalizas a los lugares donde estas se consumen. / I. F. G.



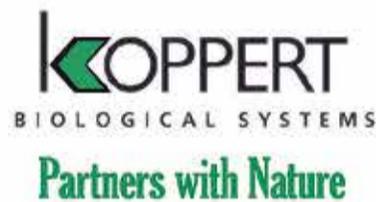
El Market Hall de Rotterdam es un claro ejemplo de la apuesta de este país por el consumo de alimentos de proximidad. / I. F. G.

Los productos de proximidad, un valor en alza

A 34 metros de altura, en La Haya, en Holanda, se producen hortalizas. Urban Farmers es el nombre de un proyecto que cuenta con la colaboración de Koppert y que pretende producir hortalizas lo más cerca posible de los lugares en los que se van a consumir. De media, estos productos recorren 2.000

kilómetros para llegar del campo a la mesa de cualquier consumidor, con su consiguiente huella de carbono impresa en la atmósfera; sin embargo, en su caso, no solo contribuyen a reducir la contaminación, sino que, además, complementan su actividad con la producción de tilapia, un pescado que también comercializan direc-

tamente en fresco o del que, al igual que con las hortalizas, abastecen a restaurantes de la zona. La combinación de ambas producciones les permite, asimismo, ahorrar el 90% del agua que, en condiciones normales, destinarían a la piscifactoría, ya que con ella, una vez filtrada, se riegan los cultivos.



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

Seguimiento de cultivos

Entrevista a Celeste Savio • Directora general de Politiv Europa SL.

“ El sector todavía no conoce todo el desarrollo de alta tecnología que hay detrás del plástico ”

□ Elena Sánchez

El sector del plástico es muy intenso y tecnológico, ¿cómo comenzó su andadura profesional en el mismo?

- Durante varios años fui cogiendo experiencia al trabajar para empresas internacionales en diferentes países hasta que regresé a España de la mano de Politiv, una empresa de producción de plástico, con sede en Israel. Encontré en el plástico un producto significativo a la hora de invertir el agricultor, y del que no se conoce todo el desarrollo de alta tecnología que hay detrás del mismo. Estamos en un mercado que es, por definición, muy tecnológico e intenso, como es el sector de los invernaderos, por lo que el plástico es uno de los insumos que más rápido debe evolucionar y adaptarse a nuevas necesidades, nuevas variedades, etc.

Politiv Europa ya está implantada en el sector almeriense, ¿qué productos ofrece y qué otras zonas de producción cubren o tienen intención de trabajar próximamente?

- Politiv llegó a El Ejido en abril de 2016, como Politiv Europa, subsidiaria de Politiv Israel. Tenemos un almacén en Santa María del Águila, donde mantenemos stock de plásticos de cubiertas térmicas de tres años, doble techo de tres tipos diferentes, mallas anti-insectos, entre otros, para poder dar servicio inmediato. El año que viene vamos a incorporar acolchados muy innovadores que ya se están usando en Israel para mejorar la humedad ambiental, la temperatura del suelo y otros factores que hacen al microclima del invernadero. El objetivo a medio plazo es ampliar nuestra presencia a través de distribuidores y otro almacén propio para llegar al resto de España y a Portugal. Más que distribuidores, una red de socios. Ya tenemos en Motril a Dema Costasur que nos representa. El plan de inversiones de Israel acompañará todo este proceso con el objetivo de ser reconocida como una marca de plásticos de excelente calidad y precio.

Politiv trabaja con numerosos aditivos que se le pueden añadir al plástico para lograr el más adecuado según las necesidades de cada invernadero. ¿Qué otra línea de innovación ofrece la empresa y que estén adaptadas a Almería?

- Además de los plásticos de alta transmisión como novedad, llamados Diamond, hay plásti-

cos anti-insectos o antiviruses, que bloquean una franja de luz en la que los insectos están más activos, por lo que se reduciría la incidencia de insectos dentro del invernadero y, por consiguiente, bajaría la incidencia de enfermedades dentro del mismo. Esto no implica que no se deba usar mallas antiviruses o la correcta ventilación del invernadero, es un complemento más. La otra línea de innovación es la de un plástico anti-vaho/antigoteo, con propiedades químicas totalmente diferentes que revolucionaría la producción de films de este tipo.

“

“Para nosotros, el mayor objetivo es que el agricultor o instalador tenga total confianza en nuestro producto y en el servicio que somos capaces de dar”

Además de plástico, ¿Politiv trabaja con otros productos que sean complementos y mejoren el rendimiento del cultivo?

- Politiv compró la fábrica de mallas MeteorNets, que está en Demona, Israel. Son un complemento al plástico. Las mallas antitrips o anti-insectos son las que más se usan en Almería y en dos tipos diferentes, la de 40 mesh 1016 o la de 50 mesh 1020, en blanco y negro. La patente más interesante e innovadora en este sector es Bionet, que tiene aditivos que consiguen modificar la franja de la absorción de luz UV.

A modo de conclusión, ¿qué aspecto a conseguir es el más importante para Politiv Europa a corto plazo en el sector agrícola almeriense?

- Para nosotros, el mayor objetivo es que el agricultor o instalador tenga total confianza en nuestro producto y en el servicio que somos capaces de dar. Somos un equipo pequeño, pero que estamos en contacto directo con el mercado, por lo que tenemos la capacidad de ofrecer el plástico de un día para otro o en el mismo día, incluso. Conseguimos tener un servicio personalizado, más allá de la calidad que, de por sí, tienen nuestros plásticos. Servicio y calidad son nuestro valor agregado y a disposición de nuestros clientes.



Celeste Savio, directora general de Politiv Europa SL., ingeniera agrónoma de la Universidad de Entre Ríos, en Argentina, se dedicó a la irrigación desde los primeros años de carrera profesional, con un Master en Ingeniería de Regadíos y otro en Dirección de Marketing y Ventas, realizados en España. Trabajó en empresas de Israel, España y otra americana siempre relacionadas con el sector de la agricultura. Ahora está dedicada al plástico de alta tecnología para invernaderos con Politiv Europa SL.

HELIOSUFRE®

MÁS QUE UN AZUFRE



EXCLUSIVA FORMULACIÓN:

Efecto antiesporulante

Caracter preventivo y curativo

Larga persistencia

Disminuye el riesgo de lavado

Reduce la cantidad de azufre

No mancha

DISTRIBUIDO POR:

bio
agrichem



Tel.: 913149888 - email: info@agrichembio.com

El uso combinado de bioestimulantes y la polinización natural, alternativa eficaz para mejorar el cuaje del calabacín

Un ensayo concluye que esta estrategia podría permitir producciones similares a las obtenidas con la aplicación de auxinas en cultivos convencionales

□ Isabel Fernández

La Estación Experimental Cajamar lleva más de diez años trabajando en la búsqueda de alternativas a la fitohormona como fórmula para el cuaje del calabacín en invernadero. En este sentido, varios de los estudios realizados demuestran que aplicar fitohormonas durante las dos o tres primeras semanas en las primeras flores y, a partir de ahí, trabajar con polinizadores naturales y con el apoyo de bioestimulantes es una alternativa viable al uso de fitohormonas.

Para llegar a esta conclusión, en la Estación se llevó a cabo un ensayo con el que se pretendía optimizar la polinización natural del calabacín en invernadero, una estrategia útil pero que, según reco-



El ensayo concluyó que la estrategia de polinización natural usando plantas polinizadoras y el efecto del bioestimulante Trama y Azahar llega a alcanzar los niveles productivos de las plantas tratadas con auxinas sintéticas. / I. F. G.

ge el citado ensayo, “presenta como gran inconveniente que las variedades comerciales solo producen flores masculinas -portadoras de polen- al principio del desarrollo”; mientras que, ya en etapas más tardías, “las plantas carecen de flores masculinas y polen para la polinización y el cuajado del fruto, teniendo que recurrir el agricultor al arranque y trasplante escalonado de diferentes líneas de calabacín para asegurarse la presencia continua de floración masculina”. Con este contexto, en la Estación Experimental se realizó un ensayo en el que proponían el empleo de plantas polinizadoras de calabacín para favorecer la producción de polen durante todo el ciclo, la aplicación de bioestimulantes para el cuajado de los frutos y la utilización de polinizadores naturales (abejorros).

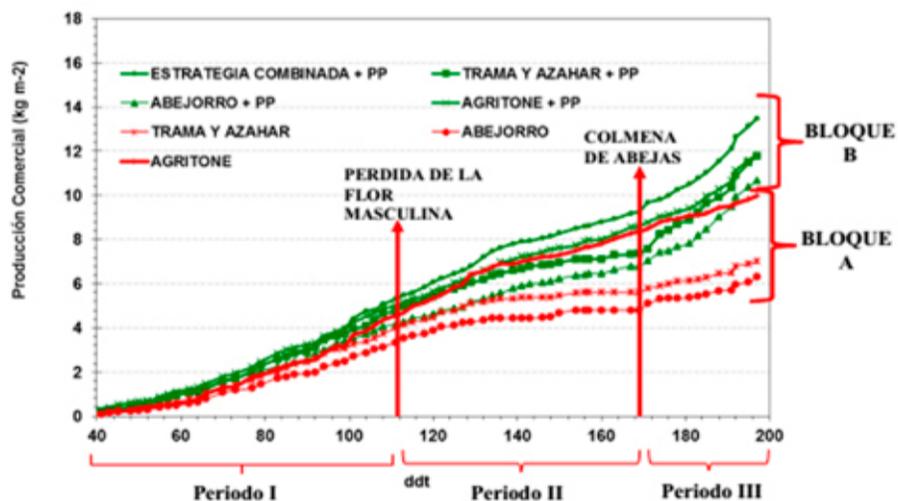


El uso de bioestimulantes en lugar de la fitohormona hace que la planta de calabacín sea más vegetativa, pudiendo así alargar su ciclo. / I. F. G.

Seguimiento de cultivos

Los resultados concluyeron que “las plantas bajo la estrategia de polinización natural usando plantas polinizadoras y la aplicación del bioestimulante, en concreto Trama y Azahar, llegan a alcanzar los niveles productivos de las plantas tratadas con auxinas sintéticas -fitohormonas-”.

Además, todos estos estudios han demostrado que el uso continuado de fitohormonas provoca un envejecimiento más rápido de la planta, que aunque produce más en la fase inicial, acorta el ciclo de cultivo; sin embargo, con el uso de polinizadores más bioestimulantes, la planta es más vegetativa y puede alargarse su ciclo de modo que, al final, “la producción es la misma utilizando fitohormonas que utilizando polinizadores más el bioestimulante”. Una buena alternativa para los cultivos convencionales es lo que en el ensayo se denomina “estrategia combinada”, es decir, la aplicación de fitohormona solamente esas dos o tres primeras semanas de cultivo, y, a partir de ese momento, el uso de plantas polinizadoras y polinizadores naturales (abejas/abejorros), además de la aplicación de bioestimulantes como el de Trama y Azahar.



TRATAMIENTO		Producción Total (g/m²)	Producción Comercial (g/m²)	Destrio (g/m²)
BLOQUE B	T1 ESTRATEGIA COMBINADA + PP	16094,06 c	13853,31 d	2240,75 ab
	T2 TRAMA Y AZAHAR + PP	14858,04 bc	12264,61 cd	2593,43 ab
	T3 ABEJORRO + PP	13357,70 ab	11106,65 bc	2251,05 ab
	T4 AGRITONE + PP	13799,44 abc	12183,34 cd	1616,10 a
BLOQUE A	T5 TRAMA Y AZAHAR	12217,91 a	7107,05 a	5110,86 c
	T6 ABEJORRO	12911,33 ab	6493,71 a	6417,62 c
	T7 AGRITONE	13891,60 abc	10285,6 b	3606,08 b

■ Evolución de la producción comercial de calabacín bajo diferentes estrategias de polinización. /FUENTE: Estación Experimental Cajamar

■ Producción total, comercial y no comercial de las diferentes estrategias de polinización ensayadas. /FUENTE: Estación Experimental Cajamar

www.tramayazahar.com
Tel: +34 957 589 163
Móv: +34 607 716 987

Trama y Azahar®

BIOESTIMULANTES ECOLÓGICOS CERTIFICADOS

Libres de hormonas, pesticidas y metales pesados, nocivos para la salud de personas, animales y medio ambiente
Favorecen la polinización en todos los cultivos, especialmente en presencia de abejas, incluidas flores poco atractivas, como olivos y pistacheros, eliminando sus vecerías.

tramayazahar@tramayazahar.com

Seguimiento de cultivos

Haifa anuncia el lanzamiento de una nueva aplicación móvil para ayudar a los profesionales de la agricultura en el cálculo de la fertirrigación proporcional

Multifeed™ App permite la inclusión de cualquier fertilizante sólido soluble, para satisfacer cualquier proporción deseable de elementos nutricionales por parte de la planta

□ fhalmería

La aplicación Multifeed App ayuda a los profesionales de la agricultura a calcular los parámetros necesarios para introducirlos en las máquinas de fertirrigación y obtener la solución nutritiva deseada. Esta es otra herramienta que Haifa pone a disposición de todo el mundo para ayudar a los agricultores a optimizar la nutrición de las plantas.

Haifa Iberia, S.L. (www.haifa-group.com), el proveedor mundial líder en suministro de nitrato potásico, nutrientes especiales para las plantas y productos químicos industriales, ha anunciado otra mejora de su línea de productos para la fertirrigación con el lanzamiento de la aplicación móvil Multifeed™ App, para calcular los parámetros necesarios para introducirlos en las máquinas de fertirrigación (porcentaje de inyección y CE) y obtener la solución nutritiva deseada.

Multifeed™ App ya está disponible para dispositivos móviles inteligentes que ejecutan los sistemas operativos Android y muy pronto estará disponible para IOS.



Descárgate
Multifeed™ App
y entrarás en el sorteo
de 5 TABLETS

Multifeed™ App
Tu asistente en cálculos de Fertirrigación Proporcional

Multifeed™ App calcula la concentración de cada uno de los nutrientes que se aportan a los cultivos (mmo/l) con el incremento de conductividad que se produce, partiendo de datos conocidos como la riqueza del fertilizante, la cantidad de fertilizante que disolvemos y el porcentaje de inyección.

“Multifeed™ App facilita la planificación de programas de fertilización con un procedimiento muy simple”

Multifeed™ App facilita la planificación de programas de fertilización, con un procedimiento simple que requiere sólo la inclusión de las fórmulas de los fertilizantes que el agricultor esté utilizando, la cantidad de fertilizante que disuelve y el porcentaje de inyección. Los usuarios de la aplicación pueden modificar tan-

to el porcentaje de inyección de cada solución madre, como el incremento de la conductividad para que la solución nutritiva aportada se adapte a la etapa de cada cultivo utilizando los mismas soluciones madre. Multifeed™ App permite la inclusión de cualquier fertilizante sólido soluble, para satisfacer cualquier proporción deseable de elementos nutricionales por parte de la planta.

Con el lanzamiento de la aplicación móvil Multifeed™ realmente Haifa está permitiendo a sus usuarios llevar a cabo sus gestiones en cualquier momento y en cualquier lugar que lo deseen. Ellos serán capaces de conocer lo que tienen que hacer, de la manera más rápida y eficiente disponible hoy en día en el mercado. Les ayudará a mantenerse por delante en el juego, siendo un paso más del continuo compromiso de la empresa para apoyar a los agricultores a mejorar sus prácticas y maximizar el rendimiento y la calidad de sus cultivos.

Quién es Haifa Chemicals

Haifa es una corporación multinacional Israelí, líder global en suministro de nitrato potásico, nutrientes especiales para las plantas y productos químicos industriales. Reconocida por su espíritu pionero y por sus soluciones innovadoras, Haifa está en perfecta sintonía con las tendencias de mercado y las necesidades de sus clientes. Una compañía madura, bien consolidada y con futuro, Haifa ofrece unas prestaciones flexibles e impecables con productos a medida, soluciones y servicios. Su

misión clave consiste en crear soluciones altamente efectivas para el agricultor en todo el mundo, aprovechando su gran conocimiento sobre las vidas y necesidades del agricultor. De esta manera, introduce continuamente soluciones imaginativas para afrontar los crecientes desafíos de un mundo cambiante. <http://www.haifa-group.com>



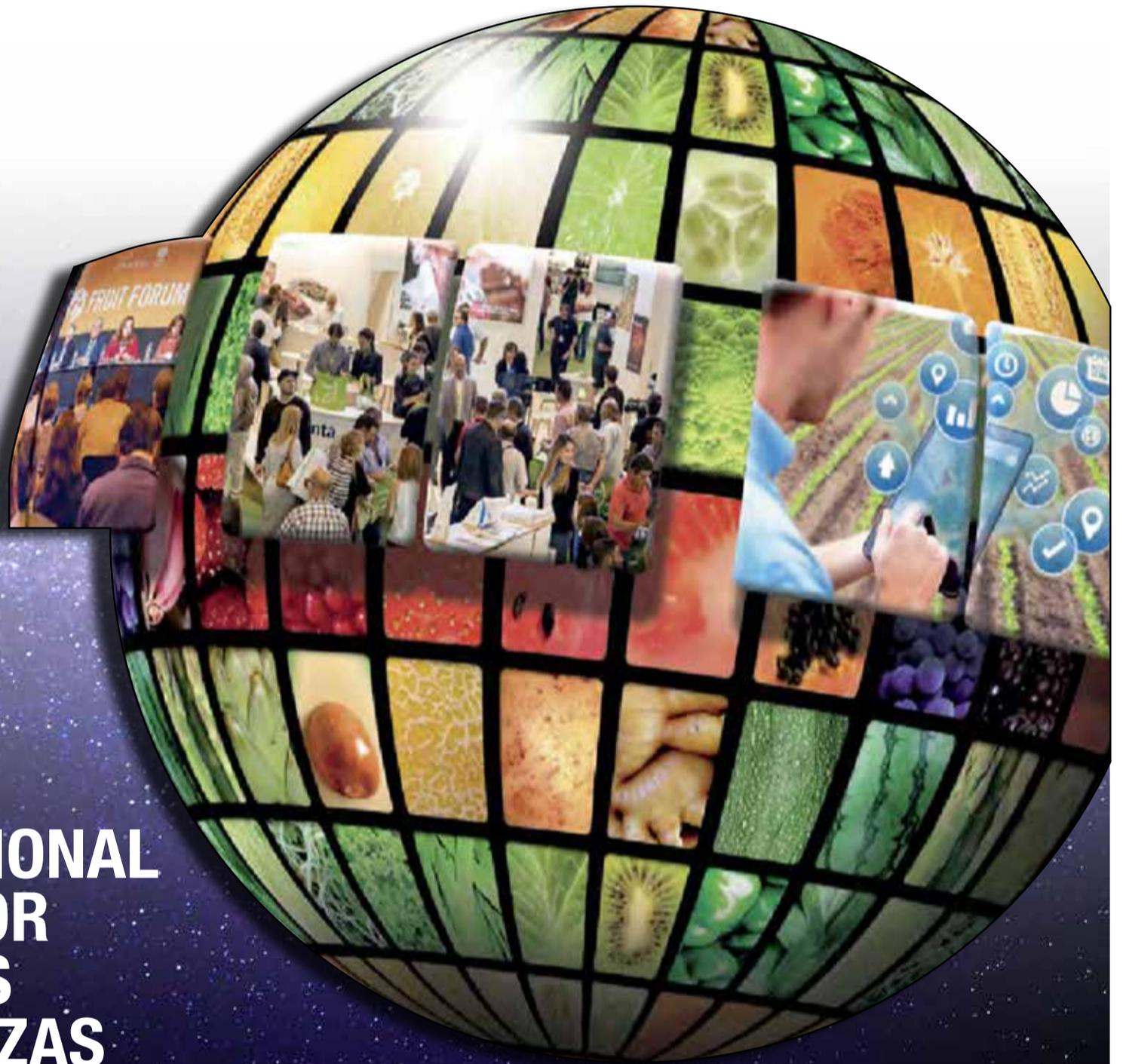
Pioneering the Future



03



fruit attraction



FERIA INTERNACIONAL DEL SECTOR DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Nuestros certificados: Agricultura Ecológica (Reglamento 834/2007) - Naturland - Biosuisse Global G.A.P. - BRC - IFS



“APOSTANDO POR EL BIO”



Tel: 00 34 950 52 52 82 | E-mail: comercial@biotecfamily.com
www.biotecfamily.com



Almería amplía su presencia en Fruit Attraction y mostrará su liderazgo hortofrutícola en 70 expositores

La Comunidad andaluza acude a esta novena edición con 198 empresas, de las cuales más del 42% son de la provincia almeriense

□ **Almudena Fernández**

La IX edición de Fruit Attraction, que se celebra en Madrid entre el 18 y el 20 de octubre de 2017, llega para afianzarse en una edición en la que está prevista la participación de 1.500 empresas de 33 países y donde, nuevamente, Almería pretende revalidar su carácter referente en el sector de frutas y hortalizas.

De esta forma, la presencia almeriense será abundante, en consonancia con el peso de la provincia en el sector hortofrutícola mundial. En concreto, desde esta provincia andaluza acudirán un total de 70 empresas, lo que se traduce en un 11% más en relación a la anterior feria donde, además, ya se produjo un incremento del 17,5% de expositores almerienses con respecto a 2015.

No en vano, Almería no quiere dejar pasar la oportunidad de seguir ondeando su bandera de 'huerta de Europa', por lo que se sitúa, una vez más, como la provincia andaluza con más empresas y organizaciones desplazadas hasta Madrid para participar en este importante encuentro del sector. Así, la comunidad andaluza acude a esta convocatoria con un total de 198 empresas y entidades, de las cuales el 42,2% son de Almería o tienen su sede central en esta provincia.

De la representación andaluza, 105 entidades estarán en un mismo pabellón, en la denominada zona de Andalucía (pabellón 9), lo que permitirá una presencia agrupada de la oferta y los productos de una comunidad que gana fuerza, edición tras edición. Se da la circunstancia de que, desde el año 2014 a 2017, prácticamente se ha



triplicado la participación de Andalucía en Fruit Attraction.

De esta representación andaluza, un total de 83 empresas participan con el apoyo de la Consejería de Economía y Conocimiento, a través de Extenda-Agencia Andaluza de Promoción Exterior. De éstas, 31 son firmas de la provincia de Almería. Este es el segundo año que Extenda apoya la participación de empresas andaluzas en la Feria Internacional del Sector de las Frutas y Hortalizas, con la colaboración de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural.

La importancia de Almería

La relevancia de Almería en esta Feria va en consonancia con las cifras que refleja su sector agrícola así como sus volúmenes de exportación. Por ello, Almería quiere así demostrar el potencial de



sus 30.600 hectáreas invernadas desde las cuales, en la pasada campaña 2016/17, la producción comercializada llegó a alcanzar los 3.150 millones de euros, un 18% más que en la campaña anterior, según las estimaciones que realizó la propia Consejería de Agricultura de la Junta de Andalucía en el mes de julio y a la espera



La Feria acoge un 20% más de empresas que en su edición anterior y espera la participación de un total de 1.500

de conocer los datos definitivos en pocas semanas.

No en vano, Almería ofrece un ecosistema ideal para el desarrollo del negocio agroalimentario con un potente sector primario y una industria dinámica que ha sabido adaptarse a las exigencias de los mercados, a la vez que innovar de acuerdo a los avances que se presentan en tecnología y eficiencia.

Las empresas

Una vez más, Fruit Attraction contará con la participación de las comercializadoras hortofrutícolas más conocidas de la provincia de Almería como Agroiris, CASI, Agroejido, Agroponiente, Vicasol, Ejidomar, Murgiverde o Alhóndiga La Unión, entre otras.

También cabe destacar la presencia de grandes multinacionales que tienen su sede nacional en tierras almerienses tales como Rijk Zwaan o de asociaciones como APROA, ECOAL Andalucía y HORTIESPAÑA, cuya sede se encuentra en territorio almeriense.

En cuanto a la industria auxiliar, Almería quedará igualmente



representada por una extensa delegación de empresas tales como Crisara, Agrícola Navarro de Haro, Hispatec o Koppert España, entre otras.

De esta forma, la feria aborda su edición más completa con la participación total de 1.500 empresas de toda la cadena de valor del sector hortofrutícola y con una representación almeriense, en particular, y andaluza, en ge-

neral, que crece año tras año. En total serán 45.000 metros cuadrados netos de exposición –que supone un crecimiento del 10% en relación a 2016– para dar la oportunidad a los 60.000 profesionales de 110 países que está previsto que acudan a conocer la mayor diversidad de contenidos, productos de vanguardia y sistemas más innovadores de la industria agrícola.

Un evento internacional clave para la interacción comercial entre oferta y demanda

Fruit Attraction 2016 cerró sus puertas confirmándose como uno de los principales eventos internacionales del sector hortofrutícola en un mes clave para la interacción comercial entre oferta y demanda. Con la participación de 58.150 profesionales, que supone un crecimiento del 18% respecto al año anterior, y de 1.238 empresas, que significa un 20% más, la feria cumplió su principal objetivo de servir como plataforma comercial para los agentes del sector.

Organizada por IFEMA y FEPEX, la Feria alcanzó en su edición pasada la más completa de sus ediciones con unas cifras que espera, al menos igualar, en la novena edición que se celebra en octubre de este 2017. En relación a los participantes internacionales, destacó el aumento en más de un 17%, situándose en un total de 10.085 profesionales procedentes de 102 países. Un año más, los procedentes de Europa fueron los más numerosos, muy especialmente los llegados desde Italia, Francia, Portugal, Reino Unido, Países Bajos, Alemania, Polonia y Bélgica, lo que confirma a la Feria como un evento comercial clave para la producción, comercialización y distribu-

ción europea. En aquella ocasión, destacaron igualmente los profesionales que asistieron desde Brasil y Marruecos.

Desde España, las cinco comunidades de donde más participantes acudieron a Fruit Attraction fueron Andalucía, Madrid, Valencia, Murcia y Cataluña, las cuales representaron el 40% de los visitantes. Al igual que se espera en esta novena edición.

En cuanto a los expositores, la participación internacional en 2016 supuso el 31% del total, con 383 empresas extranjeras de 25 países, destacando las procedentes de Italia, Francia, Portugal, Países Bajos, Bélgica, Reino Unido y Turquía, reflejando la fortaleza de la oferta europea junto a la española. Asimismo, la octava edición contó con la incorporación de nuevos países como Costa Rica, Dinamarca, República Dominicana, Ecuador, Egipto, Lituania, Suiza, Tailandia, Túnez y Vietnam.

En el ámbito nacional, Fruit Attraction 2016 contó con la presencia de todas las comunidades autónomas, excepto Baleares. Un total de 855 empresas, el 69% del total, participaron en la Feria en una superficie cercana a los 32.000 metros cuadrados.

Especialistas en Injerto de:
Tomate, sandía, melón, pepino y berenjena

Consúltenos y le asesoraremos

Semilleros LAIMUND, s.l.

Ctra. Berja, km. 1 y Paraje Cuatro Vientos, 289 • Tlfs.: 950 486 611 - 606 984 608 • El Ejido (Almería)
 Autovía del Mediterráneo, Salida 471 (Cruce Barranquete con San Isidro) • Tel.: 950 384 641 • Níjar (Almería)

PLANTAS HORTÍCOLAS • INJERTOS • PLANTAS ECOLÓGICAS • PLANTAS ORNAMENTALES



Syngenta presenta Voliam Targo, su nueva solución multiplaga para cultivos hortícolas de invernadero

Se trata de un insecticida especialmente indicado para orugas y ácaros que destaca por su eficacia, persistencia y su corto plazo de seguridad

□ Almudena Fernández

Syngenta ha presentado, ante más de un centenar de técnicos de Almería, Costa de Granada y Murcia, su nuevo insecticida: Voliam Targo. Esta nueva solución para el control de múltiples plagas en cultivos hortícolas se dio a conocer en el hotel Almerimar Golf, de El Ejido (Almería) de la mano de Agustín Gómez, jefe de productos e insecticidas, quien se mostró convencido de que “se trata de un producto técnico que a buen seguro va a traer buenos resultados en campo”.

En la presentación se puso de manifiesto el largo camino de investigación y desarrollo a cargo de Syngenta para poner en el mercado este nuevo producto que ha sido definitivamente aprobado este septiembre, pese a que los primeros pasos para su consecución se iniciaron ya en el año 2009.

Voliam Targo es una combinación única de dos sustancias activas: abamectina y clorantniliprol. De esta forma, junto con las ventajas de una nueva formulación de abamectina, se ha formulado un producto que incluye uno de los más potentes lepidopterocidas del mercado. La solución de Voliam Targo está indicada para los cultivos de tomate, pimiento, berenjena, melón, sandía, pepino y calabacín en invernadero.

En estos cultivos, Syngenta recomienda diferentes programas de tratamiento que incorporan productos como Voliam Targo, Costar y Affirm, junto con suelta de fauna auxiliar, asegurando la sanidad de los cultivos hortícolas y la seguridad total de una producción libre de residuos para distribuidores y consumidores.

Potente, preciso y conveniente

Las plagas para las que Voliam Targo es efectivo son la tuta abso-



Presentación de Voliam Targo en el hotel Golf Almerimar, el pasado mes de septiembre. / RAFA VILLEGAS

luta, heliotis, spodoptera, plusia, ostrinia, liriomiza, araña o vasates. En este sentido, Agustín Gómez definió Voliam Targo como “potente, preciso y conveniente”. Igualmente, durante la presentación detalló el modo de acción y empleo del nuevo insecticida, que sale al mercado en envases de 1 y 5 litros y suspensión concentrada.

Voliam Targo combina un modo de acción sistémico y otro translaminar. En el primer caso, la solución tiene un efecto ovicida, ovo-larvicida y larvicida, actuando con efecto inmediato sobre las orugas, que dejan de

alimentarse a las pocas horas de haber sido ingerido. Además, su persistencia durante el ciclo de desarrollo de la plaga, permite el control de las larvas que eclosionan los días posteriores a su aplicación.

En segunda instancia, Voliam Targo en un modo de acción translaminar, de sistemía localizada, contra los ácaros, minadores y tuta. De esta forma, tras la

absorción, se distribuye gradualmente en el interior de la hoja y actúa por ingestión.

Modo de empleo

El tratamiento con Voliam Targo debe iniciarse al comienzo de las primeras infestaciones o presencia de larvas. En la presentación de este producto de Syngenta, se incidió en que no deben efectuarse más de dos tratamientos por periodo vegetativo, guardando un intervalo entre aplicaciones de 7 a 10 días. En cuanto a otros tiempos a tener en cuenta, Gómez afirmó que el plazo de seguridad es de tres días y que el insecticida debe aplicarse entre tres y siete días antes de la suelta de beneficiosos.



“La solución de Voliam Targo está indicada para los cultivos de tomate, pimiento, berenjena, melón, sandía, pepino y calabacín en invernadero”



GLOBALG.A.P. presenta el nuevo Add-On Bioseguridad R4T para bananas

Una herramienta para la evaluación de riesgos dirigida a productores de banana con Certificación GLOBALG.A.P.

□ fhalmería

R4T es una enfermedad que ataca las raíces de las plantas bananeras. Es un hongo que no puede controlarse con fungicidas o productos químicos. Por lo tanto, es una amenaza muy seria para la producción mundial de banana. La mejor manera de combatir esta enfermedad es evitar su propagación.

Las partes interesadas de FAO y GLOBALG.A.P. urgen a que se aumenten las medidas contra esta enfermedad destructiva que afecta a las plantas bananeras, por lo que GLOBALG.A.P. ha desarrollado una herramienta mediante la cual los productores pueden combatir la propagación de esta enfermedad y, al mismo

tiempo, mostrar evidencia de esto.

Recientemente, GLOBALG.A.P. ha presentado el nuevo módulo Add-On Bioseguridad R4T para Bananas. Dicho módulo es una innovación para GLOBALG.A.P. y su conjunto de normas, ya que es el primer Add-On específico a un producto que se enfoca en un patógeno importante. Aborda las medidas de bioseguridad para prevenir la introducción y la propagación del *Fusarium oxysporum* f. sp. cubense – raza 4 tropical (R4T), también conocido como el «Foc 4» o la «Enfermedad de Panamá».

El desarrollo de este Add-On se realizó con la extensa colaboración de organizaciones productoras de varios países, instituciones científicas líder, agencias



fitosanitarias y otras partes interesadas tales como organismos de certificación (OC).

El Add-On Bioseguridad R4T ofrece a los productores (de banana únicamente) que cuentan

con certificación bajo la Norma de Aseguramiento Integrado de Fincas (IFA) una herramienta con la cual pueden realizar una evaluación de riesgos detallada de sus plantaciones de banana y

proporciona información básica para la preparación de un plan de mitigación. Los requisitos toman como punto de partida las Buenas Prácticas Agrícolas establecidas en la Norma IFA, por lo tanto el módulo Add-On solamente se aplica a aquellos productores que cuentan con certificación IFA para su producción bananera.

Al mismo tiempo, los OC que evalúan este Add-On han de hacer previsiones para asegurar que los auditores tomen medidas adecuadas de desinfección antes y después de visitar una plantación bananera.

El módulo Add-on Bioseguridad R4T es una evaluación voluntaria (no un certificado) que tiene visibilidad en la Base de Datos de GLOBALG.A.P. www.globalgap.org



GLOBALG.A.P.
The Global Partnership for Safe and Sustainable Agriculture

**VISÍTANOS EN
FRUIT ATTRACTION 2017**

18-20 Octubre 2017
Madrid, España
Stand 9F06, Pabellón 9
(con Agracolor como co-expositor)

www.globalgap.org





Entrevista a Antonio J. López Ruiz

• Gerente de Import Export Fruva

fhalmería

Fruva participó, por primera vez, en la feria de Fruit Attraction 2016. ¿Qué tal fue la experiencia?

Así es. El año pasado tuvimos la oportunidad de participar en Fruit Attraction por primera vez. En realidad tuvimos muy buenas sensaciones, ya que es un evento donde atendimos y compartimos momentos con clientes y amigos intercambiando opiniones e ideas. Sin duda es una buena manera de mejorar el trabajo que ya hacemos con todos ellos, puesto que se trata de un sitio donde todos estamos un poco más relajados que de costumbre.

A raíz de su presencia en Madrid, ¿han ampliado su cartera de clientes?

Con los nuevos contactos que hicimos, por supuesto, no todos han evolucionado. Pero hay un porcentaje de ellos con los que seguimos trabajando y que parece que va bien. En definitiva, me parece interesante el simple hecho de ver en tres días a clientes y amigos sin salir de la feria y compartir con ellos las impresiones que tenemos de todo un año de trabajo.

Contar con nuevos contactos, ¿ha supuesto cambios este año en la actividad de la empresa?

En el ejercicio 2015-2016, la empresa creció un 22 por ciento en volumen, lo cual me parecía excesivo. Aun así, la meta que nos marca-

mos para la campaña 2016-2017 fue mantener ese crecimiento sobre el 12 por ciento, algo que también ha sido posible gracias a que cada vez contamos con más agricultores y producción propia.

Con respecto al trabajo interno de Fruva, ¿tienen algunas novedades en cuando a la forma de producir y manipular el producto?

En estos momentos estamos desarrollando el proyecto, ya avanzado, de mejora de nuestras instalaciones, ya que con el crecimiento que estamos teniendo, las actuales se nos están quedando pequeñas. Este proyecto, entre otras cosas, cuenta con la ampliación de recepción del producto con temperatura y humedad controlada. Este aspecto nos parece importante, ya que trabajando doce meses al año en la producción estival, tenemos que controlar dichos parámetros nada más recepción del producto en nuestras instalaciones, con el fin de llegar a destino en buenas condiciones.

Llega una nueva edición de Fruit Attraction en la que se espera la participación de más de 1.500 empresas entre las que estará Fruva. ¿Qué esperan del evento este año?

Como la experiencia del año pasado fue bastante positiva, nosotros vamos a conformarnos con que tengamos las mismas sensaciones y estar a gusto con nuestros clientes, amigos y compañeros del sector.

“ La experiencia del año pasado fue tan positiva que este año regresamos a la feria con muy buenas sensaciones y ganas de compartir el evento con clientes y amigos ”

CONOCE MÁS SOBRE FRUVA

Import Export Fruva S.L. es una empresa ubicada en Dalías que, gracias a su dilatada experiencia en el sector, le permite ofrecer el mejor servicio tanto al mercado como al consumidor durante los 365 días del año, satisfaciendo, así, la demanda con productos excelentes y de calidad. Fruva opera tanto en el mercado nacional como internacional comercializando hortalizas como pimiento, beren-

jena, calabacín y tomate, además de frutas como melón y sandía en la época de primavera-verano.

Import Export
Fruva



Idai Nature presenta su nueva línea de productos MicroNat formulados a base de microorganismos

□ fhalmería

Idai Nature investiga y desarrolla soluciones naturales a base de mezclas de extractos botánicos y minerales que permiten a los agricultores producir alimentos exentos de residuos químicos y acceder a los mercados más exigentes.

Durante los últimos años, Idai Nature no cesa en su empeño de seguir a la vanguardia de la investigación, la innovación y el desarrollo de nuevos insumos para la agricultura. Fruto de este trabajo, en la próxima edición de Fruit Attraction, se presentará su nueva línea de productos MicroNat, que incluye tanto productos formulados a base de microorganismos como mezclas de metabolitos derivados de la fermentación microbiana. Los productos formulados con mezclas de bacterias del tipo PGPR y hongos de micorrizas tie-

nen como objetivo mejorar la calidad de la rizosfera y el desarrollo de las propias raíces.

Estos organismos son conocidos como biofertilizantes y secretan metabolitos que modifican la arquitectura radicular de las plantas optimizando su nutrición, además de reducir los efectos negativos del estrés hídrico.

Otros referentes de la línea MicroNat son los conocidos biopesticidas, que están enfocados a la protección de los cultivos agrícolas de forma ecológica. Este grupo incluye productos a base de virus entomopatógenos y cepas de hongos de *Trichoderma* spp., entre otros.

Todo este trabajo ha situado a Idai Nature a la vanguardia en cuanto a innovación en el mercado y la ha convertido en un referente en consultoría de agricultura ecológica y residuo cero a nivel internacional.



Stand de Idai Nature en ediciones anteriores de Fruit Attraction, en Madrid. /FHALMERÍA


Pimiento


Tomate


Berenjena


Calabacín


Pepino


Espárragos


Melón


Sandía


Guisante


Tirabeque

¡Comprometidos todo el año!



Ctra. Berja s/n • 04750 Dalías, Almería (Spain) • Tel.: +34 950 494 600 • Fax: +34 950 494 633
E-mail: antonio@fruva.com • Visit our website: www.fruva.es

Certification: 

Member of:   



UNIQ, el sello de calidad que potencia las ventas

□ fhalmería

Son muchos los factores que el agricultor debe sopesar a la hora de hacer llegar sus frutas y hortalizas al consumidor en perfecto estado. Confiar en un embalaje como el cartón ondulado, que, además, esté avalado por un sello de calidad como es el caso de UNIQ, supone garantizar su transporte.

Pero si además se habla del papel que juegan los envases a la hora de crear secciones atractivas en los puntos de venta, elegir UNIQ supone optar por el soporte perfecto para trasladar información del producto, facilitar su trazabilidad y promocionar su origen y marca, lo que, a la larga, significa potenciar las ventas.

El envase agrícola de cartón ondulado UNIQ supone una pieza estratégica en el diálogo con el consumidor para hacer marca pasando de ser un mero elemento de transporte a convertirse en una eficaz herramienta de ventas para el distribuidor de frutas y hortalizas. Además de ser sostenible y reducir el desperdicio alimenticio, es un envase higiénico, pues es de un solo uso.

Grandes ventajas

Los envases de cartón ondulado UNIQ responden a las necesidades del conjunto de la cadena de suministro. A sus ventajas técnicas y logísticas, se suma su potencial en marketing, que redundará en mayor beneficio para todos los actores que utilicen las cajas UNIQ. Garantía de éxito en la cadena de distribución y en la llegada al consumidor.

La caja agrícola de cartón ondulado UNIQ se ha convertido en un referente para el mercado hortícola. Es importante destacar que la creación de este producto diseñado específicamente para el sector hortofrutícola viene de la mano de AFCE (Asociación Española de Fabricantes de Envases y Embalajes de cartón ondulado) y, actualmente, la mayoría de las plantas españolas fabricantes de embalajes de cartón ondulado confían ya en UNIQ para ofrecer a sus clientes la solución óptima para el transporte de sus cosechas con valor añadido.





El bioestimulante AgriAlgae® de AlgaEnergy recibe el Premio Biotecnología I+D+i en Expoquimia 2017

□ fhalmería

AlgaEnergy ha sido premiada en la categoría de Biotecnología por su bioestimulante agrícola a base de microalgas AgriAlgae®. El jurado, que ha destacado la alta calidad de los proyectos presentados a esta quinta edición de los galardones, ha querido premiar un producto innovador y que está cosechando muy buenos resultados, mejorando considerablemente la producción agrícola y la rentabilidad de los agricultores que lo utilizan. AgriAlgae® es una buena muestra de la valorización de las microalgas para consolidar un intenso conocimiento fruto de más de cuatro décadas de investigación en esta materia.

El objetivo de estos galardones es premiar proyectos con un marcado espíritu innovador y promover la aplicación industrial de investigaciones y conocimientos que contribuyen a mejorar la calidad de vida de nuestra sociedad.

Carmela Pérez Calleja y José María de Gregorio, responsables de Desarrollo de Negocio y de Proyectos de Desarrollo de AlgaEnergy, respectivamente, fueron los encargados de recoger el premio de manos de Carmen Vela, secretaria de Estado de Investigación, Desarrollo e Innovación. Pérez Calleja agradeció a la organización la concesión del premio y señaló que “este galardón es un reconocimiento más al esfuerzo de todo un equipo humano y a la decidida apuesta de AlgaEnergy por la I+D+i, que va en nuestro ADN”.



Durante la entrega del mismo, que tuvo lugar el pasado 2 de octubre, Pérez Calleja hizo un breve repaso a la trayectoria de AlgaEnergy y afirmó que “este premio nos hace especial ilusión porque además este año es nuestro 10º aniversario, una trayectoria dedicada a la investigación y que ha culminado con la obtención de un producto innovador”. “Estos reconocimientos son una motivación extra para seguir trabajando en el desarrollo de productos a base de microalgas que, como AgriAl-



gae®, mejoren la vida de las personas y contribuyan a un mundo más sostenible”, añadió.

La citada distinción se suma a la larga lista de premios recibidos por AlgaEnergy en sus primeros diez años de vida, que reconocen su apuesta por la I+D y un com-

promiso con una agricultura más natural y eficiente. Este mismo año, AlgaEnergy fue también galardonada con el Premio a la Sostenibilidad y Producción Ecológica otorgado por la organización de la Feria Infoagro Exhibition 2017.

Descubre más en **Fruit Attraction 2017**
Pabellón 7 stand 7D10 en el recinto ferial IFEMA Madrid.



CONFIANZA SIN FIANZA



SOMOS GARANTÍA, SOMOS CALIDAD, SOMOS CARTÓN, SOMOS UNIQ
www.grupouniq.com | www.afco.es





ISI 62133 F1, el tomate de sabor en ramo de ISI Sementi



Los frutos son de color rojo intenso brillante, sin problemas de manchado por humedad y de rajado en el engorde y con muy buena tolerancia al Blotchy.

□ fhalmería

ISI Sementi, en su proyecto Genesis 1.0 de generar tomates de sabor y color, ha lanzado al mercado la nueva variedad ISI 62133 F1, tomate de unas cualidades organolépticas extraordinarias, en el cual se han sabido combinar el azúcar y la acidez, que le están dando un sabor dulce, pero, a la vez, con un toque salado, haciéndolo ideal para su consumo para distintos tipos de ensalada, de tomate, caprese, etc. Asimismo, también ha sido muy apreciado por los consumidores para hacer salsas de tomate, ya que les da un excelente sabor.

ISI 62133 F1 es una variedad de recolección en rama o suelto, con planta fuerte, buen vigor y muy bien regulada, de ciclo precoz, con buena cobertura foliar, entrenudos cortos,

con excelente cuaje y ramos en forma de ‘espina de pescado’ durante todo el ciclo de cultivo.

Los frutos son de color rojo intenso brillante, sin problemas de manchado por humedad y de rajado en el engorde y con muy buena tolerancia al Blotchy. De calibre M-G, con gran firmeza y conservación.

Desde ISI Sementi explican que se trata de una variedad que está adaptada a plantaciones de otoño, para ciclo corto o largo y de primavera, en trasplantes de diciembre-enero, y, también, en trasplantes de abril a junio para plantaciones en la sierra. Debido a su buena cobertura foliar y fortaleza de la planta también está bien adaptada para cultivos al aire libre en verano.

Con su alto nivel de resistencias es una variedad muy adecuada para cultivos ecológicos.



ISI 62133 F1 es una variedad de recolección en rama o suelto, con planta fuerte, buen vigor y muy bien regulada.



Con su alto nivel de resistencias es una variedad muy adecuada para cultivos ecológicos.

“

Con esta variedad de tomate se ha sabido combinar el azúcar y la acidez, lo que le da un sabor dulce, pero, a la vez, con un toque salado, haciéndolo ideal para su consumo en distintos tipos de ensalada”

ISI 62133 F1 cuenta con resistencias alta a ToMV/ Va/Vd/ Fol 0-2/For/Pf (Ff A-E) y resistencia media a TYCLV, Ma Mi Mj.

ISI Sementi, en su gran proyecto Genesis 1.0, está generando una serie de variedades en las que priman el sabor y el color para que el consumidor pueda disfrutar de frutos de alta calidad gustativa y con excelente color tanto en rojo, rosa y, ahora, con una serie de nuevas variedades en cherry y cocktail en colores amarillo, naranja, chocolate y tigrado. www.isisementi.com



DURANTE ANDALUCÍA SABOR

Profesionales y distribuidoras de Asia, Europa y Oriente Medio se interesan por 'Sabores Almería'

Balance positivo de la participación de 20 empresarios en la feria sevillana

□ Elena Sánchez

Los empresarios de 'Sabores Almería' han participado en la última edición de Andalucía Sabor bajo el paraguas de la Diputación de Almería y con un balance final "más que positivo", según aseguró la diputada de Agricultura, María López. Y es que han sido numerosos los contactos comerciales que se han establecido en el marco de la feria y miles de visitantes los que se han interesado por los productos gourmet de la provincia de Almería.

Asimismo, cabe destacar el especial interés que mostraron profesionales y cadenas de distribución de países terceros de Asia, Europa y Oriente Medio. "Estos encuentros han permitido iniciar la internacionalización de algunas empresas familiares que conforman 'Sabores Almería' y en otros casos consolidar sus relaciones comerciales", aseguró López.

Sin duda, la participación en Andalucía Sabor ha sido exitosa, ya que "los empresarios nos han comunicado su satisfacción por los acuerdos que han alcanzado, así como por las tomas de contacto y por las visitas".

Por otro lado, para el vicepresidente de la Diputación

de Almería, Javier A. García, 'Sabores Almería, se suma a la apuesta decidida que ha hecho la Diputación por asociar gastronomía y turismo. "Hemos consolidado la marca 'Costa de Almería', que es nuestro sello en el pilar económico del turismo y el de 'Sabores Almería' viene a complementar una de las principales actividades económicas de la provincia: la agricultura. En nuestro distintivo arropamos productos artesanos y gourmet que elaboran empresas familiares".

En toda España

El vicepresidente de la Diputación almeriense aseguró, además, que "estamos llegando a cualquier rincón de España y nuestros productos se codean con los mejores chefs y con las marcas de todo el país: Rioja, Navarra, Galicia o Asturias, entre otros. 'Sabores Almería' está consolidada a nivel nacional y no vamos a parar de trabajar para que las empresas puedan seguir creciendo en ventas y, por tanto, generando empleo y riqueza en la provincia".

Prensa especializada

La marca gourmet almeriense no solamente ha dejado huella entre los profesionales y distribuidores del sector, sino que

también lo ha hecho entre los blogueros y periodistas especializados en gastronomía. Y es que, desde que la marca se presentara, el pasado mes de noviembre, en Madrid, y con la presencia del conocido chef Paco Roncero, han sido muchos los chefs que han incorporado a sus cartas referencias de la marca provincial.



El espacio de 'Sabores Almería' estuvo muy concurrido los días de feria.



ISI 62133 F1

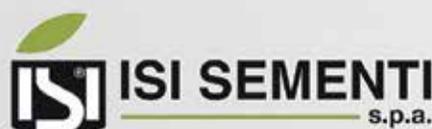
El tomate de sabor en ramo



-  **Planta** fuerte con entrenudo corto
-  Excelente **sabor** y **color**
-  **Resistencias:**
 (HR) ToMV:0-2/Ff:A-E/Fol:0,1/For/Va:0/Vd:0
 (IR) TYLCV/Ma/Mi/Mj



Hall 6 - Stand 6E06A



Research & Italian Passion

Frazione Ponte Ghiara 8/A, 43036 Fidenza Italy

tel. +39 0524 528439

info@isiment.com

www.isiment.com



Fertinagro Biotech muestra la diferencia de rentabilidad alcanzada con sus Programas de Fertilización Integral Vs Programas de Fertilización Convencional

□ fhalmería

Campaña tras campaña, se observa cómo la mejora en los ingresos del agricultor almeriense viene al aumentar la productividad, ya que los precios de venta están sometidos a una gran volatilidad y es algo que el productor no puede controlar, por lo que la forma de mantener la competitividad es incrementar los rendimientos (Kg/ha) y además, haciéndolo de forma sostenible, que es lo que demanda el consumidor.

Fertinagro Biotech está contribuyendo en el campo almeriense a mejorar esta rentabilidad y sostenibilidad con la puesta en marcha de sus Planes de Fertilización Integral (PFIs), una potente herramienta puesta a disposición del sector hortofrutícola almeriense.

Almería, primera provincia española exportadora de frutas y hortalizas, tiene una importante presencia en Fruit Attraction 2017, una nueva edición a la que asisten las principales cooperativas, alhóndigas y grupos exportadores, líderes nacionales en la comercialización de hortalizas para consumo en fresco, que aprovechan el certamen para promocionar la calidad de los distintos productos y los sistemas de producción que se llevan a cabo totalmente respetuosos con el medioambiente.

A lo largo de su historia todas estas empresas han tenido que ir adaptándose a las nuevas circunstancias desarrollando un modelo de producción y comercialización que, a día de hoy, se basa, por un lado, en el empleo de esmeradas prácticas agrícolas que potencian de forma simultánea la productividad y la gestión medioambiental en los terrenos agrícolas de los socios, es decir, la eficiencia en el uso de los recursos agrícolas, y, por otro lado, atienden las exigencias del mercado con un consumidor cada día más preocupado y sensibilizado por el respeto al medioambiente (sostenibilidad) y por la calidad y seguridad alimentaria de los productos que adquiere.

Fertinagro Biotech, a través de su departamento de I+D, ha



desarrollado nuevos sistemas de cultivo basados en planes de fertilización integrales. Estos suponen una potente herramienta de rentabilidad y sostenibilidad para los agricultores de las comercializadoras almerienses, ya que con ellos se mejora la productividad, pero de forma sostenible, incrementándose, así, los ingresos del agricultor conforme a las exigencias del nuevo consumidor en lo que al respeto al medioambiente se refiere. El seguimiento de estos programas por parte del agricultor contribuye a evitar la contaminación de aguas y del suelo, así como la salinización de suelos y la destrucción de vida microbiana.

Para asesorar sobre el manejo de estos Programas de Fertilización Integral, la compañía turo-lense cuenta ya en Almería con un equipo de doce ingenieros técnicos agrícolas a disposición

del agricultor, ayudándoles, junto con los equipos técnicos de las distintas cooperativas, a conseguir mejoras de rentabilidad y sostenibilidad respecto a los programas convencionales, como las conseguidas en los diferentes ensayos demostrativos realizados en las diferentes zonas de cultivo de la provincia de Almería y que se detallan en la siguiente tabla:

Con estos planes se consigue una mayor eficiencia en la fertilización, empleando menos unidades fertilizantes, incrementando los rendimientos agronómicos y la biofortificación de los cultivos

frente a adversidades ambientales o fitopatológicas derivando en una mayor rentabilidad económica para el agricultor y una garantía de sostenibilidad para los suelos de cultivo y el medio ambiente.

“
Fertinagro Biotech, a través de su departamento de I+D, ha desarrollado nuevos sistemas de cultivo basados en planes de fertilización integrales

	UF/ha PFI Fertinagro			UF/ha convencional			Diferencia de rentabilidad frente a un programa convencional (€/ha)
	N	P ₂ O ₅	K ₂ O	N	P ₂ O ₅	K ₂ O	
Pimiento	144	75	181	250	135	410	+ 11.917
Berenjena	135	96	209	214	220	315	+ 2.803
Tomate cherry	317	179	542	668	391	879	+ 4.181
Pepino corto	130	225	175	367	240	422	+ 5.093
Calabacín	95	76	163	307	132	478	+ 7.405
Melón	167	127	294	206	89	453	+ 2.203
Sandía	114	111	180	255	210	326	+ 7.152



SERVICIO AGROVIP

Servicio Técnico Agronómico Nacional



www.fertinagro.es



Sipcam Iberia incorpora Zenith y Relevant a su gama de productos bajo el concepto 'Cultivo Zero'

El primero es una evolución de su insecticida natural Align, mientras que el segundo es otro insecticida natural que destaca por su novedoso modo de acción, que impide el desarrollo de resistencias por parte de las plagas

□ Isabel Fernández

Sipcam Iberia reunió el pasado 20 de septiembre a más de un centenar de profesionales de la agricultura en una jornada titulada 'Novedades Sipcam Iberia en nutrición y protección para cultivos de invernadero', en la que la empresa presentó sus nuevos insecticidas naturales Zenith y Relevant, ambos incluidos en la gama de productos bajo su concepto 'Cultivo Zero'.

En el caso de Zenith, Eduardo Molero, especialista de Cultivos Hortícolas de Sipcam Iberia, afirmó que, tal y como dice su eslogan, se trata de "la evolución de un clásico", en este caso de su insecticida natural Align. Zenith es, de hecho, la nueva formulación de azadiractín 3,2% de Sipcam Iberia, a la que la firma ha añadido una serie de "aditivos" que le confieren un "perfil más bajo de degradación que Align" y, además, le otorgan una "mayor eficacia" en el control de plagas como la Tuta absoluta, la mosca blanca, e incluso, el trips.

En este sentido, los ensayos de formulación realizados por Sipcam Iberia ponen de manifiesto que, transcurridas dos horas desde la preparación del 'caldo de tratamiento' a temperatura ambiente tanto de Align como de Zenith, en ambos casos, la emulsión es completa. Sin embargo, tras 14 días en la estufa a una temperatura de 54°C, la degradación de la molécula de azadiractín es un 14% inferior para la formulación de Zenith, de modo que esta nueva formulación aumenta la estabilidad de la emulsión y la conservación del azadiractín y, con ello, su eficacia.

Zenith es un producto compatible, además, con la fauna auxiliar y con los polinizadores y, de hecho, cuenta con un nivel 1 de mortandad (menos del 25%) para muchos de los depredadores natu-



Zenith es la nueva formulación de azadiractín 3,2% de Sipcam Iberia, que cuenta con un perfil más bajo de degradación que Align. /Andreia Salvatierra



Celestino Gil es el jefe de Cultivos Hortícolas a nivel nacional de Sipcam Iberia. /A. S. S.

rales más utilizados en los cultivos de la provincia, como son el *Amblyseius swirskii*, el *Amblyseius cucumeris* o el *Phytoseiulus persimilis*, entre otros. Zenith es, además, un producto certificado para su uso en agricultura ecológica.

Relevant

Relevant es la segunda incorporación de Sipcam Iberia a su gama de productos bajo el concepto 'Cultivo Zero'. En este caso, se

trata de un insecticida natural que destaca por su "modo de acción multisitio", tal y como explicó Celestino Gil, jefe de Cultivos Hortícolas a nivel nacional de Sipcam Iberia. Así, "cuando se pulveriza el activo, en contacto con el insecto, se adhiere, degrada su cutícula, este se deshidrata, penetra en sus células y, finalmente, se ve afectado su sistema enzimático"; esto último hace que, según comentó Gil, "el insecto no se pueda desintoxicar de la materia

Desde Sipcam Iberia recomiendan su aplicación al detectar las primeras colonias del insecto plaga, tanto solo como en mezcla o alternándolo con otros productos.

De momento, está en fase de registro, si bien, según Gil, "esperamos contar con él en las próximas semanas". Su primera etiqueta incluye la autorización para su uso para el control de mosca blanca, ácaros y pulgones en cultivos de tomate y berenjena tanto al aire libre como en invernadero, además de pepino, calabacín y fresa bajo abrigo. Está certificado para agricultura ecológica.

Otros productos

Sipcam Iberia aprovechó la jornada celebrada en La Envía para recordar que, desde hace un año, Elio, su antioídido, cuenta con la autorización para su aplicación en cultivos de berenjena. Elio es un fungicida a base de ciflufenamida que permite alargar las cadencias de aplicación y, de este modo, hacer menos tratamientos para conseguir un control eficaz del oídio. Gracias a ello, se ha mostrado como un producto muy rentable para los agricultores. Celestino Gil recordó, además, que Elio es un producto "de uso preventivo, no curativo", así como su "excelente degradación", con un plazo de seguridad de tan solo tres días.

Junto a Elio, Xanilo 45 WG es otro de los fungicidas de Sipcam Iberia. En su caso, Gil se refirió a su reciente ampliación de etiqueta, con la inclusión de la berenjena y de cucurbitáceas tanto de piel comestible como no comestible, y a la reducción de su plazo de seguridad a tres días tras su aplicación en un cultivo de tomate.

Por último, y en lo que respecta a su línea de bioestimulantes, desde Sipcam Iberia se refirieron a su gama Stilo, que cuenta con Stilo Hydro, Stilo Raíz y Stilo Organik, así como a Skualo, indicado para el cuajado y engorde de los frutos.



La jornada contó con la presencia de más de un centenar de profesionales del sector agrícola de la provincia. /I. F. G.

activa" y, por tanto, "impide que este pueda desarrollar la resistencia".

Relevant es un formulado a base de carboxilatos naturales de ácidos oleicos (el 88% de ellos oleicos y linoleicos) para el control de hemípteros, tetraníquidos y trips en cultivos hortícolas que actúa sobre todos los estadios de desarrollo de los insectos plaga (huevos, inmaduros y adultos) y, en todos ellos, ha demostrado una alta eficacia, superior, incluso, al 95% en algunos casos.

Relevant es un insecticida natural compatible con la fauna auxiliar y con los polinizadores que no tiene, además, plazo de seguridad y cuenta con una elevada compatibilidad física en mezclas.



Desde hace 40 años, **Anecoop** forma parte de tu mundo. Clientes, cooperativas, agricultores, empleados, proveedores y consumidores, juntos en más de 70 países, hacemos crecer cada día **una empresa que por encima de todo cuida de las personas.**

You **Anecoop.**

Como productores, nuestras hortalizas y frutas son la culminación de un trabajo que se sustenta sobre cuatro pilares: alimentación saludable, seguridad alimentaria, medio ambiente y economía social.

Cultivar estos valores nos permite alcanzar éxitos como el de poder ofrecer al mercado **una completa gama de hortalizas de origen español, con volumen, continuidad y amplio calendario**, que incluye innovadoras líneas de producto adaptadas a las nuevas necesidades de los consumidores.





Biotec Family trabaja de la mano del agricultor para cultivar el mejor producto de calidad y buen sabor

La empresa, que se dedica al cultivo ecológico, tiene marcado como uno de sus objetivos principales crear un vínculo entre la cooperativa y el productor en el que prevalezca la relación de confianza, compromiso y continuidad en el tiempo

□ Elena Sánchez

Biotec Family es una empresa que se dedica al cultivo ecológico en la provincia de Almería y que ofrece a sus clientes una gran variedad de hortalizas orgánicas entre las que se encuentran tomates, pepinos, calabacines, pimientos y berenjenas. Uno de los principales objetivos marcados por esta cooperativa es el de crear un vínculo entre la empresa y el agricultor en el que prevalezca la relación de confianza, compromiso y continuidad en el tiempo para garantizar un trabajo exitoso, donde las dos partes crezcan paralelamente. El Departamento Técnico de Biotec Family realiza una gran labor dentro y fuera del invernadero, ya que ofrece a los agricultores un asesoramiento continuo de todos los productos y fincas. Según explica Rubén Vicente Ferrón, técnico de la cooperativa, “intentamos proporcionar las mejores herramientas al agricultor para que pueda cultivar el mejor producto para su tierra y, a la vez, que ese producto evolucione día a día logrando frutos de calidad y buen sabor”.

El sector ecológico está en continuo crecimiento en los últimos años, lo que hace que la comercialización sea más difícil. Sin embargo, con un buen trabajo entre empresa y agricultor y con la implementación de mejoras tecnológicas en todos los niveles de la producción, Biotec Family tiene la posibilidad de solventar dichas complicaciones progresivamente. “Todas las campañas encontramos dificultades en las producciones y en la comercialización, sin embargo, estos contratiempos son los que nos animan a mejorar año tras año”, asegura Antonio Jesús Díaz, del Área Comercial y Marketing de Biotec Family.

Biotec Family cuenta con varias líneas de trabajo abiertas con las que mantiene intactas la tradición del sector pero, a su vez, con-



tinúa innovando en un sector que así lo demanda año tras año. En este sentido, desde hace algo más de una campaña, la cooperativa trabaja en una línea de conservas y mermeladas (productos ecológicos y artesanales), con la que pretende diferenciarse de un mercado competente. Asimismo, la ambición de esta empresa no queda aquí, ya que también siguen en marcha con la línea de trabajo con personas con discapacidad a la que llamaron ‘Biotec Down’ y con la que la cooperativa muestra ser una empresa ejemplar, tanto con sus trabajadores, como con el cuidado de la tierra.





Grupo Agrotecnología presenta Rendiber® en Fruit Attraction 2017

La empresa alicantina, líder del sector español de bioestimulantes y biopesticidas, asistirá a la IX Fruit Attraction que se celebrará en IFEMA-Madrid durante los días 18,19 y 20 de octubre

□ fhalmería

Grupo Agrotecnología, empresa líder en el sector de los bioestimulantes y biopesticidas en España, asiste un año más a Fruit Attraction 2017, Feria Internacional del Sector de Frutas y Hortalizas, que se celebrará los días 18,19 y 20 de octubre. Madrid se convertirá durante estos tres días en la capital mundial de la comercialización, innovación y conocimiento del sector agrícola y hortofrutícola. Para esta novena edición, la organización prevé la asistencia de 1.500 expositores de treinta países y la participación de 60.000 profesionales procedentes de 110 países.

Por tercer año consecutivo, Fruit Attraction cuenta con un espacio para mostrar las novedades

de las empresas expositoras, la Pasarela Innova. Este escenario es una plataforma de referencia que ofrece a los visitantes profesionales y a los medios de comunicación la oportunidad de conocer los nuevos productos del sector. En esta edición, Grupo Agrotecnología expone en la Pasarela Innova: Rendiber®.

Rendiber® es un producto específicamente diseñado para estimular la producción, concentración y calidad en berries. Promueve la síntesis de proteínas y enzimas que activan división celular y el crecimiento, movilizando los nutrientes de las hojas, tallo y raíz hacia el fruto, actuando como iniciador del proceso de engorde del fruto sin originar la degradación de los tejidos.

Los ensayos realizados por Adesva, Centro Tecnológico de la Agroindustria, arrojan unas con-

clusiones esclarecedoras sobre los efectos positivos que conlleva el uso de Rendiber® en arándanos como puede comprobarse en el siguiente cuadro. Las zonas de cultivo con Rendiber® obtienen mejores resultados en todos los parámetros estudiados: la producción total (g/planta) se incrementa en un 30,75%, un 62,64% la producción precoz (g/planta), un 5,22% el calibre (mm/fruto) y en términos económicos la ganancia total (€/ha) es un 30,75% superior.

Los asistentes a Fruit Attraction podrán conocer Rendiber® en la Pasarela Innova durante toda la feria, producto de origen natural, de eficacia probada que no causa problemas de toxicidad ni residuos, en consonancia con el objetivo medioambiental de residuo cero y eficacia de Grupo Agrotecnología.

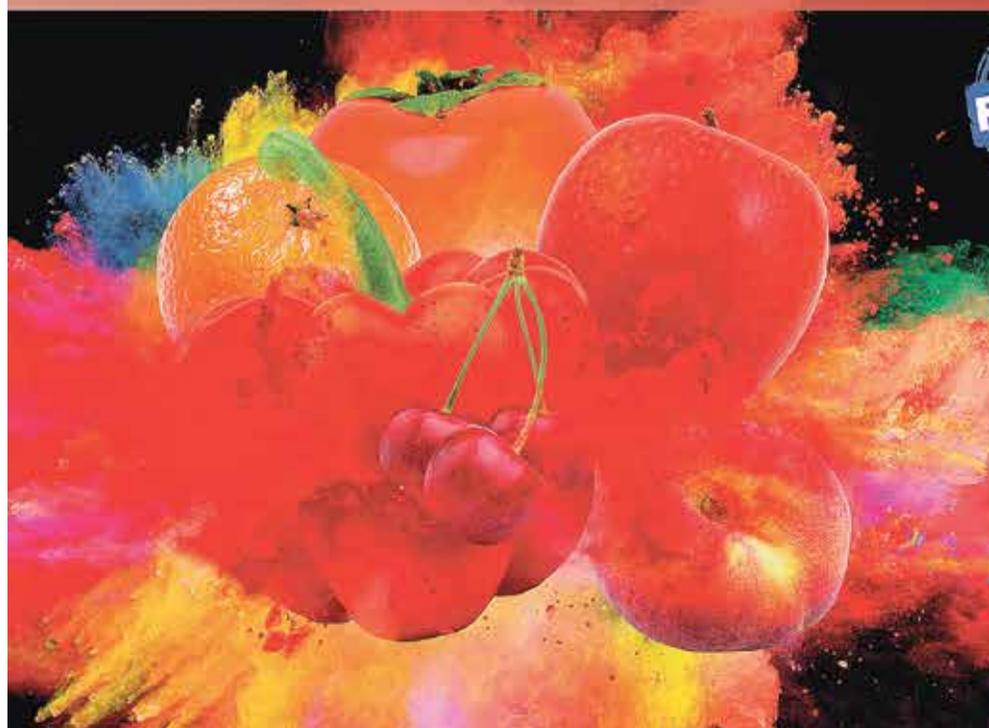


■ Grupo Agrotecnología presentará Rendiber®, un producto específico para aumentar la producción, concentración y calidad de los berries, en la Pasarela Innova de Fruit Attraction.

Parámetros estudiados	Sin Rendiber®	Con Rendiber®	Incremento obtenido
Producción total (g/planta)	3.996	5.225	30,75%
Producción precoz (g/planta hasta 7 de abril)	704	1.145	62,64%
Calibre (mm/fruto)	14,75	15,52	5,22%
Ganancia total (€/ha)	116.773	152.674	30,75

Actium®

¡Activador del color!



- Uniformiza y mejora el color de los frutos.
- Adelanta y concentra la producción.
- Acción fisiológica y no hormonal.
- No acorta la vida útil de los frutos.



grupo **agrotecnología**
naturalmente eficaz
www.agrotecnologia.net



Adora es un tomate tipo marmande que se diferencia del resto por su elevada concentración de grados Brix, su buen bouquet en boca y su excelente postcosecha, que lo convierte en el primer tomate tipo marmande que puede ser exportado.

Llega Adora, el marmande que recupera el sabor más tradicional

Esta marca diferenciada, promovida por HM. Clause, será presentada en Fruit Attraction, en un acto que contará con la participación de productores, comercializadoras implicadas en el proyecto y supermercados

□ Isabel Fernández

Siempre será 'un tomate único', pero ya tiene nombre: Adora. Y así será presentado el miércoles, 18 de octubre, en Fruit Attraction, en un acto que reunirá a supermercados, comercializadoras, productores y responsables de HM. Clause, multinacional de semillas impulsora de este proyecto de marca diferenciada. El evento, que se desarrollará en el propio stand de Adora, contará con un showcooking y la posterior degustación de este tomate que "recuerda al tomate tradicional", según afirmó Manuel Ferrer, responsable del proyecto Adora de HM. Clause.

Adora es una apuesta de la multinacional de semillas por la creación de una marca que el consumidor podrá asociar a una calidad diferenciada. Para ello, "contamos con unos protocolos de cultivo y calidad que son auditados y que van dirigidos, sobre todo, a garantizar el sabor". En esta misma línea, y según comen-

tó Ferrer, a la hora de la comercialización, "vamos a identificar este tomate fruto a fruto y, es más, cada etiqueta llevará la trazabilidad de cada parcela, vamos a tener una trazabilidad total".

Este control de la calidad, la trazabilidad y la diferenciación de Adora en destino son tres de los pilares sobre los que se sustenta este proyecto y a los que hay que sumar un cuarto, la especialización de los productores de las cuatro comercializadoras asociadas, todas ellas del sureste peninsular, una zona "con una climatología y unas condiciones de cultivo perfectas para la producción de este tomate".

Adora, o 'un tomate único', como se lo ha conocido hasta ahora, acaba de cumplir un año y lo ha hecho confirmándose como el nuevo tomate tipo marmande que recupera el sabor más tradicional. Así lo han certificado, por ejemplo, los estudios sensoriales realizados en toda Europa y que llaman la atención, precisamente, sobre su sabor y su aroma, "posicionándolo, incluso, por delante

del marmande tradicional". A estos análisis hay que añadir también estudios bioquímicos que demuestran que "Adora cuenta con una concentración de sólidos disueltos más alta que un marmande tradicional, destacando, sobre todo, su contenido en azúcares". Por todo ello, Ferrer afirmó que "hemos conseguido dar una solución al problema del sabor en esta tipología".

Pero no solo los diversos estudios realizados confirman las bondades de Adora, sino que, ya en su primer año, "ha conseguido una gran aceptación en los mercados internacionales" y, es más, "a partir de ahora, estará presente en los lineales de al-

gunos de los supermercados más exigentes de Europa y del mercado nacional". "Su posicionamiento el año pasado fue muy bueno y, de hecho, la gente ya está esperando la llegada de Adora", insistió.

Mercados

Adora es el primer tomate tipo marmande del mercado que puede ser exportado, ya que "su maduración tras la recolección es muy lenta". Esto le ha abierto la puerta, de

momento, a países como Francia, Italia, Reino Unido, Alemania, Holanda y Suiza, aunque "nos dirigimos a todos los mercados interesados en un tomate de sabor", entre ellos, y cómo no, el nacional. Adora es un tomate tipo marmande que se diferencia del resto, además de por su mayor vida comercial, por su elevada concentración de grados Brix y su buen bouquet en boca.

Tras su 'puesta de largo' en Fruit Attraction y todo un primer año de acercamiento a los mercados, Adora afronta ya su mayor reto: la conquista de los consumidores.



Adora ya ha conseguido una gran aceptación en los mercados internacionales.



San Isidro Labrador SCA y Acrena SAT reciben 2,2 millones de euros de los Fondos Operativos 2016

La Junta de Andalucía ha entregado las dos primeras resoluciones. En la provincia, 36 OPFH presentaron solicitud de ayuda

E. Sánchez
 La cooperativa San Isidro Labrador SCA y Acrena SAT han sido las dos primeras entidades en recibir las resoluciones de Ayudas Financieras Comunitarias de los Fondos Operativos 2016 por un importe de más de 2,2 millones de euros. El encargado de entregar dichas resoluciones fue el delegado territorial de Agricultura, José Manuel Ortiz, a los representantes de ambas empresas, Rosendo Pozo (San Isidro Labrador) y Juan Romera (Acrena SAT).

En la provincia almeriense, en total han sido 36 las OPFH que presentaron la solicitud de ayuda para 2016, y el total de los Fondos Operativos solicitados alcanza los 95,2 millones de

euros, por lo que la Ayuda Financiera global solicitada es de 47,3 millones de euros.

Las OPFH, además de proyectos de mejora de la producción y de la comercialización de sus productos, destinan parte de los Fondos Operativos para asegurar la programación de la producción y su adaptación a la demanda, especialmente, en lo que se refiere a cantidad y calidad. Además, en el caso de los agricultores almerienses, el delegado explicó que “esos fondos también se emplean para las retiradas de productos para su destrucción, contemplado dentro de su programa operativo, el fomento de líneas de productos biológicos, de la producción integrada u otros métodos de producción que respeten el medio ambiente”.



Adora[®]
 PASIÓN POR EL SABOR

Descubre un tomate único
 Encuéntranos en el **stand 9G06 de Fruit Attraction** para una experiencia de sabor única

Follow us:
www.tomato-adora.com

Communication Division | E32704 | 09/2017



Entrevista a José Andrés Cayuela

• Director comercial de SQM Iberian

“En SQM ayudamos a nuestros clientes en el crecimiento de su negocio y sus cultivos”

La empresa, líder mundial en la fabricación de nitrato potásico, lidera también el mercado español, gracias a un extenso catálogo de fertilizantes solubles, a la excelente calidad de sus productos y al esmerado servicio logístico que ofrece a distribuidores y usuarios

□ fhalmería

SQM es líder mundial en la fabricación de nitrato potásico, una fuente de potasio única por su valor nutricional y su contribución a la sanidad y rendimiento de las plantas y que, en el caso de los cultivos de Almería, tiene “efectos positivos en parámetros de calidad, tales como tamaño de frutos, apariencia, valor nutricional, características organolépticas y mayor vida en almacenamiento”, tal y como explica José Andrés Cayuela, director comercial de SQM Iberian. Para su fabricación, la empresa cuenta con los mejores recursos naturales y, lo que es más importante aún, durante su proceso productivo, “emitimos un 40% menos de Gases de Efecto Invernadero que el resto de los competidores”, un dato que viene confirmar el compromiso de SQM con el medio ambiente.

Pregunta.- ¿Cuál es la evolución del mercado de fertilizantes para fertirrigación en España y en Almería?

Respuesta.- En España ha ido aumentando el mercado de fertilizantes para fertirrigación desde hace 30 años hasta llegar a ser, en estos momentos, el 25 % del total de todos los fertilizantes. En Almería, dentro del sector de los invernaderos, casi todo el mercado está en fertirrigación (riego por goteo) y se ha mantenido estable desde hace ocho años, acrecentándose solamente cuando aumenta la superficie cultivada. Hoy por hoy, Almería es foco mundial de muchas técnicas relacionadas con los invernaderos y también, como no podía ser de otra manera, en fertirrigación eficiente.

P.- ¿Qué tipo de fertilizantes se pueden aplicar en fertirrigación?

R.- Existen los fertilizantes sólidos solubles y los fertilizantes líquidos. Estos últimos, en rea-

lidad, no aportan ninguna novedad técnica, pues no dejan de ser fertilizantes sólidos disueltos en agua, pero sí pueden representar una comodidad para algunos agricultores. Sin embargo, el uso de materias primas o fertilizantes sólidos proporciona un control absoluto al agricultor de la fertilización de los cultivos más exigentes, garantizando la producción y calidad de los mismos.

P.- SQM Iberian es una empresa con una larga trayectoria en el sector de la Nutrición Vegetal de Especialidad para fertirrigación en España. ¿Cuáles diría que han sido las claves ya no solo para mantenerse durante todo este tiempo, sino para lograr liderar el sector?

R.- En cualquier faceta de la vida es importante identificar las oportunidades y tener la habilidad y recursos para abordarlas. SQM es líder mundial en la fabricación de nitrato potásico. Esto ha sido una gran ayuda y nos ha permitido también liderar el mercado español, gracias, fundamentalmente, a un extenso catálogo de fertilizantes solubles, a la excelente calidad de productos y al esmerado servicio logístico que ofrecemos a distribuidores y usuarios en toda España. Ayudamos a nuestros clientes en el crecimiento de su negocio y sus cultivos.

P.- Tal y cómo ha mencionado, el nitrato potásico es uno de los productos más importantes de su catálogo. ¿Por qué?

R.- El nitrato de potasio es una fuente de potasio única por su valor nutricional y su contribución a la sanidad y rendimiento de las plantas. Sus beneficios son mayores con respecto a las otras fuentes de potasio. Posee una mejor absorción, proporcionando un rendimiento a los cultivos, debido a la sinergia existente entre el ion NO₃- y el catión K+, dos de los tres macronutrientes esenciales para los cultivos. El potasio en frutas y hortalizas es un factor que no



solo influye en la calidad de los frutos, sino también en la producción, por eso es tan importante en Almería. El potasio en nitrato de potasio tiene efectos positivos en parámetros de calidad, tales como tamaño de frutos, apariencia, valor nutricional, características organolépticas y mayor vida en almacenamiento.

P.- No solo cuidan mucho esos recursos naturales, sino que en SQM tienen un firme compromiso con el medio ambiente y, de hecho, sus procesos productivos son más que respetuosos, ¿no es así?

R.- Así es, SQM entiende que no es posible crecer si no es de la mano con el cuidado del medio ambiente, que es donde nacen nuestros recursos naturales. Por eso, buscamos equilibrar todos estos elementos indispensables para avanzar junto con ellos, en armonía, hacia el futuro. En SQM tenemos un fuerte compromiso por el desarrollo sostenible, lo que implica que la compañía lleva a cabo sus operaciones en forma armónica con el medio ambiente, procurando utilizar de manera sostenible los recursos naturales e insumos y minimizando los posibles impactos relacionados a sus procesos productivos. Como muestra de este compromiso, el proceso productivo del nitrato potásico de SQM emite un 40% menos de Gases de Efecto Inver-

nadero que el resto de los competidores, contribuyendo así a la conservación global del medio ambiente, como ya he comentado.

P.- A la hora de desarrollar nuevos productos, la I+D resulta, cómo no, fundamental. ¿Qué importancia tiene para SQM este departamento en concreto?

R.- En SQM enfrentamos el trabajo y los desafíos de manera creativa. Fomentamos el desarrollo de enfoques flexibles y diversos para el quehacer de nuestro negocio, buscando constantemente mejores soluciones y diferentes formas de lograr nuestros objetivos.

P.- Por último, un año más, estarán presentes en Fruit Attraction con stand propio. ¿Qué objetivos se han marcado para su participación en esta nueva edición de la feria?

R.- SQM Iberian estará por cuarto año consecutivo en Fruit Attraction, donde promocionaremos nuestro completo portafolio de soluciones nutricionales para fertirriego y aplicación directa, que responden a las más variadas necesidades de suelos y cultivos, demostrando, además, nuestro compromiso con la agricultura local y nuestros clientes, siendo un proveedor de calidad y fiable, características que avalan más de 25 años de experiencia en el mercado.



Ultrasol®

Soluciones sólidas y eficientes



ALTA PUREZA
SIN METALES PESADOS



SIN CLORURO
BASADOS EN KNO_3



FIABLE
APORTA LA CONCENTRACIÓN INDICADA



COSTO EFICIENTE
MENOR COSTO POR UNIDAD



Gracias a los recursos naturales y a las tecnologías productivas utilizadas, todas las formulaciones de los productos que ofrece SQM son altamente puras, que **no contienen metales pesados ni cloruros** que dañen la calidad y rendimiento de los cultivos.

El agua y la tierra son recursos cada vez más escasos, y conllevan el desafío de optimizar su uso a través de técnicas productivas eficientes. Las soluciones nutricionales para fertirriego son productos cristalinos altamente solubles, que aportan la **concentración indicada** y con ello los nutrientes requeridos por la planta en el momento oportuno, **sin dilución** alguna.

SQM ofrece a sus clientes un amplio catálogo de soluciones nutricionales de alta calidad, que aportan desde **macro a micronutrientes** y que junto a la fiabilidad de su amplia red logística, asegura un **suministro continuo** a nuestros clientes en toda España.

SQM IBERIAN, S.A.
Tel: (+34) 934 877 806
E-mail: spn-spain@sqm.com

www.sqm.com





La alimentación con presa directamente en planta garantiza un control eficaz de trips en pepino

Agrobío ha diseñado un protocolo para consolidar el control biológico en este cultivo y que incluye dos formulaciones para alimentar al *A. swirskii* y al *T. montdorensis*, Powermite y Powerfood, respectivamente

□ fh almería

Agrobío sigue avanzando para consolidar el control biológico en pepino y lo hace gracias a la alimentación con presa directamente en planta, una técnica desarrollada por la empresa que, tras cuatro años de experiencia en fincas, ha demostrado que “es posible el control eficaz de trips” en este cultivo. En este tiempo, Agrobío ha diseñado y consolidado un protocolo de control biológico que ya lleva en el campo dos campañas comerciales y que hunde sus raíces en la premisa de que es necesario garantizar un alto número de ácaros depredadores en pepino, algo que se puede conseguir alimentando a esos depredadores con ácaros presa cuando no hay fuentes de alimento alternativas en el cultivo. En concreto, y según comentaron, “en el caso del *A. swirskii*, lo alimentaremos con Powermite y, para *T. montdorensis*, con Powerfood, dos formulaciones que lograrán el aumento y fortaleza de estos depredadores”.

Estos resultados son fruto de la convicción de Agrobío de que la investigación, el desarrollo y la puesta en marcha de nuevas estrategias en campo son clave para avanzar en la eficacia del control

biológico, sobre todo en cultivos como el pepino, donde antes su manejo era difícil. En este sentido, desde la empresa almeriense de control biológico destacan que estar preparado con un equipo técnico especializado es fundamental para que la práctica sea un éxito, se consigan buenos rendimientos en las producciones y se asegure la confianza de un mercado que exige productos libres de residuos. Por ello, Agrobío cuenta con el equipo técnico con la mayor experiencia en la implantación de esta técnica en campo, que dará el apoyo necesario para que el control biológico en pepino funcione.

Es, precisamente, este equipo técnico el que, en las últimas campañas, se ha enfrentado al reto de combatir el trips en pepino y lo ha tenido muy claro desde el principio: “si las poblaciones de ácaros depredadores en un cultivo son altas, el control de trips es muy eficaz”, pero no solo el de trips, también mosca blanca y, además, “de forma secundaria, se lograrán controlar focos incipientes de araña roja, otra plaga que también preocupa”.

Excelentes resultados

Las más de 500 hectáreas sobre las que trabajó el Departamento Técnico de Agrobío con buenos



Agrobío ha diseñado y consolidado un protocolo de control biológico que ya lleva en el campo dos campañas comerciales. / AGROBÍO

resultados durante la última campaña de ciclo corto en primavera y ciclo largo en otoño-invierno avalan el éxito de esta estrategia y la experiencia adquirida por sus técnicos de campo, quienes insisten

en que “es muy importante realizar la alimentación en todas las plantas y seguir el protocolo que hemos diseñado para elegir el momento adecuado y la dosis correcta, tanto para *A. swirskii* como para *T. montdorensis*”.



Agrobío cuenta con el equipo técnico con la mayor experiencia en la implantación de esta técnica en campo. / AGROBÍO



El control biológico en pepino es posible gracias a la alimentación directamente en planta. / AGROBÍO



Coprohñíjar reafirma su apuesta por el ecológico y ya cultiva unas 30 hectáreas

La cooperativa, que prevé alcanzar las 100 hectáreas la próxima campaña, planifica ya la construcción de una nueva nave destinada, en exclusiva, a este tipo de producciones

□ Isabel Fernández

Coprohñíjar cuenta ya en esta campaña con unas 30 hectáreas destinadas a la producción en ecológico de, fundamentalmente, tomate cherry -su especialidad-, pero también tomate en ramo o calabacín. Según explicó su presidente, Juan Segura Morales, la cooperativa nijareña inició esta andadura la campaña pasada y lo hizo con el claro objetivo de “ofrecer a nuestros clientes lo que piden”. Para ello, en Coprohñíjar quieren continuar aumentando su superficie cultivada en ecológico y, de hecho, de cara al próximo ejercicio, prevén sumar unas 100 hectáreas, en torno al 20% de su superficie total. Es tal la importancia que le dan a esta nueva línea de negocio que, incluso, Segura Morales afirmó que “ya estamos iniciando los trámites para construir una nueva nave que destinaremos, en exclusiva, a este tipo de producción”.

Entre sus proyectos de futuro, la cooperativa continúa trabajando en la búsqueda de nuevas variedades de cherries de sabor que den respuesta a las demandas tanto de sus clientes como de sus socios agricultores. “El objetivo es encontrar variedades que sean buenas para el consumidor, que tengan la calidad que demandan nuestros clientes y, sobre todo, que ofrezcan rentabilidad a nues-



■ Juan Segura Morales preside la mayor comercializadora de tomate cherry de la provincia. ILENA SÁNCHEZ

tros agricultores”, afirmó y añadió que, en esta línea, siguen testando variedades que puedan cumplir todos estos requisitos. “Tenemos unas 140 variedades en pruebas”, detalló.

Coprohñíjar afronta, de este modo, el futuro con optimismo, el mismo con el que puso punto final a la última campaña agrícola; un ejercicio en el que, si bien la coo-

perativa vio mermada su producción comercializada -sus volúmenes se redujeron en torno a un 3%-, también observó cómo su facturación crecía de forma considerable, un 18%, según su presidente. Y eso a pesar de que la primavera, a consecuencia de la proliferación de las plagas, fue una mitad de ejercicio más que complicada.

Campaña 2017/2018

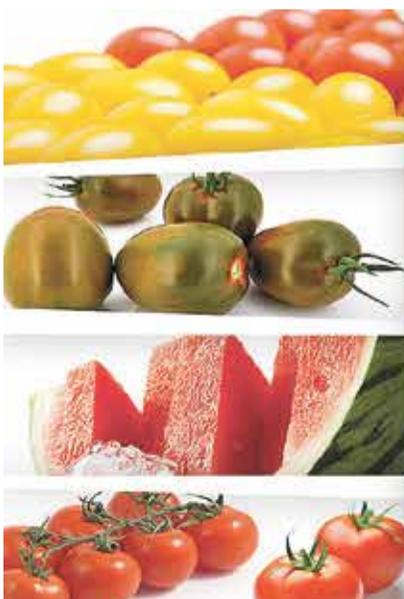
La cooperativa que preside Juan Segura Morales se encuentra ya inmersa en su nueva campaña, un año agrícola que, de momento, arroja más sombras que luces. “Tenemos algunos agricultores, pocos, que han tenido que arrancar sus plantaciones a causa de la virosis, que está atacando de forma más virulenta que en otras ocasiones”, explicó.

Con todos estos proyectos en mente y con el claro objetivo de ultimar la planificación de esa campaña en marcha, Coprohñíjar acude un año más a Fruit Attraction, una feria en la que “podemos contactar con muchos de nuestros clientes sin necesidad de tener que recorrer buena parte de Europa”. Por último, su presidente insistió en que la fecha en la que se celebra el evento madrileño es más que idónea para “planificar” su ejercicio, puesto que coincide, prácticamente, con el inicio de la campaña en Almería.

BIO CampoNíjar



■ Su objetivo es convertir a ecológico en torno al 20% de su superficie total de cultivo, que suma más de 400 hectáreas.



Lo natural es lo nuestro

COPROHÑÍJAR

Cosechar y comercializar frutas y hortalizas de alta calidad significa ser cuidadosos en todo lo que hacemos. Un proceso que va desde la selección de una semilla, su producción integrada, su recolección y comercialización hasta su consumo final. Todo ello exige un respeto y cuidado que requiere un gran esfuerzo de todos nosotros.

En Coprohñíjar, esforzarnos por la calidad es algo muy natural, por eso LO NATURAL ES LO NUESTRO.



■ Vicasol volverá a desplazar a la feria a buena parte de su equipo comercial, encabezado por su presidente, Juan Antonio González, y su gerente, José Manuel Fernández. ILENA SÁNCHEZ

“Vicasol tiene cada día más presencia en los mercados internacionales de frutas y hortalizas”

La cooperativa continúa creciendo y afrontando retos, el último, la puesta en marcha de nuevas instalaciones en El Ejido, que estarán listas la próxima primavera

□ Isabel Fernández

Vicasol participa un año más en Fruit Attraction, un evento que ya se ha convertido en una cita ineludible para la cooperativa vicaria, que, cada día, “tiene más presencia en los mercados internacionales de frutas y hortalizas”, tal y como afirmó su presidente, Juan Antonio González, y que aprovechará estos días para mostrar “lo que es, cómo es y lo que hace a todo el mundo”. Vicasol acude a la feria después de una campaña, la 2016/2017, “buena” y en la que pudo “transferir a sus agricultores socios unos muy buenos precios”. Y lo hace, un año más, con la cartera llena de proyectos, algunos de ellos ya una realidad, que le van a permitir seguir creciendo y consolidando su presencia en todos sus mercados.

Entre ellos, González destacó la puesta en marcha para la próxima primavera de sus nuevas ins-

talaciones en El Ejido, con las que la cooperativa pretende “seguir creciendo y dando servicio a más agricultores de la zona” y donde, además de hortalizas en fresco, Vicasol prevé elaborar sus productos de II y V gama. “Estamos estudiando la ampliación de referencias así como el incremento de los volúmenes de cada una de ellas”, explicó y añadió que “esperamos tener espacio en las nuevas instalaciones de El Ejido para aumentar esa actividad -la elaboración de productos de II y V gama- considerablemente”. De momento, Vicasol produce y comercializa tomate natural, pisto casero, pimiento rojo asado en tiras y entero, tomate frito, tomate rallado natural y fritada, a los que hay que sumar, además, su gazpacho y salmorejo, dos productos que están funcionando muy bien en los mercados.

Junto a ello, la cooperativa que preside Juan Antonio González sigue aumentando su superficie en ecológico y, de hecho, en



■ La cooperativa prevé poner en marcha sus nuevas instalaciones en El Ejido la próxima primavera. Allí, además de hortalizas en fresco, elaborarán sus productos de II y V gama.

esta campaña, espera alcanzar las 120 hectáreas. Tras más de dos años comercializando productos bio bajo su marca ‘Bio Vicasol’, “su aceptación por parte de nuestros clientes es increíble”, algo que, según comentó su gerente, José Manuel Fernández, “refuerza nuestra idea de que estamos haciendo las cosas bien”.

Nueva campaña

Vicasol trabaja ya a pleno rendimiento en su nueva campaña, la 2017/2018, un ejercicio en el que la cooperativa ha vuelto a crecer y, de hecho, ya cuenta con 925 agricultores socios, lo que supone, además, que “hemos crecido en número de hectáreas” y, si la campaña se desarrolla con normalidad, también crecerá en kilos producidos y comercializados. El presente es, además, un año agrícola en el que Vicasol revalida su reto de “hacer un trabajo excelente, de forma que tanto nuestros agricultores socios como nuestros clientes queden satisfechos”.



*Tus manos y el
sol nos dan vida*





Opinión



¿Es una moda hablar de **sostenibilidad**?

greensummun
CONSULTORÍA ESTRATÉGICA EN SOSTENIBILIDAD
www.greensummun.com

Afortunadamente sí se ha puesto de moda hablar de sostenibilidad, medio ambiente, impactos negativos de las actividades empresariales y también de consumo. La sociedad y el sector privado debían incorporar estos temas en su día a día, ya que necesitamos tomar medidas para poder vivir dignamente en este planeta. Por ejemplo, la falta de agua no es una realidad que solo afecta a países africanos y no sólo tiene que ver con el cambio climático, sino con los hábitos de uso y de consumo.

Los problemas que estamos afrontando no solo están al alcance de los científicos, estamos hablando de sostenibilidad en el sentido de hacer un uso racional y responsable de los recursos naturales, de manera que se pueda dar el desarrollo económico, social y ambiental de las comunidades a muy largo plazo.

El sector empresarial es el motor de desarrollo económico, por lo tanto, tiene una enorme responsabilidad con las comunidades donde está inmerso y sus metas no solo deben limitarse a la maximización de los beneficios, sino también a la protección del medio ambiente y el desarrollo del entorno social en el que impactan.



Consumo responsable

Algunos informes sobre la situación mundial del consumo sostenible describen la relación entre una mayor eficacia a lo largo del ciclo de vida (alcanzada, por citar un caso, al reducir la cantidad de desechos o energía por cada producto o servicio) y el incremento en el consumo de los productos y servicios correspondientes.

Existe una tendencia entre los consumidores europeos a volcarse hacia productos que han sido producidos de forma responsable, por ejemplo los identificados con el logo de FairTrade, que indica que los productores reciben un precio mínimo y son respetuosos con el planeta, o como en el crecimiento de ventas de pescado con el logo MSC, que indica que durante la pesca se han respetado el tamaño, fechas de reproducción, etc.

Me gustaría terminar este artículo con un comentario de la Sra. Louise Sylvan, (President, Consumers International): "Las preferencias de los consumidores informados favorecerán a aquellos productos y servicios cuyo impacto ambiental sea menor. La información dirigida al consumidor tiene que ser lo más sencilla posible, sin afectar la integridad del fondo del mensaje, ser confiable a lo largo de un marco temporal razonable y congruente a los ojos del consumidor que solicite datos más especializados".

Está todo dicho.



La utilización de ecotrampas reduce el uso de pesticidas y detecta antes la presencia de plagas en el cultivo

Ecotrampa es líder en la fabricación de trampas cromáticas y tiene la variedad de tamaños y la gama de colores más completa, amarilla, azul, negra, celeste y roja

□ fhalmería

Una trampa cromotrópica o cromática utiliza como medio principal de atracción un determinado color, el cual se selecciona dependiendo del tipo de insecto que se quiera controlar. Por ejemplo, desde la empresa indican que el color amarillo atrae a la mosca blanca, al minador, la mosca de la fruta, etc., mientras que el color azul atrae al trips. Asimismo, cabe destacar que estas trampas se componen de una lámina de polipropileno, pegamento entomológico y papel siliconado. De hecho, su fabricación se realiza en España, desde donde se exportan a multitud de países.

Ecotrampa colabora con investigadores independientes para el estudio de uso de las trampas cromáticas. En este sentido, una de las conclusiones obtenidas es que se obtienen más capturas por cm² en trampas de tamaño pequeño que en las trampas de tamaño grande y lo importante es una buena distribución de las mismas. Actualmente se está investigando el uso de nuevos colores.

La utilización de ecotrampas ayuda a reducir el uso de pesticidas, son el mejor sistema de vigilancia y control y tienen la capacidad de detección temprana de la presencia de plagas. Además, ayudan a identificar plagas específicas informando de la gravedad de la infección, para poder tomar las



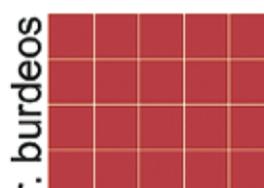
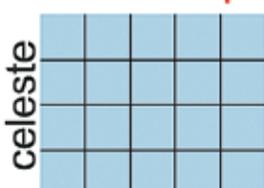
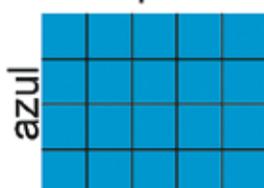
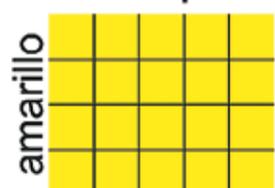
La utilización de ecotrampas ayuda a reducir el uso de pesticidas, son el mejor sistema de vigilancia y control y tienen la capacidad de detección temprana de la presencia de plagas. /FHALMERIA

medidas de control oportunas. Confirman el lugar donde se inicia la infección. Otras características de las ecotrampas son: 0% de riesgo de intoxicaciones para las personas, animales domésticos y plantas, cero horas de plazo de seguridad, es un sistema que no genera resistencia en las plagas, supone 0% de residuos una vez que la trampa ha realizado las capturas, se retiran y no queda ningún residuo en el medio ambiente. Ecotrampa ha expuesto en las principales Ferias Internacionales con un más que notable éxito.

Ecotrampa

Trampas Cromaticas
Fabricadas en España

¡La alternativa profesional al uso de pesticidas!



Visítanos en
fruit attraction
FERIA INTERNACIONAL DEL SECTOR DE FRUTAS Y HORTALIZAS
Pabellón 6 Organic Hub
Stand 6f02b

Máxima calidad al mejor precio consulta en tu almacén



Entrevista a Joaquín Fernández • Director de Desarrollo Estratégico de Uniq



“ Los envases de Uniq presentan cero incidencias y duran hasta tres días más frescos ”

□ fhalmería

Pregunta.- El sello de calidad Uniq lleva ya más de un año en funcionamiento, ¿por qué se hacía necesaria la certificación cualitativa de los envases de cartón?

Respuesta.- Era necesario para el propio mercado. Tras escuchar la demanda de los agricultores y del sector logístico se hacía preciso ofrecer una garantía adicional a los productos hortícolas para que llegaran al mercado en perfectas condiciones. Queríamos desarrollar un envase que pudiera lograrlo y creamos UNIQ. Los productos duran hasta tres días más frescos, se transportan protegidos en un envase de un solo uso, higiénico por lo tanto. Además el cartón es biodegradable y permite al agricultor dar a conocer su marca pues en el envase se puede imprimir, lo hace que se publicite su marca y comunica la trazabilidad del producto. Si además de todo ello el envase se enfrenta a auditorías de calidad en origen y destino estamos ante la caja agrícola de cartón líder.

P.- ¿Cuál ha sido el comportamiento del sello en este tiempo?

R.- Tras más de un año de rodaje en el mercado podemos certificar cero incidencias en cuanto a calidad. Las auditorías nos ayudan a exigirnos más, a que no pueda existir un solo fallo en todo el proceso.

P.- ¿Cuántas empresas certifican ya la calidad de sus envases con Uniq?

R.- En la actualidad más del 80% de los fabricantes de cartón ondulado de nuestro país están adheridos al sello de calidad, lo que les permite dar una garantía adicional en el envase a sus clientes.

P.- ¿A qué partes de la cadena beneficia el sello?

R.- El sello beneficia a todo el circuito logístico. Además, en función del número de días que vayan a transcurrir desde el envasado hasta la llegada a destino, se puede elegir entre tres clases:

- CLASE E – “Exportación”, para tiempos aproximados de hasta cuatro días desde el envasado has-

FABRICAMOS CAJAS, REGALAMOS SUEÑOS.

SELO UNIQ
GARANTÍA DE CALIDAD

Las Normas de Calidad UNIQ marcan la diferencia.

Auditorías en origen y destino avalan el compromiso UNIQ.

100% RESPETUOSOS CON EL MEDIO AMBIENTE

¿POR QUÉ UNIQ?

El Sello de Calidad Agrícola UNIQ aúna los mejores conocimientos técnicos del sector del cartón ondulado.

El embalaje UNIQ está preparado para el futuro: calidad, innovación, adaptabilidad y sostenibilidad.

RECICLA PARA UN MUNDO MÁS SOSTENIBLE

C.F.O.

ALTIMA DE APLAZADO

ta la llegada a destino, excluyendo cualquier transporte marítimo.

- CLASE L – “Larga distancia”, para tiempos aproximados superiores a cuatro días y hasta ocho días, desde el envasado hasta la llegada a destino.
- CLASE U – “Ultramar”, para tiempos aproximados superiores a ocho días desde el envasado hasta la llegada a destino.

P.- ¿Qué novedades tiene previstas Uniq en los próximos meses?

R.- Recientemente hemos lanzado una APP muy intuitiva con la que se puede elegir el modelo de envase óptimo para cada tipo de producto que se necesite transportar. Y por otra parte realizamos mucho trabajo de campo, investigando y enfrentando a las cajas a todos los circuitos logísticos posibles para dar la máxima garantía a la cadena de suministro y es en lo que nos seguiremos esforzando.

“El cartón es biodegradable y permite al agricultor dar a conocer su marca”

P.- Participan, un año más, con expositor propio en Fruit Attraction, ¿dónde les pueden encontrar exactamente?

R.- Estaremos en el pabellón 7, en el stand 7D10.

P.- ¿En qué va a consistir la participación en la feria de este año?

R.- Es el mayor punto de encuentro del sector. Para nosotros supone además de dar a conocer el sello, otra oportunidad más para escuchar de primera mano a todos los eslabones del sector hortofrutícola.

P.- ¿Qué objetivos han cumplido ya y cuáles se han propuesto de cara al futuro?

R.- Desarrollar el envase que el agricultor demandaba en el que puede transportar sus frutas y hortalizas y ofrecer garantía absoluta. Seguiremos trabajando y apostando por la calidad con garantía.



Semillas Fitó presenta en Fruit Attraction su tomate cherry Essentia, un corazón lleno de sabor

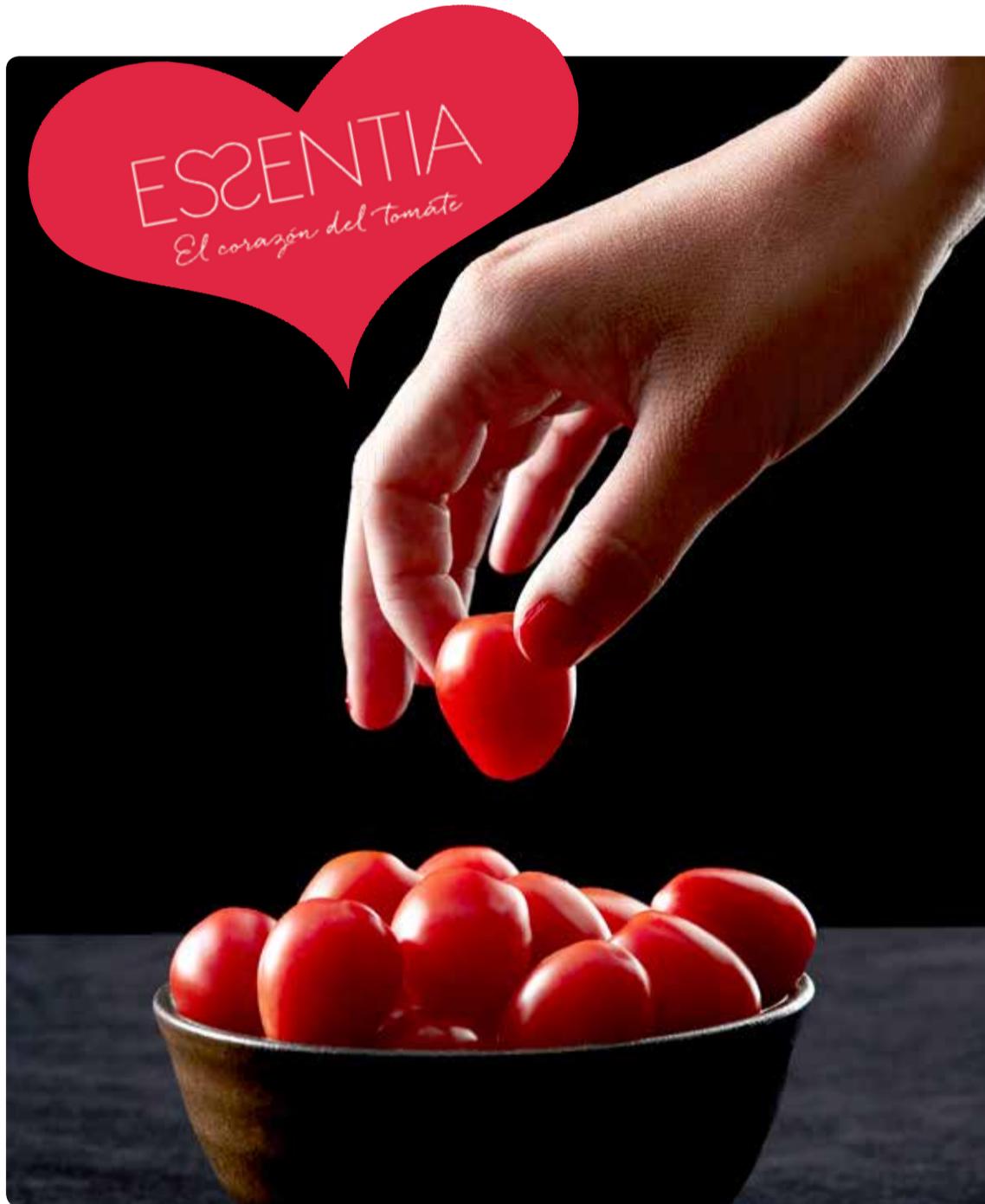
La empresa va a contar con un stand lleno de novedades (pabellón 9, stand 9F13A), como el premiado Monterosa, un nuevo cherry llamado Essentia o el nuevo melón blanco Waikiki

□ fhalmería

Semillas Fitó participará del 18 al 20 de octubre en la Fruit Attraction 2017, con un stand en el pabellón 9 (stand 9F13A) que mantendrá la línea ya presentada el pasado mes de febrero en la Fruit Logística de Berlín, inspirado en los mercados mediterráneos y donde el producto final es el gran protagonista.

En este sentido, la empresa va a presentar en la feria de Madrid importantes novedades para el segmento Consumer Brands, que gana en importancia con cuatro variedades: el tomate de colgar Tomacó; el ya conocido y premiado tomate Monterosa, variedad única desarrollada por Fitó y distribuida por Gavà Grup, que consigue mantener el sabor tradicional de los tomates de la huerta; el nuevo tomate cherry Essentia, distribuido por La Palma, que presenta una original forma de corazón y un sabor excepcional; y el melón blanco Waikiki, que destaca por tener la carne de color salmón y un excelente sabor.

De estas variedades, la estrella indudable de la Fruit Attraction será Essentia, que, bajo el lema 'el corazón del tomate', se va a presentar el jueves 19 de octubre a las 11:30 de la mañana en el FORO INNOVA del pabellón 9 de la feria. Essentia es un tomate bombón que, por su forma de corazón, su



cuerpo rígido y crujiente y su excelente sabor, va a conquistar a los consumidores que lo prueben. Essentia va destinado a un público que busca un tomate diferente y con sabor, ya sea para un delicioso snack o para preparar platos con un toque fresco y original.

“
La estrella indudable de la Fruit Attraction será Essentia, bajo el lema 'el corazón del tomate'”

La otra novedad importante será Waikiki, que ya se presentó en la FitóWeek de Melón en Murcia el pasado mes de julio. Se trata de un melón que sorprende por su piel blanca y su carne color salmón, ofreciendo un bocado muy crujiente y dulce para los consumidores. Todas estas novedades se podrán degustar en el stand de Semillas Fitó, que tendrá una zona especialmente diseñada para que los visitantes puedan probar todas las variedades y productos que se exponen en la feria.

Semillas Fitó vuelve a apostar por la Fruit Attraction como una de las citas más importante del sector a nivel mundial y dará a conocer también tanto su amplia gama de variedades hortícolas como sus valores principales como compañía: la investigación, el servicio y la garantía de la marca Fitó.



NUESTRO COMPROMISO CON LA INVESTIGACIÓN Y EL SERVICIO ES LA CLAVE DE NUESTRO LIDERAZGO

fruit attraction

18-20 OCT.

fitó

Hall 9 | Stand 9F13A

Tus semillas



Los cultivos tratados con AgriAlgae® mejoran notablemente su rendimiento y la calidad de los frutos

Un reciente estudio del iMiDRA confirma que el producto de AlgaEnergy consigue los mejores resultados en el mercado de los bioestimulantes. El estudio incluye una cata ciega en la que los melones tratados con AgriAlgae® consiguieron la mejor puntuación



□ fhalmería

En un mercado como el de los bioestimulantes, marcado por el escepticismo creado por múltiples 'productos milagro', la compañía AlgaEnergy vuelve a demostrar con un estudio independiente que su producto AgriAlgae® se sitúa a la cabeza de las soluciones en las que realmente se puede confiar para optimizar el rendimiento de los cultivos y mejorar la calidad de sus frutos. La firma muestra al sector estos resultados con motivo de su participación en Fruit Attraction 2017.



La aplicación de AgriAlgae® contribuyó a aumentar el peso medio de los frutos, así como el número de frutos.

nota media de 7,5 -sobre 10- frente a un 7,10 de aquellos en los que no se aplicó ningún producto bioestimulante, un 6,60 (aminoácidos animales) y un 6,40 (macroalgas). Estamos, por tanto, ante un producto que obtiene no solo rendimientos cuantitativos sobresalientes, sino que también destaca a nivel cualitativo, generando resultados extraordinarios en ambos campos". Estos datos se están demostrando extrapolables a todo tipo de cultivos gracias a una extensa red de colaboración entre la compañía y usuarios finales (agricultores independientes).

“

“En el estudio se observó un incremento del rendimiento del 23% por encima del segundo mejor resultado”

El Instituto Madrileño de Investigación y Desarrollo Rural, Agrario y Alimentario -iMiDRA, organismo autónomo adscrito a la Comunidad de Madrid- concluye tras un estudio de 90 días de tratamiento centrado en explotaciones de cultivo de melón que los resultados obtenidos por la gama de productos AgriAlgae® son muy superiores a los del resto de bioestimulantes utilizados habitualmente en el sector. En este caso, se ha comparado el producto con otros líderes en el mercado basados en aminoácidos de origen animal y macroalgas.

Mejora las propiedades

En el estudio se observó un incremento del rendimiento del 23% por encima del segundo mejor resultado, así como una mayor producción de primera calidad, supe-



El estudio independiente llevado a cabo por el iMiDRA determinó, además, la calidad de los frutos desde el punto de vista del comprador.

rando incluso el aumento del rendimiento de cultivo, con un 28,7% más de producto de primera calidad que la segunda opción. Del mismo modo, también aumentaron el peso medio del producto: 4,17 kilos frente a 3,69 kilos de su competidor más cercano; y el número de frutos en un 14,7% frente al producto que obtuvo el segundo mejor resultado en esta estadística.

“Los resultados son en sí muy clarificadores, pero solo estába-

“Fruit Attraction es una buena oportunidad para acercarnos a los agricultores y a la industria transformadora y mostrar nuestras soluciones”

Carlos Rodríguez-Villa,
director general de AlgaEnergy

mos cuantificando los resultados”, afirma Federico Witt, director de Producción de AlgaEnergy. “Nos faltaba también hacer una comprobación que determinara la calidad del producto desde el punto de vista del futuro comprador y, por ello, el iMiDRA incluyó en el estudio una cata ciega con 99 consumidores”. “De nuevo, fue una prueba reveladora”, afirma Witt.

“Los frutos tratados con AgriAlgae® consiguieron una

Presencia en Fruit Attraction 2017

AlgaEnergy aprovecha su participación en Fruit Attraction 2017 para mostrar al sector estos resultados, así como los obtenidos en otras pruebas de campo realizadas durante los últimos meses. En este sentido, Carlos Rodríguez-Villa, director general de AlgaEnergy, apunta que “estos resultados no son sino la confirmación de los numerosos beneficios sobre el cultivo que ya han sido previamente comprobados en laboratorio durante casi diez años de investigación y desarrollo del producto”.

Sobre la participación en Fruit Attraction, Rodríguez-Villa señala que “la presencia en esta feria de reconocido prestigio a nivel nacional e internacional es el mejor escaparate para presentar al sector estos magníficos resultados”. “Fruit Attraction es una buena oportunidad para acercarnos a los agricultores y a la industria transformadora y mostrar nuestras soluciones”, añade.

Esta es la tercera edición de Fruit Attraction en la que AlgaEnergy está presente. Este año, la compañía cuenta con un espacio destacado en el pabellón 5 (stand 5D08).

Smart Agro, el nuevo espacio en Fruit Attraction

Más de 1.200 m2 con los últimos avances en soluciones tecnológicas al servicio del sector hortofrutícola

□ fhalmería

Este año, más de 25 empresas apuestan firmemente por el área ‘Smart Agro’ dentro del pabellón 8 de Fruit Attraction, con el objetivo de impulsar la tecnología, el conocimiento e innovación dentro del mundo de la agricultura y aumentar la productividad, calidad y seguridad de los alimentos, así como mejorar el valor añadido, la eficiencia y uso sostenible de los recursos naturales y los sistemas de inteligencia estratégica y de ayuda a la hora de tomar decisiones. De esta forma, desde el 18 hasta el 20 de octubre, y durante 3 días consecutivos, los expositores muestran las diversas soluciones, desde el propio cultivo hasta la comercialización final del producto, y todo ello a través de tecnología muy diversa, como aplicaciones de telefonía móvil, drones, software y hardware, IoT, BigData, ERPs, monitorización, robótica, automatización, sensorización, digitalización y cuadernos de campo. Además, en esta ocasión, el encuentro se potencia aún más con el Smart Agro Forum, un



foro en el que se ofrece un completo programa de jornadas profesionales con contenidos variados e interesantes como SmartTemp, un sistema integral de monitorización y control de la cadena de frío, por Aicox Soluciones S.A.; una novedosa solución de detección y protección contra el granizo,

promovido por Pirotecnia Zaragozana; sin olvidar también la transformación digital en la empresa agroalimentaria, de la mano de Gregal Soluciones Informáticas; o la IOT + Agricultura = Agricultura de precisión, impulsado por Argotec Ingeniería. Un año más en el que el sector no duda en

apostar por la plataforma comercial ‘Smart Agro’, que tras ocho años ha conseguido ya hacerse un sitio en la comercialización hortofrutícola internacional, superando las 1.200 empresas participantes y más de 55.000 visitantes profesionales de 110 países.



AGRIALGAE®

Bioestimulantes agrícolas
a base de microalgas

¡Visítanos!
Pabellón 5
STAND 5D08

fruit attraction

18-20 Oct. 2017

“L-aminoácidos de origen vegetal aptos para todo tipo de frutales”

“El cultivo presenta un estado sanitario óptimo, sin ningún tipo de afección”

“Hojas fuertes, verdes, con mayor capacidad fotosintética”

“Hemos logrado estirar la producción hasta lograr un nuevo cuaje”

“Conseguimos inducir la floración en diferentes variedades de cítricos”

“Frutos bien desarrollados, con buena pigmentación y sabrosos”

“Excelente desarrollo radicular, mayor cantidad de raíces adventicias”

“Las matas tratadas están más vigorosas y frescas, he notado un cambio espectacular”

Nuestro mejor fruto, la satisfacción de nuestros clientes







Planta de cultivo de microalgas de AlgaEnergy

AlgaEnergy, S.A. | Avda. Europa, 19 | 28108 Alcobendas, Madrid | info@algaenergy.es | (+34) 91 490 20 20 | www.agrialgae.es



Seminis conjuga el mejor sabor, color, producción, poscosecha y resistencias en sus variedades de tomate

La casa de semillas, en su búsqueda constante por lograr la excelencia en todas las variedades que ofrece, propone un amplio catálogo de tomates que conjugan las características que buscan tanto los agricultores, como las comercializadoras, la Gran Distribución y, por supuesto, los consumidores más exigentes

□ **Rafa Villegas**

En su constante búsqueda por lograr la excelencia en todas las variedades que ofrece, la casa de semillas Seminis ofrece un amplio catálogo de tomates que conjugan una elevada producción con un color muy llamativo, un sabor único, un aguante y poscosecha sin igual y, por supuesto, un potente paquete de resistencias.

De entre todas las variedades de tomate de la marca Seminis cabe destacar, sin duda, Laujar, Bateyo, Calabardina y el cherry SVTC0630.

Laujar

Laujar es un tomate rama, también ideal para su recolección en suelto, indicado para un ciclo corto y con un calibre G-M. De esta variedad, Juan Miguel Robles, responsable de empresas estratégicas de Seminis, destacó que presenta “una rama perfecta” y, no menos importante, que se trata de “la única variedad que cuaja y forma un ramo perfecto con calor”.

Robles recomienda su trasplante entre el mes de julio y los días 5-10 de agosto, así como en primavera. Además, también es una variedad que se adapta perfectamente a las producciones estivales en la sierra.

De Laujar cabe destacar también su excelente consistencia, su color rojo, muy atractivo; su dureza, ya que se trata de un tomate que no se ablanda, lo que lo hace ideal para exportación. También ofrece un paquete de resistencias óptimo (cuchara, Spotted, nematodos, Cladosporium, entre otras).

A todo ello hay que sumar un aspecto importante, como es que presenta un cierre peduncular muy pequeño, lo que facilita su recolección en suelto y evita manchas y enfermedades al fruto al no romperse la piel.

Todas estas características han hecho que Laujar, que alcanza su tercer año comercial, sea ya, como explicó Robles, “líder indiscutible de su segmento en esas fechas”.



■ Tomate suelto Larga Vida Bateyo.

■ Tomate en rama Laujar, de la casa de semillas Seminis.

Bateyo

Otra variedad todoterreno de Seminis es Bateyo. Se trata de un tomate suelto larga vida, de calibre GG-G que mantiene el calibre durante la caída. Este producto cuaja bien con frío y está enfocado a un ciclo largo, con plantaciones del 15-20 de agosto en adelante. Al igual que Laujar, se adapta a cultivo en primavera en plástico y cultivo de verano en la sierra.

La productividad de Bateyo con frío es uno de sus muchos puntos a favor. Y es que, este tomate, como relató Robles, “responde muy bien con bajas temperaturas, ni se ahueca ni pierde calidad”. El amplio paquete de resistencias de Bateyo (Spotted, cuchara, entre otros) da la seguridad necesaria al agricultor para

afrontar la cosecha con mayores garantías.

Al igual que Laujar, Bateyo también destaca por su cierre peduncular pequeño y, por ende, resulta más fácil su recolección y se evitan heridas y las manchas que provocan los hongos en los casos de cierres de mayor tamaño.

Por sus características, Bateyo es un tomate que ha conquistado tanto a las comercializadoras como a las subatas. No es para menos, a su dureza y gran poscosecha se suma la espectacularidad de su fruto, de un color rojo brillante y, pese a ser larga vida, su buen sabor.

Para los productores de este tomate que necesiten un portainjertos, Robles recomienda DR0141TX y Vitalfort, sin duda

los que mejor se adaptan a Bateyo.

Calabardina

Almería no es la única zona en la que triunfan los tomates de Seminis. Un buen ejemplo de ello es Calabardina, variedad ideal para tu plantación temprana –en los meses de junio y julio– en malla en Murcia, también para primavera, así como para plantaciones de mayo en la localidad granadina de Zafarraya.

Calabardina es un tomate de un color rojo extraordinario para recolección en suelto y de calibre GGG-GG, que destaca por un aguante sin igual y un sabor que ha conquistado a los consumidores. Entre sus puntos fuertes también está que mantiene el calibre duran-

te todo el ciclo y no presenta manchado ni rajado alguno.

De esta variedad, Robles aseguró que “va a ser una revolución en Zafarraya”. De hecho ya lo está siendo. A todo ello hay que sumar su completo paquete de resistencias (Spotted, cuchara, nematodos y Cladosporium).

Los portainjertos que le dan un mayor equilibrio generativo-vegetativo a Calabardina son Beaufort y Dynafort.

Cherry SVTC0630

La gran novedad en tomate de Seminis es el cherry redondo, para suelto y para rama, SVTC0630. De esta variedad destaca su excelente poscosecha y algo muy importante y poco común en cherry redondo, un excelente sabor junto con una textura crujiente.

Como explicó Robles, “el menor sabor de un cherry redondo en comparación con un cherry pera ha hecho que, en los últimos años, se haya incrementado la producción del segundo en detrimento del redondo. SVTC0630, por el contrario, tiene azúcar y mucho sabor”.

El tomate cherry de excelente sabor se suele rajarse, no es el caso de SVTC0630, tomate comercial desde esta campaña y que “no se raja nunca”, como resaltó Robles. A esta característica se suman otras, como su color rojo muy llamativo y un calibre muy uniforme (28-30) durante todo el ciclo, del primero al último tomate.

En cuanto al período ideal para su trasplante, el responsable de empresas estratégicas de Seminis recomienda hacerlo “del 10 de agosto en adelante”. SVTC0630 está indicado para ciclo largo, siendo también ideal para primavera y cultivo de verano en la sierra.

El paquete de resistencias de esta variedad de tomate cherry redondo de Seminis suma tranquilidad al agricultor. Destaca especialmente por su muy alta resistencia a cuchara y por ser especialmente resistente a la bacteriosis.

Seminis recomienda Beaufort o Dynafort para otoño y Maxifort o DR0141TX para cultivos de verano.

LAUJAR



**PARA CALOR Y CICLOS CORTOS
INSUPERABLE!**




Seminis
grow forward



Ecoinver cumple una década como empresa productora y comercializadora de hortalizas

La empresa familiar, ubicada en el barrio ejidense de Las Norias, celebra su décimo aniversario con ampliaciones en infraestructuras y personal cualificado para conseguir un producto final más competitivo

□ **Almudena Fernández**

Ecoinver, productora y exportadora de frutas y hortalizas situada en Las Norias de Daza (El Ejido, Almería), ha cumplido en septiembre de 2017 una década comercializando directamente del agricultor al mercado. En estos diez años, la empresa ha ido creciendo de la mano de sus clientes y pensando siempre en el consumidor final de su extenso catálogo hortícola. Por ello, Ecoinver celebra este décimo aniversario con grandes novedades como la ampliación de sus instalaciones, contratación de más personal y apostando por el packaging especializado.

La empresa afronta esta décima campaña con la reorganización de sus espacios. Así, se ha realizado una división entre la zona de descarga y la destinada al manipulado de las hortalizas; además de llevar a cabo unas importantes obras para habilitar una nueva zona de frío y de carga y descarga, más operativa y que facilite el trabajo a empleados y agricultores.

En cualquier caso, la apuesta

futura de esta empresa de carácter familiar va más allá y también acaba de adquirir hasta tres nuevas líneas que vendrán a fortalecer las tareas de envasado. Desde Ecoinver subrayan que cada vez trabajan “productos más especializados” que conllevan la necesidad de un envasado en almacén, en lugar de realizado directamente por el agricultor, como ocurría hasta ahora.

El catálogo de productos que trabajan en Ecoinver es muy extenso. A sus instalaciones llega

“La empresa ha llevado a cabo obras para reorganizar espacios que hagan más operativo el trabajo de clientes y empleados”

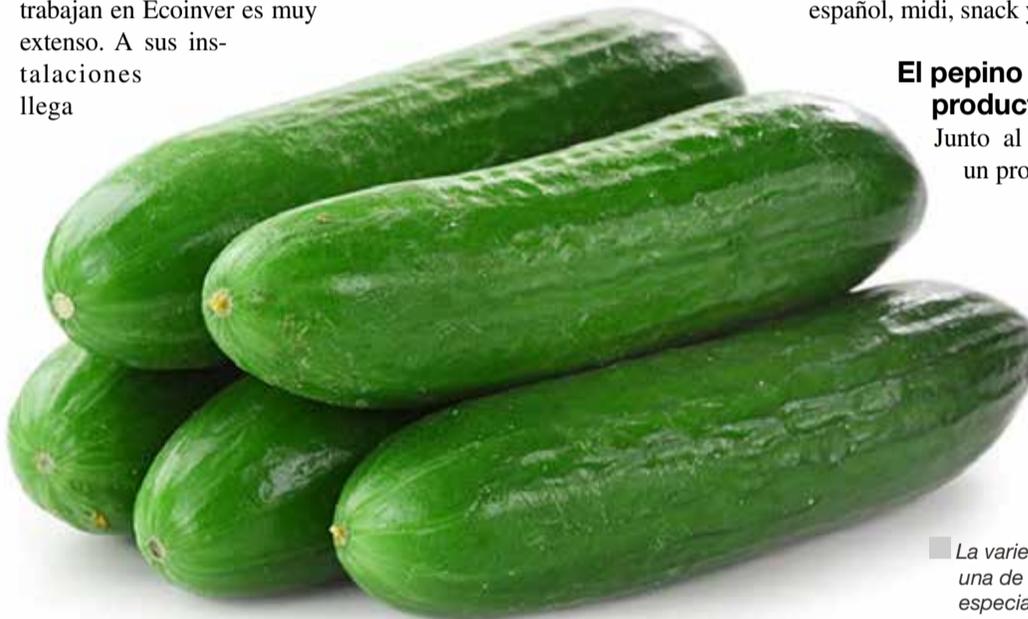
berenjena; la negra, mini negra y mini rayada. En el caso del pimiento, la gama es aún más extensa con comercialización del sweet bite, Sweet Palermo, capia rojo y blanco, y picantes chili, habanero y scotch bonnet. Por lo que se refiere al tomate, hasta sus instalaciones llegan las variedades pera Caniles, pera Intense y rama; mientras que en el caso del pepino, Ecoinver trabaja con las variedades francés, español, midi, snack y mini.

ganando peso, campaña tras campaña, en las instalaciones de esta comercializadora ejidense: es el pepino mini. De esta forma, esta variedad de pepino puede llegar a ser un peso importante en la balanza de todo el producto comercializado por la empresa ejidense.

Además de esta especialización en pepino mini, Ecoinver también es una comercializadora que cada vez cuida más la personalización del envase en el que se presenta el producto hortícola, de acuerdo a las exigencias de cada uno de sus clientes. Así, trabajan el flowpack, barquetas, tarrinas o, si es necesario, a granel. No en vano, desde Ecoinver hacen hincapié en que toda la tarea de innovación que vienen desarrollando tiene como objetivo eliminar intermediarios de tal forma que ofrezcan un producto final que se pueda presentar directamente en los lineales de los supermercados y que no pase desapercibido ante un consumidor cada vez más exigente.

El pepino mini, producto estrella

Junto al tomate, hay un producto que va



La variedad mini es una de las principales especialidades de Ecoinver. / A.F.V.

Más personal

El crecimiento experimentado por Ecoinver también se traduce



Las instalaciones de Ecoinver han sido reorganizadas para optimizar espacios. / A.F.V.



en nuevas contrataciones con las que se ha iniciado esta campaña agrícola y con las que se confía en continuar ampliando mercado. Destacan de este décimo aniversario las incorporaciones de dos nuevas profesionales a la plantilla del departamento comercial, con el fin de ampliar las relaciones con los países del Este. Otra incorporación importante ha sido en la línea de control de calidad, para conseguir un producto único.

Igualmente, además de éstas, para esta incipiente campaña, la comercializadora ejidense también prevé un aumento de algo más del 20% de plantilla en almacén, especialmente en el área destinada a envasado.

Colaboración con el agricultor

Otra de las señas de identidad de Ecoinver es su estrecha colaboración con sus agricultores, la mayoría dedicados a variedades menos generalistas, ya que el gerente, Ramón Segura, es uno de ellos. De hecho, en la búsqueda de la estabilidad de precios, esta empresa familiar apuesta por planificar programas con clientes de

“El pepino mini gana fuerza en el catálogo de Ecoinver, empresa especializada en el empaquetado ‘a la carta’

confianza con el objetivo de dar a los agricultores precios estables durante toda la campaña, garantizando así precios competitivos que aportan mayor seguridad y evitan sobresaltos desagradables.

El trato personalizado y la vocación de servicio es así una de las características esenciales de esta comercializadora de carácter familiar que trata a sus agricultores de forma absolutamente profesional pero, a la vez, como si fueran parte de esta familia que afianza su apuesta por la innovación con una carrera que acaba de cumplir diez años, pero a la que le esperan muchas décadas más de trabajo al servicio del campo almeriense.

Ecoinver cuenta, igualmente, con las certificaciones IFS Food y Grasp, además de ser miembros de GlobalGAP.



Ramón Segura en la nueva zona de frío de esta comercializadora ejidense A.F.V.

Ecoinver

Unique products for unique people
Productos únicos para gente única





Knox Core® ralentiza la oxidación y el pardeamiento de la base de la lechuga evitando el rechazo del consumidor

Rijk Zwaan presenta en Fruit Attraction esta mejora trasladada a la primera gama. Además, también sigue apostando por Snack Lettuce™, tomates snack, Mycubies® Fun y Elfy

□ Elena Sánchez

La multinacional de semillas Rijk Zwaan sorprenderá en esta nueva edición de Fruit Attraction con nuevas propuestas para el canal que permitirán seguir innovando en productos cada vez más adaptadas a las necesidades de la sociedad actual. De hecho, una de las novedades con las que la empresa llega a Madrid es Knox Core®, un nuevo gen que permite, en I gama, que la base de la lechuga cortada se oxide y se pardee más lentamente, evitando rechazos por parte del consumidor. Knox® es un carácter especialmente desarrollado para las lechugas utilizadas en IV gama que permite alargar en dos días la conservación del producto, así como la superficie cortada de estas lechugas, durante su procesado, se oxida y se pardea más lentamente que la de las estándar, por lo que se mejora la calidad y la vida de las bolsas de ensaladas.

Asimismo, Rijk Zwaan sigue apostando fuerte por las nuevas tendencias que permiten el consumo de productos no cocinados y frescos a diferentes horas y en cualquier lugar, con diversos preparados, siendo una nueva cocina divertida y saludable. Para ello, la



■ Marius Robles, Co-founder en ReImagine Food, presentó las tendencias en el sector de la alimentación durante la Premiere de Rijk Zwaan el pasado 5 de octubre. // F. G.

multinacional de semillas presenta en exclusiva el lanzamiento al mercado del nuevo formato comercial de Snack Lettuce™, la bolsa de dos unidades. Esta lechuga, especialmente desarrollada para su uso deshojada como base de distintos preparados, destaca por su sabor y textura. Igualmente, cabe destacar los tomates snack, de nuevas formas y colores, así como Mycubies® Fun, delicioso snack natural con nuevos tamaños y colores que hacen de este pepino mini el más crujiente y jugoso del mercado. Por su parte, Elfy es un delicioso y crujiente mini apio ideal para su uso como snack o ingredientes en otros platos. Su menor tamaño lo hace más conveniente para un consumo más racional, evitando el desperdicio. En cuanto a melón se refiere, Rijk Zwaan seguirá apostando fuerte en esta nueva edición de la feria por Mellissimo®, el melón piel de sapo mini dulce y refrescante que supone una garantía de sabor. Cuenta con un excelente aspecto y consigue satisfacer al consumidor más exigente.

Una vez más, Greentense™ y Sweet Palermo® contarán con un

espacio especial dentro del stand de Rijk Zwaan. Y es que ambas propuestas para judía y pimiento, respectivamente, de la multinacional de semillas están ocupando una parte importante del mercado en los últimos años. Greentense™ se caracteriza por su gran calidad, ausencia de hebras, color más oscuro y sabor diferenciado, mientras que Sweet Palermo® destaca por su piel más fina, cuello ligeramente torcido, dulzor y punta redondeada.

Durante la Premiere que Rijk Zwaan celebró el pasado 5 de octubre con motivo de la presentación de dichos productos como los protagonistas en Fruit Attraction, la multinacional de semillas realizó una jornada en la que profundizó sobre la innovación agroalimentaria y se descifró el futuro de la alimentación, dando a conocer los 25 conceptos, innovaciones, startups y tecnologías que van a cambiar cómo observamos la comida y la agricultura. Para hablar de ello estuvo presente Marius Robles, co-founder en ReImagine Food, quien presentó las nuevas tendencias en el sector de la alimentación directamente relacionadas con el uso de las nuevas tecnologías y su influencia en el consumidor de los próximos veinte años.





Sorprendentemente
dulce

fruit
attraction

Visítenos
del 18 al 20 de octubre
Fruit Attraction 2017
IFEMA (Madrid)
Pabellón 9
STAND 9D10


RIJK ZWAAN

La vida es dulce

Sorprendentemente **dulce**, un pimiento único por su dulzor y aroma.

Sorprendentemente **versátil**, Sweet Palermo® es el ingrediente ideal, tanto fresco en ensaladas, como frito o asado.

Sorprendentemente **fácil**, se prepara de forma rápida y sencilla, ya que la semilla se aloja muy cerca del pedúnculo y la piel se desprende con facilidad.


Sweet Palermo®
www.sweetpalermo.com



“Intentamos cubrir la mayor gama de productos posible”

En SAT Agroidis llevan años apostando por el pimiento sweet bite, que comercializan bajo la marca Tribelli y al que, más recientemente, han sumado el pimiento Palermo en rojo y amarillo y el pepino snack Minigustos

□ Isabel Fernández

“ En SAT Agroidis intentamos cubrir la mayor gama de productos posible”. Así lo afirmó su director comercial, Javier Díaz, quien explicó que, precisamente por ello, en los últimos años, la comercializadora ejidense está trabajando en la introducción de especialidades, así como en la puesta en marcha de una línea de ecológico. Su objetivo no es otro que poder ofertar a sus clientes el mayor número de referencias posible dentro de sus cuatro productos más importantes: pimiento, pepino, calabacín y berenjena.

De este modo, y según recordó Díaz, siguen siendo la gran referencia en la producción de pimiento mini sweet bite, que comercializan bajo la marca Tribelli, de Enza Zaden; de hecho, “somos la empresa que más volumen produce de este tipo de pimiento en Almería”. A ello, más recientemente, han sumado la incorporación de Sweet Palermo, de Rijk Zwaan, que comercializan en barquetas de dos colores, rojo y amarillo, y de los pepinos snack Minigustos, propuesta de Bayer.

“Colaboramos con grandes empresas de semillas para ofrecer a nuestros clientes un producto diferenciado”, comentó Díaz.

Y es que este es otro de los objetivos de SAT Agroidis, diferenciarse del resto de empresas de su sector y hacerlo a través de la diversificación de su oferta. “Queremos que los clientes entiendan que nuestros productos son especiales con respecto a otros, que llevan detrás años de trabajo, de pruebas con distintas variedades, de investigación y que, al final, les estamos ofreciendo un producto mejor que el de la competencia”.

Para ello, no solo basta con contar con la mayor gama posible, sino también con los volúmenes adecuados. En este sentido, Javier Díaz explicó que, en SAT Agroidis, hacen una programación detallada de su campaña junto con sus agricultores, de modo que “todas las semanas tengamos el volumen suficiente de este tipo de productos especiales para abastecer a

los supermercados clientes”. Asimismo, cuidan mucho la producción, hasta el punto de que, con el paso de los años, “nuestros agricultores se vuelven verdaderos especialistas”, algo fundamental para garantizar la calidad de sus hortalizas.

Asimismo, para seguir ampliando su gama y continuar atendiendo las demandas de sus clientes, en SAT Agroidis están comenzando a trabajar con producciones en ecológico y, de hecho, en esta campaña, cuentan con unas 30 hectáreas aproximadamente, sobre todo de pimiento y berenjena. Estas nuevas producciones se dirigirán, en un primer momento, a sus mercados de destino habituales, ya que, según comentó el director comercial de la empresa, “normalmente, los supermercados con los que trabajamos cuentan en la misma estantería con producto convencional y ecológico”.

“Queremos que los clientes entiendan que nuestros productos son especiales con respecto a otros, que llevan detrás años de trabajo, de pruebas con distintas variedades y de investigación”



Los pepinos snack Minigustos son una de las nuevas propuestas de SAT Agroidis para sus clientes.



SAT Agroidis es la empresa que más volumen produce de pimiento sweet bite en Almería y que comercializa bajo la marca Tribelli.



La empresa ejidense comercializa Sweet Palermo en dos colores, rojo y amarillo.



Javier Díaz es el director comercial de SAT Agroidis.

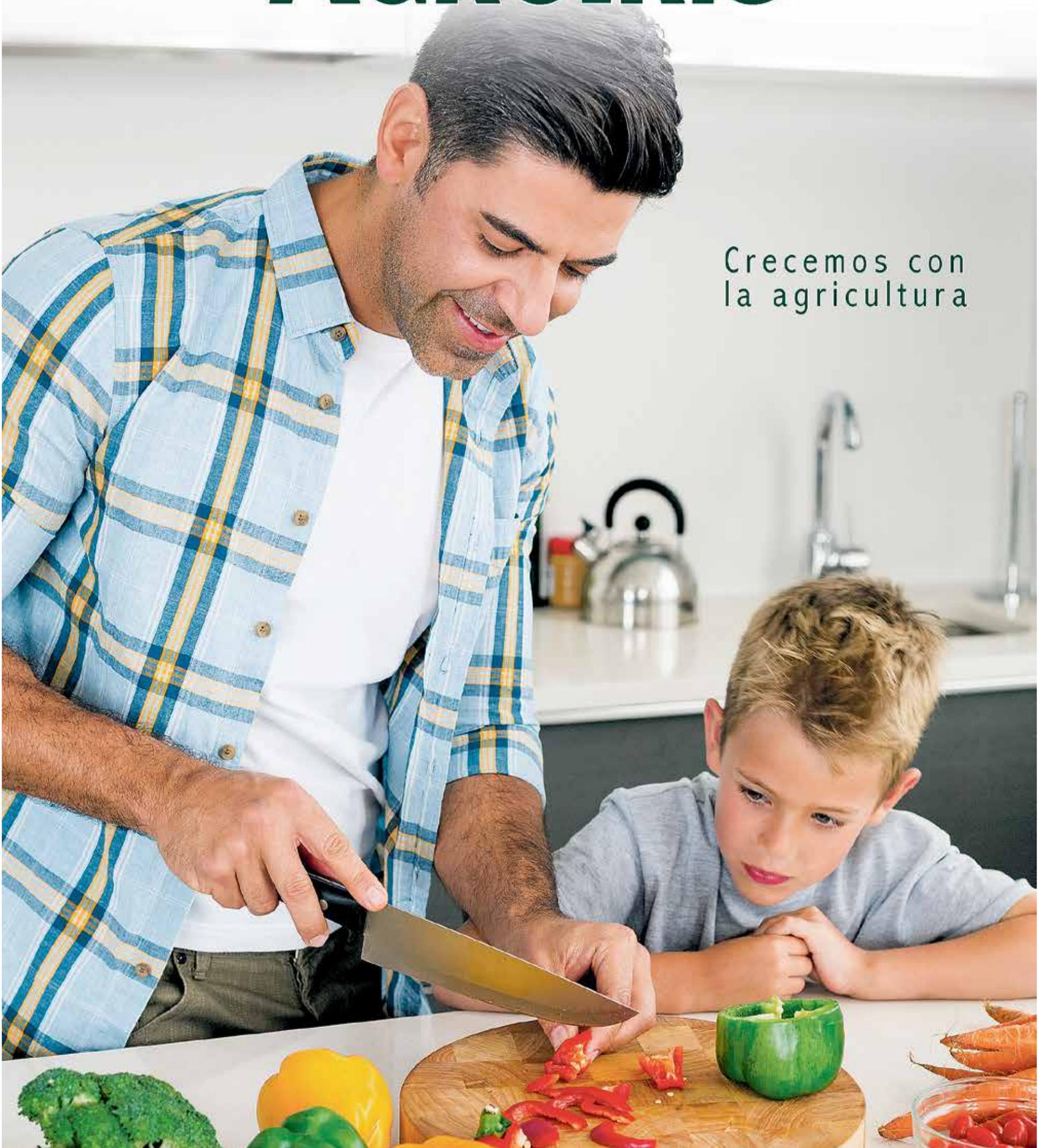
“La feria se está convirtiendo en un centro de reunión donde podemos hablar con nuestros clientes europeos”

En Fruit Attraction

SAT Agroidis participa en este 2017, por tercer año consecutivo, en Fruit Attraction, un evento en el que “vamos a mostrar todos estos productos nuevos”, aunque sin olvidar el resto de su gama en fresco. Para Díaz, “la feria se está convirtiendo en un centro de reunión donde podemos hablar con nuestros clientes europeos” y, lo que es más importante aún, “en una época que está muy bien, justo al principio de la campaña”. Allí les trasladarán su apuesta decidida por “tener siempre una gama de productos interesante”, acorde a sus necesidades y con el mayor número de referencias posible, de modo que, al final, “seamos auténticos especialistas en los productos en los que tenemos más volumen cada campaña”.

AGROLIRIS

Creemos con
la agricultura





Stone Fruit Attraction alcanza su tercera edición

□ **Andrea Salvatierra**

El Congreso Internacional de Fruta de Hueso, también conocido como Stone Fruit Attraction, estará estos días de 10:00 a 14:00 horas en el Fruit Forum 5. Está organizado en una estructura de tres bloques, similar a las ediciones anteriores del 2013 y 2015, y cuenta con la participación de grandes profesionales nacionales e internacionales de la investigación y desarrollo, así como productores, exportadores y representantes de la distribución.

El primer bloque está destinado a investigación y desarrollo, el segundo bloque a la distribución, con temas como 'Las tendencias del mercado'. Por último, la tercera parte del Congreso es una mesa redonda sobre 'Producción y consumo. Perspectivas del sector de la fruta del hueso', en la que participan productores y exportadores españoles y de los principales países productores, como Italia, Chile o Sudáfrica.

Este III Congreso Internacional de Fruta de Hueso vio la luz en el año 2013 y, desde entonces, se

Hasta el 20 de octubre se puede disfrutar del III Congreso Internacional de Fruta de Hueso en los pabellones 5, 6, 7, 8, 9 y 10 de IFEMA



ha realizado, incluida la edición de este año, con el objetivo de poner en valor la producción de fruta de hueso española, resaltando la diversidad y variedad de la oferta, pues posibilitan que España sea el único país del hemisferio norte que es capaz de abastecer desde el mes de abril a noviembre a todos y cada uno de los mercados internacionales.

Actualmente, la fruta de hueso es el principal cultivo de frutas no cítricas en España, con una cifra de 1.039.067 toneladas en exportación en el año 2016, algo inferior que en el 2015, por un valor de 1.095 millones de euros (-1%). Dentro de esta cantidad, más de 400.000 toneladas fueron de nectarina, un 11% menos que en 2015, por un valor de más de 410,4 millones de euros (-8%) y más de 400.00 toneladas pertenecientes a melocotón (+7%), con un valor de 387 millones de euros.

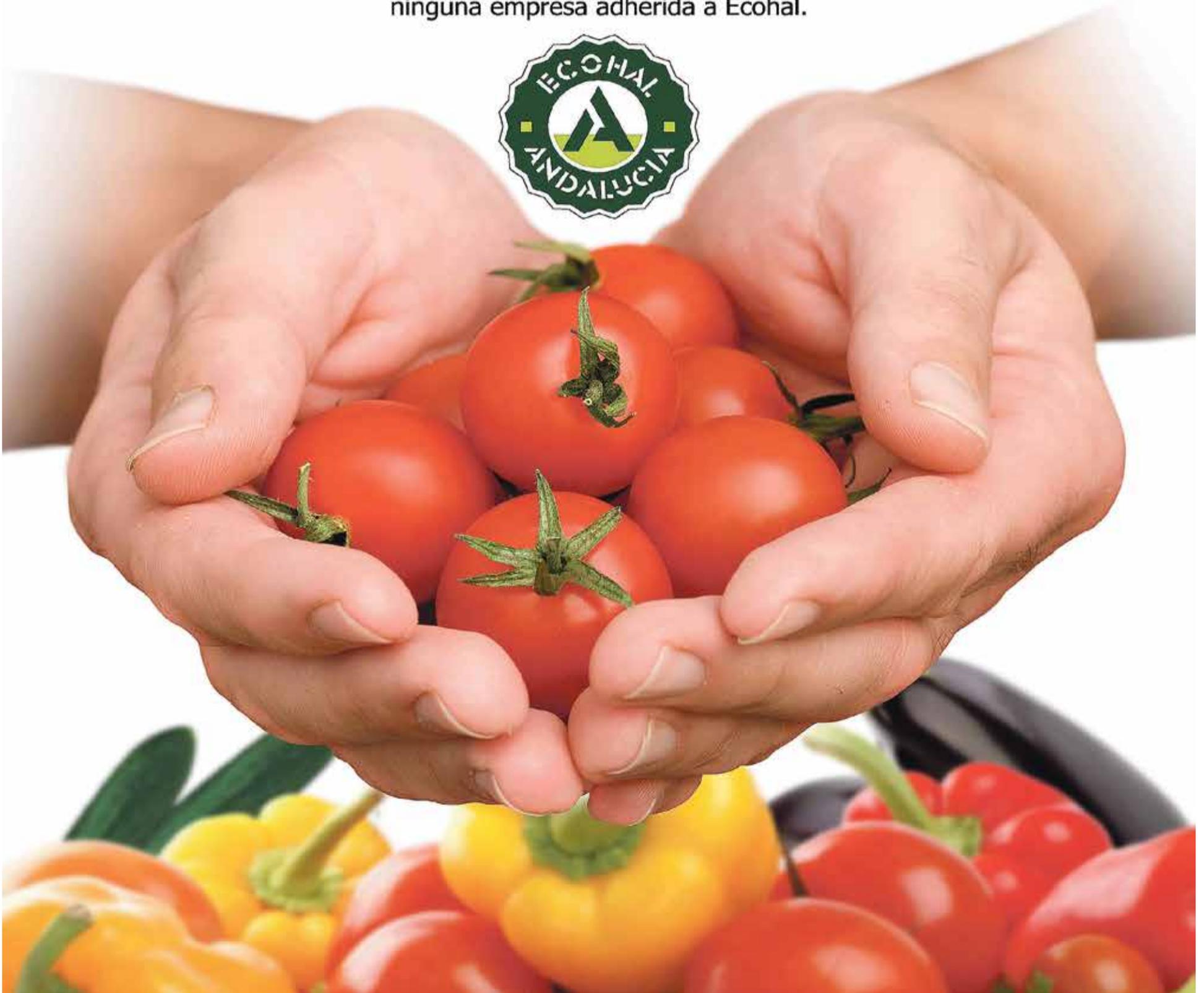
Tal es la importancia de la fruta en España que APOEXPA y FEPEX, en cada edición, organizan y promueven Stone Fruit Attraction, centrando su atención en crear un amplio programa de jornadas y actividades paralelas.

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.





Entrevista a Christian Guerrero • CEO de Frío Guerrero S. L.



“Nuestro objetivo es lograr un transporte más seguro y sostenible”

□ fhalmería

Frío Guerrero S. L. es una empresa familiar nacida en 2006 y, desde entonces, ha ido creciendo y consolidándose hasta el día de hoy en el sector del transporte.

Pregunta.- Pasada ya más de una década desde el nacimiento de Frío Guerrero, S. L., ¿cuáles diría que han sido las claves de su éxito?

Respuesta.- Bueno, en primer lugar, pienso que una empresa la hace su equipo humano, las personas con su implicación, aptitud y profesionalidad. Cada miembro debe sentirse parte importante de la empresa. Luego, está la gestión de la estructura de la empresa, logrando y optimizando los recursos humanos y financieros acorde a las necesidades de la propia compañía. Y esas necesidades van en función de la estrategia comercial. Por último, y como herramienta para alcanzar esos objetivos definidos por la estrategia, se encontraría el marketing. En mi empresa tenemos bien definidos cuáles son nuestros objetivos a medio y largo plazo y, para nosotros, la imagen y reputación que se proyectan son fundamentales.

P.- Frío Guerrero cuenta con una serie de certificaciones de seguridad alimentaria, como

son la IFS Logistics desde 2015 y, más recientemente, la BRC storage & distribution y la QS.

R.- Nosotros nos dedicamos al transporte de mercancías perecederas y nuestros clientes pertenecen, principalmente, al sector hortofrutícola. Los mercados han ido evolucionando y exigiendo cada vez más al sector productivo unas certificaciones que garanticen la calidad de los productos desde el origen hasta su llegada a manos del consumidor. Estas exigencias

tocan de lleno a la cadena de suministro y el transporte debe responder garantizando todas las operaciones de almacenamiento y distribución.

P.- Actualmente, están compensando la huella de carbono a sus clientes a través del programa eco-logistics, ¿en qué consiste exactamente?

R.- Desde hace tiempo, estamos viendo cómo el planeta está cambiando, la contaminación por los gases de efecto invernadero (GEI) está

perjudicando el medio ambiente, y la sostenibilidad depende de todos. En Frío Guerrero hemos decidido involucrarnos y no quedarnos de brazos cruzados. Definimos un plan de sostenibilidad con el objetivo de reducir las emisiones de la huella de carbono (CO2) y, teniendo en cuenta que no se pueden reducir a 0, esos GEI emitidos los compensamos a través del programa eco-logistics. De esta forma, logramos una cadena de suministro neutra. Para finalizar, diría que nuestro objetivo es obtener un transporte seguro y sostenible.

La empresa que dirige Christian Guerrero ha decidido “no quedarse de brazos cruzados” y compensar la huella de carbono de sus clientes, reduciendo de este modo la emisión de gases de efecto invernadero (GEI)



Almería ingresó 546 millones con las ventas al exterior de pepino y berenjena

Según los datos facilitados por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural sobre la campaña 2016/2017, este incremento, de más de un 40%, se debió a la bajada importante de la producción en kilos de otros países competidores

□ Elena Sánchez

La berenjena y el pepino han dejado grandes cifras, en cuanto a exportación se refiere, durante la campaña 2016/2017. Y es que, según indica la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, ambas hortalizas han registrado un incremento del 40 por ciento en el valor de las ventas al exterior, alcanzando, el pepino, unos ingresos de 422 millones, mientras que la berenjena llegó a los 124 millones de euros.

El principal motivo de este incremento de cifras es, según el delegado de Agricultura, José Manuel Ortiz, “la bajada importante de la producción en kilos en otros países competidores durante el invierno y, en cambio, en Almería, solo se ha reducido un 2 por ciento. Asimismo, se ha mantenido una alta calidad en la producción, aumentando de manera significativa su exportación en diferentes países, caracterizándose la campaña por alcanzar máximos históricos en cuanto al valor de la exportación de los productos hortícolas”.

En cuanto a datos más específicos, el pepino logró ingresar 121 millones más que la campaña anterior. De hecho, Alemania sigue siendo el principal



país comprador, con un 37,4 por ciento de la cuota, seguido de Reino Unido, Países Bajos, Suecia y Francia. Es más, el mercado sueco ha incrementado la demanda de pepino, en relación al ejercicio anterior, mejorando en un 71,9 por ciento el valor de comercialización.

Por su parte, la berenjena registró 36 millones de euros más en sus ventas al exterior en comparación con el curso pasado, cuando se cifraron las exportaciones en 88 millones de



euros. En esta ocasión, es Francia el principal mercado de destino, seguido de Alemania, Italia, Reino Unido y Países Bajos.

Con estos datos y el del resto de hortalizas y frutas, Almería vuelve a ser la provincia andaluza que más exportó, con un total de 1.844 millones de euros, seguida de Sevilla y Huelva. Destaca también Córdoba, que fue la provincia que más creció durante los siete primeros meses del año, con un incremento del 31 por ciento.



certificamos
lo mejor de ti



www.agrocolor.es



Top Seeds prevé aglutinar el 15 por ciento de cuota de mercado de California y el 20 de tomate de cuello negro la próxima campaña

□ Rafa Villegas

La casa de semillas Top Seeds ha logrado, en tan solo cuatro años, desde que se constituyó en España de la mano de su director en la Península Ibérica, Francisco Maleno, experimentar un crecimiento muy importante y ganarse la confianza del productor. Su secreto radica, como explicó Maleno, en que “se trata de una empresa que se focaliza en el agricultor. Nuestro objetivo principal es su rentabilidad”. Entre sus objetivos para la campaña 2018/2019 está lograr un 15 por ciento de cuota de mercado de pimiento California y el 20 de tomate de cuello negro.

Maleno fue el encargado de profesionalizar la gestión de Top Seeds en España y hacer un plan de negocio con el que creó un equipo profesional, se inició la selección de variedades y se determinó la política comercial y económica de la compañía. Los resultados llegaron pronto, ya en la segunda campaña, especialmente en pimiento, producto por el que apostó el director por tratarse de “un producto en crecimiento”.

Al buscar, sobre todo, la rentabilidad del agricultor, Top Seeds selecciona solo variedades robustas, resistentes, fáciles de cultivar y que, por supuesto, ofrezcan una elevada producción y sean altamente comercializables.

Marcando la diferencia

Maleno recordó que el mercado se orienta hacia nuevas resistencias en California, especialmente en ceniza (oídio), por las restricciones existentes actualmente en materia de productos químicos por parte de la gran distribución.

Al respecto, el director de Top Seeds Ibérica para España y Portugal dejó claro que la empresa, al igual que otras casas de semillas, “dispone de material con resistencia a oídio, pero, a diferencia de otras, por nuestro protocolo de responsabilidad y calidad respecto al agricultor, no vamos a lanzar líneas nuevas hasta alcanzar los



■ Francisco José Maleno, director de Top Seeds Ibérica para España y Portugal.

mismos volúmenes de producción que el material que tenemos ahora mismo en el mercado”.

Principales variedades

Del catálogo de pimiento de Top Seeds cabe destacar muy especialmente tres variedades, como son Top Arnon, para el segmento temprano, Top Arrodo, para el medio-tardío, y una novedad de esta campaña, Galiano, un California tardío. Este último recibe su nombre, como explicó Maleno, “como homenaje a Las Norias, donde se encuentran parajes como Galiana y Galianilla”.

Respecto al tomate, Maleno, quien estuvo al frente de la mayor comercializadora de tomate de cuello negro del mundo, Agrupalmería, entre los años 2006 y 2012, hizo especial hincapié en una variedad, Salmerón. Portador de un

“Al buscar, sobre todo, la rentabilidad del agricultor, Top Seeds selecciona solo variedades robustas, resistentes, fáciles de cultivar y que ofrezcan una elevada producción y sean altamente comercializables”

paquete total de resistencias, el director de Top Seeds Ibérica se mostró convencido de que “Salmerón es el mejor tomate de cuello negro de los últimos 20 años”.

De Salmerón cabe destacar su gran versatilidad y adaptación a diferentes zonas de cultivo. Y es que, además de ser un tomate muy productivo y de una calidad supe-



rior en las zonas tradicionales, especialmente en la zona levantina de la provincia de Almería, también es ideal para la Región de Murcia, tanto en malla como en invernadero, también para zonas de Portugal, e incluso para la zona de Poniente, donde resulta tradicionalmente más complicado lograr una buena adaptación de tomate.

A Californias y tomate de cuello negro se añaden otros productos, como la extensa gama de especialidades en tomate, con el tomate cherry de diferentes colores a la cabeza.

Fruit Attraction

Una delegación de profesionales de Top Seeds se desplaza a Madrid para participar en Fruit Attraction 2017. Maleno explicó que se trata de una “buena oportuni-

dad para reunirnos con clientes, especialmente con los de otras zonas de producción de España y Portugal a los que no tenemos la oportunidad de ver a diario”.

Para Maleno, “es muy importante estar presente en este tipo de ferias”. Es más, como explicó, “con Agrupalmería decidí participar en la primera edición de Fruit Attraction, cuando aún no se sabía el éxito que iba a tener”.

Maleno dejó claro que “las ferias son tan positivas como tú quieras que sean. Si se va con un calendario y agenda de trabajo bien organizados, pueden ser tremendamente provechosas”.

En definitiva, Top Seeds avanza a muy buen ritmo y sigue ganando cuota de mercado en variedades de productos tan importantes como el pimiento California y el tomate de cuello negro.



La Pasarela Innova, espacio protagonista una vez más en la feria

Fruit Attraction 2017 presenta la VI Edición de Pasarela Innova, un espacio abierto desde el 18 al 20 de octubre que ofrece todo lo último en frutas y hortalizas

La Pasarela Innova es espacio fundamental por sexto año consecutivo en Fruit Attraction, Feria Internacional del Sector de Frutas y Hortalizas organizada por FEPEX e IFEMA. En esta ocasión, está ubicada en el núcleo de conexión de los pabellones 6 y 8 y cuenta con las propuestas de 34 empresas hortofrutícolas, que por primera vez se presentan a Fruit Attraction.

Este espacio destaca, sobre todo, las últimas variedades de frutas y hortalizas presentadas por las diversas empresas expositoras, así como las novedades de la In-

dustria Auxiliar de la Agricultura que estén comercializadas en los últimos dos años. Una pasarela que supone una herramienta más que se pone a disposición del expositor para rentabilizar al máximo su inversión.

Algunas de las empresas y productos novedosos que los visitantes van a poder ver en este espacio son Adora, AlgaEnergy, Berlin Export International S. L., Comfresh, Florette, Grupo Agrotecnología, Gruventa, Hemav, ILIP, Industrias Químicas Satecma S. S., Kumato Original, Maceflor, Packco, Projar, Rijk Zwaan, Seipasa, Smurfit Kappa, Sulfato Cálcico del Mediterráneo, Syngenta, Tecnidex y Unitec.



TELENA SÁNCHEZ

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

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

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



- 1 Te descargas la aplicación en App Store o en Google Play. La buscas poniendo su nombre "Precios Hortícolas".
- 2 Aceptas las condiciones de uso de la aplicación.
- 3 Abres "Ajustes".
- 4 Dentro de "Ajustes" abres "Newsletter" y pones tu correo electrónico y el código que se te envió.
- 5 Rellena el formulario que aparece, es muy sencillo, apenas son tres preguntas.



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



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

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



CASI resalta su apuesta por la sostenibilidad en su espacio expositor en Fruit Attraction

‘Innovación y Crecimiento Sostenible’ son los argumentos de CASI para esta nueva edición de Fruit Attraction, en la que se presenta al nuevo gerente, Antonio Domene



□ fhalmería

La Cooperativa Agrícola San Isidro (CASI) asiste un año más a la feria hortofrutícola Fruit Attraction, que se celebra del 18 al 20 de octubre en Madrid, con un expositor que quiere rendir un homenaje al buen hacer de la agricultura almeriense en el ámbito de la igualdad de oportunidades, respeto por el entorno y alimentación saludable, variables fundamentales para el futuro de la agricultura de nuestra región.

“

“Su apuesta por la diversificación, con el lanzamiento de su nueva gama de productos, suponiendo un aumento en su oferta de servicios tanto a socios como a clientes”

CASI vuelve a participar este año en Fruit Attraction, la feria hortofrutícola más importante del sector a nivel nacional y una de las más relevantes a nivel internacional, que celebra su novena edición y por la que CASI apostó desde el principio. Con un stand



de 128 metros (9E03) con dos plantas, igual que en la edición anterior, donde La Cooperativa reúne a sus clientes con el fin de concretar la planificación de la campaña que comienza, en el marco de un espacio expositor que traslada los valores que la Cooperativa defiende y representa desde hace más de 70 años: la mayor calidad, garantía de seguridad alimentaria, y respeto al medio ambiente. Algo que los agricultores de CASI cumplen de sobra.

Además, el mayor productor de tomate en Europa quiere destacar en esta ocasión su apuesta por la diversificación, con el lanzamiento de su nueva gama de productos, suponiendo un aumento en su oferta de servicios tanto a socios como a clientes.

A la exposición acudirá el presidente, Miguel Vargas, junto a varios miembros del Consejo Rector y el recién nombrado director-gerente, Antonio Domene, quienes junto al equipo comercial atenderán las múltiples visitas de clientes actuales y potenciales interesados por las novedades de la cooperativa.

Expedición de socios de CASI

Como en las dos últimas ediciones, CASI organiza una expedición para sus socios-agricultores con el fin de que estos conozcan la oferta del sector y vean las novedades que se ofrece en el mercado de fruta y verdura.



El Tomate de Sabor existe, Lo cultivamos nosotros.

Mantener nuestro liderazgo en la producción de tomate, significa mejorar la calidad sin perder la esencia de lo tradicional.

Por eso hemos recuperado el sabor de siempre en todas nuestras variedades.

www.casi.es


CASI
Especialistas en Tomate



Entrevista a Iván Rodríguez • Director de Anecoop Almería

“Nuestra previsión es de alcanzar las 1.500 toneladas de papaya almeriense la próxima campaña”

□ **Rafa Villegas**

¿Cuándo empezó Anecoop a realizar ensayos con papaya en Almería?

Empezamos con los primeros estudios en el año 2010. En febrero de 2017, consolidamos el proyecto con la constitución de 'Exóticos del Sur A.I.E.', integrada por ocho productores pioneros en la producción de frutas tropicales en Almería. Recientemente, hemos incorporado al proyecto 35 nuevos contratos con agricultores, por lo que nos sentimos muy contentos con su evolución. Además, en la próxima campaña, abriremos un centro específico de manipulado que se está construyendo en las instalaciones de nuestro socio Hortamar.

¿Qué características reúne esta fruta tropical para que se fijaran en ella para su producción en Almería?

Vimos que la papaya es la tercera fruta tropical más producida en el mundo, después del mango y la piña, y que sus perspectivas de crecimiento son muy altas. Hasta el año pasado, España contribuía solo con un 0,1% al total producido en todo el mundo, ya que, hasta la fecha, Canarias era la única que cultivaba este producto. En este sentido, Almería es de interés estratégico para Anecoop para este tipo de cultivo, puesto que en sus invernaderos es posible reproducir el clima y la humedad tropicales.

¿Dónde llevaron a cabo la experimentación?

En la Finca Experimental de la Fundación UAL-Anecoop, situada en el término municipal de Níjar, que pusimos en marcha junto con la Universidad de Almería hace más de una década para llevar a cabo trabajos de investigación en cultivos y variedades propios de la zona.

¿Qué producción de papaya cosecharon la pasada campaña en la provincia almeriense y cuáles son las previsiones de crecimiento?, ¿cuál es el calendario de producción de esta fruta?

En torno al millón de kilos. Las previsiones para la próxima campaña son alcanzar 1.500 toneladas. Por el momento, garantizamos diez meses de suministro con continuidad, con una alta concentración de volumen en el ciclo de recolección de primavera-verano.

¿Qué condiciones necesita la papaya para que se logren los mejores rendimientos?

En primer lugar, es necesario encontrar variedades que se adapten bien a nuestro entorno climático. Un óptimo manejo agronómico es fundamental, ya que va estrechamente ligado con el conocimiento fisiológico de la planta y sus reacciones ante distintas acciones, enfermedades y plagas.

¿Qué características especiales tiene la papaya almeriense?, ¿costó mucho decantarse por una u otra variedad?

Ofrece las características deseadas en frutos de este cultivo: un fruto que oscile entre los 800-1.300 gramos de peso, con pulpa de color naranja intenso, aroma ligero y sabor suave y dulce. Trabajamos con diversas variedades implantadas en la zona dentro de nuestro programa productivo, aunque continuamos buscando nuevas variedades que cumplan las características que necesitamos tanto en el ámbito productivo como en calidad de la fruta.

¿Qué otras provincias españolas surten a Anecoop de papaya?

También nos surten Málaga y Mazarrón (Murcia).

¿Tienen previsto experimentar con otros productos, tropicales o no, para seguir ampliando la gama de frutas y hortalizas que se cultivan en la zona?

Estamos trabajando en ello, la gama Bouquet Exotic incorpora otras frutas tropicales y que-



■ *Árbol de papaya en una explotación almeriense.*



■ *Iván Rodríguez, director de Anecoop Almería.*

“Vimos que la papaya es la tercera fruta tropical más producida en el mundo, después del mango y la piña, y que sus perspectivas de crecimiento son muy altas”

remos seguir ampliándola y, aunque no podemos todavía dar más detalles, sí pensamos que se perfilan como una buena alternativa a los cultivos tradicionales y tienen grandes perspectivas de futuro. También estamos trabajando en nuevas líneas de trabajo en torno a la papaya. Una de ellas, por ejemplo, es la comercialización a través del sector del catering o de la preparación de especialidades, como la venta del producto partido e incluso troceado para ser utilizado en hostelería.

¿Cuáles son los principales mercados de la papaya?

Anecoop empezó con la comercialización ya con volúmenes importantes a finales de 2015, llegando a mercados como Reino Unido, Holanda, Francia, Alemania, República Checa, Italia o Portugal a través de la red logística del Grupo.

Se trata, sin duda, de un producto muy saludable, algo que cada vez es más demandado, ¿no es así?

En efecto, la papaya destaca por su contenido en vitamina C y en provitamina A y es una buena fuente de fibra, además de ser digestiva gracias a la papaína. Está considerada como una “superfruta” por sus múltiples propiedades y beneficios y es muy demandada por los consumidores.



Crisara presenta FIEL, el nuevo bioinsecticida ecológico más eficaz y rentable pensado para el agricultor

La empresa almeriense va a estar ubicada en el área expositiva Organic Hub, en el pabellón 6, donde, además, seguirá promocionando su propia marca Fercriisa



Crisara estará un año más en Madrid en la Feria Internacional del sector de Frutas y Hortalizas, Fruit Attraction 2017, con el objetivo de dar a conocer y consolidar, a nivel nacional e internacional, su propia marca Fercriisa, con una amplia gama de productos, fertilizantes y bioinsecticidas, que se están convirtiendo en un referente en el mercado ecológico y sin residuos. En este sentido, Crisara aprovechará este marco para presentar FIEL, un nuevo bioinsecticida ecológico, de origen natural, formulado 100% pensando en el agricultor, más eficaz y más rentable.

Siendo una empresa referente en el sector ecológico, Crisara ha apostado este año en Fruit Atract-



tion por estar presente con su stand en el área expositiva Organic Hub, ubicada, en esta edición, en el pabellón 6 (6F02C). Se trata de un espacio dedicado a las em-

presas de productos hortofrutícolas biológicos, cada vez más demandados en el mercado internacional, en el que se dan a conocer las últimas propuestas del

sector, como plataforma de promoción y alta visibilidad para las empresas participantes.

Con una previsión de participación de más de 1.500 empresas,

Fruit Attraction es el escaparate perfecto este año para Crisara que ha querido dar un paso más lanzando al mercado la gama de productos Fercriisa, un sector más de la empresa que completa el 'Modelo Crisara', una apuesta empresarial para acercar a los agricultores lo más innovador en agricultura sostenible.

Por último, en el ámbito internacional, ante el interés generado por la empresa, Crisara ha tenido la oportunidad de participar en un proyecto de desarrollo económico en Tajikistán (Asia Central) como asesores agroambientales. También se han realizado misiones comerciales con la gama de productos Fercriisa en países como Portugal, Senegal, Angola o República Dominicana y está abriendo mercados en Latinoamérica, en países como Bolivia o Ecuador.

FIEL[®]

EL NUEVO BIOINSECTICIDA NATURAL DE CRISARA



CERTIFICADO ECOLÓGICO

NO CONTIENE BUTÓXIDO (PBO)

MÁS EFICACIA
MAYOR RENTABILIDAD

NO PRODUCE FITOTOXICIDAD

SIN RESIDUOS

RÁPIDA ACCIÓN

CONTRA PULGÓN, TRIPS Y MOSCA BLANCA

www.crisara.com

Síguenos en www.facebook.com/biocrisara



Nº op: 17.820





fruit attraction



Espacio expositivo de Anecoop en una de las ediciones de Fruit Attraction.

El Grupo Anecoop desembarca en Fruit Attraction con importantes novedades

□ fhalmería

Fruit Attraction es el marco escogido por el Grupo Anecoop para presentar las novedades de su empresa filial Janus Fruit S. L., una sociedad que la entidad ha puesto en marcha en 2017 junto con su cooperativa socia Rural San Vicente Ferrer de Benaguasil con el objetivo de impulsar toda una categoría de soluciones para el consumidor adaptadas al estilo de vida actual y que aúnan la comida sana, el concepto 'ready to go' y una elaboración artesanal basada en frutas y/o verduras.

Con este fin, el stand del Grupo Anecoop albergará un amplio espacio refrigerado donde presentará sus diferentes y novedosas líneas, así como la nueva marca que designará a toda la categoría.

Además de ello, y como es habitual para la firma hortofrutícola, Anecoop concentra en su stand de 128 metros cuadrados la actividad de todo el Grupo, que está integrado por cinco oficinas comerciales en Almería, Murcia, Sevi-



Carlota Pardo, responsable del Gabinete de Comunicación de Anecoop, con productos exóticos de la cooperativa de segundo grado. IRAFA VILLEGAS

lla, Valencia y Valle del Ebro, nueve filiales en Europa y Asia, tres plataformas logísticas y dos centros de I+D+iT. En su espacio, Anecoop despliega toda su oferta de temporada en distintos formatos de packaging para que el visitante pueda visualizar la presenta-

ción del producto en el punto de venta. La transparencia en lo que se refiere al origen del producto es también un concepto fundamental para Anecoop, algo que queda reflejado en cada una de las áreas de exposición dentro de su stand, donde destacan visualmente las

distintas zonas de producción de sus cítricos, frutas y hortalizas, todas ellas cultivadas en España.

Las frutas de otoño, como el kaki Persimon o la granada, cobran gran protagonismo, especialmente esta última, ya que Anecoop va a ofrecer una degustación

de zumo de granada y naranja recién exprimido para mostrar que el zumo de granada es fácil de preparar en casa, no es necesario recurrir al zumo industrial para disfrutar del sabor y los beneficios de esta fruta tan rica en antioxidantes.

También estará presente su oferta de cítricos, entre los que se encuentra la clementina extra temprana Clemenson, el kiwi valenciano o los frutos exóticos, por los que Anecoop ha apostado fuertemente con la creación a principios de este año de la firma A.I.E. Exóticos del Sur, en la que participan varios productores pioneros en la producción de frutas tropicales en Almería.

Por su parte, Solagora SAS, empresa comercializadora perteneciente al Grupo Anecoop especializada en la producción y comercialización de frutas y hortalizas ecológicas, ha aumentado su espacio de exposición y estará de nuevo presente con un stand independiente en el 'Organic Hub', en el que mostrará toda su oferta 'bio'.



Bayer anima al sector a 'imaginar' las hortalizas del futuro

Nunhems, su marca de semillas hortícolas, llega a la feria con el objetivo de reforzar la comunicación que ya mantiene con todos los eslabones de la cadena agroalimentaria, desde el productor al consumidor final

□ Isabel Fernández

Imagínalo, nosotros lo hacemos realidad'. Este es el eslogan con el que Nunhems, marca de semillas hortícolas de Bayer, participa en esta edición de Fruit Attraction y con el que quiere "transmitir a nuestros clientes una idea clara que tenemos desde siempre: que nuestro equipo de investigación y nuestro equipo de ventas están para atender sus necesidades", según explicó Francisco Solera, Crop Sales Manager de Melón de Bayer Vegetable Seeds. Para ello, desplazará a Madrid estos días a buena parte de su equipo, que estará en contacto directo con productores, comercializadores, cadenas de dis-

tribución y consumidores para, al final, poder ofrecerles a todos "variedades que satisfagan sus demandas".

Es de este trabajo en conjunto con toda la cadena agroalimentaria de donde han surgido, precisamente, algunos de los mayores casos de éxito en el lanzamiento de productos hortícolas, muchos de ellos, cómo no, desarrollados por Bayer Vegetable Seeds, a través de su marca Nunhems. "Tenemos ejemplos como Fashion", recordó Solera y, más recientemente, otros como la línea de melón cantaloup Magenta o la de melón galkia, ambas encaminadas a ofrecer a los consumidores melones de sabor y que, en el caso de la última, destacan por "mostrar



Bayer aprovechará su presencia en la feria para tomar el pulso al sector y contribuir a desarrollar nuevas líneas de producto.

al agricultor un signo inequívoco de maduración". Pero no solo eso, Nunhems cuenta desde hace más de dos años con su línea Q-verde de pepino corto, bajo la que se comercializa un producto con unos

altos estándares de calidad, color y frescura, así como, desde hace en torno a un año, su línea Minigustos para pepino snack.

Con su participación en la feria, Bayer quiere, una vez más,

tomar el pulso al sector y contribuir a desarrollar nuevas líneas de producto que, como las anteriores, supongan nuevos casos de éxito; pero un éxito compartido por todos.

nunhems

Imagínalo, nosotros lo hacemos realidad

Visítanos en **Fruit Attraction-stand 9D12** y deja que hagamos realidad todo lo que te puedas imaginar.
Te esperamos.

Imagine it, we make it happen
Visit us at **Fruit Attraction-stand 9D12** and let us realize everything you can imagine.
Looking forward to meeting you.

fruit attraction | 18-20 Oct. 2017



Semilleros Laimund aumenta su producción de ornamentales y se prepara para la campaña de primavera hortofrutícola

□ Rafa Villegas

Semilleros Laimund mantiene un elevado ritmo de trabajo durante todo el año. Tras un intenso verano para proporcionar miles de hortalizas de cara al otoño, a la espera de los pedidos para la campaña de primavera, tiene sus tres delegaciones (Cuatro Vientos y Pampanico, en El Ejido, y Níjar) a pleno rendimiento con plantas ornamentales.

La imagen del semillero varía mucho según la época del año. Así, en verano, cuentan con el 90 por ciento del espacio ocupado por hortalizas y solo el 10 por ciento con plantas ornamentales. Este porcentaje es justo al contrario los meses de septiembre y octubre, con un 90 por ciento de ornamentales y un 10 por ciento de hortalizas, mientras que entre noviembre y enero el porcentaje de hortalizas sube al 30 por ciento y el de plantas ornamentales desciende al 70.

Hortalizas

A la espera de cómo evolucione la campaña hortícola este otoño, que es lo que marca el número de agricultores que se decantan por no alargar el ciclo y cultivar otro producto de cara a la primavera, en Semilleros Laimund recuerdan que están “preparados para atender a nuestros clientes y prepararles las plantas necesarias de los ocho cultivos mayoritarios de la provincia, también de injerto de tomate, berenjena, sandía, melón y pepino”.

Cabe recordar, además, que su delegación de Níjar cuenta con un invernadero exclusivo para los productores de hortalizas ecológicas, sin duda un servicio cada vez más demandado.

Fruit Attraction

Una delegación de Semilleros Laimund se desplaza, un año más, a Madrid para visitar a sus clientes en Fruit Attraction. No es la única feria en la que participan, también lo hacen en otras como Iberflora, en Valencia, exclusiva de plantas ornamentales, en la feria de muestras de Expo Levante,



en Níjar, así como en Alemania, en Essen.

Plantas ornamentales

La dipladenia es, con diferencia absoluta, la planta ornamental con la que más trabajan en Semilleros Laimund. Sin ir más lejos, en el pasado ejercicio agrícola salieron de sus instalaciones más de un millón de unidades de diferentes formatos. En concreto, las ofertan en maceteros del 7, los más pequeños, del 10,5, del 13, del 14 y del 17, ya sean arbustivas o con tutor, ya sea con arco, doble arco, espaldera, pirámide o en jardinera.

Otra ornamental importante para la empresa es, sin duda, la poinsetia. El año pasado ya comercializaron 55.000 ‘pascueros’, 25.000 de maceteros del 12 y 35.000 del 14, una cifra que va a aumentar considerablemente este año, ya que, como explicó Paco Molina, técnico de Semilleros Laimund, “del 14 vamos a mantener la misma cantidad, pero del 12

la vamos a doblar”. Además, la empresa siempre trabaja con distintas variedades de poinsetia para asegurarse que puedan ofrecer al mercado ‘pascueros’ desde el 15 de noviembre, los más tempranos, hasta el 15 de diciembre.

La cala es otra ornamental importante para Semilleros Laimund. De hecho, el año pasado

produjeron y comercializaron un total de 20.000, tanto de macetero 17 como del 20, una cifra que van a mantener este año.

Además de dipladenias, poinsetias y calas, Semilleros Laimund prueba cada año nuevas plantas para ampliar su catálogo. El año pasado, por ejemplo, produjeron 15.000 plantas de tomate

ornamental en espaldera de 60, que fue todo un éxito.

Un aspecto destacable de su producción de ornamentales es que la llevan a cabo con lucha integrada, además cuentan con distintas certificaciones, por ejemplo la de AENOR ISO9001 o la MPS GAP y están en trámite de instaurar la norma MPS-SQ. Molina dejó claro que “estamos siempre abiertos a cualquier norma que nos pidan los clientes para certificar nuestra producción”.

En cuanto a los mercados de destino de sus plantas ornamentales, prácticamente el cien por cien de su producción de dipladenias se destina al exterior, en concreto a Alemania, Francia, Holanda y Bélgica. La poinsetia, por el contrario, se queda toda en el territorio nacional.

Semilleros Laimund sigue ofreciendo a sus clientes el mejor servicio, fruto de décadas de experiencia y, no menos importante, de profesionales expertos.





Diamond Seeds apuesta por crecer en los mercados internos con nuevos materiales desarrollados para cada una de las zonas de cultivo

La casa de semillas destaca la sandía Mi-20 F1, que actúa como polinizador de las triploides, así como los nuevos portainjertos F-16 F1 y F-40 F, que destacan por la máxima calidad del cultivo y equilibrio entre planta y producción

□ Elena Sánchez

La casa de semillas Diamond Seeds ofrece a los mercados donde está presente una amplia gama de productos y variedades de las distintas especies, con el objetivo de poner a disposición del mercado lo mejor de cada segmento. En este sentido, y con el afán de crecer en los mercados internos, Diamond Seeds pone en escena nuevos materiales comerciales desarrollados para cada una de las zonas de cultivo. Dentro de la gama de tomates, esta empresa, especializada en seleccionar, obtener, desarrollar y comercializar semillas de variedades hortícolas del más alto nivel profesional, presenta Signora F1, tomate desarrollado para la zona de Andalucía occidental, así como Dodo F1 y Zanita, familia de productos de la categoría de Lobello F1, un referente en Almería. Por su parte, Diamond Seeds también sigue apostando por especialidades de tomate cherry y cocktail de varios colores y excelente sabor.

En cuanto al pimiento, destaca considerablemente Zircon F1, variedad conocida de California naranja destinada al Poniente almeriense.

Sandías

Diamond Seeds está avanzando a pasos agigantados dentro del seg-



■ Sandía Mi-20 F1, variedad que destaca por su alta producción, escasa presencia de microsemillas y excelente sabor.

mento de la sandía con una amplia gama de sandía triploide en todos los formatos, segmentos y ciclos, así como con la creación de la primera sandía del mercado con resistencia a oídio, como es Primavera F1. Cabe destacar la sandía Mi-20 F1, que actúa como polinizador para las triploides, con excelente comportamiento en cualquier ciclo de cultivo, desde

invernadero, en Almería, hasta cultivos al aire libre, en La Mancha, convirtiéndose, así, en un producto capaz de ofrecer un programa completo a cualquier empresa con compromisos a lo largo de toda la campaña de venta. Asimismo, esta variedad destaca por su alta producción, escasez de presencia de micro semillas y excelente sabor.

Portainjertos

La nueva apuesta estratégica de Diamond Seeds en el segmento de los portainjertos es la que se pondrá en marcha con los materiales F-16 F1 y F-40 F1, que destacan por la máxima sanidad del cultivo, vigor y equilibrio entre variedad y alta producción, con resistencia, principalmente, a Fol:1-2 y 1-3,

respectivamente. Igualmente, destacan los nuevos 'portas' para sandía Polifemo F1, BS1 F1 y AQ F1, específicos para melones galia y pepino MRS2 F1. Por otro lado, desde la casa de semillas han querido ofrecer una primicia para España, el portainjerto de berenjena Espina F1.



Diamond Seeds está avanzando a pasos agigantados dentro del segmento de la sandía con una amplia gama de sandía triploide en todos los formatos, segmentos y ciclos



■ Diversas variedades y tipos de tomate cherry de Diamond Seeds.



PORQUE CADA DETALLE CUENTA

Profesionalidad, Confianza y Experiencia



DIAMOND SEEDS®
The art of sowing

DIAMOND SEEDS S.L.

Calle de la Casa Nova 17 | Apartado Correos 93 | 08170 MONTORNES DEL VALLES (BARCELONA) | SPAIN | Tel: +34 933 709 669

www.diamondseeds.com | customersevice@diamondseeds.com | marketing@diamondseeds.com



Entrevista a Juan Pérez Zamarrón • Gerente de Agrocolor

“Uno de los objetivos de Agrocolor es la internacionalización de sus servicios”

La certificadora, que ya es toda una referencia en Andalucía, Canarias, Extremadura y Valencia, trabaja, además, en países como Reino Unido, Panamá, e incluso, Senegal



□ Isabel Fernández

Agrocolor es la certificadora de referencia en producción integrada en Andalucía, Canarias, Extremadura y la Comunidad Valenciana, donde certifica cultivos tan importantes como hortalizas, cítricos o tomate de industria, entre otros muchos. Solo en Almería, en la pasada campaña, Agrocolor realizó controles en más de 2.600 hectáreas invernadas. Sin embargo, tal y como afirma su gerente, Juan Pérez Zamarrón, su intención no es quedarse únicamente en España, sino que pretenden “internacionalizar nuestros servicios” y, de hecho, a Reino Unido o Panamá, países en los que ya trabajan, añade otros como Chile, Ecuador, Perú o México, donde “estamos teniendo contactos con auditores freelance”.

Pregunta.- Agrocolor es la certificadora de referencia en producción integrada en Andalucía. ¿Qué cultivos certifican mayoritariamente?

Respuesta.- Como bien ha dicho, somos la referencia en producción integrada a nivel de Andalucía, pero también en Canarias, Extremadura y la Comunidad Valenciana. En Andalucía, los cultivos que se certifican son hortalizas, frutales de hueso -melocotón, nectarina y ciruelo-, cítricos, arroz, olivar, viña, remolacha, algodón, patata, alfalfa, flor cortada -clavel y mini clavel-, fresa, tomate para industria, etc. Además, también certificamos industrias de almazara/adezeo, centrales hortofrutícolas, industria de elaboración de arroz y bodegas para producción integrada.

P.- Almería es, por su parte, la referencia en producción integrada bajo abrigo de toda Andalucía. ¿Con cuántas hectáreas cuentan en la provincia?

R.- Durante la campaña 2016-2017, desde las oficinas de Almería se realizaron los controles -auditorías, inspecciones y tomas de muestras- en 34 operadores repartidos en 26 Agrupaciones de Producción Integrada (APIs), tres operadores individuales y cinco operadores manipuladores, que suman una superficie total de 2.658,54 hectáreas, 2.581,17 hectáreas de APIs más 77,37 de operadores individuales.

P.- ¿Cómo ha evolucionado esa cifra en los últimos años?

R.- La verdad es que ha evolucionado positivamente, con un incremento del 70,5% respecto a la superficie de la campaña anterior.

P.- Ha hablado de producción integrada, pero también certifican producciones en ecológico. ¿De qué cultivos principalmente?

R.- Los principales cultivos certificados en ecológico son, en este orden, pastos relacionados con la ganadería, donde tenemos certificadas 16.595 hectáreas, herbáceos de secano, principalmente cereales, con 13.517 hectáreas, frutales de secano, entre los que tenemos que destacar los almendros con 9.354 hectáreas, olivar, con 4.401, y hortícolas, con 1.853 hectáreas.

“La finalidad es llevar a cabo evaluaciones de eficacia y control de los productos fitosanitarios a ensayar, como de efectos sobre la fauna auxiliar, fitotoxicidad, vigor, etc.”

P.- ¿Realmente ha crecido tanto la producción en ecológico en los últimos años?

R.- Agrocolor cerró el año 2016 con, aproximadamente, 2.400 operadores y 53.000 hectáreas certificadas. De estos datos cabe resaltar el aumento más importante en el número de operadores primarios y en los procesadores, retrocediendo de manera poco significativa el número de ganaderos, al verse afectados por los recortes en la concesión de ayudas agroambientales y la poca penetración de los productos cárnicos ecológicos en los mercados de distribución.

P.- En Agrocolor realizan, por otro lado, labores de inspección y auditorías de las principales normas de producción agrícola y de seguridad alimentaria, tales como GLOBALG.A.P., GRASP o IFS, entre otras. ¿En qué consisten, exactamente, estas tareas? Es decir, ¿qué tipo de inspecciones o auditorías son las que realizan?

R.- GLOBALG.A.P. es la principal norma con reconocimiento internacional para la producción agropecuaria. Es un sistema de certificación de buenas prácticas agrícolas que está compuesto por un Reglamento General, que contiene los criterios para el proceso de registro, evaluación y certificación, y unos Puntos de Control y Criterios de Cumplimiento (PCCCs), que definen los requisitos para lograr el estándar de calidad requerido por GLOBALG.A.P. Por su parte, GRASP es un ADD-ON para evaluar las prácticas sociales

en la explotación y centros de manipulado, abordando temas específicos relativos a la salud, seguridad y bienestar de los trabajadores. El Módulo GRASP es una herramienta que ayuda a los productores a demostrar su cumplimiento con la legislación laboral, tanto internacional como nacional. Por último, IFS FOOD es una norma de seguridad alimentaria reconocida por la Global Food Safety Initiative (GFSI) para auditar empresas que fabrican alimentos o empresas que empaquetan productos alimentarios a granel. Se centra en la seguridad y calidad alimentaria de los productos procesados. Esta norma se aplica cuando los productos son procesados o cuando existe un peligro de contaminación del producto durante el envasado primario.

P.- Decía que Agrocolor es, por ejemplo, la certificadora de referencia en producción integrada en Andalucía, pero este no es, ni mucho menos, su único ámbito de actuación. ¿En qué otras zonas de España y de qué cultivos cuentan con hectáreas certificadas?

R.- En cuanto a certificación de producción integrada, Agrocolor certifica, además de en Andalucía, en Canarias, donde certificamos plátano, papa, tomate y uva, en Extremadura, con los frutales de hueso, cerezo, frutales de pepita, tomate para industria, olivar, arroz, tabaco, maíz y pimiento para pimentón, y en la Comunidad Valenciana; en esta última, certificamos cítricos y vid, tanto uva de mesa como para vinificación.

“IFS FOOD es una norma de seguridad alimentaria reconocida por la Global Food Safety Initiative (GFSI) para auditar empresas que fabrican alimentos o empresas que empaquetan productos alimentarios a granel”

P.- ¿Tienen previsto seguir creciendo tanto dentro como fuera de las fronteras nacionales?

R.- Uno de los objetivos de Agrocolor es la internacionalización de sus servicios. De hecho, a día de hoy, estamos trabajando en Portugal, Reino Unido, Panamá, Guinea Bissau y Senegal con el esquema de certificación GLOBALGAP. Asimismo, estamos teniendo contactos con au-

ditores freelance de Chile, Ecuador, Perú y México para poder certificar en estos países, pero siempre con los pies en el suelo, porque casi todos los esquemas que certificamos están acreditados bajo la norma de referencia, la UNE-EN ISO/IEC 17065:2012.

P.- Más allá de esta labor como certificadora, Agrocolor está autorizada para realizar ensayos bajo buenas prácticas agrícolas. ¿Qué tipo de ensayos, en concreto?

R.- Hablaríamos, en primer lugar, de ensayos de eficacia y selectividad con productos fitosanitarios, fitofortificantes, fertilizantes. En estos casos, realizamos el registro de productos (I+D), la ampliación de esos registros de productos comerciales y ensayos de demostraciones, principalmente para departamentos de ventas y marketing. Por otro lado, hacemos ensayos de producción vegetal, esto es, de semillas y de distintas variedades.

P. En ambos casos, ¿cuál es su finalidad?

R.- La finalidad es llevar a cabo evaluaciones de eficacia y control de los productos fitosanitarios a ensayar, como de efectos sobre la fauna auxiliar, fitotoxicidad, vigor, etc.

P.- Desde el punto de vista del servicio, ¿qué diría que diferencia a Agrocolor del resto de certificadoras?

R.- En mi modesta opinión, nos diferenciamos en casi todas las etapas del proceso de certificación. Tenemos un equipo humano formado por 58 personas, de las que 44 son auditores. Esto nos hace ser ágiles en presupuestar, en planificar visitas, en hacer visitas combinadas con varios esquemas de certificación, por lo que ahorramos tiempo y dinero al auditado.

P.- ¿Cómo ha evolucionado Agrocolor desde su puesta en marcha hace ya 20 años?

R.- Agrocolor se creó en 1997 para dar servicio de certificación de protocolos de buenas prácticas agrícolas que demandaban las principales cadenas de supermercados. En un principio, empezaron dos personas con un esquema de certificación (UNE155000) en Almería y, a día de hoy, tenemos 58 empleados trabajando en siete delegaciones: Almería, Granada, Sevilla, Huelva, Extremadura, Valencia y Canarias, certificando más de 37 esquemas acreditados. Además de los servicios de certificación y ensayo, también damos el servicio de inspección de protocolos de exportación a terceros países, protocolo de calidad de variedades ‘Premium’ y protocolos de residuos cero.



La superficie ecológica de hortícolas en Almería se dispara un 68% en los dos últimos años

El control biológico se convierte en una característica diferenciadora del sector agrícola en la provincia

□ **Almudena Fernández**

Los agricultores de Almería han confirmado su apuesta por la sostenibilidad, tal y como demuestra el aumento, en un 68%, de la superficie destinada a hortalizas ecológicas en las dos últimas campañas. Con estos datos, Almería se confirma como la provincia con mayor extensión dedicada a este cultivo y supera ya las 2.700 hectáreas en ecológico.

En este sentido, el consejero de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, Rodrigo Sánchez Haro, ha animado a los profesionales del campo a potenciar las “cualidades diferenciales” que han sido la fortaleza del campo almeriense, tales como el control biológico,

“que ha supuesto un salto cualitativo para los productos hortícolas”, apostilló.

En cuanto a los factores de crecimiento del sector, el consejero se refirió al agua, el mercado y el transporte como los tres ejes claves para la agricultura almeriense. Así, ha puesto de manifiesto que las hortalizas frescas, por sus características, tienen un radio de alcance más limitado que otros productos no perecederos. No en vano, casi la totalidad del mercado de los productos almerienses (el 98%) se encuentra en la Unión Europea pero, aún así, se abren nuevas posibilidades de negocio, de ahí la necesidad de continuar mejorando el transporte. De momento, los datos empiezan a ser halagüeños, ya



que la exportación de alimentos de Almería a América se ha cuadruplicado en la última década y, en el caso de Asia, se ha multiplicado por 200.

Respaldo de la Junta

El consejero de Agricultura ha recordado algunas de las actuaciones de apoyo que la Junta de Andalucía ofrece a los agricultores, como el impulso de las producciones ecológicas con la concesión de más de 22 millones de euros en subvenciones (que han llegado a unos 1.500 agricultores) o el desarrollo de la Estrategia de Restos Vegetales, entre cuyas medidas en marcha se encuentra una ayuda agroambiental para invernaderos con 10,9 millones de euros de presupuesto global.

FRUIT LOGÍSTICA 2018
7|8|9 FEBRERO BERLÍN

FRUIT LOGÍSTICA
fruitlogistica.es

BRIFER SERVICES, S.L.
Arturo Soria, 320 · 9ºD
28033 Madrid
Tel +34 917 672 767
brifer@brifer.es

FRUITNET
MEDIA INTERNATIONAL

Messe Berlin



GyM lanza su nueva línea Fumisur y revoluciona la fumigación en invernadero

Esta empresa familiar, que cuenta con más de 25 años de experiencia, organizó el pasado 6 de octubre sus I Jornadas de Puertas Abiertas para mostrar a los agricultores sus últimas innovaciones

□ Isabel Fernández

GyM, Maderas González y Martínez, S. L., lleva más de 25 años trabajando e innovando en maquinaria para la fumigación de cultivos extensivos y, más recientemente, de cultivos bajo plástico. Precisamente para mostrar sus últimas innovaciones en sistemas y maquinaria de fumigación para invernadero, la empresa que dirigen Francisco y Julio González organizó el pasado 6 de octubre sus I Jornadas de Puertas Abiertas, que congregaron a un nutrido grupo de agricultores y distribuidores en sus instalaciones de La Cañada (Almería). “Nuestro objetivo al lanzar la línea Fumisur es ir quitando los trabajos manuales”, afirmó Francisco González, quien añadió que, de este modo, “conseguimos que la persona haga el menor esfuerzo posible y, además, ganamos en eficiencia”.

GyM comenzó a trabajar en esta línea Fumisur hace ya dos años, primero con la introducción en el mercado de su arnés con barra y cuatro boquillas, un sistema de aplicación pulverizada manual y, más recientemente, con los autopropulsados, maquinaria a motor que facilita la aplicación de tratamientos, que se hacen de forma mucho más rápida y homogénea. “Contamos con diferentes modelos para cada tipo de cultivo y ajustados a las necesidades de cada agricultor”, comentó González. En esta línea, en GyM han tenido muy en cuenta que no todos los invernaderos son iguales y, por tanto, no todos los pasillos tienen la misma anchura; de este modo, “tenemos productos adaptados a invernaderos con pasillos desde 0,50 metros”, añadió, por su parte, Julio González.

Además de esa diversidad de sistemas y maquinaria de diferentes tamaños, el también gerente de la empresa afirmó que “la clave” del éxito de sus productos para fumigación es “la pulverización, que penetra debajo de las hojas de los cultivos”, y eso está directamente relacionado con “las boquillas”, que pulverizan los distintos trata-



Las I Jornadas de Puertas Abiertas de la empresa reunieron a un nutrido grupo de agricultores y distribuidores de sus productos. / ISABEL FERNÁNDEZ



Para espacios más reducidos, el arnés con barra y cuatro boquillas Fumisur es la mejor solución. / I. F. G.

mientos en forma de fuertes remolinos que llegan a todos y cada uno de los rincones de las plantas, consiguiendo una pulverización muy homogénea.

Ventaja competitiva

GyM es una empresa 100% almeriense y, como tal, todos sus productos se fabrican en la provincia. Desde aquí, exportan su tecnología a Marruecos, donde cuentan con una filial, e incluso a países de Sudamérica. Todos sus modelos son diseños propios que ‘nacen’ de la mente de Francisco González

que tienen como nexo de unión el querer dar solución a las demandas de los agricultores; de hecho, tras muchos años trabajando en cultivos extensivos de todo el país, GyM decidió comenzar a trabajar directamente para la agricultura de Almería a petición de los propios productores. Su contacto directo con el campo les permite “ver sus necesidades” y buscar soluciones que, posteriormente, “vemos si son viables, si funcionan”. Todos sus productos son modelos de utilidad patentados, es decir, son fabricados y comerciali-

GyM es una empresa familiar dirigida por Francisco y Julio González que, actualmente, cuenta con una veintena de empleados.

Este vehículo autopropulsado, modelo M30, es uno de los que componen su línea Fumisur. Su volante gira 360° para facilitar al agricultor las maniobras dentro del invernadero.



El alcalde de Almería, Ramón Fernández-Pacheco, visitó las instalaciones de GyM en La Cañada durante la celebración de sus I Jornadas de Puertas Abiertas. / I. F. G.

zados en exclusiva por GyM, y cuentan con 2 años de garantía, además de con servicio postventa.

Durante esas I Jornadas de Puertas Abiertas, los asistentes pudieron, primero, ver todos los productos que componen la línea Fumisur y resolver todas sus dudas al respecto y, en segundo lugar, asistir a demostraciones del funcionamiento de algunos de ellos. Tras estas jornadas, y según comentó Francisco González, “el agricultor que quiera probar alguno de nuestros productos en su invernadero no tiene más que concertar una

cita y le atenderemos”. A estas I Jornadas de GyM asistió, por último, el alcalde de Almería, Ramón Fernández-Pacheco, quien valoró el trabajo de esta empresa familiar, que cuenta actualmente con una veintena de trabajadores, y de la que dijo que es un claro ejemplo de que “Almería es mucho más que hectáreas y hectáreas de plástico; esta es una provincia en la que se investiga, se innova, se apuesta por la tecnología y, además, también se exporta esa tecnología a todos los lugares del mundo”.

Tecnología para su invernadero



Ponemos a disposición del agricultor la última tecnología en maquinaria, accesorios y complementos para que el trabajo en el invernadero sea eficiente y productivo.

-  GyMmaquinariaagricola
-  Maderas González y Martínez
-  gym_maquinariaagricola
-  GyM_maquinariaagraria

GyM FUMISUR

M. GONZÁLEZ Y MARTÍNEZ S.L.

Paraje Guillén, 5 • 04120 La Cañada (Almería) • Spain
Tif. +34 950 29 25 21 / 55 • Fax: +34 950 29 25 65 • info@gym-sl.com • www.gym-sl.com



EL JUEVES 19, A LAS 13 HORAS, EN SU STAND: PABELLÓN 6, ZONA 6D06

Cajamar premiará al programa de TVE Agrosfera y a 5 al día durante el evento

□ **Rafa Villegas**

Cajamar, fiel a su cita con Fruit Attraction, ha preparado un amplio programa de eventos. Destaca, sin duda, la que será la tercera edición de sus premios 'ADN Agro'. En esta ocasión, los afortunados en contar con este reconocimiento son el programa de TVE Agrosfera, la Asociación 5 al día y al cocinero madrileño con una estrella Michelin, Rodrigo de la Calle.

La entrega de premios tendrá lugar el jueves, día 19 de octubre, en el espacio expositor de la entidad, que se encuentra ubicado en el Pabellón 6, en concreto en el stand 6D06.

Con estos galardones, Cajamar viene reconociendo la labor de aquellas organizaciones y profesionales que son reflejo de calidad e innovación en el territorio español y que divulgan y velan por el desarrollo y la sostenibili-

dad del sector agroalimentario del país, promueven el desarrollo y modernización del sector de frutas y hortalizas, y sensibilizan a la sociedad de hábitos de consumo saludables ligados a la alimentación.

La entrega de los 'reconocimientos ADN Agro' correrá a cargo del presidente de Cajamar Caja Rural, Eduardo Baamonde; del vicepresidente, José Luis Heredia, así como del director general, Francisco González.

Otras actividades

El espacio expositor de Cajamar también será el escenario de encuentros empresariales para debatir y compartir las inquietudes, las nuevas tendencias y el futuro del sector de frutas y hortalizas con profesionales reconocidos, y que serán retransmitidos en directo online, a través de 'streaming' y redes sociales. Así, expertos del sector charlarán sobre la relación entre alimentación y salud

y el papel del sector agroalimentario en el encuentro 'Alimentación y salud. Un binomio de éxito', y representantes de la industria de transformación conversarán en 'Industria hortofrutícola. Competitividad y valor añadido' sobre los retos del sector de las frutas y hortalizas más allá de la producción en un mercado global cada vez más competitivo y ante mayores exigencias de los consumidores.

La primera de las charlas tendrá lugar el miércoles, día 18 de octubre, en el stand de Cajamar. Contará con la participación de Adolfo García, de Camposeven; Francisco Belmonte, de Biosabor; Joaquín Rey, de 5 al día; y Francisco Oliva, de la DO Granada Mollar de Elche. La segunda está prevista para el jueves, en la misma ubicación, a las 12 horas. Participarán Cecilio Peregrín, de Primaflor; José Antonio Cánovas, de Kernel; y Félix Moracho, de Huercasa.

Syngenta celebra en la feria su 150 aniversario en el sector de semillas hortícolas

Syngenta celebra su 150 aniversario dentro del sector productor de semillas hortícolas en la feria. Si en las ediciones anteriores ha sido siempre una de las grandes animadoras de Fruit Attraction, este año va a redoblar su apoyo al evento e incrementará su presencia con dos stands diferenciados. Syngenta cuenta con un stand principal en el pabellón 5 (stand 5D05), en el que presentará aún más novedades que los pasados años, y se muestra en otro stand dedicado a su producto más conocido, el tomate Kumato®, en el pabellón 9 (stand 9A01E).

Syngenta vuelve a la feria con su eslogan 'Soluciones para toda la Cadena Agroalimentaria', enmarcado dentro de su 150 aniversario y de su programa de compromisos con la agricultura sostenible 'The Good Growth Plan'. Este año, además, tratará de sorprender con un programa de actividades muy especial. Los productores podrán conocer a través de ellas la genética hortícola más reciente e innovadora, así como las mejores soluciones para la protección de sus cultivos y para la sostenibilidad agrícola.

En cuanto a novedades en tomate, Syngenta presentará sus más sabrosas variedades, como la explosión de sabor del cherry snack Nébula, así como con Ivorino y su sabor electrificante. No faltarán sus últimas novedades en Kumato®, donde se presentarán nuevas variedades con mayor sabor y para diferentes momentos de consumo.

En pimiento, se presentará la nueva genética de variedades con varias resistencias. Se trata de las variedades con la mayor cobertura genética frente a enfermedades conocida hasta el momento. Precisamente, en sanidad de cultivos, este año se presentará la nueva tecnología Voliam Targo para combatir la cada vez mayor presión de plagas y enfermedades en los cultivos de invernadero.

ECOHAL participa en Fruit Attraction con un espacio expositor de 550 metros

De la provincia de Almería acuden cinco empresas, seis de Granada

□ **R. V. A.**

ECOHAL participa en la que es, sin duda, su feria preferida, Fruit Attraction, ocupando un espacio expositor de 550 metros cuadrados en el Pabellón 9, el de Andalucía.

Según explicó su gerente, Alfonso Zamora, en esta ocasión,

participan como expositoras 11 socias de la organización, cinco de la provincia de Almería y seis de Granada. Se trata, en concreto, de las almerienses Agroiris, Agroejido, Agrupaadra, Hortofrutícola Costa de Almería, Alhóndiga La Unión; así como las granadinas Frutas El Portón, Frutas Rafael Manzano, SAT

Campos de Granada, Hortícola Guadalfeo, Frutas Los Cursos y Grupo La Caña. Esta última con doble participación, con espacio tanto para Miguel García Sánchez e Hijos como para SAT Eurocastell.

En total, ECOHAL desplaza a la feria a 60 personas, entre gerentes y comerciales.



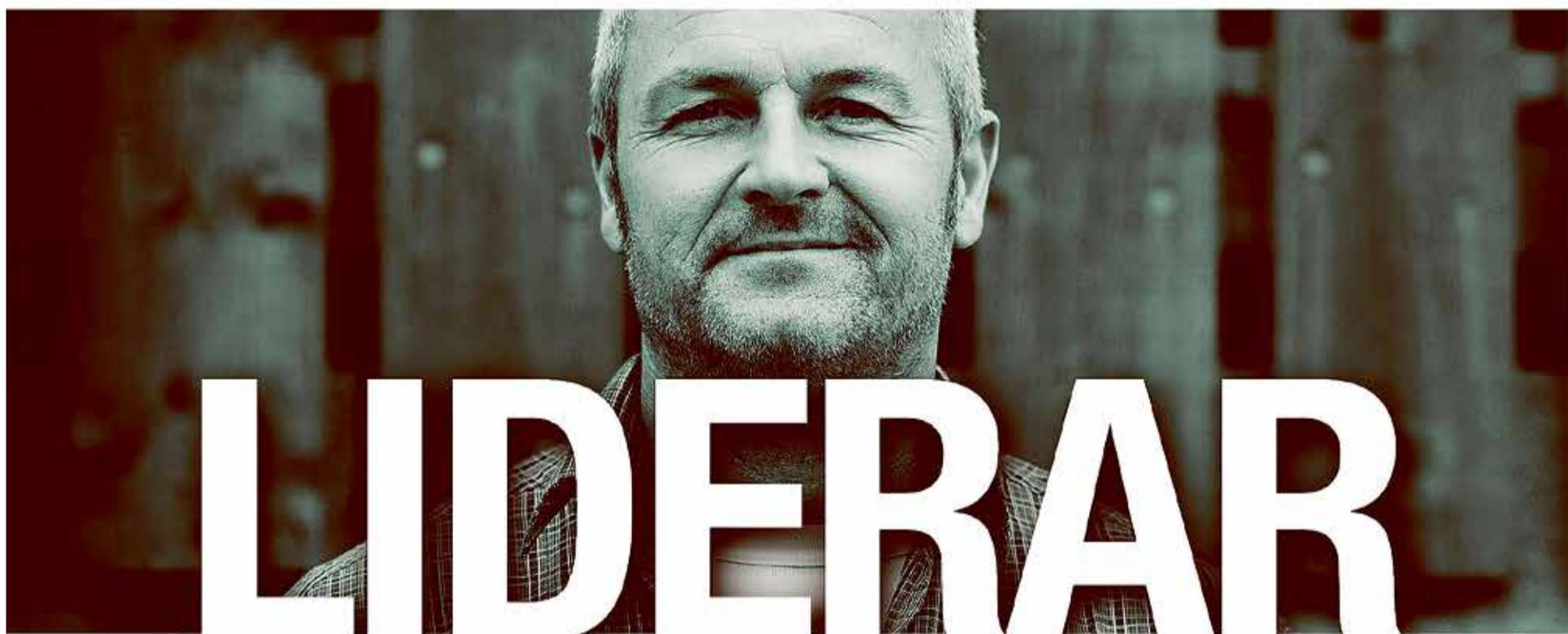
Parte del espacio expositor de ECOHAL en la edición de 2016. /E. S. G.



Investigamos para mejorar nuestro sector agroalimentario.
Compartimos todo el conocimiento para hacerlo crecer. Y crecer juntos.

Lo impulsamos con toda nuestra energía profesional y financiera.
Con nuestros productos agro y servicios especializados.
Hasta ser expertos y líderes en el negocio agroalimentario.

ESTÁ EN NUESTRO ADN...



Contigo



**GRUPO
COOPERATIVO
CAJAMAR**





La capital del 'Mar de plástico' promueve su modelo de agricultura sostenible bajo la marca 'El Ejido, Gourmet Quality'

□ Rafa Villegas

La capital del 'Mar de plástico' sigue fiel, un año más, a su presencia institucional en Fruit Attraction. El Ayuntamiento de la ciudad acude a Madrid para promover su modelo de agricultura sostenible como referente mundial bajo la marca 'El Ejido, Gourmet Quality'.

Además de apoyar las múltiples empresas que se han desplazado hasta IFEMA para participar en la feria, el Ayuntamiento de El Ejido también aprovechará su presencia para dar a conocer la diversidad de productos que se trabajan en el municipio, las nuevas variedades, los avances en hortalizas procesadas, así como los sistemas innovadores que se han implantado esta campaña en materia de producción y comercialización.

Excelencia y calidad son dos atributos intrínsecamente relacionados con la agricultura del municipio. Es por ello que El Ejido sigue siendo el corazón de la conocida como 'Huerta de Europa' y lleva decenios, en concreto desde los años 70, conquistando el paladar de los clientes europeos y extracomunitarios más exigentes.

“Excelencia y calidad son dos atributos intrínsecamente relacionados con la agricultura del municipio”

El concejal de Agricultura y Medio Ambiente del Ayuntamiento ejidense, Manuel Gómez Galera, dejó claro que “acudimos, un año más, a esta importante cita del sector con la intención de promover una agricultura que crece a pasos agigantados, muy competitiva, innovadora y adaptada a las nuevas tendencias y gustos de la sociedad actual, posicionándose así en el mapa internacional como líder indiscutible en la producción de la tan preciada, hoy en día, Dieta Mediterránea”.

El edil ejidense también hizo referencia a la excelencia del mo-



El alcalde de El Ejido y el edil de Agricultura con los responsables de Agroiris.



El regidor ejidense y Gómez Galera con responsables de Agroponiente.

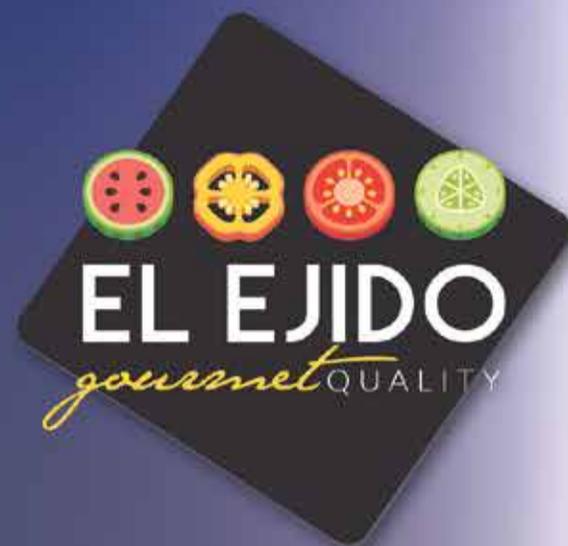
delo productivo del municipio e insistió “en los relevantes pasos que estamos dando en materia de economía circular”. Así, como reseñó Gómez Galera, “sabemos de la tendencia europea hacia hábitos más saludables, que incluyen el consumo de frutas y hortalizas producidas bajo sistemas compatibles con el entorno como la lucha integrada, que garantizan la ausencia de restos químicos y, por tanto, la seguridad alimentaria y, por ello, se hace preciso continuar en la línea de la innovación y la adaptación a los tiempos que corren”.

Frutillados y CUAM

El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, acude a la feria junto a Gómez Galera. Ambos aprovecharán su presencia para incidir en proyectos tan importantes como Frutillados. Cabe recordar que se trata de una planta que, una vez en funcionamiento, aprovechará unas 50.000 toneladas anuales de subproductos del campo mediante su transformación en alimento para el ganado.

Por otro lado, el Consistorio también pondrá en valor los continuos avances que se van incorporando en el Centro Universitario Analítico Municipal (CUAM). Actualmente, este centro ya analiza hasta 250 materias activas diferentes, de las que 230 se encuentran acreditadas, además de contar con el certificado de calidad QS, que garantiza el control de la calidad de los productos en todas las etapas de la producción.

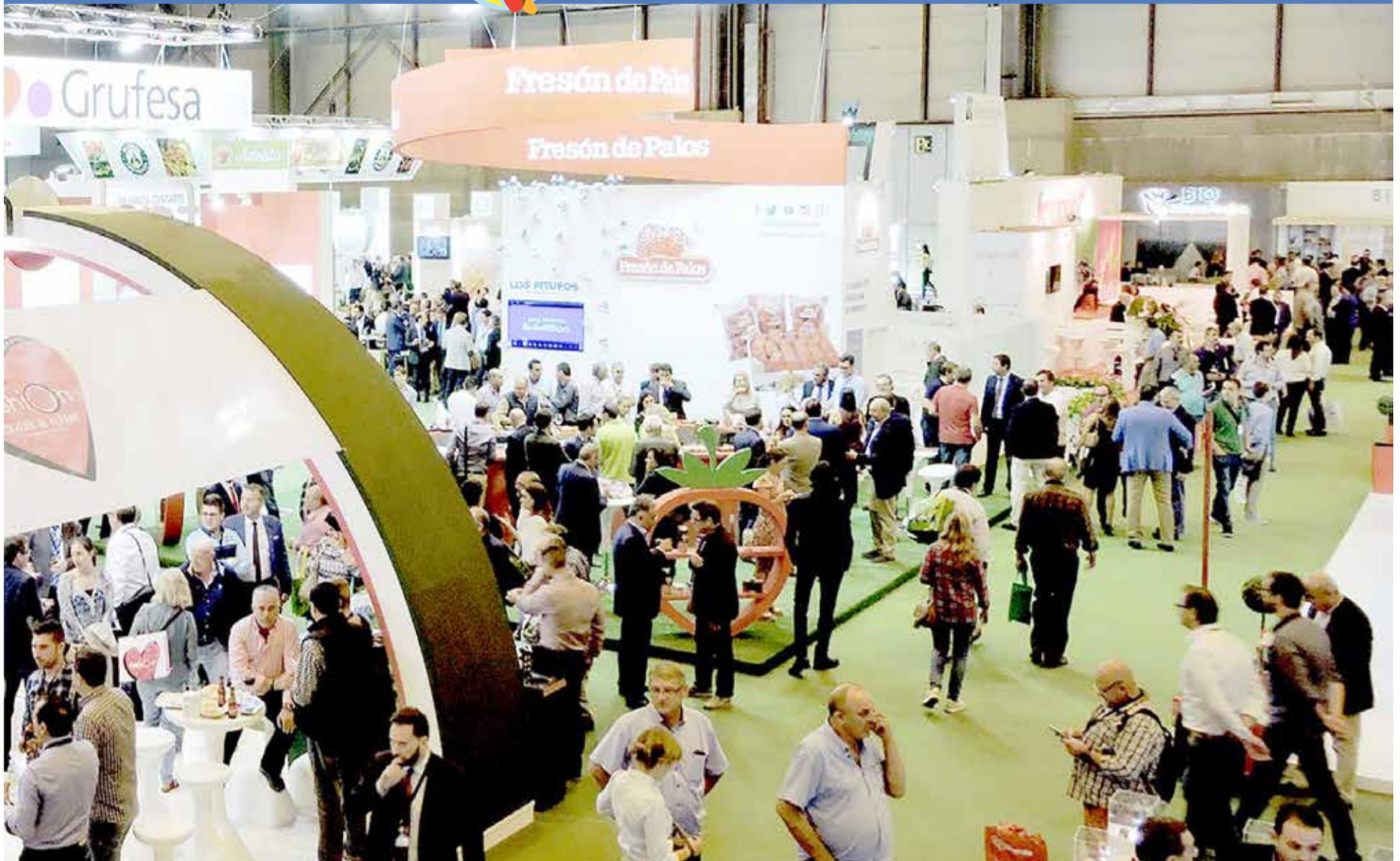
Respecto a estas innovaciones, Gómez Galera aseguró que “se hace imprescindible acudir a este tipo de eventos para respaldar al sector empresarial, comercializador y de la empresa auxiliar, ya que realizan un gran esfuerzo inversor a lo largo de todo el año para mantener nuestra posición de liderazgo a nivel internacional”. El concejal de Agricultura se mostró convencido de que “la edición de Fruit Attraction de este año volverá a ser muy productiva, ya que supondrá para nuestro sector una importante plataforma para intercambiar impresiones y de abrir nuevas vías de negocio”.



EL EJIDO

gourmet QUALITY

EL EJIDO



Los Premios Lanzadera Llegan a Fruit Attraction 2017

□ **Andrea Salvatierra**

Esta edición, Fruit Attraction, Feria Internacional de Frutas y Hortalizas, organizada por IFEMA y FEPEX, ha impulsado el Premio Lanzadera, un galardón que nace con el objetivo de dar visibilidad a todas aquellas empresas que han sido creadas en los dos últimos años, para así poder valorar la innovación y el emprendimiento que han tenido en su corta trayectoria hasta ahora.

Es una iniciativa que forma parte de la responsabilidad sectorial y social de Fruit Attraction para contribuir con el sector. De esta forma, todas aquellas empresas que se presenten se someterán a un jurado que reconocerá la mejor convocatoria, que será premiada con la cuantía de 12.000 euros.

Para optar al Premio Lanzadera, el requisito indispensable e imprescindible es ser expositor en esta novena edición, que se celebra desde el 18 al 20 de octubre, y haber iniciado su activi-



dad empresarial después del 1 de enero de 2016.

La elección de la empresa galardonada se llevará a cabo el jueves 19 de octubre en el Foro Lanzadera del pabellón 8, donde estarán situadas las exposiciones de las empresas, que tendrán un máximo de cinco minutos para presentar su proyecto, producto o servicios ante el público y un jurado. Tras esto, el jurado deliberará y dará a conocer al ganador del premio, que podrá disfrutar de una cuantía beneficiosa para continuar y seguir cumpliendo objetivos en el mundo empresarial y hortofrutícola.

Más de 1.200 empresas fueron participantes en la anterior edición de la feria, por lo que, este año, desde el Comité Organizador y Asesor de Fruit Attraction esperan superar las cifras ya registradas, con unos 1.500 expositores, un 20% más que el año anterior. Algo que potencian aún más con este galardón, promoviendo la implicación de empresas y proyectos recién llegados al panorama empresarial.

TANTOS USOS COMO **IMAGINES**



DOBLÒ PANORAMA
199,61€ /MES

DOBLÒ CARGO
179,42€ /MES

REGALO DE REMOLQUE MÁS ENGANCHE

Gama Fiat Doblo: Emisiones de CO₂ entre: 134 y 173 g/km. Consumo mixto entre: 4,7 y 7,6 l/100 km.

Ver condiciones financieras en el establecimiento. Vehículo sujeto a financiación con una entrada mínima de 9.000,00€ resto financiado a 60 meses al 8,99% TIN anual y TAE 10,52%. Sujeto a aprobación por parte de la entidad financiera. El remolque y el enganche van sin cargo hacia el cliente siempre y cuando financie un mínimo de 8.500,00€. Los modelos publicitados son una Doblo Cargo Base 1,6 CC de 105CV y una Doblo Panorama EASY 1,6 CC de 95CV.



PROFESSIONAL



NietoMotor
ALMERÍA

VENTA. Ctra. De Granada. 2º Tramo, 61 - Tel. 950 624 455 - Almería - www.nietomotoralmeria.com

TALLER. C/ Sagitario, 22. Pol. Ind. Venta Alegre - Tel. 950 624 160 - Huércal de Almería

 **Adora**®
PASIÓN POR EL SABOR

Descubre un tomate único

Encuétranos en el
stand 9G06 de
Fruit Attraction
para una
experiencia de
sabor única.



Follow us:    

www.tomato-adora.com

 **Adora**®